



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Cas pratique n°1
sur les méthodes de détermination des prix de transfert
("Cas Tea")

Énoncé :

La société kenyane Tea Co, société mère du groupe T Group, est un producteur de thé de qualité supérieure. Elle vend une partie de sa production à sa filiale allemande Tee GmbH (grossiste) qui est le distributeur exclusif de ses produits en Allemagne.

Selon les termes du contrat de distribution conclu entre les deux sociétés, les ventes de la société Tea Co à la société Tee GmbH s'effectuent « *free on board* » (FOB) c'est-à-dire que l'acheteur supporte les coûts de transport et d'assurance depuis le port d'embarquement des marchandises.

Les coûts de transport et d'assurance supportés par la société allemande Tee GmbH sont de 1,50 euro par paquet de thé de 100g.

La société allemande Tee GmbH vend le thé à des détaillants allemands au prix de 12,50 euro le paquet de 100g.

La société kenyane Cay, concurrente de la société Tea Co, vend sa production (de qualité similaire) à un grossiste indépendant allemand Chai GmbH, au prix de 6 euros le paquet de thé de 100g. Selon les termes du contrat conclu entre les deux sociétés indépendantes, les ventes s'effectuent « *cost, insurance and freight included* » (CIF) c'est-à-dire que le vendeur supporte les coûts de transport et d'assurance jusqu'au port de destination. La société allemande Chai GmbH vend le thé à des détaillants allemands au prix de 15 euro le paquet de 100g.

Questions :

- 1. Quels sont les facteurs à prendre en considération pour la détermination du prix de vente de pleine concurrence d'un paquet de thé par la société kenyane Tea Co à sa filiale allemande Tee GmbH ?**
- 2. Quelle devrait être la partie testée pour les transactions réalisées entre Tea Co et sa filiale Tee GmbH et pourquoi?**
- 3. Quelle est la méthode de détermination des prix de transfert la plus appropriée pour les transactions réalisées entre Tea Co et sa filiale Tee GmbH et pourquoi?**
- 4. Déterminer le prix de pleine concurrence d'un paquet de thé vendu par la société kenyane Tea Co à sa filiale allemande Tee GmbH.**



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Cas pratique n°2
sur les méthodes de détermination des prix de transfert
("Cas TV")

ETAPE I

La société B, située dans le pays I, est un fabricant de produits électroniques. Un de ses derniers produits phare est un téléviseur à écran ultra plat full HD de format large.

La pièce principale de ce produit, l'écran ultra plat full HD, est développée et fabriquée par une de ses filiales, la société A, qui est située dans le pays II.

La société B vend les téléviseurs fabriqués à un distributeur indépendant, la société C, située dans le pays III.

Vous disposez des données suivantes sur les sociétés A et B concernant la fabrication de téléviseurs à écran ultra plat full HD de format large.

	Société A	Société B
Ventes	75	170
Coûts d'achat	16	85
Coûts de fabrication	21	23
Bénéfice brut	38	62
R&D	23	11
Autres charges d'exploitation	14	9
Résultat d'exploitation	1	42

Question 1: Quelles sont vos premières impressions sur ce dossier?

Question 2: Si vous étiez inspecteur des impôts dans le pays II, quelles seraient les informations complémentaires que vous souhaiteriez obtenir?

ETAPE II: Analyse de comparabilité et sélection de la méthode la plus appropriée

Malgré vos efforts pour obtenir des informations, les résultats sont assez minces. Vous n'avez pas trouvé d'entreprises comparables pour ce produit car le téléviseur à écran ultra plat full HD de format large semble être un produit unique. Toutefois, vous avez trouvé un certain nombre de fabricants d'écrans de télévision ainsi que des fabricants de téléviseurs. Les produits qu'ils fabriquent ne sont cependant pas aussi sophistiqués que les téléviseurs à écran ultra plat full HD de format large fabriqués par les sociétés A et B.

Les données concernant les fabricants d'écrans de télévision sont les suivantes.

	Société X	Société Y	Société Z
Ventes	59,36	65,79	70,88
Coût des biens vendus/Charges d'exploitation ¹	53	59	63
Résultat d'exploitation	6,36	6,79	7,88
Marge nette	12%	11,5%	12,5%

Les données concernant les fabricants de téléviseurs sont les suivantes.

