

STRATEGIE FISCALE DESTINEE A TRANSFERER DES  
BENEFICES A L'ETRANGER

<b>RESUME .....</b>	<b>3</b>
<b>I – VENTES DE MARCHANDISES .....</b>	<b>4</b>
<b>1) LA DOCUMENTATION DES PRIX DE TRANSFERT .....</b>	<b>4</b>
<b>2) LE CONTROLE FISCAL .....</b>	<b>6</b>
<b>3) LE REJET DE LA DOCUMENTATION DES PRIX DE TRANSFERT .....</b>	<b>6</b>
<b>4) ACCEPTATION DES REDRESSEMENTS .....</b>	<b>7</b>
<b>II – PRESTATIONS DE SERVICES .....</b>	<b>12</b>
<b>1) UNE SOUS-FACTURATION DELIBEREE .....</b>	<b>12</b>
<b>2) LES APPORTS PARTIELS D’ACTIFS.....</b>	<b>14</b>
<b>3) CONSEQUENCE DES APPORTS .....</b>	<b>15</b>
<b>4) COMPOSITION DU CHIFFRE D’AFFAIRES DE L’OREAL FRANCE.....</b>	<b>16</b>
<b>5) ESTIMATION DES TRANSFERTS A L’ETRANGER .....</b>	<b>16</b>
<b>6) RESULTAT DE L’OREAL SANS SON ACTIVITE COMMERCIALE .....</b>	<b>17</b>
<b>7) RESULTAT DE L’OREAL SANS SON ACTIVITE COMMERCIALE ET SANS LA RECHERCHE.....</b>	<b>17</b>
<b>8) LA PRESCRIPTION .....</b>	<b>18</b>
<b>9) LE CARACTERE DELIBERE DE CES TRANSFERTS.....</b>	<b>19</b>

## Résumé

### La stratégie fiscale de L'Oréal : Un système de transferts de bénéfices à l'étranger

Au début des années 2000, la société l'Oréal a mis en place un mécanisme d'optimisation fiscale concernant :

- Les ventes de marchandises de ses filiales françaises à ses filiales étrangères
- Les prestations de services qu'elles rendaient à ses filiales étrangères.

L'objectif était de :

- Minorer le prix de vente des marchandises : La documentation des prix de transfert constituée par l'Oréal présente ses filiales françaises comme des prestataires de services. La marge est ainsi réduite à 5%.
- Sous facturer les prestations de services rendues par l'Oréal à ses filiales étrangères.

L'Oréal détient 100% de ses filiales étrangères. Une partie importante des bénéfices normalement imposables en France était ainsi transférée à l'étranger et revenait en France sous forme de dividendes en quasi franchise d'impôt sur les sociétés.

#### Ventes de marchandises

Trois filiales françaises de la société l'Oréal ont fait l'objet d'un contrôle fiscal portant sur les années 2014 à 2018. Ce contrôle a porté sur les prix de transfert de ces sociétés qui vendent leurs produits notamment à des filiales étrangères de l'Oréal.

Contraintes par la Loi de présenter une documentation des prix de transfert indiquant la méthode de fixation des prix de transfert, les trois sociétés se sont exécutées et ont remis aux vérificateurs la documentation des prix de transfert constituée par la direction fiscale de l'Oréal.

L'Administration fiscale a démontré que la documentation des prix de transfert était artificielle et sans réalité économique. La politique de prix de transfert n'était pas sincère.

Les vérificateurs ont prouvé que la société l'Oréal SA a élaboré toute une construction (plusieurs centaines de pages) avec pour finalité de démontrer que les filiales étrangères sont les donneurs d'ordre et, à ce titre, doivent appréhender la majeure partie des bénéfices. Cette manière de procéder permettait de transférer dans les filiales étrangères la majeure partie des bénéfices des filiales françaises. La documentation des prix de transfert avait pour finalité de réduire la marge des filiales françaises de 17 % à 5 %.

Le support de la fraude est la documentation des prix de transfert. C'est grâce à l'opiniâtreté des vérificateurs que cette fraude a été identifiée. Il est démontré ci-après que la documentation des prix de transfert a été constituée uniquement pour imposer aux filiales de l'Oréal d'appliquer sa stratégie d'évasion fiscale illicite qui a perduré plus de dix ans et a abouti à transférer plusieurs milliards de bénéfices à l'étranger

**La société l'Oréal SA n'a pas eu d'autre choix que d'accepter les redressements.**

**C'est ainsi qu'elle a demandé le bénéfice des dispositions de l'article L62A du Livre des procédures fiscales (LPF).**

L'article L62A du LPF permet à la société de bénéficier de certaines mesures fiscales à la condition de reconnaître de manière expresse que la position de l'administration fiscale est fondée.

Le Groupe L'Oréal a ainsi reconnu de manière expresse que la documentation des prix de transfert était constitutive d'un acte anormal de gestion qui a permis de transférer, de manière délibérée, des bénéfices à l'étranger alors qu'ils auraient dû normalement être imposés en France. Cette fraude, mise en place au début des années 2000, représente plusieurs milliards d'euros.

### Prestations de services

En 2024, le document de référence fait apparaître qu'il n'y a plus de vente de marchandises. L'Oréal le justifie en expliquant qu'elle a réalisé des apports partiels d'actifs et, qu'en conséquence, il n'y a plus de chiffre d'affaires commercial.

Cela a pour conséquence l'obligation pour l'Oréal de facturer normalement les prestations de services qu'elle rend essentiellement aux filiales étrangères ce qu'elle ne faisait pas jusqu'à présent. L'Oréal estime que les prestations rendues correspondent à 6% du chiffre d'affaires mondial consolidé.

