



LES PRIX DE TRANSFERT
10 - 13 mars 2014
Dakar

Proposition de corrigé
Cas pratique n°3
(« Cas HealthProducts »)

Première partie

Question 1:

La marge réalisée par la société HealthProducts ne lui permet pas de couvrir ses charges et a fortiori de réaliser un bénéfice (marge nette négative). En outre, sa marge brute s'est considérablement détériorée alors même que le chiffre d'affaires n'a cessé d'augmenter (+9% et +17%) et que les frais de distribution sont restés constants.

Compte tenu de ces observations, ce dossier peut être proposé en contrôle.

Question 2 :

- la documentation justifiant la méthode de prix de transfert appliquée ;
- la justification des pertes réalisées par la société ;
- les contrats conclus avec la société mere et le prestataire du service public de la santé;
- l'analyse fonctionnelle ;
- et tout autre document afférent aux transactions intra-groupe réalisées avec la société Health Products Inc.

Question 3 :

S'agissant d'un distributeur, la méthode la plus appropriée est celle du prix de revente.

La partie testée est la société HealthProducts SA.

Deuxième partie

Question 1 :

La marge brute proposée par le contribuable n'est pas acceptable car elle ne permet de couvrir les frais de distribution et les autres coûts de la société.

Question 2 :

La méthode du prix de revente suppose de comparer des fonctions exercées, des risques encourus et des produits vendus. Or, l'échantillon proposé par le contribuable comprend des entreprises qui ne sont pas comparables à la société HealthProducts en termes de fonctions, de risques et de produits commercialisés, ce qui justifie l'écart observé dans les marges brutes et les marges nettes.

Question 3 :

a) Entreprises sélectionnées par le contribuable qui peuvent être retenues dans l'échantillon :

A, E, G, I, L, M, N, O, P

b) Entreprises sélectionnées par le contribuable qui sont à exclure de l'échantillon :

B : Vente de médicaments (secteur réglementé) ; C : Activité de holding ; D : société dépendante qui fait partie du groupe D ; F : vente au détail ; H : fabricant ; J : société américaine ; K : Activité de services ; Q : Activité de vente et de services ; R : Hard discounter ; S : pas d'information.

c) Utilisation d'un échantillon plus réduit

En retenant un échantillon plus réduit, on obtient les résultats suivants :

	Marge brute moyenne 2012-2013	Marge nettemoyenne 2012-2013
Population	9	9
Minimum	8,50%	1,00%
Quartile inférieur	14,50%	2,00%
Médiane	22,00%	5,00%
Quartile supérieur	34,50%	7,00%
Maximum	56,00%	12,50%

Calcul des rehaussements

HealthProducts SA (en centaine de millier d'euro)	2012	2013	2014
Chiffred'affaires	168	183	214
Marge brute avantrehaussement	16	15	1
Taux marge brute médian	22,00%	22,00%	22,00%
Marge brute après rehaussement	37	40	47
Rehaussement	21	25	46
- Frais de distribution	-20	-19	-21
- Autrescoûts	-12	-12	-13
Résultatd'exploitationajusté	5	9	13
Taux marge netteajusté	3,00%	5,00%	6,00%