	Société M	Société N	Société O
Ventes	98,5	110	121,5
Coût des biens vendus/Charges d'exploitation ¹	90	100	110
Résultat d'exploitation	8,5	10	11,5
Marge nette	9,4%	10%	10,5%

Question 3. A la lumière de ces informations supplémentaires, quelles sont vos nouvelles impressions?

Question 4. Quelle est la méthode de détermination des prix de transfert qui vous paraît la plus appropriée?

Question 5. Quels sont les rehaussements en matière de prix de transfert auxquels vous procéderiez ?

¹ Bien que vous puissiez normalement vous attendre à ce que les charges d'exploitation comportent également quelques frais de R&D, on supposera (pour plus de facilité) que ces frais n'existent pas.



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Cas pratique^o3
sur l'analyse de comparabilité
(« Cas Health Products »)

1^{ère} partie

Enoncé :

La société associée **Health Products SA**, résidente de France, est un distributeur qui commercialise des alèses pour incontinence brevetées. Les biens sont fabriqués par sa société mère **Health Products Inc**, qui est immatriculée au Delaware (USA).

La société **Health Products Inc** est l'unique fournisseur de la société **Health Products SA**.

La société **Health Products SA** a un contrat d'approvisionnement exclusif avec un prestataire du secteur public de la santé en vertu duquel elle livre ses produits directement aux patients (vente par correspondance). La société **Health Products SA** vend également ses produits à des pharmacies et des détaillants.

Examen des prix de transfert

En 2015, la société **Health Products SA** fait l'objet d'un contrôle portant sur la période 2012 à 2014. Dans le cadre de ce contrôle, le vérificateur examine les prix de transfert pratiqués entre les sociétés **Health Products SA** et **Health Products Inc**.

Le tableau ci-après présente le compte de résultat de la société **Health Products SA** pour les exercices concernés.

En centaines de millier d'euro	2012	2013	2014
Ventes			
- Ventes par correspondance (25%)	42	46	54
- Autres ventes (75%)	<u>126</u>	<u>137</u>	<u>160</u>
Total	168	183	214
- Coût des produits vendus	<u>- 152</u>	<u>- 168</u>	<u>- 213</u>
Marge Brute	16	15	1
Taux de marge brute	9.5%	8.2%	0.5%
- Frais de distribution	- 20	- 19	- 21
- Autres coûts	<u>- 12</u>	<u>- 12</u>	<u>- 13</u>
Résultat d'exploitation	- 16	- 16	- 33
Taux de marge nette	- 9.5%	- 8.7%	- 15.4%

Dans le cadre du contrôle, la société **Health Products SA** a indiqué que le prix de transfert des alèses pour incontinence a été déterminé sur la base des coûts de production de la société **Health Products Inc** auxquels a été appliquée une marge de 45%. La société **Health Products SA** ne donne aucune justification quant au taux de mark-up de 45%.

Questions :

- 1. Que pensez-vous de ce dossier ? Le sélectionneriez-vous en vue d'un contrôle?**
 - a) Si oui, pourquoi ?
 - b) Si non, pourquoi ?

- 2. Quelles informations et/ou documents demanderiez-vous à la société Health Products SA et pourquoi ?**

- 3. Quelle méthode de prix de transfert jugeriez-vous la plus appropriée au cas d'espèce et pourquoi ? Quelle société choisiriez-vous comme « partie testée »: le producteur ou le distributeur ? Pourquoi ?**



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Cas pratique n°3
sur l'analyse de comparabilité
(« Cas Health Products »)

2^{ème} partie

Le vérificateur a choisi la société **Health Products SA** comme « partie testée » et la méthode du prix de revente pour déterminer le prix de transfert de pleine concurrence pour les produits achetés par la société **Health Products SA** à la société **Health Products Inc.**

La société **Health Products SA** a effectué une recherche dans une base de données afin de comparer sa marge brute avec celle de sociétés comparables. A la date du contrôle fiscal (en 2015), la base de données comporte des informations relatives à l'année 2013 et aux années antérieures à 2013 mais aucune donnée relative à l'année 2014.