Les managements fees et prestations de services correspondent à présent pour l'Oréal à :

- Brevets et assistance technique 5%
- Prestations de services 6%

Ce qui représente un total de 11% de son chiffre d'affaires mondial consolidé. Pendant plusieurs dizaines d'années, malgré les nombreuses alertes dont notamment celles des Commissaires aux comptes, les prestations de services étaient sous-facturées. Sur les dix dernières années, on peut estimer cette sous-facturation à plusieurs milliards d'euros.

## I – Ventes de marchandises

### 1) La documentation des prix de transfert

L'article L13 AA du Livre des procédures fiscales impose aux entreprises de constituer une documentation relative à la politique interne des prix de transfert.

Les méthodes traditionnelles de détermination des prix de transfert visent à s'assurer que les opérations intra-groupe sont conduites dans des conditions comparables à celles qui seraient retenues à l'issue d'une négociation véritable entre partenaires économiques indépendants, dans le cadre d'une relation client fournisseur, méthodes encore dénommées prix de pleine concurrence.

Les méthodes transactionnelles (ou méthodes transactionnelles des bénéficiaires) permettent de déterminer les bénéfices dégagés, puis de les répartir entre les différentes sociétés du Groupe.

Il existe trois méthodes :

➤ **1/ La méthode du prix comparable du marché libre**

Cette méthode, aussi appelée la méthode directe, est la plus fiable pour déterminer le prix de pleine concurrence. En effet, elle permet de fixer le prix de transfert en comparant l'échange de biens ou services intragroupe avec une transaction analogue effectuée entre deux entreprises indépendantes.

➤ **2/ La méthode du prix de revente**

Le point de départ de cette méthode est le prix auquel le produit est vendu à un client indépendant du Groupe (le prix de revente). Ce prix va servir à déterminer le prix de transfert qui est facturé par la société productrice à la société distributrice. D'après cette méthode, le prix de transfert est calculé en soustrayant la marge générée par la société de distribution au prix de revente hors groupe. La société de distribution est donc considérée comme un intermédiaire au sein du Groupe.

➤ **3/ La méthode du prix de revient majoré**

Le prix de revient qui est la base de calcul de cette méthode se détermine en prenant en compte les coûts de production et de distribution directs et indirects, fixes et variables.

Cette méthode est adaptée aux groupes ayant des processus de production répartis entre plusieurs entités, d'où la nécessité d'évaluer des prix de transfert sur des produits en cours de production. Cette méthode est aussi utilisée pour la détermination des prix de transfert relatifs aux activités de distribution ou de prestations de services.

**La méthode de l'Oréal SA : l'apparence de régularité cache un détournement de la règle fiscale**

La société l'Oréal SA utilise la méthode du prix de revient majoré de manière déviante. Toute sa documentation des prix de transfert (**Pièces N°1**) est axée sur :

*« Les Affaires Marché sont en charge de l'exploitation des produits et des marques sur leurs territoires. Elles ont toute latitude pour définir leur stratégie sur ces marchés et assurent ainsi toutes les fonctions et tous les risques liés au développement de l'activité. »*

*Les Affaires Produits sont des prestataires de services en matière marketing qui travaillent à la demande des Affaires Marché : elles réalisent la coordination et l'harmonisation internationales marketing produit et répondent aux besoins des différents axes de marché. »*

Selon l'Oréal SA :

- Les filiales de commercialisation sont les « affaires marchés » (à savoir les sociétés filiales commerciales de distribution essentiellement à l'étranger) qui font tout et, à ce titre, doivent percevoir une rémunération en conséquence.
- Les « affaires produits » (LANCÔME, COSMETIQUE ACTIVE INTERNATIONAL et PRESTIGE & COLLECTION INTERNATIONAL), sociétés françaises, ne sont que de simples prestataires de services, répondant aux ordres des sociétés « affaires marchés » et, à ce titre, perçoivent une faible rémunération (de l'ordre de 5 %).

La documentation des prix de transfert devait démontrer une fixation conforme aux règles de pleine concurrence, mais la méthode utilisée par L'Oréal favorise artificiellement les filiales étrangères en leur attribuant la majeure partie des bénéfices au détriment des sociétés françaises.

L'Oréal aboutit à ce résultat en présentant ses filiales françaises comme des prestataires de services alors que ce sont des sociétés de vente de marchandises.

Cette présentation délibérée permet de réduire fortement la marge bénéficiaire des sociétés françaises qui passe ainsi de 17 % à 5 %.

L'Oréal sait parfaitement que cette présentation est artificielle. Pour cette raison, à l'occasion d'un contrôle fiscal en 2009, elle a tiré prétexte de ce qu'elle n'avait pas constitué de documentation des prix de transfert pour refuser de la remettre aux vérificateurs (**Pièce N°2**).

## **2) Le contrôle fiscal**

L'Administration fiscale a démontré que ce qui est mentionné dans la documentation des prix de transfert était artificiel et sans réalité économique (**Pièce N°3**).

La politique de prix de transfert n'est pas sincère.

Les vérificateurs ont prouvé que la société l'Oréal SA a élaboré toute une construction (plusieurs centaines de pages) avec pour finalité de démontrer que les filiales étrangères sont les donneurs d'ordre et, à ce titre, doivent appréhender la majeure partie des bénéfices.

Selon l'Administration, une documentation est considérée comme présentant des lacunes graves lorsque les informations qu'elle contient ont un caractère trompeur. (*BOI-CF-INF-20-10-40*).

C'est grâce à l'opiniâtreté des vérificateurs que cette fraude a été identifiée.

La documentation des prix de transfert, constituée par l'Oréal, donne une présentation en contradiction totale avec la réalité et n'a aucune cohérence économique. Il s'agit d'un montage trompeur fait de manière délibérée.

