

# TVA et prix de transfert : une clarification très attendue de la Cour de justice de l'UE

**C**e 13 mai 2026, la Cour de justice de l'Union européenne (« la Cour ») a rendu sa décision dans l'affaire « Stellantis Portugal » (C-603/24) où elle apporte des clarifications bienvenues sur les conséquences TVA des ajustements de prix appliqués aux opérations intragroupe dans le cadre des règles de prix de transfert en matière d'impôt sur le revenu.

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

La société Stellantis Portugal est le distributeur des véhicules du groupe éponyme au Portugal. Elle achète ces véhicules auprès des usines du groupe, puis les vend aux concessionnaires. Ces derniers les revendent ensuite aux acheteurs finaux et assurent les réparations couvertes par la garantie accordée.

Les concessionnaires facturent les coûts des réparations à Stellantis Portugal en appliquant la TVA portugaise. Stellantis Portugal ne refacture pas ces coûts en tant que tels aux usines du groupe via une facture classique ; mais dans le cadre d'un mécanisme d'ajustement du prix d'achat des véhicules, ces coûts sont pris en compte.

Ce mécanisme fonctionne dans les deux sens : il peut conduire à une diminution ou à une augmentation du prix de vente des véhicules, selon que les coûts des réparations sont inférieurs ou supérieurs à l'estimation initiale. Le prix peut également être ajusté lorsque les coûts d'exploitation de Stellantis Portugal diminuent.

Les ajustements sont déterminés périodiquement et formalisés au moyen de notes de crédit et de débit. Ce mécanisme vise à garantir que Stellantis Portugal dégage un résultat conforme aux règles applicables en matière d'impôt sur les sociétés et de prix de transfert pour les opérations intragroupe, afin que les prix pratiqués entre entités liées soient « at arm's length », donc comparables à ceux qui seraient pratiqués entre personnes indépendantes.

Dans ce cadre, Stellantis Portugal a effectué des paiements au profit des usines du groupe. L'administration portugaise a considéré que ces paiements constituaient la rémunération de prestations de services fournies par les usines et que Stellantis Portugal était, à ce titre, redevable de la TVA portugaise sur ces services.



Stellantis Portugal a contesté cette analyse devant les juridictions portugaises, lesquelles ont décidé de référer une question préjudicielle à la Cour.

Dans sa décision, la Cour a réaffirmé que la TVA s'applique aux prestations de services lorsqu'il existe une relation juridique entre un prestataire et un bénéficiaire, impliquant une prestation réciproque, et que la rémunération perçue par le prestataire constitue une contrepartie effective pour cette prestation. Tout paiement effectué sans lien avec une prestation de services est, quant à lui, en dehors du champ d'application de la TVA.

Sur la base de ce principe, la Cour souligne que le seul rapport juridique existant est le contrat qui met en place ce mécanisme d'ajustement des prix et qu'aucune de ses clauses, ou aucun autre élément d'information, n'indique que Stellantis Portugal aurait l'obligation de réparer les véhicules et recevrait pour cela une rémunération. La Cour rejette donc la position de l'administration portugaise. La Cour considère donc, qu'à défaut de stipulation explicite, il n'existe pas de service séparé mais une simple adaptation du prix de vente des véhicules. Il ne pourrait en aller autrement que s'il existait un rapport juridique entre les usines et Stellantis Portugal visant à la fourniture d'un service contre rémunération.

Le lecteur pourrait ici se demander quel est l'intérêt de la question dans la mesure où la solution apportée par la Cour paraît à ce point claire et évidente. Néanmoins, un doute existait en raison des développements de l'avocat général dans l'affaire Arcomet<sup>(1)</sup>. Cette affaire concernait un ajustement du prix de certains services fournis par la maison mère, Arcomet Belgique, à sa filiale roumaine. Le prix de ces

services avait été déterminé sur la base d'une étude en matière de prix de transfert : compte tenu des rôles et responsabilités d'Arcomet Belgique et d'Arcomet Roumanie, la marge commerciale de cette dernière devait se situer entre -0,71% et +2,74% de son chiffre d'affaires. Cette méthode pouvait donc conduire à un paiement d'Arcomet Belgique à Arcomet Roumanie lorsque la marge de cette dernière était inférieure à -0,71%.

