

FCR Law

Fleury, Coimbra
& Rhomberg Advogados

L'exportation de logiciels vers le Brésil

Novembre 2022

1. Importation de services (partie 1)

| Transaction | Importation de services techniques (y compris logiciels) | Importation de services non techniques |
|-------------------------|---|--|
| <p>Fiscalité</p> | <p>- Transaction soumise à une imposition particulièrement élevée.</p> <p>- <i>Service dépendant d'une expertise technique ou impliquant une assistance administrative ou des conseils, effectué par des professionnels indépendants ou ayant un contrat de travail, ou résultant de structures automatisées au contenu technologique clair.</i> (Art. 17, II, a, IN RFB n. 1.455/2014).</p> <p>- Impôts brésiliens sur l'importation de services techniques (dont l'importateur brésilien est redevable) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impôt sur le revenu à la source (IRRF) diminué de 15% à 10% en vertu de la convention de double imposition Brésil/Belgique, art. 7 (bénéfices commerciaux). • 10% CIDE (sans possibilité de déduction d'impôt). • 9,25% PIS/COFINS (pouvant en principe faire l'objet d'une déduction d'impôt) – pour les exports au Brésil ou à l'étranger avec un résultat au Brésil. • 2% à 5% ISS (sans possibilité de déduction d'impôt). • 0,38% IOF (sans possibilité de déduction d'impôt). | <ul style="list-style-type: none"> - Ce n'est que dans de rares cas que les services importés <u>ne peuvent pas</u> être classés comme services techniques. L'un des rares cas d'application est la représentation commerciale. - Impôts brésiliens sur l'importation de services non techniques (à la charge de l'importateur brésilien) : • L'article 7 de la convention de double imposition Brésil/Belgique élimine l'imposition IRRF (bénéfices commerciaux). • 9,25% PIS/COFINS (pouvant en principe faire l'objet d'une réduction d'impôt pour l'importateur). • 2% à 5% ISS (sans possibilité de déduction d'impôt). • 0,38% IOF (sans possibilité de déduction d'impôt). |

1. Importation de services (partie 2)

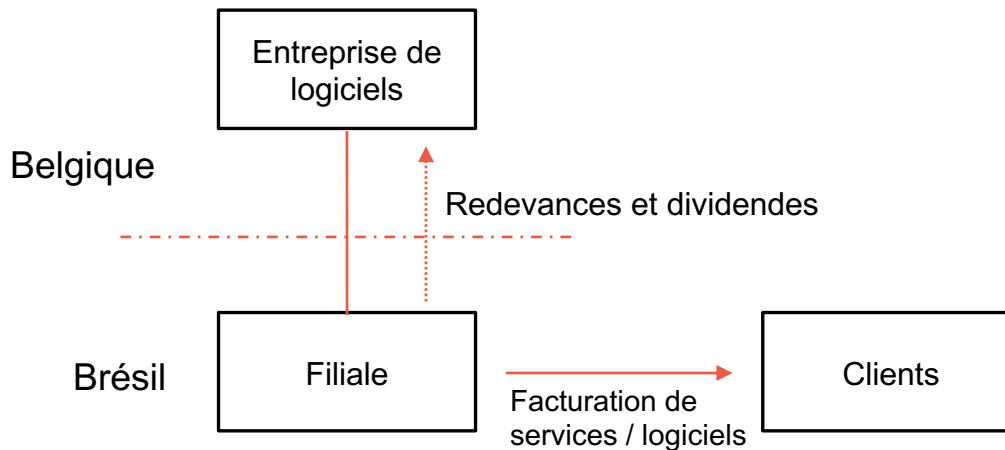
| Importation de services techniques (y compris logiciels) | Importation de services non techniques |
|---|---|
| <p>- Charge totale au Brésil : 31,63% - 34,63%.</p> <p>- Dont éventuellement déductible de l'impôt au Brésil : 9,25%.</p> | <p>- Charge totale au Brésil : 11,63% - 14,63%.</p> <p>- Dont éventuellement déductible de l'impôt au Brésil : 9,25%.</p> |