En vue du règlement du dossier, la société **Health Products SA** propose au vérificateur de calculer le prix de transfert des produits achetés à la société **Health Products Inc** sur la base d'une marge brute de 9% pour chacun des exercices contrôlés. Le taux de 9% est la médiane de l'échantillon de 19 sociétés comparables sélectionnées par la société (la marge brute moyenne de l'échantillon est comprise entre 1% et 56%).

La liste des sociétés comparables sélectionnées par le contribuable (incluant la description de l'activité et les données chiffrées) est fournie en annexe.

Questions :

- 1) **La proposition du contribuable vous paraît-elle acceptable ?**
 - a) **Si oui, pourquoi ?**
 - b) **Si non, pourquoi ?**
- 2) **Qu'est-ce qui peut expliquer selon vous les écarts de marge brute et de marge nette entre les comparables ?**
- 3)
 - a) **Quelles sont les sociétés sélectionnées par le contribuable que vous jugeriez comme étant de bons comparables et que vous retiendriez dans votre échantillon de comparables ? Pourquoi ?**
 - b) **Quelles sont les sociétés présentées par le contribuable que vous excluriez de l'échantillon de comparables et pourquoi ?**
 - c) **Utiliserez-vous un échantillon de sociétés plus réduit en vous basant sur l'échantillon initial fourni par le contribuable?**

ECHANTILLON DE COMPARABLES (en milliers d'euro)

		2012						2013						2012	2013		
Société	Chiffre d'affaires	Coût des p.d.t.s vendus		Marges d'exploitation		Taux de marge brute		Chiffre d'affaires		Coût des p.d.t.s vendus		Marges d'exploitation		Taux de marge brute		Moyenne brute	Moyenne nette
		Marge brute	Marge nette	Marge brute	Marge nette	Marge brute	Marge nette	Marge brute	Marge nette	Marge brute	Marge nette	Marge brute	Marge nette	Moyenne brute	Moyenne nette		
A	29150	26576	2574	2181	393	9%	1%	33628	30999	2630	1777	853	8%	3%	8.5%	2%	
B	1873	1714	159	121	38	8%	2%	2276	2139	137	114	23	6%	1%	7%	1.5%	
C	8	7	6	2	4	8	5	6	6	5	7	-	8	-	8	1	

	5778	9032	746	526	220	%	%	7777	2448	3249	1922	1863	%	3%	%	%
D	170965	155073	158962	14066	1826	9%	1%	160434	146225	141729	14003	156	9%	0%	9%	0.5%
E	6311	5286	1025	883	142	16%	2%	6622	5767	855	734	121	13%	2%	14.5%	2%
F	139148	131526	7622	4684	2938	5%	2%	97882	90004	7874	3643	431	8%	4%	6.5%	3%
G	2378	1605	774	510	264	33%	11%	2285	1462	822	584	238	36%	10%	34.5%	10.5%
H	89072	87047	2025	2162	-137	2%	0%	98295	94842	3453	1772	181	4%	2%	3%	1%
I	2328	1188	1140	983	157	49%	7%	1944	985	959	1067	-108	49%	-5%	49%	1%
J	46280	39377	6903	6818	85	15%	0%	42587	36557	6017	5528	489	14%	1%	14.5%	0.5%

K	4 1 5 0 5	4 0 2 5 7	1 2 4 8	1 1 8 3	6 5	3 %	0 %	2 5 2 5 1	2 4 1 1 9	1 1 3 2	8 2 6	3 0 6	4 %	1 %	3.5 %	0.5 %
L	2 8 2 0 2	2 2 9 4 0	5 2 6 4 2	2 3 4 1	2 9 2 1	1 9 %	1 0 %	3 0 1 8 6	2 6 1 1 7 0	4 0 1 6	2 9 4 2	1 0 7 4	1 3 %	4 %	1 6 %	7 %
N	1 9 9 6	1 5 5 0	4 4 5	2 0 4	2 4 1	2 2 %	1 2 %	2 1 7 3	1 7 0 1	4 7 2	1 8 4	2 8 8	2 2 %	1 3 %	2 2 %	1 2.5 %
P	4 3 2 9	1 9 1 7	2 4 1 2	2 0 8	2 0 4	5 6 %	5 %	4 1 6 4	1 8 1 8	2 3 4 6	2 1 1 9	2 2 7	5 6 %	5 %	5 6 %	5 %
R	4 7	4 7	4 9	2 1	2 8	0 %	0 %	5 6	4 9	7	2 0	- 1	1 2	- 2	6 %	- 1

