

**LES ASPECTS PRIX DE TRANSFERT DES
RESTRUCTURATIONS D'ENTREPRISES ET DES
INCORPORELS**

23 - 26 février 2015

Gabon

Cas pratique n°1 sur les méthodes de détermination des prix de transfert

« Cool Shirt »

Enoncé

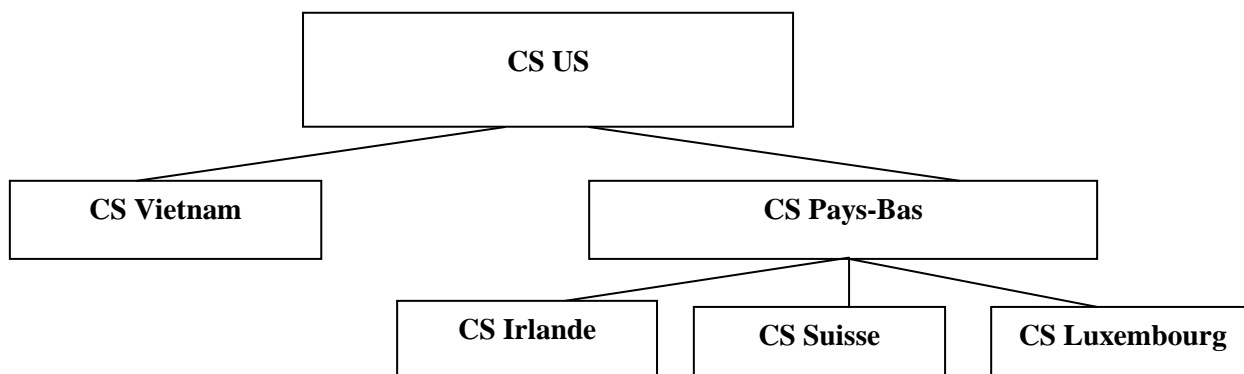
Le groupe Cool Shirt (ci-après "CS") est une entreprise multinationale spécialisée dans la fabrication et la vente en gros de deux types de tee-shirt : le tee-shirt X et le tee-shirt Y.

Les éléments du processus de fabrication et de distribution des deux types de tee-shirt sont les suivants:

- Les travaux préparatoires sur les 2 types de tee-shirt sont effectués par la société américaine CS US. Les deux types de tee-shirt sont fabriqués avec un tissu spécial conçu par la société américaine CS US :
 - Les tee-shirts X sont ensuite vendus à la société néerlandaise CS Pays-Bas. Cette dernière a en charge les travaux suivants sur les tee-shirts X : la double couture de chaque tee-shirt et le flochage sur chaque tee-shirt d'une image qui brille dans le noir.
 - Les tee-shirts Y sont ensuite vendus à la société vietnamienne CS Vietnam laquelle est chargée du flochage d'une image simple sur chaque tee-shirt.
- Les sociétés CS Pays-Bas et CS Vietnam sont chargées de l'emballage des tee-shirts et de leur conditionnement dans des cartons.
- Les tee-shirts X sont revendus à des sociétés européennes du groupe (CS Irlande, CS Suisse et CS Luxembourg) pour revente à des détaillants indépendants. Les entités européennes du groupe CS ne procèdent à aucune modification des tee-shirts. Elles enregistrent les commandes des détaillants, détiennent un petit stock de tee-shirts, prennent en charge la livraison et perçoivent les paiements.
- Les tee-shirts Y sont revendus à la société américaine CS US pour revente à des détaillants indépendants aux États-Unis. CS US ne procède à aucune modification des tee-shirts. Elle enregistre les commandes des détaillants, détient un petit stock de tee-shirts, prend en charge la livraison et perçoit les paiements.
- Les sociétés américaine, néerlandaise, vietnamienne et européennes du groupe CS n'ont en charge aucune autre opération que celles décrites supra.

Informations complémentaires :

La structure juridique du groupe CS est présentée infra. Toutes les sociétés du groupe sont détenues à 100% par leur société mère.



