



LEMANIA FIDUCIAIRE

Finance - Controlling - Fiscalité

Laurent BOYER
Expert Comptable

% Switch Vibration
Route de Thonon, 152 C
1222 VESENAZ (GE)
CHE-271.152.759
(+41) 78 310 93 97
laurent.boyer@lemania-fidu.ch

Les Conventions de Management Fees (Groupe de sociétés)

Une **convention de management fees** (ou convention de prestations de management) est un contrat par lequel une holding fournit des prestations de direction, de gestion ou de support à une ou plusieurs filiales, en contrepartie d'une rémunération.

(FRA) => **parfaitement licite**, mais vigilance particulière de l'administration fiscale. Les prestations doivent être **réelles, utiles, effectivement exécutées** et rémunérées à un **prix de pleine concurrence**.

(CH) => dites aussi « contrats de management » sont un montage contractuel très courant, notamment dans les groupes de sociétés et pour les dirigeants-actionnaires. Une société (l'« Opco » ou société opérationnelle) conclut un contrat de mandat (art. 394 ss CO) avec une société tierce (souvent une société de management/holding détenue par le dirigeant lui-même), ou une personne physique indépendante. Cette société ou cette personne facture périodiquement des honoraires de gestion en contrepartie de prestations de direction, de conseil stratégique, d'administration ou de gestion opérationnelle.

La holding peut fournir notamment les prestations suivantes :

- **Direction générale**
 - définition de la stratégie du groupe ;
 - élaboration du budget ;
 - développement commercial ;
 - politique d'investissement ;
 - recherche de financements.
- **Gestion administrative**
 - secrétariat juridique ;
 - organisation des assemblées ;
 - suivi des contrats ;
 - gestion documentaire.
- **Comptabilité et finance**
 - tenue de la comptabilité ;
 - contrôle de gestion ;
 - reporting financier ;
 - gestion de trésorerie ;
 - relations bancaires.
- **Ressources humaines**
 - recrutement ;
 - paie ;
 - formation ;
 - politique salariale ;
 - gestion des dirigeants.
- **Informatique**
 - maintenance des systèmes ;
 - cybersécurité ;
 - licences logicielles ;
 - assistance informatique.
- **Juridique**
 - suivi des contentieux ;
 - rédaction contractuelle ;
 - conformité réglementaire.

Clauses essentielles

Une convention comprend généralement les rubriques suivantes.

1. Parties

Identification :

- de la holding prestataire ;
- de la société bénéficiaire.

2. Objet

Définition précise des prestations.

Exemple :

« La Holding assure au profit de la Société l'ensemble des prestations de direction stratégique, de gestion administrative, financière, comptable, juridique et commerciale nécessaires à son fonctionnement. »

3. Prestations détaillées

Il est recommandé d'annexer une liste exhaustive des missions :

- réunions de direction ;
- validation des investissements ;
- élaboration des budgets ;
- négociation bancaire ;
- suivi des tableaux de bord ;
- assistance RH ;
- contrôle interne.

Plus les prestations sont décrites précisément, plus il est facile d'en démontrer la réalité.

4. Obligations de la holding

La holding s'engage notamment à :

- mettre à disposition des collaborateurs qualifiés ;
- exécuter les prestations avec diligence ;
- respecter la confidentialité ;
- fournir un reporting si nécessaire.

5. Obligations de la filiale

La filiale s'engage à transmettre les informations nécessaires / faciliter l'exécution des prestations / régler les honoraires dans les délais convenus.

6. Rémunération

Clause la plus sensible => Les honoraires peuvent être déterminés :

- au temps passé ;
- selon un forfait annuel avec réajustement en fin d'année ;
- en fonction des coûts supportés par la holding majorés d'une marge raisonnable (méthode « cost plus ») d'au moins 10 % du prix de revient (ce taux n'est pas explicite, donc implicite, en fonction des usages et des décisions fiscales post contrôles) ;
- ou selon une combinaison de ces méthodes.

Le montant doit correspondre à la valeur réelle des services rendus.

La filiale doit payer un prix correct (ni surévalué ni sous évalué) par rapport au Marché (donc aux Sociétés pouvant fournir ce service à la Filiale).

Si la Holding facture une prestation à la Filiale, à un tarif bien supérieur à la concurrence (à prestation similaire), c'est un abus de Droit => Les Services Fiscaux considèrent que l'on "aspire" artificiellement des fonds (et que l'on génère des charges "artificielles") depuis la Filiale vers la Holding, sans justification économique correcte.

