

Remise du Prix de l'Environnement de la FEDIL 2025

La cérémonie du Prix de l'Environnement de la FEDIL 2025 s'est tenue le 27 novembre à la Banque de Luxembourg, en présence du ministre Serge Wilmes, des membres du jury et des lauréats. Pour cette 19^e édition, 16 projets étaient en compétition et quatre prix ont été attribués, reflétant l'engagement du tissu économique luxembourgeois en faveur de la transition écologique.

Catégorie « Gestion » –
Carrières Feidt : « Renaturation des carrières »

Carrières Feidt, exploitant plusieurs sites au Luxembourg et en Allemagne, a été distinguée pour sa stratégie exemplaire de renaturation. Dès les premières étapes d'exploitation, l'entreprise planifie la seconde vie des carrières, avec pour objectif de restituer des habitats naturels fonctionnels.

Deux approches sont menées : la création d'écosystèmes variés (lacs, zones humides, haies, biotopes) favorisant une biodiversité riche, et la régénération spontanée de la nature, notamment via la plantation de 500 arbres fruitiers et l'installation de structures de niche pour espèces rares. Chaque site bénéficie d'un projet de restauration adapté, garantissant un héritage écologique durable.

Catégorie « Procédé » –
Paul Wurth : « EASyMelt »

Paul Wurth a développé EASyMelt, une technologie innovante destinée à décarboniser la production d'acier. Elle convertit les gaz résiduels des aciéries en gaz de synthèse et utilise un chauffage électrique renforcé par des torches plasma, permettant de réduire les émissions de CO₂ de plus de 50 %, voire jusqu'à 70 %. Flexible, évolutive et compatible avec différentes sources d'énergie dont les renouvelables et l'hydrogène, EASyMelt modernise les installations existantes sans nécessiter de nouvelles infrastructures



lourdes. En diminuant la dépendance au charbon et en améliorant les coûts d'exploitation, cette solution renforce la compétitivité du secteur tout en accompagnant sa transition vers la neutralité carbone.

Catégorie « Produit » –
Husky Technologies : « PET Closure »

Husky a mis au point un bouchon pour boissons en PET compatible avec des bouteilles également en PET, créant ainsi un emballage monomatériau entiè-



rement recyclable. Fabriqué en PET vierge, recyclé ou mixte, ce bouchon améliore le rendement du recyclage, réduit le tri et diminue la quantité totale de matériau utilisée. Ses propriétés rigides permettent aussi un allègement significatif.

Grâce à la technologie HyCAP SecuRE+, il offre une inviolabilité renforcée, avec une déformation contrôlée de la bague d'ouverture et un retour sensoriel amélioré. Cette innovation établit une nouvelle norme pour l'emballage durable des boissons.

Catégorie « Produit » –
ArcelorMittal : « XCarb® Recycled and renewably produced steel »

ArcelorMittal a été récompensée pour son acier XCarb®, produit à partir d'une proportion élevée de ferraille dans des fours à arc électrique alimentés à 100 % par des énergies renouvelables. L'empreinte carbone peut descendre à 300 kg CO₂ par tonne d'acier fini, contre une moyenne mondiale de 2,3 tonnes.

Certifiée via garanties d'origine et répondant à des standards élevés de qualité, cette gamme répond à la forte demande d'acier bas carbone en Europe. Plus de 500 000 tonnes ont déjà été livrées dans le monde. Totalement recyclable, cet acier contribue à l'économie circulaire et à l'amélioration de la qualité de l'air.

Un prix ancré dans une stratégie durable

Les quatre projets primés satisfont aux critères de la FEDIL : innovation, intérêt écologique, faisabilité et contribution au développement durable. Les lauréats ont reçu leurs distinctions accompagnées de vidéos mettant en lumière leurs initiatives. Dans son discours, Georges Rassel, président de la FEDIL, a rappelé la vocation du prix : encourager des solutions concrètes soutenant la transition écologique tout en assurant une transition juste, préservant compétitivité, emploi et viabilité économique. Il a salué la qualité des projets, illustrant l'engagement des entreprises luxembourgeoises.

La soirée a également accueilli une conférence de Domenico Franceschino (Axpo Benelux) sur la durabilité économique de la transition énergétique. Il a insisté sur la nécessité de modèles financiers solides pour déployer les énergies renouvelables et sur l'importance du rôle des fournisseurs d'énergie dans la gestion des risques de marché.

Créé en 1987, puis organisé en alternance biennale avec le Prix de l'Innovation, le Prix de l'Environnement de la FEDIL s'affirme comme un vecteur essentiel de promotion de pratiques industrielles responsables au Luxembourg.