- ✓ Le tee-shirt X est vendu 50 € en Europe alors que le tee-shirt Y est vendu 40 \$ aux États-Unis.
- ✓ Les travaux réalisés par CS Pays-Bas sur les tee-shirts X sont très complexes et requièrent l'utilisation d'une technologie de pointe dont CS Pays-Bas détient la propriété. La société CS Pays-Bas a acquis et installé ses propres machines pour appliquer sur les tee-shirts X l'encre qui brille dans le noir.
- ✓ La société CS Pays-Bas supporte avec la société américaine CS US les coûts de garantie en cas de défaut sur les tee-shirts X survenant la première année suivant l'achat par le client.
- ✓ Le design des deux types de tee-shirt est développé par la société américaine CS US, y compris la conception des images qui sont floquées sur les deux types de tee-shirt.
- ✓ Le flochage de l'image sur les tee-shirts Y est un processus relativement simple. La technologie utilisée par CS Vietnam a été conçue par la société CS US et toutes les matières premières utilisées sont fournies gratuitement par CS US.
- ✓ Les prix à chaque étape du processus de production sont imposés par le directeur fiscal du groupe CS aux États-Unis, lequel considère que les sociétés CS Pays-Bas et CS Vietnam exercent une activité similaire et doivent donc être rémunérées de la même façon. En conséquence, CS Pays-Bas et CS Vietnam reçoivent le même niveau de rémunération pour leur activité c'est-à-dire qu'elles achètent les tee-shirts à un prix identique auprès de CS US et qu'elles les vendent respectivement aux sociétés européennes du groupe et à CS US à un prix identique.
- ✓ Les résultats du groupe CS sont très profitables dans leur ensemble. La rentabilité des entités du groupe CS au cours des trois derniers exercices est la suivante:
 - CS Pays-Bas a réalisé un bénéfice avant impôts égal à 3% du chiffre d'affaires ;
 - CS Vietnam a réalisé un bénéfice avant impôts égal à 20% du chiffre d'affaires ;
 - Le bénéfice avant impôts de chacune des entités européennes du groupe varie entre 10 et 15% du chiffre d'affaires ;
 - CS US a réalisé un bénéfice avant impôts égal à 20% du chiffre d'affaires.
- ✓ Les coûts de la main d'œuvre et des frais généraux aux Pays-Bas sont nettement supérieurs à ceux du Vietnam.
- ✓ Le directeur fiscal de CS US a une connaissance très limitée des prix de transfert. En conséquence, aucune analyse des prix de transfert n'a été effectuée ni aucune documentation sur les prix de transfert n'a été préparée. Selon le directeur fiscal du groupe, les prix de transfert ont peu d'importance dans la mesure où tout redressement effectué dans un pays donnera lieu à un ajustement corrélatif dans l'autre pays partie à la transaction de telle sorte que le groupe CS ne supportera aucune double imposition économique.
- ✓ Aucun des deux types de tee-shirt ne comporte un logo ou une marque qui pourrait être considéré comme un actif incorporel de valeur.

Questions:

- 1. Sur la base des informations figurant dans l'énoncé, identifiez au moins deux problématiques de prix de transfert au sein du groupe CS.**
- 2. Après plusieurs entretiens avec le directeur fiscal du groupe CS, vous êtes parvenu à le convaincre que le groupe CS fait face à des risques considérables en matière de prix de transfert. En conséquence, ce dernier vous demande conseil pour les transactions intra-groupe concernant la société CS Pays-Bas (achat des tee-shirts X auprès de CS US et revente des tee-shirts aux sociétés européennes du groupe) et la société CS Vietnam (vente des tee-shirts Y à CS US) notamment sur les méthodes de détermination des prix de transfert à appliquer pour chacune des transactions.**
- 3. L'application de la méthode transactionnelle de la marge nette aux entités européennes du groupe est évoquée avec le directeur fiscal du groupe. Il est prêt à l'accepter et vous demande de bien vouloir l'appliquer auxdites sociétés. Vous indiquez au directeur fiscal du groupe CS que l'application de la méthode transactionnelle de la marge nette nécessite la recherche de sociétés comparables afin de déterminer les marges de pleine concurrence. Le directeur fiscal vous répond que la recherche de sociétés comparables n'est pas nécessaire car il dispose d'informations sur les marges moyennes de l'industrie qui peuvent être utilisées à titre de comparaison. Indiquez si vous partagez ou non le point de vue du directeur fiscal du groupe CS et pourquoi.**
- 4. Après avoir assisté à une conférence sur la gestion du risque fiscal, le directeur fiscal du groupe vous contacte et vous demande votre aide pour traiter les risques prix de transfert au sein du groupe CS. Quel type de documentation devrait être mis en place au sein du groupe CS afin de justifier les prix des transactions intra-groupe?**