Face à cette réalité, la société l'Oréal SA ne pouvait que s'incliner et accepter la totalité des redressements sans les contester.

La société l'Oréal SA a demandé le bénéfice de la procédure informelle dit des « règlements d'ensemble » et, dans le cadre de cette procédure n'a pas eu d'autre choix que d'accepter les redressements.

## **3) Le rejet de la documentation des prix de transfert**

**L'Administration fiscale déduit de la documentation des prix de transfert que :**

*« L'application de cette méthode conduit mécaniquement à allouer à l'entité française une rémunération de routine et aux entités de distribution, l'intégralité du profit résiduel. »*

*« Les conséquences de l'application de la politique de prix de transfert et la méthode s'y rapportant se retrouvent dans le document de référence de l'Oréal de 2014 dans lequel il est indiqué que le chiffre d'affaires net cumulé de la Division Cosmétique active représente 1.656 millions d'euros pour 2014 avec un résultat d'exploitation net de -376 millions, soit une rentabilité globale de 22, 7%. Sachant que la marge opérationnelle de la société française est de 4,36 %, le supplément de profit revient donc aux Affaires Marché, soit plus de 18 % ».*

**Le vérificateur en conclut :**

*« Il est donc flagrant que cette méthode de prix et son indicateur de profit sont au net avantage des filiales de distribution » (**Pièce N°3 - Page 15**).*

## Ce que démontre le vérificateur :

Par une analyse rigoureuse et fortement argumentée, le vérificateur démontre :

*« La méthode de prix de transfert retenue (prix de revente majoré ou cost plus pour CAI en tant que prestataire de services ne correspond pas à la réalité économique. En effet, la société a dans les faits une activité de vente de produits cosmétiques à l'international.*

*Cette activité de commercialisation est en phase avec ses statuts qui prévoient une activité de fabrication, d'achat, de vente de produits cosmétiques. (Pièce N°3 -Page 20)*

*Ainsi, la méthode de prix de transfert retenue à l'encontre de la réalité économique, des statuts, de la comptabilité et de la propriété juridique ne reflète pas les fonctions réelles assumées par la société française mais par contre, cette méthode permet de piloter la rémunération entre Affaires Produits et Affaires Marché et d'accorder une faible rémunération à la société française. (Pièce N°3 - Page 20)*

*La méthode prix de revente majoré ou cost plus sert en définitive les intérêts de la démonstration qui est d'accentuer la valeur ajoutée apportée par les Affaires Marché et de minimiser l'apport et la contribution de la société française. Ainsi, la société française ne dégage qu'une rentabilité proche de 5 % alors que les Affaires marché dégagent en moyenne une rentabilité de 18 %.*

*Assimiler CAI à un prestataire de services dont la rémunération est basée sur un cost plus, revient à nier son activité ou en tout cas à ne pas refléter de manière complète et sincère son rôle et ses fonctions dans la politique de prix. (Pièce N°3 - Page 18)*

*L'Affaire Produits CAI dispose d'un personnel stratégique hautement qualifié en contradiction avec son statut de prestataire de services. (Pièce N°3 - Page 20)*

*Ce ne sont pas les Affaires Marché qui exercent des fonctions de fabrication par sous-traitance contrairement à ce qui est indiqué dans la politique. (Pièce N°3 - Page 22)*

*La politique de prix de transfert n'est pas sincère car elle ne correspond à la situation de la société française. Cette politique de prix doit donc être écartée et il ne s'agit pas de tester la rémunération de la société française (CAI) mais les Affaires Marchés ». (Pièce N° 3 - Page 34)*

**Les sociétés vérifiées ne sont pas des prestataires de services comme le prétend la société l'Oréal mais des sociétés de vente.**

La documentation de prix de transfert n'est pas sincère et ne correspond pas à la réalité économique.

Elle a été établie uniquement « pour volontairement favoriser les filiales de distribution en les qualifiant d'entrepreneurs principaux et en les sur rémunérant au détriment de l'affaire produits ». (Pièce N°3 - Page 34)

La documentation des prix de transfert est un montage destiné à permettre une sur rémunération des filiales étrangères. **Elle est constitutive d'un acte anormal de gestion.**

#### **4) Acceptation des redressements**

Dans le cadre d'une action devant le Tribunal des affaires économiques, la société l'Oréal a produit trois documents (un par société) (Pièces N°4, 5 et 6) établis par un Commissaire de justice qui résument les règlements d'ensemble.

Il y est notamment indiqué que les dispositions fiscales de l'article L.62A du Livre des procédures fiscales ont été appliquées :

### Champ d'application de l'article L.62A du Livre des procédures fiscales :

L'article L.62A du Livre des procédures fiscales dispose notamment que :

*« Les bénéficiaires transférés, au sens de l'article 57 du Code général des impôts, ou les produits mentionnés à l'article 238 A du même code ... »*

Pour les redressements portant sur les marchandises, **ce texte s'applique exclusivement en présence de redressements par application de l'article 57 du CGI dont il est le prolongement.**

#### i) Champ d'application de l'article 57 du CGI

Selon la doctrine administrative (BOI-BIC-BASE-80-20 §130) :

*« Pour opérer les redressements prévus par l'article 57 du CGI, l'administration doit démontrer non seulement que l'entreprise française est placée sous la dépendance d'une entreprise étrangère ou en possède le contrôle, mais encore que les opérations faisant l'objet de redressement sont constitutives d'un transfert indirect de bénéfices à l'étranger ne relevant pas de la gestion normale de l'entreprise. »*

En d'autres termes, le fondement des redressements en cas d'application de l'article 57 du CGI est l'acte anormal de gestion auquel cet article ajoute une condition complémentaire : la notion de dépendance.