S	569	520									3	%	3		1.5
	5991	5757	234	117	117	4%	2%	4826	4694	132	62	70	3%	1%	3.5%

	Marge brute Moyenne 2012-2013	Marge nette Moyenne 2012-2013
Population	19	19
Minimum	1,00%	-11,50%
1er Quartile	6,30%	1,00%
Médiane	9,00%	1,50%
3ème Quartile	19,00%	4,00%
Maximum	56,00%	12,50%

Description de l'activité des entreprises sélectionnées

- **Société A**
Fondée en 1987, la société A est l'un des fournisseurs majeurs de pansements et de matériel médical en Europe. Elle fournit également des médicaments vendus sans ordonnance. Elle vend sur les marchés étrangers et nationaux. De plus, elle sponsorise des compétitions de sport.
- **Société B**
Importation et vente en gros de médicaments.
- **Société C**
Société holding dont les filiales sont spécialisées dans l'importation, la vente en gros et la distribution de produits pharmaceutiques, parfums, aftershaves et articles de toilette.
- **Société D**
Créée en 1986, la société D approvisionne aujourd'hui plus de 3000 officines sur le marché national. Spécialisée dans les génériques, les médicaments sans ordonnance et les pansements, elle propose plus de 4000 gammes de produits. La société est l'un des plus importants grossistes pharmaceutiques du pays. Elle fait partie du groupe D et emploie plus de 300 personnes.
- **Société E**
Import, export et vente en gros de produits de parapharmacie.
- **Société F**
Vente au détail de produits pharmaceutiques.
- **Société G**
Vente de papier hygiénique et de produits de parapharmacie.
- **Société H**
La société H est un fabricant d'articles de toilette. Elle propose une large gamme de produits pour homme et femme comme des sprays pour le corps, des gels douche, aftershaves, sprays pour cheveux, déodorants, mousses à raser et sprays pour la bouche. La société propose une large gamme de crèmes hydratantes, de gommage à base d'Aloe Vera, papaye, concombre, pomme, abricot et noix de coco. Son site internet fournit la liste des prix de vente aux clients.

- **Société I**
Vente en gros de couches pour adultes et pour bébé.
- **Société J**
Créée en 1948, c'est l'un des grossistes les plus importants des Etats-Unis en produits de toilette, cosmétiques et articles ménagers. L'une de ses activités principales consiste à fournir et distribuer une large gamme de produits de marque et sans marque pas aux détaillants et aux grossistes américains. La société américaine s'est aussi spécialisée dans l'achat et la vente de produits soldés et de lots en gros. Le portefeuille des principaux produits comprend des confiseries, de la papèterie, des accessoires pour les cheveux, des produits de soin dentaire, produits pour le bain, des produits pour hommes, pour femmes et pour bébés, des produits pour la maison et du matériel informatique. Elle emploie plus de 100 personnes.
- **Société K**
La société K est une entreprise majeure pour la mise en commun des ressources dans la recherche en chimie. Elle rassemble des acteurs majeurs de la recherche scientifique à travers la création de nouvelles structures qui génèrent des masses critiques et permettent un accès élargi aux ressources. La société est composée d'une large communauté de personnel universitaire, de chercheurs post doctorat et d'étudiants chercheurs diplômés.
- **Société L**
Vente en gros de produits d'hygiène et de parapharmacie.
- **Société M**
Vente en gros de produits de parapharmacie.
- **Société N**
Vente en gros de produits de santé.
- **Société O**
Vente en gros de produits de toilette et de produits courants.
- **Société P**
Distribution et vente en gros de pansements et petit matériel médical.
- **Société Q**
Vente de produits à l'industrie de la santé. La société Q fournit également des services d'entreposage et de distribution pour ses clients.
- **Société R**
Après de modestes débuts il y a 30 ans, la société O s'est développée et dispose aujourd'hui plus de 100 magasins. Ce succès a été obtenu en appliquant un principe simple: vendre des produits de marque au prix le plus bas possible. Ses magasins proposent une large gamme de marques connues et de qualité, comprenant des produits de beauté et de santé, produits pour la maison, de l'alimentation et des jouets. Le stock change constamment et ses magasins sont réputés pour être accueillants et attractifs.
- **Société S**
Aucune description de l'activité.