L'avocat général, Monsieur Jean Richard de la Tour, avait estimé qu'une telle situation impliquait l'émission d'une facture par Arcomet Roumanie à l'attention d'Arcomet Belgique. Or, l'emploi du terme « facture » n'est pas neutre : tant en langage courant qu'en TVA, il implique l'existence d'une livraison de biens ou, comme dans le cas d'espèce, d'une prestation de services. Néanmoins, la Cour n'avait pas abordé cette question. Le doute subsistait donc.

Madame Kokott, l'avocate générale dans l'affaire Stellantis Portugal, avait écrit : « Nous ne parvenons pas vraiment à imaginer qu'elle peut bien être la prestation que fournit un acheteur qui – pour quelque raison que ce soit – paie a posteriori un prix d'achat moins élevé ou plus élevé. Le Portugal, d'ailleurs, ne l'explique pas non plus précisément dans ses observations. Sachant que, en l'occurrence, le prix d'achat pouvait également augmenter (...), il est encore plus audacieux de considérer qu'une prestation de services autonome est fournie par l'acheteur [Nous soulignons]. En effet, ce dernier aurait alors, selon la conception défendue par l'administration fiscale portugaise, fourni au vendeur une prestation de services que, suivant cette logique, il aurait en plus lui-même payée. »<sup>(2)</sup> Elle rejetait donc clairement l'existence d'un service qui aurait été rendu par les usines à Stellantis Portugal.

Nous avons exprimé la même interrogation dans nos articles relatifs aux conclusions de l'avocat général et à la décision de la Cour dans l'arrêt Arcomet. Nous avons aussi souligné l'importance pratique de cette question pour les entreprises qui ne disposent pas d'un droit à déduction, ou seulement d'un droit partiel, sur la TVA grevant leurs coûts. Sont notamment visés les secteurs financiers, des assurances, de la gestion de fonds, immobilier, etc., où les services – qu'ils soient fournis à des tiers ou entre sociétés d'un même groupe – sont fréquemment exonérés de TVA.

Si l'ajustement devait être considéré comme un service distinct, il serait en principe soumis à la TVA, laquelle ne serait pas, ou seulement partiellement, déductible au regard des activités des entreprises concernées. En revanche, si l'ajustement constitue une simple modification de la base d'imposition d'un service exonéré de TVA, il n'emporterait pas de conséquence financière négative pour son bénéficiaire puisqu'il ne supporterait pas de TVA non déductible additionnelle. Il pourrait toutefois entraîner une modification du droit à déduction de la TVA du prestataire. La décision très claire de la Cour permet donc de lever ce doute.

En revanche, la Cour ne reprend pas les autres développements de madame Kokott. En effet, ils n'étaient pas nécessaires à la résolution du cas soumis à la Cour. Cependant des conclusions de la qualité de celles de madame Kokott constituent une doctrine importante susceptible d'influencer de futures jurisprudences et d'inspirer les praticiens. Rappelons donc qu'elle avait établi une claire distinction entre les ajustements opérés volontairement par les parties et ceux imposés par l'administration fiscale en matière d'impôt sur le revenu dans le seul but d'une répar-

titution appropriée des bénéfices entre deux pays. Elle considère que seuls les premiers impliquent une modification de la base taxable pour la TVA au contraire des seconds. Ceci semble logique dans la mesure où la base taxable des ventes de biens ou des prestations de services est la valeur convenue par les parties. Néanmoins, il ne doit pas être oublié que la législation TVA prévoit aussi un mécanisme d'ajustement du prix convenue entre parties liées lorsqu'au moins une des parties n'a pas un droit à déduction total de la TVA. Il ne peut donc être exclu qu'un ajustement imposé par l'administration fiscale en matière d'impôt sur le revenu ne l'incite à agir de même en matière de TVA, même si les conditions d'application sont légèrement différentes.

Par ailleurs, la décision est un rappel de l'importance de la documentation. En effet, la Cour base son analyse sur le contrat conclu entre Stellantis Portugal S.A. et les usines qui ne comprend aucune référence à un quelconque service entre les parties, et l'absence de tout autre élément de fait qui indiquerait l'existence d'un service entre les parties. En conséquence, les entreprises doivent s'assurer de disposer de contrats clairs, de factures et notes de débits ou crédits en bonne et due forme, d'une comptabilité et de déclarations fiscales cohérentes, etc. en accord avec la réalité économique des opérations.