L'article 57 du CGI est d'application plus étroite que le principe de l'acte anormal de gestion car l'acte anormal de gestion ne requiert pas des liens de dépendance.

S'il y a application de l'article 57 du CGI, il y a nécessairement acte anormal de gestion.

Comme le rappelle le rapport Évasion et Fraude Fiscales des Entreprises Multinationales (dans le cadre de la proposition de loi tendant à renforcer la lutte contre l'évasion et la fraude fiscales des entreprises multinationales), il ressort des investigations conduites au cours des derniers mois que le premier levier d'optimisation des entreprises multinationales relève des prix de transfert : **« Face à ces procédés abusifs, l'administration fiscale dispose de l'article 57 du Code général des impôts (CGI). »**

#### **La notion d'acte anormal de gestion**

En droit fiscal, l'acte anormal de gestion est un acte ou une opération qui se traduit par une écriture comptable affectant le bénéfice imposable que l'administration entend écarter comme étrangère ou contraire aux intérêts de l'entreprise conformément à la jurisprudence du Conseil d'État (CE, 27 juill. 1984, n°34588).

C'est au regard du seul intérêt propre de l'entreprise que l'administration doit apprécier si les opérations litigieuses correspondent à des actes relevant d'une gestion commerciale dite « normale », actes qui peuvent avoir été effectués avec une contrepartie (CE, 26 sept. 2001, n° 219825).

Ainsi, en application de la théorie jurisprudentielle de l'acte anormal de gestion, une entreprise ne peut procéder à la déduction de charges qui ne correspondent pas à une gestion normale, c'est-à-dire une gestion qui apparaît étrangère à ses propres intérêts économiques.

Le Conseil d'État a récemment voulu donner une nouvelle définition synthétique de l'acte anormal de gestion. (CE, 21 déc. 2018, n° 402006).

Il énonce ainsi :

« Constitue un acte anormal de gestion l'acte par lequel une entreprise décide de s'appauvrir à des fins étrangères à son intérêt ».

Chaque mot a été pesé :

- L'acte anormal de gestion doit résulter d'une décision. En le rappelant, le Conseil d'État a voulu rappeler son caractère nécessairement intentionnel.
- L'acte anormal de gestion donne lieu à un appauvrissement, sous la forme d'une dépense ou d'un manque à gagner.
- L'appauvrissement doit être étranger à l'intérêt de l'entreprise.

**Un acte anormal de gestion procède d'une volonté délibérée de se soustraire à l'impôt. Il s'agit d'une fraude.**

ii) Conséquence au regard de l'article L.62A du LPF

Ce texte s'applique uniquement en cas de fraude fiscale.

**Comme le précise la doctrine administrative (BOI-CF-IOR-20-20 §20), l'application de ce texte (article L.62A) a pour contrepartie l'acceptation expresse et sans réserve par l'entreprise des rectifications effectuées sur le fondement de l'article 57 du CGI.**

Ces manœuvres délibérées avaient pour finalité de transférer sans contrepartie des bénéfices à l'étranger. Elles sont constitutives d'une fraude fiscale.

Les sociétés ont donc expressément reconnu une fraude fiscale pour bénéficier de ce texte.

Devant la position fortement motivée de l'Administration fiscale, le Groupe l'Oréal n'a pas eu d'autre solution que de reconnaître que sa documentation des prix de transfert avait pour objet de transférer à l'étranger la majeure partie des bénéfices de ses filiales normalement taxables en France.

Une absence de substitution de base légale.

La reconnaissance du bien-fondé de la position de l'Administration induit qu'elle n'a pas modifié son argumentation par une substitution de base légale qui ne pouvait se faire que dans le cadre d'une autre notification de redressement.

En conséquence :

- L'Administration démontre qu'il y a un acte anormal de gestion qui a permis un transfert illicite de bénéfices, de manière délibérée, à l'étranger.
- Elle ne modifie pas sa position par une substitution de base légale
- Les sociétés acceptent expressément la position de l'Administration fiscale
- Les sociétés paient, sans contestation, les rappels d'impôt sur les sociétés sur les bases telles que définies ci-dessus.

Pendant plus de 10 années, l'Oréal a procédé de manière délibérée à des transferts illicites de bénéfices à l'étranger. Devant la réalité des faits, le Groupe l'Oréal a accepté le principe d'imposition sur la base de l'article 57 du Code général des impôts. Il a reconnu la fraude fiscale.

### **5.Un communiqué qui ne reflète pas la réalité**

Un communiqué du 20 septembre 2019 indique un accord avec l'administration fiscale (**Pièce N°8**) :

- Sans pénalités
- Pour un montant de 320 millions d'euros

L'objectif de l'Oréal est de convaincre la communauté financière que ces redressements ne sont pas la conséquence d'une évasion fiscale délibérée et ne mettent pas en cause la bonne foi du Groupe l'Oréal.

Dans les faits, comme l'indique le rapport du Commissaire de justice, les sociétés ont demandé le bénéfice des dispositions l'article 62 du Livre des procédures fiscales. Cela induit nécessairement que les sociétés ont payé des intérêts de retard.

En France le Code fiscal indique que les intérêts de retard font partie intégrante des pénalités (article 1727 du Code général des impôts)

L'Administration fiscale française précise d'ailleurs (*BOI-CF-INF*) :

*« S'agissant des pénalités fiscales, le terme « pénalités » revêt un caractère générique et correspond à l'ensemble constitué des majorations, des amendes et de l'intérêt de retard qui n'est pas une sanction. »*

L'article L410-10 du Code de commerce considère également que les intérêts de retard sont des pénalités.

Le fait d'indiquer « sans intérêts » implique obligatoirement une absence d'intérêts : Ce communiqué est inexact.

En outre, l'impact financier annoncé est de 320 millions d'euros pour un redressement fiscal d'un milliard.