LES PRIX DE TRANSFERT
10 – 13 Mars 2014
Dakar

Cas pratique n°4
sur les Services Intra-groupe
(« Cas Y SA »)

SERVICES INTRA-GROUPE – FRAIS DE GESTION (MANAGEMENT FEES)

La société **Y SA**, située dans l'État Y (Europe), est la société mère d'un groupe multinational qui fabrique et vend des produits électroménagers.

Les sociétés associées **AB** et **BC**, respectivement situées dans l'État A (Asie) et l'État B (Amérique latine), fabriquent la plupart des produits du groupe. Les États A et B sont des pays émergents où les coûts de main-d'œuvre sont peu élevés, ce qui en fait des pays attractifs pour les groupes multinationaux.

L'ensemble des produits fabriqués par les sociétés **AB** et **BC**, qui satisfont aux exigences de qualité prédéterminées par **Y SA**, sont achetés par cette dernière.

La société associée **ZX**, située dans l'État X (Europe), fabrique des produits sur mesure satisfaisant aux demandes particulières de certains clients.

Les produits du groupe sont commercialisés en Asie, en Europe et dans la zone Amérique :

- **Y SA** commercialise les produits dans les pays du nord de l'Europe;
- **ZX** commercialise les produits dans les pays du sud de l'Europe ;
- **Y Asian Distributors** (distributeur) commercialise les produits en Asie ;
- **Y America Distributors** (distributeur) commercialise les produits sur la zone Amérique.

La Société **Y SA** exerce par ailleurs les fonctions de « centre de services » pour le groupe multinational. Elle est propriétaire des actifs incorporels de fabrication et de marketing et fournit une grande variété de services aux sociétés du groupe.

Selon les termes du contrat de services conclu entre la société **Y SA** et les sociétés du groupe, la facturation des services fournis est basée sur une répartition équitable des frais entre les sociétés du groupe. L'assiette retenue pour la répartition des frais entre les sociétés associées comprend les frais supportés par la société **YSA** qui se composent notamment de:

- Frais de justice et de consultation juridique
- Frais de protection de la marque et frais de procédure
- Coûts des services de secrétariat
- Frais d'audit et de comptabilité
- Frais d'assurance
- Frais de personnel partagé
- Frais de déplacement du personnel
- Frais de formation des cadres
- Coûts d'assistance informatique
- Frais de fournitures de bureau et d'équipement
- Frais de loyer de bureau, de services utilitaires, de téléphone, de fax et de port
- Coûts de financement d'entreprise et frais bancaires
- Négociations pour les frais de lignes de crédit
- Frais de marketing
- Frais de publicité
- Coût de design du logo d'entreprise et coûts de production y afférents
- Coûts d'analyse du marché (lancement de nouveaux produits)
- Autres frais généralement liés au groupe

Le contrat de services précise que toutes les sociétés du groupe sont tenues de régler leur quote-part de frais par virement mensuel. Cette quote-part est déterminée par une clé de répartition basée sur l'estimation des ventes annuelles de toutes les sociétés du groupe.

Pour l'année 2012, la quote-part de frais pour chaque société du groupe a été fixée à 5% des ventes escomptées, sur la base des prévisions suivantes pour 2012 :

- Estimation des frais encourus par la Société Y SA au titre des services intra-groupe: **10 500 000 €**

- Ventes estimées pour 2012:

Société AB	16 500 000 €
Société BC	18 000 000 €
Société ZX	
- produits fabriqués sur mesure	9 500 000 €
- ventes Europe du Sud	30 000 000 €
Société Y SA	35 000 000 €
Société Y Asian Distributors	49 000 000 €
Société Y America Distributors	74 000 000 €

Ventes totales estimées pour le groupe **232 000 000 €**

Questions :

1. Quelles sont vos premières impressions sur ce dossier?
2. Que pensez-vous du contrat de services ? Est-il adapté à toutes les sociétés du groupe?
3. Quelles informations complémentaires souhaiteriez-vous obtenir de la part de l'entreprise vérifiée (prestataire de service/bénéficiaire des services) ?
4. Du point de vue de l'inspecteur des impôts de l'Etat dans lequel est située la société bénéficiaire des services, quels points mériteraient d'être soulevés?
5. Du point de vue de l'inspecteur des impôts de l'Etat dans lequel est située la société prestataire de service, quels points mériteraient d'être soulevés?