Traitement TVA d'un ajustement de prix de transfert

Le 4 septembre 2025, la Cour de justice de l'union européenne (« CJUE » ou « la Cour ») a rendu sa décision dans l'affaire SC Arcomet Towercranes STL (C-726/23) relative aux conséquences TVA d'un ajustement de prix de transfert réalisé en matière d'impôts directs.

Par Cédric TUISSOT et Tomas PAPOUSEK, Partner, et Michel LAMBION, Managing Director, Deloitte Tax & Consulting

Le groupe Arcomet est actif dans la vente et la location de grues⁽¹⁾. Dans ce cadre, Arcomet Belgium rend un certain nombre de services aux autres sociétés du groupe dont Arcomet Roumanie. Le principal service est de trouver auprès de fournisseurs tiers les grues nécessaires. Le prix prévu dans le contrat conclu entre Arcomet Belgique et Arcomet Roumanie est basé sur une étude de prix de transfert réalisée par un expert pour le compte du groupe Arcomet et conduite selon les législations nationales et les lignes directrices de l'OCDE en matière de prix de transfert.

Le but de ces règles est de s'assurer que les prix convenus entre parties liées soient « *at arm's length* », donc, comparables à ceux qui seraient pratiqués entre personnes indépendantes et de prévenir d'éventuels ajustements de ces prix par les autorités fiscales nationales. Cette étude a établi que, compte tenu des rôles et responsabilités d'Arcomet Belgique et Roumanie, la marge commerciale de cette dernière devrait se situer entre moins 0,71% et plus 2,74% de son chiffre d'affaires. Il s'agit ici d'une application de la méthode de la marge nette transactionnelle (« *transactional net margin method* » (TNMM)).

Arcomet Roumanie qui a réalisé une marge supérieure au maximum de 2,74% reçoit trois factures émises par Arcomet Belgique correspondant aux montants qui lui sont dus, notamment en application de la politique susmentionnée de prix de transfert. Arcomet paye la TVA roumaine sur deux des factures et considère que la troisième concerne des opérations hors du champ d'application de la TVA. Elle déduit la TVA qu'elle a payée puisque ses activités de vente et de location sont entièrement soumises à la TVA et lui ouvrent, en prin-



cipe, un droit à déduction total. L'administration roumaine tout en collectant la TVA payée sur les deux premières factures et en exigeant le paiement de la TVA sur la troisième refuse la déduction en amont de cette TVA au motif qu'Arcomet n'aurait pas démontré la nécessité de ces services pour ses opérations imposables⁽²⁾.

Arcomet porte l'affaire devant la justice roumaine qui décide de poser la question à la CJUE de savoir si un tel ajustement de prix de transfert constitue ou non une prestation de services soumise à la TVA.

La Cour rappelle tout d'abord qu'il ne peut exister une prestation de service réalisée à titre onéreux que s'il existe un rapport juridique, qui est ici le contrat, et un lien direct entre le service rendu et la contre-valeur reçue, qu'elle estime exister même si le contrat ne détermine pas le prix en tant que tel, mais qu'il fournit les éléments permettant de le déterminer. Elle décide donc que « (...) la rémunération de services intragroupe, (...) et correspond à la partie de la marge d'exploitation supérieure à 2,74 % réalisée par ladite filiale, constitue la contrepartie d'une prestation de services effectuée à titre onéreux relevant du champ d'application de la taxe sur la valeur ajoutée. ».

De ce point de vue, la Cour reprend le dispositif suggéré par l'avocat général dans ses conclusions. En revanche, elle ne reprend pas à son compte les développements que celui-ci avait consacré à l'hypothèse d'une marge inférieure à -0,71% qui aboutirait à un paiement par Arcomet Belgique à Arcomet Roumanie.



Il avait, en effet, considéré que dans cette hypothèse d'une marge négative inférieure, Arcomet Roumanie émettrait une facture. Or, utiliser le terme de « facturer » laisse supposer, tant dans le langage courant que celui de la TVA, qu'il existe une vente de biens, ou, ici, de services. Ici, il y aurait donc, selon l'avocat général, un service rendu par Arcomet Belgique à Arcomet Roumanie.

