

# Boîte à outils d'évaluation des risques en matière de prix de transfert pour l'industrie minière africaine

Alexandra Readhead



# Contents

|  |    |
|--|----|
| A PROPOS DE LA BOITE A OUTILS .....                                  | 3  |
| INTRODUCTION .....   | 6  |
| REVUE DES RISQUES PRÉSENTS DANS CERTAINES TRANSACTIONS               |    |
| ENTRE PARTIES LIÉES .....  | 11 |
| 1. Premier type de transaction les accords de commercialisation..... | 11 |
| 2. Deuxieme type de transaction la dette interne.....                | 23 |
| 3. Troisieme type de transaction services d’approvisionnement .....  | 36 |
| 4. Quatrieme type de transaction services de gestion .....           | 44 |

## À propos de cette boîte à outils

En partenariat avec NRGi et le Forum sur l'administration fiscale africaine (ATAF), le Ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ), par l'intermédiaire de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, a développé une boîte à outils d'évaluation des risques liés aux prix de transfert pour l'industrie minière. Cette boîte à outils renforce la capacité des autorités fiscales africaines à déterminer si des transactions à haut risque spécifiques entre parties liées dans le secteur minier doivent être sélectionnées pour un audit des prix de transfert.

La boîte à outils fait appel à une approche ciblée de l'examen des risques, qui met l'accent sur certaines questions en matière de prix de transfert qui présentent les risques les plus importants pour la recette (par opposition à un examen exhaustif des risques, que les autorités fiscales utilisent lorsqu'elles ne sont pas en mesure d'identifier les situations à risque en matière de prix de transfert). Un manque à gagner, même d'un pour cent de la valeur de ces transactions, peut avoir un impact significatif sur les recettes des pays en développement. Ces questions sont également courantes : de nombreuses administrations fiscales africaines citent les services d'entreprise, y compris les services d'approvisionnement et de gestion, comme une source d'érosion fiscale.

Les quatre domaines de focalisation sont les suivants :

- 1 **Les accords de commercialisation** – une entreprise liée (par exemple, un centre de commercialisation) achète les produits minéraux de la mine – la question centrale est de savoir si les produits minéraux ont été transférés à une partie liée qui assume les fonctions d'un revendeur indépendant en assumant la propriété du produit, en effectuant des fonctions d'ajout de valeur et en assumant le risque entrepreneurial, ou, plus couramment, à un centre qui fournit uniquement une fonction d'appui.
- 2 **La dette interne** – la filiale reçoit un prêt de la part de la société mère ou d'une société liée (souvent de la trésorerie d'entreprise sise dans un pays à faible fiscalité) pour financer l'exploration géologique ou le développement de l'exploitation minière. Ce prêt génère des paiements d'intérêts qui sont fiscalement déductibles. Bien que la plupart des pays africains limitent actuellement le montant maximum de la dette pour lequel il est possible de déduire les paiements d'intérêts en définissant un taux d'endettement maximum, il reste difficile pour les autorités fiscales de déterminer le coût de la dette (le taux d'intérêt) ce qui laisse l'assiette fiscale vulnérable à des déductions excessives d'intérêts.
- 3 **Les services d'approvisionnement** – une entreprise achète des biens et des services miniers au nom de sa filiale à un prix imputé à la filiale qui comprend le coût direct, assorti d'une « majoration ». Habituellement dans pareil cas, la base de coûts devrait reposer sur le coût de la prestation du service et non sur la valeur des biens.
- 4 **Les services de gestion** – la filiale verse des honoraires à une partie liée en échange de la prestation d'une gamme de services administratifs, techniques et conseils.

