

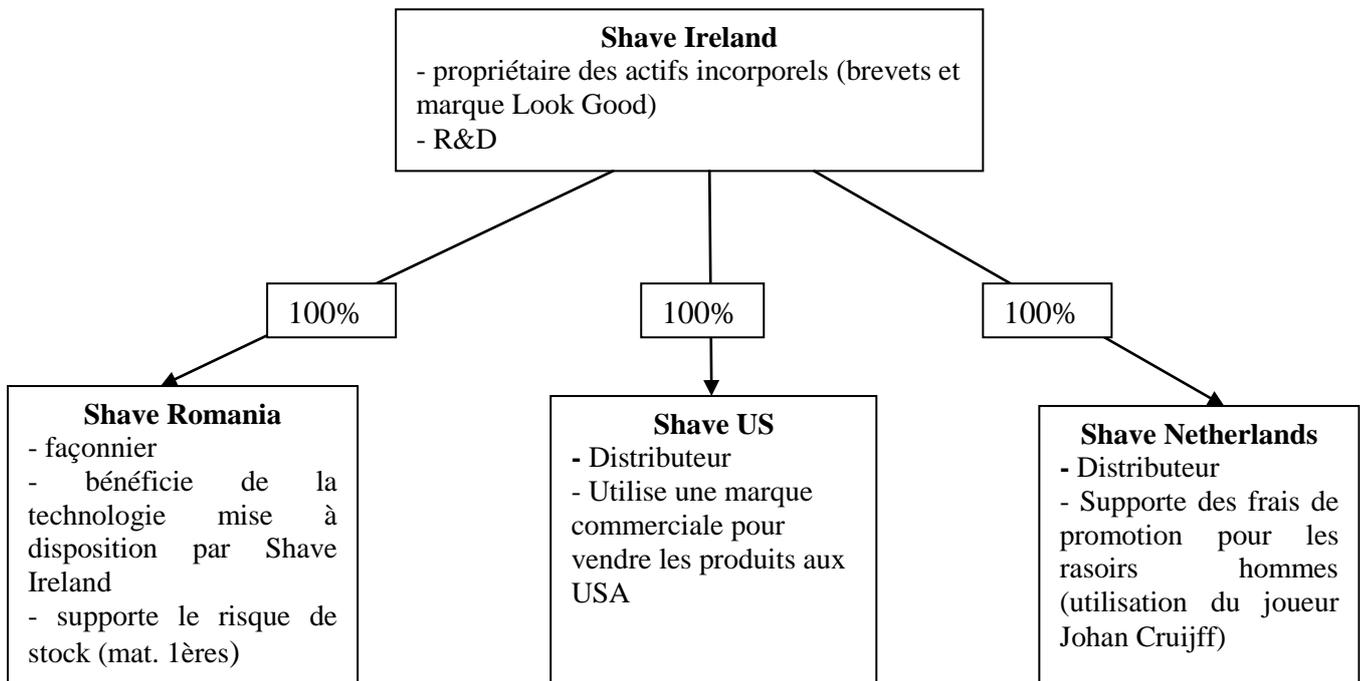
PRIX DE TRANSFERT

15 - 19 février 2016

Dakar - Sénégal

**Eléments de corrigé du cas pratique n°1
("Shave")**

Question 1: Faire un organigramme du groupe Shave faisant apparaître les fonctions exercées par les entreprises du groupe.



Question 2 : Listez les transactions entre entreprises associées au sein du groupe Shave.

- ✓ Shave Ireland – Shave Romania
- ✓ Shave Ireland – Shave US
- ✓ Shave Ireland – Shave Netherlands

Question 3 : Quelle entité sélectionneriez-vous comme partie testée pour examiner les transactions entre les sociétés Shave Ireland et Shave Romania et pour quelles raisons? Indiquez la méthode la plus appropriée pour déterminer le prix de pleine concurrence des transactions entre Shave Ireland et Shave Romania et les raisons de ce choix. Quel type de comparables utiliseriez-vous pour tester le caractère de pleine concurrence des prix de transfert pratiqués entre ces deux sociétés ?

La partie testée est Shave Romania car d'une part, elle exerce des fonctions simples et n'apporte aucune contribution de valeur aux produits et d'autre part, c'est l'entreprise pour laquelle une méthode de prix de transfert peut être appliquée de la manière la plus fiable et pour laquelle les comparables les plus fiables peuvent être trouvés.

La méthode la plus appropriée est la méthode du coût majoré (cost-plus) car Shave Romania agit comme un façonnier (prestataire de services) et exerce des fonctions simples de production.

Afin de tester le caractère de pleine concurrence de la rémunération de Shave Romania, il conviendra de sélectionner dans la base de données des façonniers (stocks très faibles) et d'affiner la sélection par des recherches sur internet.

Question 4 : Indiquez la méthode la plus appropriée pour déterminer le prix de pleine concurrence pour les transactions entre les sociétés Shave Ireland et Shave US et précisez les raisons de ce choix.

La méthode qui semble la plus appropriée est la méthode transactionnelle de la marge nette ou la méthode du partage des bénéfices. La méthode du prix de revente n'est pas applicable au cas d'espèce car la société Shave US apporte de la valeur au produit => utilisation d'une marque différente pour commercialiser les produits sur le territoire américain.

Il conviendrait à cet égard de s'intéresser aux termes du contrat entre les sociétés Shave Ireland et Shave US afin de déterminer si la fonction marketing exercée par Shave US est une fonction de routine ou une fonction importante et laquelle des deux sociétés supporte les coûts de « rebranding ».

Question 5 : Indiquez les raisons pour lesquelles il convient ou non d'agréger les transactions sur les rasoirs pour hommes et les transactions sur les rasoirs pour femmes lors de l'application du principe de pleine concurrence aux transactions entre les sociétés Shave Ireland et Shave Netherlands.

Selon les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transaction (cf. § 3.9), le principe de pleine concurrence doit être appliqué transaction par transaction. Au cas d'espèce, les transactions ne sont pas comparables dans la mesure où d'une part, les rasoirs pour femmes n'ont été introduits sur le marché néerlandais qu'en 2012 ; d'autre part, ils ne comportent aucune marque commerciale et enfin, l'entité néerlandaise supporte des frais de promotion pour la vente des rasoirs pour hommes sur le territoire néerlandais.

Question 6 : Votre opinion serait-elle différente selon que vous vous placez du point de vue du contribuable, de l'avocat fiscaliste ou de l'administration fiscale ?

En principe non. Cela étant, il peut être intéressant, pour mieux comprendre les faits et circonstances du cas, de l'examiner sous différents angles.