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Cas pratique n°5
(“Cas Cigare”)

Enoncé

La société **S Co**, résidente de Turquie, est une filiale du groupe **CIG** qui fabrique et vend des cigares. **S Co** a un concurrent en Turquie, la société indépendante **GAR Co**.

Au sein du groupe **CIG**, **S Co** est responsable de la production, du marketing et des ventes de cigares au Moyen-Orient et en Asie.

La production de cigares est réalisée dans les usines de **Sub Co**, filiale à 100% de **S Co**, située en Amérique latine. **S Co** fournit les matières premières à **Sub Co** et reste propriétaire des matières premières durant tout le processus de production. La filiale **Sub Co** peut être considérée comme un façonnier (fabricant sous contrat).

La production de cigares requiert des feuilles à cigare de bonne qualité. La qualité du tabac des feuilles à cigare, leur taille ainsi que leur épaisseur doivent être excellentes. En effet, la qualité des feuilles à cigare détermine très largement la qualité du cigare, bien que le coût des feuilles à cigare représente seulement une petite partie du coût total de production d'un cigare.

Jusqu'à fin 2010, **S Co** achetait les feuilles à cigare à son concurrent turc **GAR Co** au prix de \$ 7 les mille feuilles à cigare. La société **GAR Co** fait produire les feuilles à cigare par sa filiale située aux Philippines. Dans la mesure où la production de la société **GAR Co** ne requiert pas l'utilisation des capacités totales de l'usine de sa filiale philippine, elle vend des feuilles à cigare à ses concurrents parmi lesquels **S Co**.

En 2011, **S Co** crée une filiale à 100% en Thaïlande, **PSA Thaïlande**, afin de produire les feuilles à cigare. La matière première pour produire les feuilles à cigare est fournie par **S Co** qui reste propriétaire des matières premières durant le processus de production.

Les équipements industriels nécessaires à la production des feuilles à cigare sont mis à la disposition de **PSA Thaïlande** par **S Co** (sans aucune contrepartie financière pour **S Co**). **S Co** a acquis ces équipements industriels auprès d'une entreprise indépendante au prix de \$ 10 000 000. De même, le personnel de **S Co** gère le processus de production (y compris le contrôle qualité) dans les usines de **PSA Thaïlande**, sans aucune contrepartie financière.

La qualité et le volume des feuilles à cigare produites par **PSA Thaïlande** sont similaires à la qualité et au volume des feuilles à cigares fournies par la société **GAR Co**, le précédent fournisseur de **S Co**.

En 2011, **S Co** achète les feuilles à cigare à **PSA Thaïlande** au prix de \$ 7 les mille feuilles à cigare. Le prix a été déterminé par référence aux transactions effectuées avec la société **GAR Co** au cours de l'année 2010 (utilisation de la méthode du prix comparable sur le marché libre).

En 2013, la société **S Co** fait l'objet d'un contrôle fiscal au titre de l'année 2011. Dans le cadre de ce contrôle, l'administration fiscale turque examine les prix de transfert pratiqués entre **S Co** et **PSA Thaïlande** pour les feuilles à cigare.

Parmi les renseignements demandés par l'administration fiscale turque à la société **S Co**, figure le compte de résultat de **PSA Thaïlande** pour l'année 2011.

Le compte de résultat de **PSA Thaïlande** pour l'année 2011 présente les données suivantes :

Chiffre d'affaires	\$ 3 500 000 (500 millions de feuilles à cigare)
Coûts de production (1)	- \$ 1 750 000
Autres charges d'exploitation	- \$ 50 000
Résultat d'exploitation	\$ 1 700 000

(1) Les coûts de production n'incluent pas les coûts des équipements industriels ni les coûts salariaux du personnel de **S Co** chargé de superviser la production.