Le processus de contrôle des prix de transfert se compose de quatre phases : (1) sélection des cas ; (2) évaluation du risque ; (3) audit ; (4) résolution des différends. La boîte à outils se concentre sur la phase d'évaluation des risques. Il est considéré que l'autorité fiscale a déjà sélectionné les cas et compilé une liste des entreprises minières dont les risques doivent être évalués. La sélection des cas n'est pas encore une préoccupation majeure pour les autorités fiscales dans les pays d'Afrique qui hébergent un petit nombre d'EMN minières qui sont les principaux contributeurs aux recettes gouvernementales. Toutefois, la sélection des cas devient plus importante au fur et à mesure de l'accroissement du nombre de contribuables.

## STRUCTURE DE LA BOITE A OUTILS

Le reste de ce document est divisé en quatre sections couvrant les types transactions cités plus haut : accords de commercialisation, dette interne, services d'approvisionnement et services de gestion



Chaque section commence par une **liste de contrôle des informations**, qui contient tous les renseignements dont une autorité fiscale pourra avoir besoin pour évaluer le risque de manipulation des prix de transfert concernant une transaction donnée. Ceci comprend des informations provenant de la filiale minière, de la ou des parties liées étrangères, ainsi que les bases de données et publications pertinentes (gratuites ou payantes).



Cette liste de contrôle des informations est suivie d'un **guide pas-à-pas** de l'évaluation du risque qui comporte une liste de questions que les autorités fiscales se doivent de considérer lors de la revue du prix de transfert d'une transaction donnée.



Le guide est suivi par une **explication plus détaillée** de la transaction entre parties liées, qui comprend :

- une explication de la transaction et de la ou des méthode(s) appropriée(s) d'établissement des prix de transfert
- un examen approfondi des principaux facteurs potentiellement responsables de la détermination du prix de transfert
- les données financières collectées pour les transactions contrôlées et libres dans le secteur minier

**À noter : les données financières comprises dans cette boîte à outils ne constituent PAS des « données comparables ». Elles ne doivent pas être utilisées comme base des ajustements des prix de transfert.** Les données sont simplement fournies comme indication des pratiques de l'industrie. Il peut exister des divergences supplémentaires dans l'industrie en raison de divers facteurs, notamment, mais pas seulement, le contexte du pays, le type de matière première et la taille de l'entreprise. Les autorités fiscales doivent s'abonner à des bases de données commerciales leur permettant d'extraire les données comparables qui peuvent alors être ajustées au contexte du pays concerné.

## COMMENT UTILISER CETTE BOITE A OUTILS

Cette boîte à outils est conçue pour être appliquée dans le contexte du droit fiscal national, en lien avec d'autres documents de référence, tels que le Manuel de référence du GBM *Transfer Pricing in Mining with a Focus on Africa: A Reference Guide for Practitioners*, les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales (*en anglais*), les rapports de l'OCDE sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices (BEPS) et le Manuel sur les prix de transfert (*en anglais*) des Nations Unies. Les références spécifiques à ces documents sont soulignées dans l'ensemble de cette boîte à outils et les utilisateurs sont encouragés à se familiariser avec les directives de la Banque mondiale, de l'OCDE et de l'ONU.

Il peut exister des différences importantes en matière de fiscalité entre juridictions, en sus de différences politiques et économiques. La boîte à outils ne permet pas de prendre en compte toutes les différences entre les pays qui peuvent affecter l'évaluation et les résultats de l'évaluation des risques en matière de prix de transfert. Par conséquent, les autorités fiscales doivent utiliser cette boîte à outils uniquement comme guide et effectuer le cas échéant les ajustements en fonction des particularités du pays.