Au moment de ces redressements, le taux de l'impôt sur les sociétés était de 33,33 %. Le montant de 320 millions d'euros concerne uniquement l'impôt sur les sociétés. Il ne peut donc pas inclure les pénalités de retard de plusieurs dizaines de millions d'euros.

L'impact financier n'est pas de 320 millions d'euros comme indiqué dans le communiqué, c'est inexact. L'impact financier doit être majoré des intérêts de retard, ce que l'Oréal occulte délibérément.

Par deux fois, l'Oréal a délibérément travesti la réalité pour donner une crédibilité à ces propos.

Seuls, les rapports du Commissaire de justice produits en 2024 permettent de constater que sur les instructions de l'Oréal, les filiales du Groupe ont délibérément transféré sans contrepartie des bénéfices à l'étranger.

## **6.Importance des bénéficiaires transférés**

La reconstitution du résultat « normal » de l'Oréal à partir des documents de référence de l'Oréal permet d'apprécier l'importance de cette évasion fiscale illicite (**Pièce N°14**).

A partir du résultat des trois sociétés, mentionné dans le document de référence de l'Oréal sur ces cinq années, le résultat (comptable) est de 735 millions d'euros ventilé comme suit :

	2014	2015	2016	2017	2018	CUMUL
CAI	21	25	30	32	30	138
LANCOME	54	58	54	63	78	307
PCI	20	28	82	61	98	290
TOTAL						735

**Le résultat cumulé aurait donc dû normalement s'établir à la somme de 1.735 millions d'euros décomposée entre :**

- 735 millions d'euros imposés en FRANCE
- **1 milliard d'euros transférés illégalement à l'étranger.**

Cela permet de constater que, sur ordre de l'Oréal, ses filiales ont, tous les ans, transféré à l'étranger plus de 50 % (58%) du bénéfice normalement taxable en France.

La lutte contre la fraude fiscale est un objectif à valeur constitutionnelle. Ces transferts illicites ont duré plus de dix années.

## **7. Le rapatriement des bénéficiaires : Blanchiment de fraude fiscale**

Article 324-1 du Code pénal :

*« Le blanchiment est le fait de faciliter, par tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens ou des revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect. Quels que soient les faits matériels qui le caractérisent, il est réputé occulte au sens de l'article 9-1 du code de procédure pénale.*

*Constitue également un blanchiment le fait d'apporter un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou d'un délit.*

*Le blanchiment est puni de cinq ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende. »*

Le délit de blanchiment de fraude fiscale est dans la continuité du délit de fraude fiscale. Il consiste à réintroduire dans le circuit légal les sommes d'argent qui ont été détournées des déclarations qui auraient dû être réalisées auprès de l'Administration fiscale, et ce, tout en évitant le paiement de l'impôt.

Cette infraction requiert la preuve d'une fraude fiscale préalable.

L'Oréal a reconnu le bien-fondé de la position de l'Administration. Il y a acte anormal de gestion. La fraude est avérée.

Il convient de rappeler le comportement de l'Oréal lors d'un précédent contrôle en 2009 portant sur la période 2006 à 2008, notamment en ce qui concerne sa politique de prix de transfert.

En mai 2009, l'Oréal avait procédé à une actualisation de sa documentation des prix de transfert (**Pièce n°1**). Le contrôle fiscal a débuté en juillet, suivi d'une notification datée du 31 juillet 2009, et une réunion de présentation des prix de transfert s'est tenue le 8 octobre 2009.

Malgré l'actualisation de la documentation en mai 2009, lors du contrôle entamé en juillet, l'Oréal a affirmé aux vérificateurs ne pas disposer de documentation écrite, alors que des éléments ultérieurs indiquent le contraire. La notification de redressements du 17 décembre 2009, page 7, précise ainsi (**Pièce N°2**) :

*« la société n'a pas de documentation écrite, elle s'appuie sur une politique historique en vigueur depuis au moins 10 ans »*

Dans une notification redressements du 20 décembre 2010 page 8 (**Pièce N°25**), l'Administration réitère ses propos, l'Oréal affirme qu'elle n'a pas de documentation. Cette affirmation est réitérée alors même qu'une réunion de synthèse s'est déroulée le 14 décembre 2010 en présence des membres de la Direction fiscale suivants :

- *Monsieur DARMON, Directeur fiscal*
- *Madame Valérie HOUILLIEZ, fiscaliste*
- *Monsieur Stéphane MORVAN, fiscaliste*
- *Monsieur Olivier LAFAILLE, fiscaliste*
- *Monsieur Arnaud LEMOINE, fiscaliste*
- *Madame Monique QUEGUINER, responsable comptable*

Pour l'avoir établie, ces personnes avaient pleinement connaissance de l'existence d'une documentation des prix de transfert chez L'Oréal.

Cette situation démontre une volonté de dissimulation fiscale de la part de l'Oréal, la Direction fiscale ayant soutenu l'absence de documentation écrite alors même que des documents actualisés existaient.

Ce refus de produire la documentation des prix de transfert démontre que l'Oréal avait conscience du caractère artificiel ou inexact de sa documentation.

**Cela ne l'a toutefois pas empêchée de maintenir ses pratiques, comme l'atteste le contrôle fiscal ultérieur présentant toujours ses filiales françaises comme des prestataires de services.**

Les dispositions L13 AA du Livre des procédures fiscales, imposent aux entreprises de fournir une documentation détaillée sur leurs prix de transfert afin de garantir la transparence fiscale et permettre à l'Administration de vérifier la conformité des prix pratiqués entre entités liées. L'Oréal ne pouvait pas affirmer qu'il n'existait pas de documentation des prix de transfert comme elle l'avait fait précédemment.

