

**PRIX DE TRANSFERT**

**15 - 19 février 2016**

**Dakar - Sénégal**

**Cas pratique n°2 sur les méthodes de détermination des prix de transfert**

**« Groupe B »**

## Énoncé

Vous êtes en charge du contrôle fiscal de la société B UK, filiale européenne du groupe B, pour la période 2010-2011.

### 1. Présentation du groupe

La société B Canada est la société mère d'un groupe multinational canadien B, spécialisé dans le secteur industriel des machines-outils. Le groupe B opère principalement en Amérique latine, en Europe, et en Asie-Pacifique. Il est l'un des leaders mondiaux pour la technologie qu'il développe.

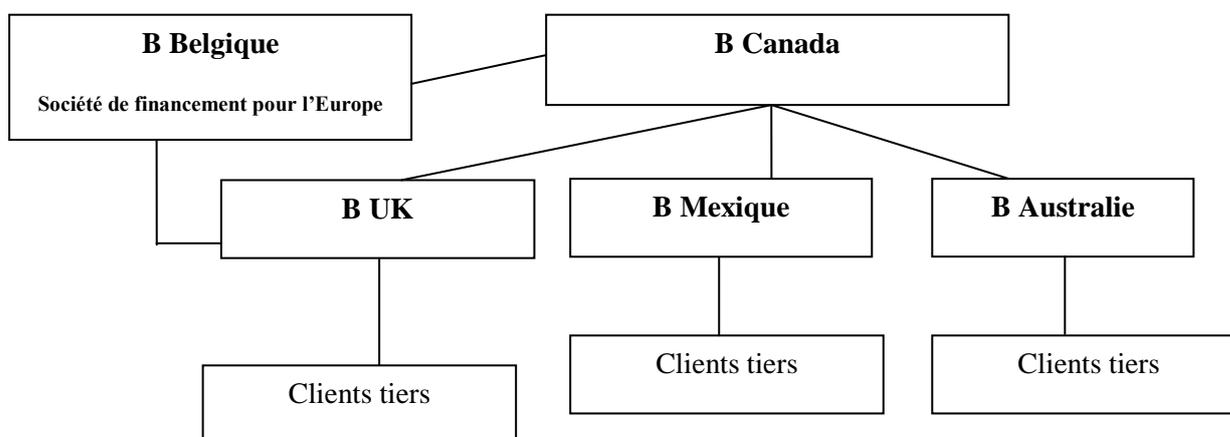
La société B Canada exerce des fonctions de quartier général comprenant les activités de fabrication et de recherche-développement. Elle exerce également des fonctions de distribution sur le territoire canadien.

Pour les zones géographiques « Europe », « Asie » et « Amérique latine », la commercialisation des produits du groupe Cosmos est assurée exclusivement par des distributeurs appartenant au groupe.

Les transactions intragroupe présentées dans la documentation prix de transfert comprennent les ventes de produits de la société B Canada aux filiales de distribution.

Afin de financer son activité en Europe, le groupe B a créé une filiale de financement en Belgique, la société B Belgique.

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



### 2. Présentation de la politique de prix de transfert

La société B UK a communiqué à l'administration fiscale britannique sa politique de prix de transfert.

#### 2.1. Analyse fonctionnelle de la société mère B Canada

##### **- Actifs incorporels**

La société B Canada détient l'ensemble des actifs incorporels (brevets et marque) du groupe. La marque et les brevets sont inclus dans le prix des produits finis vendus à B UK.

### **- Recherche-développement**

La recherche-développement (R&D), nécessaire à l'évolution technologique permanente des produits, est assurée uniquement par B Canada. La filiale britannique B UK ne supporte aucun coût de R&D. La R&D est intégrée dans le prix des produits finis vendus à la société B UK.

### **- Marketing**

La société B Canada exerce la fonction relative à la stratégie marketing.

### **- Garantie**

La société B Canada accorde à la société B UK une garantie sur les matériels qu'elle lui vend, tout comme à ses deux autres filiales, B Australie et B Mexique.

La société B Canada est donc considérée, dans la documentation des prix de transfert, comme un entrepreneur principal assumant les fonctions stratégiques, supportant la majorité des risques et détenant les actifs incorporels les plus importants.

## **2.2. Analyse fonctionnelle de la société de distribution B UK**

### **- Fonction vente et distribution**

La société B UK a pour fonction principale la distribution sur le marché britannique des produits fabriqués par B Canada. Ce rôle de distributeur exclusif du groupe B au Royaume-Uni implique également la réalisation de prestations de services directement liées aux produits vendus.

En effet, l'activité de distribution nécessite à la fois des commerciaux chargés de prospecter la clientèle, mais également du personnel technique (dont une vingtaine d'ingénieurs), chargés d'installer les produits chez les clients, de les entretenir ou de les dépanner.

La société B UK supporte le risque du marché sur la période vérifiée. La société B UK fixe ses prix librement, et le fait généralement en fonction du niveau supportable par le marché. Elle opère sur un marché très concurrentiel, ses principaux concurrents sont des filiales de grands groupes.