Tableau 1. Transactions présentant les risques les plus courants en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur de l'industrie minière

| Transaction entre parties liées                       | Acquisition et prospection | Développement et construction | Extraction et concentration | Transport | Fusion et affinage | Commercialisation et ventes |
|---|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------|--------------------|-----------------------------|
| <b>Centre de commercialisation</b>                    |                            |                               |                             |           |                    |                             |
| Services de commercialisation                         |                            |                               |                             |           |                    | E                           |
| Services d'expédition et de distribution              |                            |                               |                             | E         |                    | M-E                         |
| Services d'assurance des marchandises                 |                            |                               |                             | M         |                    | M                           |
| <b>Centre financier</b>                               |                            |                               |                             |           |                    |                             |
| Services de trésorerie                                | M                          | E                             | B-M                         |           | B-M                |                             |
| Services financiers                                   | B-M                        | E                             | B-M                         | B-M       | B-M                | E                           |
| <b>Centre d'assurance</b>                             |                            |                               |                             |           |                    |                             |
| Services de courtage en assurances                    | B                          | B-M                           | B-M                         |           |                    |                             |
| Services de captive d'assurance                       | M-E                        | E                             | E                           | E         | E                  | E                           |
| <b>Centre scientifique, technique et d'ingénierie</b> |                            |                               |                             |           |                    |                             |
| Contrats EPC et EPCM                                  |                            | E                             | B-M                         | M-B       | B-M                |                             |
| Services techniques et scientifiques                  | E                          | M                             | M                           |           | M                  |                             |
| Brevets et autres droits de propriété intellectuelle  | E                          | E                             | M-E                         |           | M-E                | M                           |
| <b>Services d'entreprise</b>                          |                            |                               |                             |           |                    |                             |
| RH, comptabilité, informatique, juridique, etc.       | B-M                        | M-E                           | B-M                         | B-M       | B-M                | B-M                         |

Ce tableau montre l'étape dans la chaîne de valeur de l'industrie minière à laquelle une transaction entre parties liées est le plus à même de survenir. Le niveau de risque est indiqué comme élevé (E), moyen (M) ou bas (B) ou avec une probabilité intermédiaire (par ex., B-M ou M-E). Les cellules en rouge représentent les flux financiers élevés.

Source : adapté du World Bank Sourcebook, p. 37.

# Introduction

Les prix de transfert correspondent au mécanisme de détermination des prix des transactions entre des entités juridiques liées appartenant à une même entreprise multinationale (EMN). Ces échanges sont considérés comme des transactions « contrôlées » ou « internes », portant par exemple sur l'achat ou la vente de biens ou d'actifs incorporels, la fourniture de services ou de financements, la répartition ou le partage des coûts. Les prix de transfert constituent une pratique commerciale normale, pour peu que les conditions générales (y compris le prix) de la transaction contrôlée soient comparables à celles d'une transaction de pleine concurrence qui auraient été convenues entre parties indépendantes. Toutefois, la détermination des prix de transfert peut prendre un caractère abusif ou illégal lorsque des parties liées cherchent à fausser le prix pour diminuer le montant global de leur facture fiscale. Dans ce cas, cette pratique est généralement qualifiée de « manipulation du prix de transfert ».

Selon la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies, les flux financiers illicites font perdre à l'Afrique environ 50 milliards de dollars US par an. La manipulation des prix de transfert est une des raisons principales de ces pertes. La Banque africaine de développement a suggéré que les industries extractives sont en grande partie responsables de ces fuites fiscales présumées<sup>1</sup>. Bien que les prix de transfert ne soient pas plus courants dans l'industrie minière que dans d'autres secteurs dominés par les EMN, l'évitement fiscal des entreprises minières a un impact disproportionné sur la mobilisation des ressources nationales des pays fortement dépendants des recettes minières. Le problème est particulièrement grave pour les pays en développement riches en ressources, compte tenu de l'importance de l'impôt sur le revenu des sociétés par rapport à l'ensemble des recettes fiscales<sup>2</sup>. Que les prix des minéraux soient à la hausse ou à la baisse, les exploitations minières existantes et futures doivent contribuer pleinement aux budgets gouvernementaux. Les minéraux sont des ressources non renouvelables : toute érosion abusive de la base fiscale de la part des entreprises minières constitue une perte nette pour le pays et sa population.

