

Stellantis Portugal SA c/ Autoridade Tributária e Aduaneira : quand les prix de transfert s'aventurent sur le terrain de la TVA

Entre TVA et prix de transfert, la frontière n'a jamais été parfaitement étanche

Dès qu'un ajustement intragroupe est relu sous l'angle de la TVA, le risque est connu : transformer une correction de marge en opération taxable. L'affaire Stellantis Portugal replace cette ligne de crête au centre du débat. Dans ses conclusions du 15 janvier 2026, rendues dans l'affaire C-603/24, l'avocate générale Juliane Kokott invite la Cour de justice de l'Union européenne (« CJUE ») à freiner cette tentation. Un ajustement de prix de transfert ne devient pas, par réflexe, la contrepartie d'un service soumis à TVA.

Stellantis Portugal (la « Société ») achetait des véhicules à des entités productrices du groupe avant de les revendre à des concessionnaires portugais indépendants.

En cas de défauts de fabrication, les concessionnaires effectuaient les réparations puis les refacturaient à la Société, TVA comprise. La Société supportait par ailleurs ses propres coûts de distribution, notamment de personnel, de marketing et d'infrastructure.

Un accord de prix de transfert devait lui garantir un résultat opérationnel cible. Le prix d'achat intragroupe était calculé à partir des prix de revente attendus, diminués des coûts de distribution et d'une marge prédéterminée, puis ajusté en fin de période.

Ces ajustements prenaient la forme de notes de crédit ou de débit émises par les entités productrices. Pour l'exercice en cause, ils ont abouti à une baisse du prix et à un remboursement en faveur de la Société.

A l'issue d'un contrôle, l'administration portugaise a considéré que ce remboursement rémunérait des services rendus par la Société aux entités productrices et devait, à ce titre, être soumis à la TVA.

La Société a contesté cette lecture. La juridiction nationale a alors saisi la CJUE d'une question préjudicielle.

La question était simple dans sa formulation, mais lourde d'effets pratiques : un ajustement contractuel destiné à garantir une marge minimale peut-il être qualifié de prestation de services effectuée à titre onéreux au sens de l'article 2 de la directive TVA ?

L'avocate générale répond par la négative.

Son raisonnement tient en trois temps.

Le premier : l'ajustement du prix d'une livraison antérieure n'est pas, en soi, une prestation autonome. Le mécanisme est

bilatéral : selon les cas, il peut conduire soit à un remboursement par l'entité productrice, soit à un versement complémentaire de la société distributrice. Taxer la première hypothèse comme un service impliquerait, par symétrie, d'admettre dans la seconde qu'une société se fournit à elle-même une prestation, ce que la logique de la TVA ne permet pas.

Le deuxième : la prise en charge de coûts ne suffit pas à caractériser une opération taxable. Encore faut-il identifier un service ou une livraison individualisable. Or, en l'espèce, l'intégration des coûts de distribution dans la mécanique de prix ne révèle aucun service distinct rendu aux entités productrices.

Le troisième : les ajustements de prix de transfert n'appellent pas un traitement TVA uniforme. Juliane Kokott distingue trois hypothèses :

- D'abord, lorsque des services sont réellement identifiables et rémunérés comme tels, la TVA a vocation à s'appliquer.

- Ensuite, lorsque l'ajustement résulte d'une rectification unilatérale de l'administration fiscale, il s'analyse comme une simple réallocation de résultat et demeure hors du champ de la TVA.

- Enfin, lorsque l'ajustement est prévu contractuellement et se rattache directement à des livraisons déterminées, il ne rémunère pas une opération nouvelle : il corrige la base d'imposition de la livraison initiale.

Le plus intéressant est peut-être là. Ces conclusions ne tournent pas le dos à l'arrêt *Arcomet* [1] ; elles lui donnent un mode d'emploi. La transposition mécanique des logiques de prix de transfert en matière de TVA reste exclue, mais l'analyse doit désormais se faire au plus près du flux corrigé.

Autrement dit, la qualification TVA ne dépend ni de l'étiquette « prix de transfert » ni du seul mouvement financier. Elle dépend de ce que l'ajustement fait réellement : rémunérer un service, traduire une simple correction fiscale ou rectifier le prix d'une livraison déjà identifiée.

Pour les groupes, l'enjeu est très concret. Plus la fonction économique de l'ajustement sera documentée avec précision, moins l'administration pourra lui faire produire des effets TVA qu'il n'a peut-être jamais eu vocation à emporter. Reste à voir si la CJUE suivra cette grille de lecture. ■



Par **Mathieu Selva-Roudon**,
avocat associé



et **Autumn Ponce**,
avocate,
LPA Law

[1] CJUE - 4 septembre 2025 - affaire n° C-726/23, *Arcomet*.iq.