Enfin, cette décision n'épuise pas le sujet des interactions entre TVA et ajustements de prix de transfert. En effet, dans Arcomet et Stellantis Portugal S.A., la Cour n'a pas eu à aborder toutes les méthodes de calcul des prix de transfert, ni les conséquences d'un prix de transfert imposé unilatéralement par les autorités fiscales. Dans l'attente de nouvelles décisions, les personnes concernées – entreprises, administrations et conseillers – devront donc s'inspirer des principes généraux et de leurs interprétations dans ces deux décisions, complétées des conclusions de madame Kokott.

**La décision de la Cour est particulièrement bienvenue pour les entreprises concernées dans la mesure où elle clarifie l'application des règles TVA d'une manière compatible avec les réalités économiques. Elle confirme aussi l'importance de la documentation qui est la base de l'analyse TVA.**

1) Arrêt Arcomet Towercranes STL (C-726/23, 4 septembre 2025) examiné dans les éditions de juillet et décembre 2025 sous le titre commun « TVA : Traitement TVA d'un ajustement de prix de transfert ».  
2) Voir notre article « TVA et prix de transfert : intéressants développements », dans l'édition de février.

## Le Luxembourg renforce son attractivité événementielle

**L**e Luxembourg confirme son positionnement comme destination de référence pour les événements professionnels. À l'occasion du « Luxembourg Business Events Day 2026 », organisé le 4 juin par le Luxembourg Convention Bureau à la Philharmonie Luxembourg, le ministre délégué au Tourisme, Eric Thill (cf. photo), a présenté une série de nouvelles initiatives visant à consolider et dynamiser le secteur des Business Events.

Ce rendez-vous annuel réunit l'ensemble des acteurs de la filière afin de favoriser les échanges, renforcer les partenariats et soutenir le développement d'un écosystème devenu stratégique pour l'économie luxembourgeoise.

L'édition 2026 a été marquée par la présentation de nouveaux outils de pilotage et de promotion du secteur. Parmi les principales annonces figure le lancement du « Business Events Barometer », une étude nationale destinée à mesurer les tendances et la performance du secteur. Avec un taux de participation de 63 % des structures concernées, ce premier baromètre offre un aperçu détaillé de l'activité au Luxembourg.



Les résultats confirment la dynamique du marché : près de 11.600 événements professionnels ont été organisés en 2025, attirant plus de 1,3 million de participants. Le rapport souligne également le fort rayonnement international du Luxembourg, avec plus d'un quart des événements à portée internationale et près d'un tiers des participants venant de l'étranger. Les perspectives pour 2026 apparaissent également positives, deux tiers des professionnels du secteur anticipant une évolution favorable des réservations.

Pour Eric Thill, ces résultats confirment le rôle stratégique du secteur : « Les Business Events sont bien plus qu'un secteur touristique. Ils constituent un moteur économique, un accélérateur d'innovation et une vitrine internationale pour le Luxembourg. »

Dans la continuité de cette stratégie, le Luxembourg Convention Bureau a lancé le « Luxembourg Congress Ambassador Programme ». Ce dispositif vise à mobiliser des experts, chercheurs et leaders d'opinion basés au Luxembourg afin de promouvoir activement le pays auprès des réseaux scientifiques, économiques et techniques internationaux. Grâce à un accompagnement dédié, ces ambassadeurs contribueront à attirer davantage de congrès internationaux et à renforcer la visibilité du

Luxembourg sur la scène mondiale. Un prix annuel viendra récompenser les acteurs les plus engagés, avec une première remise prévue en février 2027.

Par ailleurs, une nouvelle campagne de promotion nationale et internationale a été dévoilée afin de renforcer l'attractivité du Luxembourg sur les marchés cibles. Cette campagne met en avant une image moderne du pays, soulignant son ouverture, son innovation et sa connectivité internationale.

Un nouveau film\* promotionnel accompagne cette initiative. Il met en lumière les atouts du Luxembourg comme destination pour les événements professionnels, en insistant sur la qualité des infrastructures, la diversité de l'offre et la qualité de vie. Le film vise à renforcer l'image du pays comme lieu privilégié d'échanges, d'innovation et de rencontres professionnelles de haut niveau.

Avec ces nouvelles initiatives, le Luxembourg entend consolider sa position sur un marché international en pleine compétition et renforcer durablement son attractivité dans le domaine des Business Events.

\* Le nouveau film promotionnel est disponible sur [https://www.youtube.com/watch?v=cqBj\\_LxAM4Y](https://www.youtube.com/watch?v=cqBj_LxAM4Y)