## Contexte

Un processus complet et proactif de vérification de la conformité des prix de transfert est essentiel aux autorités fiscales africaines, particulièrement au vu de leurs ressources limitées affectées aux audits. Alors que le processus de vérification de la conformité peut être générique, de nombreuses autorités fiscales africaines sont toujours en cours d'acquisition de l'expertise spécifique au secteur afin de pouvoir détecter et atténuer la manipulation des prix de transfert dans l'industrie minière. Par conséquent, pour déterminer si un domaine de risque a été manipulé ou pas, les autorités fiscales ont besoin de conseils et de directives supplémentaires pour parvenir à distinguer les pratiques abusives des pratiques standards de l'industrie.

- 1 Rapport du Groupe de haut niveau des Nations Unies sur les flux financiers illicites en provenance d'Afrique intitulé « *Localisez-les ! Neutralisez-les ! Recouvrez-les !* », 2014.
- 2 Programme de développement et fiscalité de l'OCDE, *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus (Partie 2)*, Éditions de l'OCDE, 2014, p. 10 et 11.

Il existe trop peu de transactions libres répertoriées qui ont lieu en Afrique permettant d'obtenir des données comparables utilisables comme références dans les transactions entre parties liées. Ceci est particulièrement le cas dans le secteur minier, compte tenu du nombre limité d'entreprises indépendantes. Les autorités fiscales peuvent utiliser des données comparables étrangères fournies par toute une gamme de bases de données commerciales. Toutefois, ces bases de données sont chères et les ajustements des données étrangères peuvent nécessiter beaucoup de temps et de ressources. Par conséquent, les autorités fiscales ont besoin de sources complémentaires d'informations (par ex., des analyses de l'industrie et de l'activité commerciale) pour être en mesure d'imposer le respect de la conformité en matière de prix de transfert dans le secteur minier. Pour des conseils sur la manière d'ajuster les données comparables étrangères en fonction du pays et des conditions et risques du contribuable, les autorités fiscales doivent se référer à un *manuel de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)* par la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales en juin 2017.<sup>3</sup>

### Initiatives pour la conformité en matière de prix de transfert

Il existe plusieurs initiatives mondiales consacrées à l'amélioration de la conformité en matière de prix de transfert dans le secteur minier. Le *Projet de manuel sur l'évaluation des risques liés aux prix de transfert* de l'OCDE résume les objectifs et le processus d'évaluation des risques et fournit un certain nombre d'indicateurs de risques de haut niveau. Plus récemment, l'OCDE a publié un guide de référence pour les professionnels sur la détermination des prix de transfert dans l'industrie minière<sup>4</sup> afin de fournir aux autorités fiscales des pays en développement les moyens d'évaluer plus précisément les risques liés aux prix de transfert dans les ventes de minéraux entre parties liées. L'OCDE a aussi mis à jour le Chapitre 2 de ses Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert<sup>5</sup> afin d'approuver l'utilisation de la méthode du prix comparable sur le marché libre pour les matières premières ayant un prix coté publiquement. En 2017, la Banque mondiale, en collaboration avec la MEfDA (Minerals and Energy for Development Alliance), a publié un manuel de référence intitulé *Prix de transfert dans l'industrie minière, avec focalisation sur l'Afrique : guide de référence pour les fiscalistes*, (ci-après le « Manuel de référence du GBM »<sup>6</sup>). Le Manuel de référence du GBM fournit une présentation détaillée des types de risques liés aux prix de transfert qui sont les plus susceptibles de survenir le long de la chaîne de valeur de l'industrie minière, ainsi qu'une base de données des ressources minérales africaines actuelles, y compris les revenus prévisionnels et les principaux postes de dépenses.

3 Plateforme de collaboration sur les questions fiscales, *Manuel pratique de résolution des difficultés d'accès à des données comparables pour les analyses de prix de transfert*, 2017, <https://www.oecd.org/fr/ctp/document-consultation-manuel-pratique-resolution-des-difficultes-acces-donnees-comparables-pour-analyses-prix-de-transfert.pdf>.