L'Oréal a donc été contrainte de produire cette documentation, ce qui a permis de mettre en lumière ces pratiques.

## **II – Prestations de services**

### **1) Une sous-facturation délibérée**

En 2002, la Direction Générale de l'Administration et des Finances (DGAF) avait demandé une étude interne afin d'appréhender les conséquences d'une opération de restructuration de l'Oréal S.A. qui aurait consisté à externaliser les activités commerciales de l'Oréal.

Cette étude (**Pièce N°9**) soulignait que cette opération de restructuration, même si la réalité économique en était certaine, aurait notamment pour conséquence de faire apparaître un déficit de facturation de l'Oréal vis-à-vis de ses filiales. Celle-ci recommandait la mise en place d'un système de facturation pour permettre la réalisation de cette opération de restructuration et ainsi recouvrer les recettes qui en résultent.

Cette absence de facturation s'élevait à plus de 100 M€ par an (**Pièce N°9 - page 35**).

Pour confirmer cette étude interne, la DGAF a mandaté un Cabinet externe d'avocats spécialisés en fiscalité, le Bureau Francis LEFEBVRE. Son analyse a confirmé l'étude interne. Selon son rapport :

« Ces risques existent déjà dans l'organisation actuelle. Mais ils sont opacifiés par le fait que l'Oréal SA perçoit des revenus d'exploitation (OAC, OAP, OAE) et appréhende les résultats des filiales SNC translucides. » (**Pièce N°10**).

La recommandation du Bureau Francis Lefebvre a donc été la même, il importait que l'Oréal supprime cette situation. L'opération de restructuration a été abandonnée.

Les recommandations émises tant en interne que par le Cabinet Francis LEFEBVRE n'ont pas été suivies, au contraire, alors que le Directeur fiscal Groupe connaissait parfaitement la situation (Pièce N°11).

#### Les avertissements des Commissaires aux comptes

De façon récurrente, les Commissaires aux comptes constatent que la société l'Oréal continue à sous-facturer ses filiales de commercialisation « affaires marchés » et qu'elle n'a donc pas pris en compte les alertes du Cabinet Francis LEFEBVRE, qui portaient sur les risques juridiques et fiscaux liés à la sous-facturation.

Ils attirent eux aussi l'attention de la société l'Oréal sur le risque que comporte cette sous-facturation des prestations de services aux filiales du Groupe.

Ce fait a pour conséquence une localisation de charges en France qui n'incombent pas à l'Oréal et aboutit donc à un transfert de bénéfices à l'étranger puisque la société filiale étrangère, qui paie ses produits à un prix d'achat minoré, réduit ses charges, ce qui augmente son bénéfice.

Les Commissaires aux comptes estiment que cette manière de procéder est d'autant plus contestable que, dans le même temps, la société l'Oréal SA constitue des provisions fiscales pour prendre en compte le risque de redressements.

Les Commissaires aux comptes, dans le cadre de leur mission de contrôle, formulent une alerte pressante et soulignent expressément : « **cela pose la question de la bonne foi du contribuable** » (**Pièce N°12 - page 11**).

Ces provisions démontrent en toute certitude que la société l'Oréal a conscience que ce qu'elle fait est illégal et **qu'elle n'a aucun argument pour justifier ces transferts financiers à l'étranger**.

#### L'expertise judiciaire

Dans le cadre d'une plainte, Monsieur le Juge d'instruction a demandé une expertise judiciaire (**Pièce N°13**).

Cette expertise analyse de manière très détaillée la situation. Ses conclusions fortement motivées sont sans appel.

Elle constate notamment que les frais de Direction de zones / Divisions (salaires, déplacements, études...) ne sont pas facturés sans qu'aucune justification ne soit donnée (**Pièce N°13 - page 10**).

Elle mentionne également que les Commissaires aux comptes (PwC) relevaient (**Pièce N°13 - page 15**) que cette stratégie de non-refacturation et de constitution de provisions pour ce risque fiscal :

« **Questionne la bonne foi du contribuable.** En effet une telle méthode pose la question de l'absence de refacturation des management fees alors que la société considère que ces facturations sont dues. »

Malgré ces alertes, au 31 décembre 2012, les avocats de PwC Société d'Avocats (anciennement cabinet LANDWELL) relevaient qu'il n'y avait aucun changement (**Pièce N°12 - page 17**). Cela les amenait à renouveler leur crainte quant à la bonne foi de l'Oréal.

Enfin, cette expertise constate que l'Oréal adaptait sa stratégie (notamment **Pièce N°13 - page 18**) en **décidant de constituer des provisions destinées à couvrir le risque fiscal de sous-facturations de l'ensemble de ses filiales étrangères**. Elle justifiait cette modification par le fait qu'en cas de redressement, elle négocierait l'absence de recourir aux conventions de non double imposition, dont notamment la convention européenne qui impose une obligation de résultat.

En d'autres termes, l'Oréal accepterait de payer deux fois l'impôt sur les sociétés : une fois en France et une fois à l'étranger, ce qui est contraire aux conventions destinées à éviter une double imposition.

#### Conclusions de l'expertise judiciaire (Pièce N°13 - pages 19 et 20)

Provisions constituées pour rappel d'impôt sur les sociétés :

- 2009 :..... 91 millions d'euros
  - 2010 :.....146 millions d'euros
  - 2011 :.....176 millions d'euros
  - 2012 :.....101 millions d'euros
- Total sur 4 années .....514 millions d'euros

Soit une moyenne de 128,5 millions d'euros d'impôt sur les sociétés par an, ce qui correspond à **une moyenne d'absence de facturation de : 385 millions d'euros/an**.