### **- Fonction marketing**

La société B UK supporte uniquement les dépenses de marketing au plan local. Ces dépenses concernent notamment la prise en charge de frais de salons organisés au Royaume-Uni. Il s'agit de dépenses à faible valeur ajoutée.

### **- Risque de change**

La société B UK ne supporte aucun risque de change.

### **- Risque de stock :**

La société B UK ne supporte quasiment pas de risque de stock. En effet, la société B UK s'assure de la vente des machines-outils auprès de clients tiers avant d'en passer commande à la société B Canada.

Il est précisé que pour financer son besoin en fonds de roulement, la filiale recourt à la société B Belgique qui lui prête des sommes au taux d'intérêt de 7 %. Ce taux n'a pas fait l'objet d'une documentation de prix de transfert.

La documentation des prix de transfert stipule que B UK exerce **une fonction de distribution à risque limité, dite de routine**, sans risque de stock puisque les produits sont livrés directement aux clients par les usines du groupe.

### 2.3 Mise en œuvre de la politique de prix de transfert

Les résultats de la société UK depuis sa date de création sont les suivants :

K €	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CA	580 800	460 900	374 380	615 000	558 400	180 000	90 700	45 100
RE	2 125	- 395	- 563	6 321	-2 252	-5 400	-6 148	-9 081
RE/CA	0.36 %	- 0,08%	- 0,15%	1,02%	-0,40%	-3%	-6,77%	-20,13%

Pour la vente de produits, la documentation des prix de transfert indique que les prix de transfert sont, dans un premier temps, établis sur la base des marges brutes budgétées. La rentabilité attendue pour chaque filiale du groupe, et donc pour B UK, est, quant à elle, validée en utilisant la méthode transactionnelle de la marge nette.

L'indicateur de profit retenu pour l'analyse économique est la marge opérationnelle, qui correspond au ratio Résultat d'exploitation (RE) / Chiffre d'affaires (CA).

La justification de l'indicateur de profit retenu pour la filiale B UK repose sur une analyse de comparabilité à partir d'un panel européen, couvrant la période 2004-2006, qui sert à tester les exercices 2010 et 2011.

Pour la distribution en Europe, l'analyse de comparabilité a restitué un panel de **36 sociétés** qui commercialisent du petit outillage et une fourchette de pleine concurrence qui se présente comme suit :

Comparables	Moyenne
Marge nette	2004-2006
1er Quartile	3,8 %
Médiane	6,1 %
3ème Quartile	9,5 %

Lors de vos nombreux échanges concernant la rémunération globale de la société B UK, le Directeur fiscal reprend les arguments que le PDG canadien du groupe lui a tenus, à savoir que les prix de transfert sont déterminés au jour le jour, sur la base d'une marge brute allouée aux distributeurs. Il s'agit d'une décision de gestion du groupe qui selon lui ne peut faire l'objet d'une critique en matière de prix de transfert. Si la filiale britannique apparaît sous rémunérée en terme de marge nette au regard de l'intervalle de pleine concurrence tel qu'il ressort de l'étude prix de transfert présentée, c'est de la responsabilité de la filiale britannique qui ne maîtrise pas assez ses coûts de distribution, et notamment ses coûts de personnels. La rémunération de B UK est donc de pleine concurrence, il ne s'agit pas d'un problème de prix de transfert. Le Directeur fiscal précise par ailleurs qu'un distributeur de routine n'est pas à l'abri des pertes. Enfin, le directeur fiscal de la filiale B UK vous précise qu'en matière de financement, la société n'est pas tenue d'établir une documentation des prix de transfert.

**Questions :**

- 1. Identifiez les problématiques de prix de transfert au sein du groupe B Canada. Selon vous, la société B UK est-elle correctement rémunérée ? Vos réponses devront être justifiées.**
- 2. Après plusieurs entretiens avec le directeur fiscal de la filiale B UK, vous êtes parvenu à le convaincre que la société fait face à des risques en matière de prix de transfert. En conséquence, ce dernier vous demande conseil pour les transactions intragroupe avec la société B Canada pour l'activité de distribution.**
- 3. Le Directeur fiscal est prêt à suivre votre position mais vous précise que la politique de prix de transfert telle qu'elle est réellement appliquée par la société B UK, ainsi que par l'ensemble du groupe, est décidée par la société mère au Canada et non par les filiales. B UK n'étant pas responsable, le service ne peut donc lui faire aucune critique. Indiquez, en justifiant votre réponse, si vous partagez ou non le point de vue du directeur fiscal de B UK.**
- 4. Concernant les transactions financières avec la société B Belgique, le Directeur fiscal de B UK vous demande quel type de documentation il doit produire.**
- 5. Quelle question devez-vous vous poser face au schéma particulier qui consiste pour le groupe canadien B à interposer une filiale de financement en Belgique ? Selon vous, quel risque particulier pourrait encourir la société B UK lorsqu'elle verse des intérêts à la société B Belgique?**