


Atelier ONU-ATAF sur le Prix de transfert
Aspects administratifs et développements récents
 Ezulwini, Swaziland
 4-8 décembre 2017


AFRICAN TAX ADMINISTRATION FORUM
FORUM SUR L'ADMINISTRATION FISCALE AFRICAINE

ACTIFS INCORPORELS ET SERVICES:
Exemple
Mercredi, 6 décembre 2017
16h00 – 16h30



Groupe de vente au détail

Le but de cet exemple est de présenter es types de problèmes communs qui peuvent émerger des cas de prix de transfert concernant un group d'entreprises liées dans le secteur mondial de la vente au détail.

Chaque participant doit tenir compte des faits de ce cas et être prêts à débattre des questions posées

2

Faits pertinents

- Retailco est une entreprise soeur d'un groupe multinational. Elle est enregistrée dans le pays A et opère une entreprise prospère faisant dans la vente de vêtements et de produits ménagers dans le pays A depuis les 8 dernières années. Elle atteint des marges de bénéfices opérationnels d'environ 8 pourcents des ventes, les plus élevées dans l'industrie des vêtements dans le pays A.
- Retailco a développé un modèle commercial unique et des systèmes informatiques sophistiqués pour soutenir le modèle. Il achète les excédants de stock à des prix réduits. Lesdits stocks sont ensuite redistribués à travers des points de vente entièrement acquis. Les points de vente ont peu à dire sur la nature des stocks de produits. La direction centrale envoie les excédants de produits vers les points de vente aussitôt qu'elle les reçoit des fournisseurs, suivant des algorithmes propriétaires.

3

Faits pertinents

- Deux éléments sont clés dans la réussite de Retailco:
 - La volonté de la société d'acheter les excédants de produits à des taux fixes en espèces et de garantir que Retailco ne renverra pas de produits non-vendus aux fournisseurs, à condition que ceux-ci soient livrés en bon état. Cela permet aux acheteurs de Retailco de conclure leurs affaires rapidement et garantit aux fournisseurs un marché pour leurs produits, en plus du fait qu'ils n'ont pas à fournir de financement à leurs clients.
 - Retailco observe une politique stricte dans la fixation des prix dans ses boutiques, sur intervalles de cinq jours, suivant des algorithmes propriétaires strictement respectés. Les prix des produits non-vendus sont continuellement réduits selon l'agorythme propriétaire. Les produits réduits cinq fois sont donnés aux organisations charitables. Cette approche signifie que Retailco stocke continuellement des marchandises de marque et continue de réduire les prix, ce qui crée une mentalité de chasse au trésor chez les clients.

4

Faits pertinents

- Du fait qu'il existe constamment un mélange de produits divers dans les boutiques de Retailco, ce dernier fait très peu de plus publicité ou n'en fait pas du tout. Ces coûts totaux de publicité sont très faibles et tous les campagnes publicitaires se focalisent sur le modèle de « la chasse au trésor » de Retailco et la promotion de la marque.

5

Faits pertinents

- En 2015, Retailco décide d'étendre ses affaires au pays B. Il acquiert un petit détaillant moins cher appelé Bargainco dans un Pays B. Bargainco a cinq points de vente dans une seule zone métropolitaine et était au bord de la faillite au moment de l'acquisition.
- Retailco envoie plusieurs douzaines d'employés dans le Pays B pour six mois pour effectuer une conversion des boutiques Bargainco selon le modèle Retailco. Les programmes informatiques et les algorithmes d'achat et de fixation de prix de Retailco sont adoptés par Bargainco. Bargainco augmente le nombre de points de vente dans le pays B à 50, à travers huit zones métropolitaines dès fin 2016.

6

Faits pertinents

- Bargainco continue d'utiliser le nom Bargainco dans toutes ses boutiques. Il n'adopte pas la marque Retailco. Cependant, il se décrit dans ses publicités comme « Bargainco, une compagnie de Retailco ».
- Bargainco maintient son propre personnel d'achat, ses usines, ses relations commerciales et ses employés. Suite à la conversion qui a duré six mois, certains membres de la direction de Bargainco auront préalablement travaillé à Retailco dans le pays A, mais d'autres membres de la direction de Bargainco auront été recrutés d'autres détaillants du Pays B.

7

Faits pertinents

- Alors que les acheteurs de Bargainco négocient l'achat d'environ 70 pourcents des produits que vend Bargainco, Certains des fournisseurs de Bargainco sont aussi les fournisseurs de Retailco.
- Retailco donne à Bargainco le droit de tirer aussi parti des achats de Retailco. Ainsi, lorsque Retailco achète des produits, Bargainco, à sa discrétion, peut obtenir jusqu'à 15% des produits achetés par Retailco aux frais de ce dernier. Ces achats représentent 30% des achats de produits de Bargainco.
- Tous les systèmes informatiques de Bargainco fonctionnent sur les ordinateurs de Retailco situés dans le centre de données du siège de Retailco dans le pays A. Bargainco paye 10 pourcents des frais de maintien du centre de données de Retailco.

8

Faits pertinents

- En 2015 et 2016 Retailco n'a facturé Bargainco pour aucun service ou actifs incorporels autre que le paiement de 10% des frais de traitement de données de Retailco.
- La rentabilité de Bargainco s'est graduellement améliorée en 2015 et 2016. Au terme de 2016, Bargainco avait un bénéfice d'exploitation de 5% de ses ventes, alors qu'au moment de l'acquisition, la société perdait de l'argent chaque mois et était sur le bord de la faillite.

9

Faits pertinents

- En 2017, Retailco commence à facturer Bargainco un montant égal à 2 pourcents des ventes annuelles de Bargainco. Les frais sont décrits dans un accord signé entre Retailco et Bargainco comme paiement de biens incorporels de Retailco notamment les modèles commerciaux, les programmes informatiques, les algorithmes et les systèmes, comme services fournis par Retailco à Bargainco.

10

Questions

- Retailco a-t-il fourni des biens incorporels de valeur à Bargainco pour lesquels des paiements devraient être effectués?
- Si oui, quels sont les biens incorporels fournis?
- Retailco a-t-il fourni des services de valeur à Bargainco pour lesquels des paiements devraient être effectués?
- Si oui, quels sont les biens services fournis?
- Etait-il normal pour Bargainco de ne pas effectuer de paiements pour les incorporels et les services, autres que les frais relatifs aux systèmes informatiques, en 2015 et 2016?
- Etait-il normal pour Retailco de facturer Bargainco à hauteur de 2 pourcents des ventes en début 2017?

11

Questions

- Quelles méthodes de prix de transfert peut-on utiliser pour déterminer le montant adéquat du prix des biens incorporels et des services?
- Si vous étiez l'administration fiscale du pays A, quelle position adopteriez-vous en contrôlant Retailco?
- Si vous étiez l'administration fiscale du pays B, quelle position adopteriez-vous en contrôlant Bargainco?
- Quelles informations supplémentaires souhaiteriez avoir pour résoudre ce cas?

12