Eu égard aux fonctions exercées et aux risques assumés par la société **PSA Thaïlande**, l'administration fiscale turque considère que le prix payé par la société **S Co** à **PSA Thaïlande** pour les feuilles à cigare n'est pas conforme au principe de pleine concurrence. Selon l'administration fiscale turque, le prix de transfert aurait dû être calculé selon la méthode du coût majoré (marge brute sur les coûts de production) ou selon la méthode transactionnelle de la marge nette (marge nette sur les charges d'exploitation, c'est-à-dire coûts de production + autres charges d'exploitation).

En conséquence, l'administration fiscale turque notifie à **S Co** un redressement ayant pour conséquence de ramener le prix des 1 000 feuilles à cigare à \$ 3,85 au lieu des \$ 7 initialement facturés :

Coûts de production (2)	\$ 1 750 000	
Marge de 10%	+ \$ 175 000	
Chiffre d'affaires	\$ 1 925 000	
Coûts de production	- \$ 1 750 000	} Charges opérationnelles \$ 1 800 000
Autres charges d'exploitation	- \$ 50 000	
Résultat d'exploitation	\$ 125 000	

(2) Les coûts de production n'incluent pas les coûts des équipements industriels ni les coûts salariaux du personnel de **S Co** chargé de superviser la production.

La marge nette sur coûts de **PSA Thaïlande** est ainsi ramenée à 6.9% (\$125 000 / \$1 800 000).

L'administration fiscale turque notifie par ailleurs à la société **S Co** des intérêts de retard ainsi qu'une pénalité de 40%.

Sur les conseils de sa société mère, **PSA Thaïlande** demande à l'administration fiscale thaïlandaise de procéder à un ajustement corrélatif à hauteur du redressement notifié à **S Co**. Ladite administration fiscale refuse de procéder à un ajustement corrélatif et invite la société **PSA Thaïlande** à solliciter l'ouverture de la procédure amiable.

Selon l'analyse du secteur d'activité réalisée par l'administration fiscale thaïlandaise, la société **PSA Thaïlande** est le seul producteur de feuilles à cigare de la région. Selon cette même analyse, les fabricants de cigarettes réalisent une marge brute sur coûts de 13% et les fabricants de pipes réalisent une marge brute sur coûts de 16%. Par ailleurs, la qualité des feuilles à

cigare produites par **PSA Thaïlande** est confirmée comme étant identique à celle vendue par **GAR Co**, le précédent fournisseur de **S Co**.

De son côté, la société **S Co** demande l'ouverture de la procédure amiable auprès de l'autorité compétente turque sur le fondement de l'article 25 de la convention fiscale entre la Turquie et la Thaïlande (lequel comporte une clause d'arbitrage), aux fins d'éliminer la double imposition qu'elle supporte.

Travail à faire:

- **Les groupes 1 et 3, qui représentent l'autorité compétente turque, doivent rédiger un courrier à l'attention de l'autorité compétente thaïlandaise, reflétant leur position sur cette affaire. Les références aux paragraphes pertinents des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert seront appréciées.**
- **Les groupes 2 et 4, qui représentent l'autorité compétente thaïlandaise, doivent rédiger un courrier à l'attention de l'autorité compétente turque reflétant leur position dans cette affaire. Les références aux paragraphes pertinents des Principes de l'OCDE en matière de prix de transfert seront appréciées.**
- **Les groupes 1 et 3 remettent respectivement aux groupes 2 et 4 leur position dans cette affaire et vice versa. Après avoir pris connaissance des arguments développés par l'autre autorité compétente, chaque groupe prépare sa position en vue de la réunion de la commission mixte.**
- **Les autorités compétentes turque et thaïlandaise se rencontrent lors d'une commission mixte en Turquie afin d'évoquer le dossier et tenter d'éliminer la double imposition. Chacun des groupes devra désigner à cet effet un chef de délégation qui mènera les discussions.**
- **Au terme de la commission mixte, les autorités compétentes des deux Etats doivent rédiger et signer le compte-rendu de la réunion sur lequel figurera l'accord amiable auquel elles sont parvenues.**