La Holding peut facturer à la Filiale à un tarif > Marché s'il est justifié des avantages particuliers :

- rapidité des travaux
- mise à disposition de personnel qualifié disponible pour la Filiale donc réagissant + rapidement que les entreprises concurrentes
- qualifications particulières et techniques mises à disposition par la Holding, qui sont soit indisponibles chez les concurrents soit partiellement disponibles (expertise sur un domaine par exemple)
- paiement des factures de la Holding avec un délai beaucoup + important que celui accordé par la Concurrence

Il faut donc être en capacité de justifier que le prix payé par la Filiale est justifié et qu'il n'a pas été fixé uniquement pour transvaser des fonds et des profits de la Filiale vers la Holding.

La méthode de fixation du prix et de détermination du volume de prestation doivent être fixes (figées) sur plusieurs années => le fait de changer ces paramètres d'année en année est considéré comme étant un "coup de rabot" pour lisser les résultats de la Filiale et de la Holding, et bénéficier par exemple du taux réduit d'I/S tout en limitant au maximum la part de résultat imposée au taux plein (non réduit).

7. Durée

- durée déterminée (1 à 3 ans) avec renouvellement ;
- ou durée indéterminée avec faculté de résiliation.

8. Responsabilité

Définition précise et exhaustive :

- des obligations des parties ;
- des limites de responsabilité ;
- des assurances éventuelles.

En cas d'erreur ou de lésion de la Filiale, la Holding doit dédommager la Filiale selon les clauses du contrat de Management Fees => envisager une assurance RC Pro pour couvrir les malfaçons de la Holding envers la Filiale.

9. Résiliation

Préavis de trois mois à six mois (ou défini selon les besoins du groupe).

10. Confidentialité

Protection des données financières / des informations commerciales / des secrets d'affaires.

Les points de vigilance fiscaux

L'administration fiscale vérifie notamment :

a) Les prestations existent-elles réellement ?

La holding doit pouvoir produire :

- comptes rendus de réunions / courriels / tableaux de bord / rapports / études / agendas / feuilles de temps / justificatifs des interventions.

Il est impératif de tenir un planning journalier des interventions du personnel de la Holding :

- heures passées pour la Filiale (avec description des tâches exécutées)
- heures passées pour la Holding elle-même (Gestion interne)

On part du principe que la Holding ne peut pas refacturer à la Filiale 100 % du temps du Personnel de la Holding car ce Personnel travaille aussi sur les tâches propres à la Holding (gestion de ses actifs, formations, absences, vacances, ...)

b) Les prestations sont-elles utiles ?

Une filiale ne doit pas payer pour des prestations dont elle dispose déjà en interne / des missions sans intérêt économique / des prestations purement théoriques / des prestations qu'elle peut facilement trouver sur le Marché, à un coût moindre

c) Les règles sont-elles stables dans le temps

La convention doit prévoir des règles de calcul & répartition stables dans le temps, de sorte à ne pas donner l'impression d'un "coup de rabot" sur les résultats des entités, notamment pour optimiser l'application de l'impôt sociétés à taux réduit (FRA), avec une adaptation chaque année => Abus de Droit

d) Le prix est-il normal ?

Les honoraires doivent correspondre au marché : un montant manifestement excessif peut être remis en cause. Attention aux clés de répartition pour le calcul des facturations aux filiales.

e) Les prestations correspondent-elles à celles facturées ?

Les factures doivent être cohérentes avec la convention / les travaux réellement effectués.

ATTENTION A LA TVA

Les management fees constituent une **prestation de services soumise à la TVA** / la holding facture la TVA à ses filiales lorsque les prestations sont taxables / la filiale peut, sous réserve des règles habituelles, déduire cette TVA.

Exemple

Une holding facture **75 000 € HT par an**

- Direction générale : **30 000 €**
- Comptabilité : **20 000 €**
- RH : **10 000 €**
- Juridique : **15 000 €**

La facture mentionne :

- prestations réalisées ;
- période concernée ;
- TVA applicable ;
- référence à la convention de management fees.

Sécurisation (Compliance notamment)

- décrire précisément les prestations ;
- adopter une méthode de calcul des honoraires objectivable et conforme au principe de pleine concurrence ;
- conserver les preuves de l'exécution des missions (courriels, comptes rendus, feuilles de temps, livrables, etc.) ;
- réexaminer périodiquement le niveau des management fees pour vérifier qu'il reste cohérent avec les services effectivement rendus.

Une convention de management fees bien rédigée et correctement exécutée constitue un élément important pour démontrer la réalité de l'activité d'une **holding active ou animatrice**, mais elle ne suffit pas à elle seule : en cas de contrôle, l'administration appréciera également le rôle effectif de la holding dans la conduite et l'animation du groupe.