Or, comme indiqué dans notre article du mois de juillet consacré aux conclusions de l'avocat général, il est assez difficile d'envisager, sur la base des informations disponibles, à savoir les conclusions et le texte de la demande de décision préjudicielle, quel pourrait bien être le service qui serait rendu par Arcomet Roumanie à Arcomet Belgique dans un tel cas. Il nous semblait donc qu'un tel paiement s'inscrivait dans un mécanisme d'ajustement du prix du service d'Arcomet Belgique : la maison-mère supporte la perte lorsqu'elle excède un certain montant (marge négative excédant 0,71%) parce que le service n'est pas efficace, comme lorsqu'une entreprise accorde un rabais lorsque le client est déçu du service reçu, et qui reçoit les profits jugés excédentaires lorsque le service est, au contraire, particulièrement efficace, par exemple lorsqu'un prestataire reçoit un « *success fee* ». Ceci nous semble cohérent avec la répartition des risques assumés par les parties et donc de la répartition des bénéfices qui en découlent, ce qui est l'essence même des règles de prix de transfert : Arcomet Roumanie ne gagnera jamais beaucoup mais est assurée voir ses pertes limitées.



Le fait que la Cour ne reprenne pas les développements de l'avocat général sur la marge négative et se tienne à une approche stricte du lien entre la prestation et la rémunération nous semble conforter cette analyse.

Comme nous l'avons indiqué, ceci n'est nullement théorique. En effet, reconnaître qu'un ajustement de prix de transfert constitue à lui seul un service distinct aurait un impact financier pour les entreprises qui n'ont pas de droit à déduction ou un droit limité, comme celles du secteur financier, des assurances, de la gestion de fonds, immobilier, etc.

Par ailleurs, la Cour confirme que le droit à déduction ne peut être soumis à un examen de la nécessité de la dépense. Comme indiqué dans notre article de mai, cette condition avait déjà été rejetée par la Cour dans l'affaire Weatherford Atlas Grip⁽³⁾. La Cour confirme aussi que les autorités fiscales peuvent demander des informations autres que les factures pour prouver le lien entre les dépenses engagées par les assureurs et leurs opérations ouvrant droit à déduction pour autant que ces demandes soient nécessaires et non disproportionnées, et, que si une facture valide est une des conditions de la déduction, l'absence de certaines mentions formelles n'est pas suffisante que pour refuser la déduction si elle dispose de toutes les conditions pour vérifier que les conditions relatives à ce droit sont satisfaites.

En conclusion, la décision de la Cour a le mérite de ne pas reprendre les développe-

ments de l'avocat général sur la situation dans laquelle le prestataire doit payer un ajustement de prix au bénéficiaire du service lorsque ce dernier réalise une perte excédant le niveau convenu de moins 0,71%.

En revanche, elle ne tranche pas cette question qui pourrait revenir un jour devant les juridictions européennes. De même, la Cour n'a abordé qu'une des méthodes utilisées en matière de prix de transfert, celle de la marge nette transactionnelle. Il n'est donc pas certain que la même analyse puisse s'appliquer aux autres méthodes à savoir celles du prix comparable non contrôlé (« *uncontrolled price (CUP) method* »), du prix de revente (« *resale price* »), du coût majoré (« *cost plus* ») et du partage des bénéfices (« *transactional profit split* »). Cette absence de solution unique, de « *One size fit all* » et donc de la nécessité d'une approche au cas par cas avait d'ailleurs été mise en évidence par la Commission européenne dans son document de travail 923 (« *Possible Implications of Transfer pricing* » du 28 février 2017, 923 - *VAT Implications of Transfer Pricing.pdf*). Enfin, les rappels en matière de droit à déduction sont aussi les bienvenus.

Cette décision apporte donc sa pierre sans pour autant régler toutes les questions liées aux implications du transfer pricing en matière de TVA. Espérons qu'elle apportera une nouvelle pierre dans la prochaine affaire qu'elle aura à traiter en la matière, Stellantis Portugal SA⁽⁴⁾ et gageons que d'autres affaires compléteront l'édifice. Entretemps, les entreprises concernées doivent rester plus vigilantes que jamais.

1) Nous reprenons ici les éléments factuels déjà inclus dans l'article de juillet consacré aux conclusions de l'avocat général.

2) Cette argumentation est proche de celle que cette même administration dans l'affaire Weatherford Atlas Grip SA (WAG) (notre article de mai) et qui fut rejetée par la CJUE.

3) C-527/23, 12 décembre 2024.

4) L'affaire Stellantis Portugal SA (C-603-24) a été introduite auprès de la Cour le 16 septembre 2024, ce qui, compte tenu des délais habituels de la Cour, permet d'espérer une décision 2026 (fin de l'année). Stellantis Portugal achète des voitures auprès des usines du groupe et les revend aux concessionnaires locaux. Dans le cadre de la garantie accordée aux clients, les concessionnaires facturent les réparations à Stellantis Portugal qui, sur la base des contrats conclus avec les usines procède, à un ajustement du prix d'achat des voitures qui lui garantit sa marge bénéficiaire. La Cour devra décider si, à l'instar de l'administration fiscale portugaise, cet ajustement constitue une prestation de services.