L'expert judiciaire ajoute notamment que :

- Cette insuffisance de résultat permettait à l'Oréal de réduire significativement son impôt sur les sociétés payé en France,
- En cas de contrôle, la mauvaise foi pourrait être retenue,
- L'Oréal ne collabore pas avec les vérificateurs.

## **2) Les apports partiels d'actifs**

En 2024, le document de référence fait apparaître qu'il n'y a plus de vente de marchandises. L'Oréal le justifie en expliquant qu'elle a réalisé des apports partiels d'actifs et, qu'en conséquence, il n'y a plus de chiffre d'affaires commercial.

Ces apports partiels d'actif sont ceux que l'Oréal souhaitait réaliser dans les années 2000 pour lesquels aussi bien Monsieur Pierre LEGROS en charge de leur réalisation, le Cabinet Francis Lefebvre et les Commissaires aux comptes avaient, à plusieurs reprises, fortement conseillé à l'Oréal de facturer normalement les prestations de services, précisant tous que la suppression du chiffre d'affaires ferait en effet inévitablement ressortir l'absence de facturation des prestations de services.

Il aura donc fallu plus de 20 années pour que l'Oréal cesse de privilégier la sous-facturation de ses filiales ayant pour conséquence un transfert récurrent de bénéfices à l'étranger.

Le tableau ci-après matérialise la réalisation des apports. Il n'y a plus de chiffre d'affaires correspondant aux ventes de marchandises :

## Note 2 Chiffre d'affaires

En millions d'euros	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022
Vente de marchandises	—	1 484,9	2 488,1
Prestations de services <sup>(1)</sup>	4 784,9	4 361,3	3 672,7
Autres produits	78,5	136,5	121,2
<b>TOTAL</b>	<b>4 863,4</b>	<b>5 982,7</b>	<b>6 282,0</b>

(1) Inclut la facturation des redevances de technologie.

Le montant du chiffre d'affaires réalisé en France s'élève à 908,5 millions d'euros en 2024 contre 2 693,1 millions d'euros en 2023 et 3 400,8 millions d'euros en 2022.

La baisse du chiffre d'affaires s'explique principalement par les opérations d'apports partiels d'actifs réalisées en date du 1<sup>er</sup> juillet 2023.

### 3) Conséquence des apports

L'absence de facturation ne peut plus être dissimulée suite aux apports partiels d'actif ayant pour conséquence la suppression du chiffre d'affaires de vente de marchandises.

A partir de 2024, l'Oréal facture normalement les prestations de services à ses filiales.

Les prestations de services sont passées de 2.186 millions d'euros en 2018 à 4.784 millions d'euros en 2024 soit une augmentation de 218 %.

Le chiffre d'affaires mondial est passé de 26.937 millions d'euros à 43.486 millions d'euros soit une augmentation de 161,44 %.

Cela démontre l'augmentation significative des prestations de services.

La rémunération normale des managements fees et des prestations de services correspond pour l'Oréal à :

- Brevets et assistance technique 5%
- Prestations de services 6%

Ce qui représente un total de 11% de son chiffre d'affaires mondial consolidé. La rémunération de 5 % a été décidée il y a plus de vingt ans. Il est probable, voire certain, qu'il en est de même pour celle de 6 %.

#### **4) Composition du chiffre d'affaires de l'Oréal France**

##### **Année 2016**

Les produits d'exploitation s'élèvent à 3.381,2 millions d'euros dont 3.053,1 de chiffre d'affaires (**Pièce N°27 page 272**) (plus de 90%).

Le chiffre d'affaires est décomposé comme suit :

- Vente de marchandises : 873,4 millions d'euros
- Prestations de services : 1.929,3 millions d'euros
- Autres produits : 250,4 millions d'euros (moins de 10%)

##### **Année 2025**

Les produits d'exploitation s'élèvent à 5.999,1 Millions d'euros dont 5.070,6 de chiffre d'affaires (**Pièce N°21 page 358**).

Le chiffre d'affaires est décomposé comme suit :

- Prestations de services : 5.003,7 millions d'euros
- Autres produits : 66,9 millions d'euros (moins de 1%)

On constate que les bénéfices proviennent donc essentiellement :

- De l'activité vente de marchandises et des prestations de services jusqu'en 2023
- Des prestations de services à partir de 2024, lesquelles ont deux volets :
  - Les brevets et assistance technique
  - Les « management fees ».

#### **5) Estimation des transferts à l'étranger**

Jusqu'en 2024, le chiffre d'affaires de l'Oréal comprenait essentiellement :

- La commercialisation des produits
- Des redevances.

Le chiffre d'affaires des redevances était composé de :

- Redevances de brevets et d'assistance technique représentant 5% du chiffre d'affaires mondial consolidé de l'Oréal.
- Prestations de services rendues par l'Oréal à ses filiales (management fees). A partir de 2024, l'Oréal estime que la rémunération normale de ces prestations correspond à 6% de son chiffre d'affaires mondial consolidé de l'Oréal.

En fonction de ces paramètres décidés par l'Oréal, on peut établir une estimation des management fees facturés et une projection de ce qui aurait dû être facturé (**Pièce N°14**).

	CA Mondial	redevances		AT	FEES	FEES	
			perçu	5%			écart
		Total	% CA		perçus	6%	
2025	44052	5004	11,36%	2 203	2 801		0
2024	43 487	4 785	11,00%	2 174	2 611	2 611	0
2023	41 183	4 361	10,59%	2 059	2 302	2 471	169
2022	38 261	3 673	9,60%	1 913	1 760	2 296	536
2021	32 288	2 796	8,66%	1 614	1 181	1 937	756
2020	27 992	2 507	8,95%	1 400	1 107	1 680	573
2019	29 874	2 424	8,11%	1 494	931	1 792	862
2018	26 937	2 187	8,12%	1 347	840	1 616	776
2017	26 024	2 053	7,89%	1 301	752	1 561	810
2016	24 916	1 929	7,74%	1 246	683	1 495	811
	464 544	38 253		23 227	12 166	17 459	5 293

De 2016 à 2023, l'estimation de la sous-facturation ressort à la somme de 5 milliards d'euros.