2. Catégories usuelles de logiciels importés

| Transaction | Importation de logiciels embarqués | Importation de logiciels sur mesure et SaaS |
|-------------------------|--|--|
| <p>Fiscalité</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Est dit logiciel embarqué un logiciel indispensable au fonctionnement d'un équipement/d'une machine importé(e). - Taxé avec l'équipement/la machine en tant que bien, selon la classification fiscale : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Taxe à l'importation (II) : aux frais de l'importateur. ➤ Taxe sur les produits industriels (IPI) : en principe déductible par l'importateur. ➤ Cotisations sociales (PIS/COFINS) : en principe déductibles par l'importateur. ➤ Cotisations sociales supplémentaires à l'importation (COFINS) : si applicable (aux frais de l'importateur). ➤ Taxe sur le chiffre d'affaires (ICMS) : en principe déductible de l'impôt de l'importateur. ➤ Taxe Siscomex : aux frais de l'importateur. - Logiciel comprenant des <u>fonctions supplémentaires</u> (à celles qui sont essentielles) : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Examiner si une facturation séparée (c'est-à-dire l'importation de logiciels en tant que service technique, séparément de l'importation de marchandises) pourrait être avantageuse sur le plan fiscal. | <ul style="list-style-type: none"> - Logiciel sur mesure : logiciel développé à la demande du client selon les spécifications de ce dernier. Exemple : une entreprise belge est chargée de créer un logiciel spécifique pour une entreprise brésilienne. - SaaS (Software as a Service) : solution intégrée de logiciel, de serveur et de traitement de données. Exemples : Dropbox, DocuSign, Netflix. - Pour les autorités fiscales, ces deux catégories de logiciels représentent une <u>importation de services techniques</u>. |

3. Possibilités de structuration lors de l'importation de logiciels

3.1. Création d'un établissement pour la facturation sur place – Considérations générales



- Création d'une filiale brésilienne pour la facturation locale du logiciel ;
- Avantages:
 - Paiement vers la Belgique de dividendes exonérés d'impôts et redevances relativement peu imposées au Brésil.
 - Effets positifs pour les clients brésiliens : facture brésilienne "*nota fiscal*", pas de bureaucratie auprès de la banque centrale, pas d'impôts supplémentaires, facturation du logiciel en monnaie locale, "engagement" sur le marché brésilien.
 - Facile à créer, à gérer, à développer ou à dissoudre.
- Inconvénients:
 - Créer et gérer une filiale au Brésil.

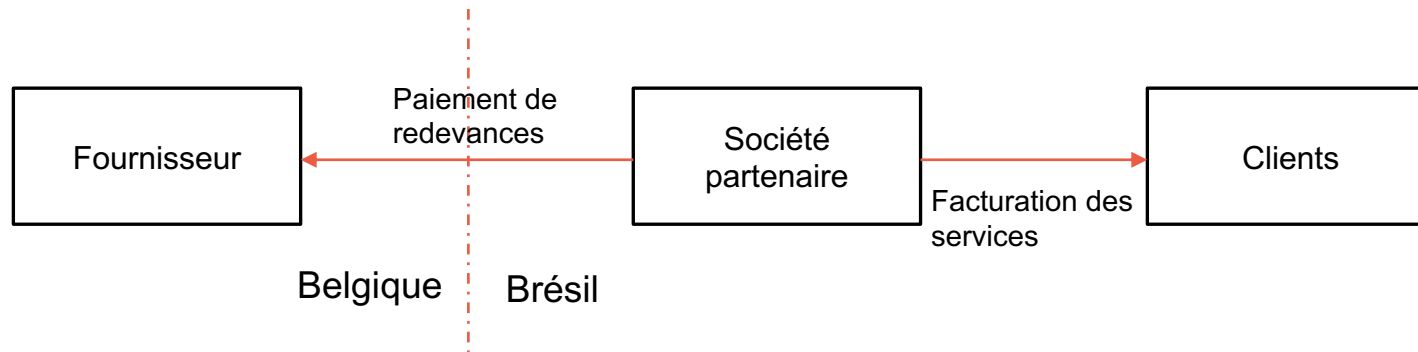
3. Possibilités de structuration lors de l'importation de logiciels

3.1. Création d'un établissement pour la facturation sur place – Fiscalité

- Paiement de dividendes du Brésil vers la Belgique : exonéré d'impôt.
- Droits de licence pour la distribution de la technologie/logiciel/plateforme SaaS (redevances) vers la Belgique :
 - **10%** d'impôt sur le revenu à la source (IRRF) : la convention de double imposition réduit le taux d'imposition dont la société brésilienne est redevable, de 15% à 10%.
 - **2% à 5%** d'impôt sur les services (ISS) : contesté, mais perçu par les autorités ; à payer par la société brésilienne et ne pouvant faire l'objet d'une déduction d'impôt.
 - **0,38%** Impôt sur les transactions financières (IOF) : à payer par la société brésilienne, ne pouvant faire l'objet d'une déduction d'impôt.
- Imposition de la filiale brésilienne - choix du régime d'imposition le plus approprié au Brésil :
 - Dans le régime de la marge bénéficiaire fictive, on peut supposer une imposition d'environ **15-19%** du chiffre d'affaires ; dans ce cas, il convient de maximiser le paiement vers la Belgique sous forme de dividendes.