4 Plateforme de collaboration sur les questions fiscales (2017)

5 OCDE, *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*, 2010, [http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/principes-de-l-ocde-applicables-en-matiere-de-prix-de-transfert-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-et-des-administrations-fiscales\\_20769723](http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/principes-de-l-ocde-applicables-en-matiere-de-prix-de-transfert-a-l-intention-des-entreprises-multinationales-et-des-administrations-fiscales_20769723).

6 Le Groupe de la Banque mondiale et la Minerals and Energy for Development Alliance (MEfDA), *Les prix de transfert dans l'industrie minière, avec focalisation sur l'Afrique : Guide de référence pour les fiscalistes*, (Washington, D.C. : GBM, 2017).

## SOURCES D'INFORMATIONS RELATIVES AUX PROCESSUS DE CONFORMITE EN MATIERE DE PRIX DE TRANSFERT

Le tableau 2 clarifie le type de renseignement mis à la disposition de l'autorité fiscale pour chaque phase du processus de contrôle. Les sources d'informations peuvent généralement être réparties comme suit :

- **la sélection des cas** sera renseignée par les déclarations d'impôt, les bilans financiers et les informations publiquement disponibles (par ex., les communiqués de presse) ;
- **l'évaluation du risque** peut nécessiter des informations supplémentaires de haut niveau que le contribuable doit fournir concernant les fonctions des parties liées et la politique interne de la société en matière de prix de transfert ;
- **l'audit** exigera la collecte de renseignements complémentaires par l'intermédiaire d'observations, d'entretiens et d'examens du comportement et de contrats.

Tableau 2. Sources d'information dans le processus de contrôle des prix de transfert

|   | Phase 1 (sélection des cas)   | Phase 2 (évaluation des risques)   | Phase 3 (audit)  |
|---|---|--|--|
| <b>Type de renseignements disponibles</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour la Phase 1, les autorités fiscales collectent généralement les renseignements dont elles ont besoin à partir des déclarations d'impôt, des bilans financiers et des informations publiquement disponibles.</li> <li>• Mine locale : documents fiscaux, documents de déclaration des parties liées, données douanières, affaires antérieures.</li> <li>• Centre de services : de façon générale, aucune donnée disponible au début de l'instruction d'un dossier ; les données peuvent devenir disponibles au cours des phases d'évaluation du risque ou d'audit.</li> <li>• Société mère : informations publiquement disponibles (par ex., déclarations annuelles, déclarations à la SEC [Securities and Exchange Commission]).</li> <li>• Analyses de l'industrie : analyse quantitative comparative de la rentabilité de l'activité commerciale par rapport à la concurrence et à la performance passée, en tenant compte de ses fonctions apparentes.</li> </ul> | <p>La Phase 2 peut impliquer des demandes initiales d'information complémentaire auprès des contribuables de la liste approuvée au cours de la Phase 1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecte des faits pour une analyse fonctionnelle de haut niveau (c.-à-d. quelle fonction est réalisée, pourquoi et par qui [pas besoin d'entretien]).</li> <li>• La documentation en matière de prix de transfert du contribuable.</li> <li>• Des renseignements sur les contrôles imposés sur les prix de transfert (par ex., l'endurance des contrôles, la qualité de la documentation, l'état de mise à jour et la production de « bons » résultats).</li> </ul> <p>La Phase 2 peut aussi impliquer la collecte de renseignements en provenance de mines globalement similaires (idéalement indépendantes) et de leur rentabilité, ainsi que de produits minéraux similaires vendus sur le marché pour des volumes et des destinations plus ou moins identiques.</p> | <p>Les preuves justificatives pendant l'audit sont obtenues auprès des contribuables et des parties liées par :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• l'observation des opérations minières et des entretiens avec le personnel et ses réponses à des questionnaires</li> <li>• l'examen des contrats et du comportement des parties</li> <li>• les données étrangères collectées dans les déclarations pays par pays et dans le dossier maître (ou dossier principal) de consignation des prix de transfert</li> </ul> <p>Les types de preuves doivent inclure :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les copies des contrats entre les parties</li> <li>• les informations collectées dans le cadre d'entretiens avec les cadres commerciaux supérieurs afin de consigner et de vérifier les rôles, y compris la gestion des risques économiquement significatifs</li> <li>• les schémas organisationnels</li> <li>• les exercices comptables segmentés</li> <li>• les informations provenant d'une visite des locaux afin de comprendre les opérations nationales</li> </ul> |