A partir de 2022, en prévision de la restructuration de 2024, on constate une nette augmentation des redevances.

#### 6) Résultat de l'Oréal sans son activité commerciale

La suppression de l'activité commerciale de l'Oréal sur la période 2016/2025 permet de confirmer l'estimation précédente.

Ce tableau confirme comme ci-dessus qu'à partir de 2022, en prévision de la restructuration de 2024, il y a une nette augmentation des redevances.

R : Résultat d'exploitation de l'Oréal

RP : Résultat activité commerciale (en fonction de la rentabilité annuelle de la société)

RE : Résultat hors activité commerciale (comprend essentiellement les redevances)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
RE	169	320	389	431	514	647	874	992	860	848
RP	-158	-246	-324	-331	-473	-515	-545	-330		
RE	10	74	65	100	41	132	329	662	860	848

#### 7) Résultat de l'Oréal sans son activité commerciale et sans la recherche

Il est démontré ci-dessus que l'Oréal n'a que deux activités, la vente de marchandises et les prestations de services, activités réduites à une seule à partir de 2024 : les prestations de services comprenant :

- Les brevets et l'assistance technique
- Les « management fees ».

Les brevets et l'assistance technique sont rémunérés à 5% du CA consolidé. Le montant des frais supportés est indiqué dans la **pièce N°14**.

La suppression des bénéfices de l'activité commerciale et de la recherche permet de faire ressortir ce qui correspond essentiellement au résultat des « management fees » et confirmer ce qui précède : une sous-facturation chronique des « management fees » afin de transférer des bénéfices à l'étranger.

R : Résultat d'exploitation de l'Oréal

RP : Résultat activité commerciale (en fonction de la rentabilité annuelle de la société)

RC : Résultat de la recherche

RE : Résultat résiduel (essentiellement management fees)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
RE	169	320	389	431	514	647	874	992	860	848
RP	-158	-246	-324	-331	-473	-515	-545	-330		
RC	-388	-406	-424	-478	-423	-574	-725	-766	-817	-828
RE	-377	-332	-359	-378	-382	-441	-396	-104	43	20

## 8) La prescription

La prescription fiscale (3 ans plus l'année en cours) peut être modifiée dans certaine situation, notamment en cas d'application de l'article L.188 C du Livre des procédures fiscales.

Selon l'article L188 C du Livre des procédures fiscales :

*« Même si les délais de reprise sont écoulés, les omissions ou insuffisances d'imposition révélées par une procédure judiciaire, par une procédure devant les juridictions administratives ou par une réclamation contentieuse peuvent être réparées par l'administration des impôts jusqu'à la fin de l'année suivant celle de la décision qui a clos la procédure et, au plus tard, jusqu'à la fin de la dixième année qui suit celle au titre de laquelle l'imposition est due. »*

Le Conseil d'État ( Conseil d'État - 9ème - 10ème chambres réunies N° 469039) rappelle la règle bien établie selon laquelle, pour apprécier si l'Administration est fondée à se prévaloir du délai prévu à l'article L.188 C du LPF, le juge doit rechercher, si elle disposait, avant l'ouverture de l'instance, dans le délai normal de reprise ou même après son expiration, d'éléments suffisants pour lui permettre, par la mise en œuvre des procédures d'investigation dont elle dispose, d'établir les insuffisances ou les omissions d'impositions.

En outre cette analyse requiert deux paramètres :

- Une parfaite connaissance du fonctionnement de l'Oréal, ce que ne peut pas avoir un vérificateur.
- La reconnaissance par l'Oréal que les prestations de services qu'elle rend doivent être facturées a minima en fonction de 6% du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, ce qu'elle n'a admis qu'à partir de l'année 2024.
- Les éléments rapportés ci-dessus démontrent qu'à l'occasion des contrôles fiscaux tout a été fait pour que l'Administration fiscale ne puisse pas constater la réalité des faits. Les dispositions de l'article L.188 C du LPF précité sont applicables.

Le fait que Monsieur Pierre LEGROS produise en justice ces informations permettra de porter le délai de prescription à 10 ans.

#### **9) Le caractère délibéré de ces transferts**

Comme indiqué ci-dessus, l'Oréal savait parfaitement dès le début des années 2000 qu'elle sous-facturait ses prestations de services à ses filiales essentiellement étrangères.

Pour que cette situation perdure, elle a reporté pendant plus de 20 années une restructuration importante.

Cette sous-facturation a continué malgré les alertes de ses Commissaires aux comptes. La seule conséquence de ces alertes a été la constitution de provisions dans la perspective d'un contrôle fiscal qui constaterait cette situation.

La Direction générale était informée, comme les membres du comité d'audit. Interrogé sur ces pratiques, le conseil d'administration a nié ces faits et estimé que ces affirmations étaient calomnieuses. Cela induit que le conseil d'administration s'est prononcé en toute connaissance de cause après avoir pris connaissance de la situation dans son ensemble.

La sous-facturation récurrente a eu pour conséquence un transfert de bénéfices vers les filiales étrangères de l'Oréal.

L'Oréal détient 100% de ses filiales qui redistribuent la totalité de ses bénéfices lesquels comprennent les bénéfices transférés illégalement.

Comme pour les ventes à l'étranger à prix minoré, nous sommes en présence d'un transfert de bénéfices qui ensuite, sont revenus en France sous forme de dividendes en quasi franchise d'impôt sur les sociétés. Il s'agit d'un blanchiment de fraude fiscale.