3. Possibilités de structuration lors de l'importation de logiciels

3.2. Rémunération de la société belge par des redevances versées par une société partenaire établie au Brésil



- Une entreprise belge concède des droits de distribution sous licence à une société partenaire basée au Brésil. Celle-ci facture les clients sur place et verse des redevances à l'entreprise belge.
- Alternative pour les entreprises qui ont l'intention de développer la distribution au Brésil.
- Avantage pour les clients brésiliens souhaitant une facture locale (« *nota fiscal* ») ou payer en monnaie locale.
- Plus efficace sur le plan fiscal que l'importation directe de logiciels pour les clients brésiliens.

3. Possibilités de structuration lors de l'importation de logiciels

3.2. Rémunération de l'entreprise belge par des redevances versées par une société partenaire établie au Brésil

- Charge fiscale plus faible par rapport à l'importation directe de logiciels :
 - **10%** d'impôt sur le revenu à la source (IRRF) : la convention de double imposition réduit le taux d'imposition dont la société brésilienne est redevable, de 15% à 10%.
 - **2% à 5%** d'impôt sur les services (ISS) : contesté, mais perçu par les autorités ; à payer par la société brésilienne, non déductible fiscalement.
 - **0,38%** Impôt sur les transactions financières (IOF) : à payer par la société brésilienne, non déductible.
- Imposition de la société partenaire brésilienne - choix du régime d'imposition le plus approprié au Brésil ; le montant des redevances pour les droits de distribution de logiciels peut être déduit des bénéfices réalisés au Brésil.

3. Possibilités de structuration lors de l'importation de logiciels

3.3 Contrats de partage des coûts dans les filiales de groupes internationaux

- Les succursales basées au Brésil peuvent, sous certaines conditions, répartir les coûts entre les autres membres du groupe au lieu de payer des frais sur les services d'importation au siège.
- Conditions pour le partage des coûts, entre autres :
 - Activité réalisée au sein du groupe (par ex. collaborateurs du siège social appartenant au groupe), sans externalisation ou logiciel externe.
 - Activité de soutien (informatique, RH, marketing, etc.), pas d'activité primaire.
 - La facturation doit se faire sur la base des coûts, sans marge bénéficiaire.
- Exemple : le siège IT impute les coûts proportionnellement aux succursales mondiales.
- Doit être accompagné d'un contrat de partage des coûts valide au Brésil, répondant notamment à des critères précis.
- Dans ce cas, la société ne sera imposable qu'au titre de l'IOF, au taux de 0,38%.

4. Observations finales

- **Importation de logiciels :**
 - Imposition élevée (imposition en tant que "prestation technique").
 - Pour une prestation unique ou un faible volume ne justifiant pas d'investissements supplémentaires.
 - S'assurer que l'importateur ne paie que 10% d'impôt sur le revenu à la source (IRRF), au lieu des 15% normalement applicables.

- **Établissement au Brésil (ou solutions avec participation minoritaire dans une société brésilienne) :**
 - Le plus efficace sur le plan fiscal, à condition de réaliser des bénéfices.
 - Recommandé à partir d'un certain chiffre d'affaire ou en cas de forte croissance.

- **Société partenaire au Brésil :**
 - Plus efficace sur le plan fiscal que l'importation de services, mais moins efficace que la constitution d'une filiale.
 - Permet d'établir une facture brésilienne (« *nota fiscal* ») en monnaie brésilienne.

- **Accord de partage des coûts :**
 - Alternative pour les groupes internationaux avec imputation des coûts au niveau du groupe pour éviter l'importation de services techniques.
 - Contrat et processus internes bien coordonnés nécessaires.

FCR Law

Fleury, Coimbra
& Rhomberg Advogados

Contact



lukas.rhomberg@fcrlaw.com.br



www.fcrlaw.com.br



linkedin.com/company/fcrlaw/

Rua do Rocio, 350

10^{ème} étage

V. Olímpia | São Paulo

SP | Brésil

T + 55 11 3294 1600

+ 55 11 3842 9644