|                 |   |   |  |
|-----------------|---|---|--|
| <b>Résultat</b> | <p>Les contribuables potentiels doivent être classés en fonction du risque fiscal.</p> <p>Les filtres quantitatifs des risques peuvent comprendre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le chiffre d'affaires</li> <li>• les revenus avant impôt (EBIT)</li> <li>• les bénéfices comptables</li> <li>• les pertes</li> <li>• les impôts payés</li> </ul> | <p>Hiérarchisation des EMN et de leurs filiales qui doivent faire l'objet d'un examen, ainsi que l'identification des problèmes potentiels en matière de prix de transfert et des transactions contrôlées concernées.</p> <p>La hiérarchisation doit être basée sur la valeur ajustée du risque, c.-à-d. le niveau de probabilité que des manipulations de prix de transfert se soient produites (niveau de risque faible, moyen ou élevé) multiplié par la valeur de la transaction entre parties liées.</p> | <p>Modification des prix de transfert conformément aux prix sur le marché libre OU clôture du dossier si les prix ou bénéfices se situent dans l'intervalle déterminé par le principe de pleine concurrence.</p> |
|-----------------|---|---|--|

Pour qu'une autorité fiscale décide d'auditer un contribuable, elle doit d'abord déterminer s'il existe un risque substantiel en matière de prix de transfert au cours de la Phase 2, l'étape d'évaluation des risques. Dans certains cas, particulièrement lorsque des recettes importantes dépendent du contribuable et/ou du secteur, la détermination du risque peut nécessiter que le contribuable fournisse des preuves primaires qui sont normalement collectées au cours de la Phase 3, l'étape d'audit.

Les demandes de renseignements ou de documents supplémentaires au cours de la Phase 2 doivent se baser sur des circonstances pertinentes. En exigeant des renseignements supplémentaires, les autorités fiscales sont plus susceptibles d'identifier tous les risques substantiels en matière de prix de transfert pour l'audit et sont moins à même de gaspiller du temps et des ressources dans des examens inutiles. Plus le contribuable ou le secteur est substantiel, plus il faut s'assurer de l'importance du risque. Toutefois, cette approche présente des coûts potentiels : il est possible qu'un déluge de données inonde l'autorité fiscale, que la stratégie de sélection des cas à auditer soit révélée et que les contribuables la défient par la suite et que cela impose un fardeau de mise en conformité supplémentaire aux contribuables.

Même si les contribuables fournissent des informations supplémentaires, les autorités fiscales ne doivent pas se diriger vers un redressement fiscal au cours de la Phase 2. Lorsqu'une autorité fiscale est d'opinion qu'un redressement fiscal peut être nécessaire, elle doit d'abord mener l'audit (Phase 3), fournir au contribuable les résultats de l'audit et permettre au contribuable de répondre à ces résultats avant de parvenir à une conclusion. Au cours de la Phase 2, les autorités fiscales ne doivent demander des renseignements qu'en vue d'obtenir une assurance raisonnable de l'existence d'un risque substantiel.

La liste de contrôle des informations de chaque type de transaction distingue les renseignements généralement demandés au cours de la Phase 2 de ceux réclamés au cours de la Phase 3. Les autorités fiscales décident librement à quel moment du processus de vérification de la conformité elles souhaitent demander des renseignements et des documents particuliers au contribuable. Ceci peut varier selon les cas en fonction d'un ensemble de facteurs, qui comprennent, sans s'y limiter, le risque concernant les recettes, la qualité des documents en matière de prix de transfert du contribuable, la relation entre le contribuable et son historique de conformité, l'accessibilité des renseignements provenant d'autres juridictions fiscales et la complexité du problème en matière de prix de transfert.

### Difficultés à accéder aux renseignements fiscaux d'entreprises à l'étranger

multinational et comment identifier les manipulations potentielles des prix de transfert, les autorités fiscales peuvent avoir besoin de renseignements détenus par des juridictions fiscales étrangères. Par exemple, pour évaluer si une commission de commercialisation respecte le principe de la pleine concurrence, l'autorité fiscale peut avoir besoin d'obtenir les contrats de vente de tierces parties auprès d'un centre de commercialisation afin de pouvoir les comparer aux conditions des contrats d'achat de la mine<sup>7</sup>. L'analyse peut révéler par exemple que l'exploitation minière continue d'assumer les risques plutôt que de les transférer vers le centre de commercialisation comme l'accord d'achat peut sembler le suggérer.

L'accès aux renseignements de sociétés mères et d'entreprises liées à l'étranger constitue un vrai défi pour nombre d'autorités fiscales africaines. Pour plus d'informations, voir le rapport de NRG I sur *Préserver la base d'imposition en Afrique*<sup>8</sup>.

Pour surmonter cette difficulté, il est conseillé aux autorités fiscales africaines de faire ce qui suit :

- 1 adhérer à la Convention multilatérale concernant l'assistance administrative mutuelle en matière fiscale de l'OCDE pour participer à l'échange automatique des renseignements (AEOI, Automatic Exchange of Information) entre autorités fiscales ;
- 2 adhérer à la Convention africaine sur l'assistance administrative mutuelle en matière fiscale, qui fonde la base juridique sur laquelle les administrations fiscales africaines peuvent s'aider mutuellement dans la collecte des taxes et autres aspects fiscaux ;
- 3 légiférer pour exiger que les contribuables conservent un dossier principal contenant des informations standardisées qui concernent l'ensemble des membres de l'EMN et un dossier local se référant spécifiquement aux principales transactions effectuées dans la juridiction fiscale locale ;
- 4 légiférer pour imputer la charge de la preuve au contribuable et non à l'autorité fiscale dans les affaires concernant les prix de transfert.

7 Un contrat d'achat est un accord passé entre une exploitation minière et un acheteur pour acheter ou vendre une partie de la production future de l'exploitation minière.

8 Alexandra Readead, *Préserver la base d'imposition en Afrique: étude régionale des défis posés par la détermination des prix de transfert dans le secteur minier*, Natural Resource Governance Initiative (NRGI, 2016).

# Revue des risques présents dans certaines transactions entre parties liées

## PREMIER TYPE DE TRANSACTION LES ACCORDS DE COMMERCIALISATION



### LISTE DE CONTROLE DES INFORMATIONS POUR L'EVALUATION DES RISQUES

---

#### Exploitation minière locale

- Documentation en matière de prix de transfert (analyses des fonctions, actifs et risques)
- Type de produits minéraux ou de matières premières vendus par l'exploitation minière au centre de commercialisation, y compris l'étape d'enrichissement
- Contrats d'achats (les dispositions principales comprennent : le prix, le volume, les échéances et les modalités de paiement, la « période couverte par le cours », la qualité)
- Les rapports de production
- Les déclarations de redevances (c.-à-d. le calcul des redevances minières payables par l'entreprise pour l'exercice donné)
- Les déclarations d'impôt (particulièrement les recettes de ventes et les déductions autorisées associées, par ex., expédition et assurance)

#### Centre de commercialisation lié

- Localisation et structure organisationnelle du centre, y compris le nombre et la localisation des employés

#### Informations supplémentaires

Ce qui suit doit normalement être collecté pendant la procédure d'audit, mais l'autorité fiscale peut choisir de demander ces renseignements au cours de la Phase 2 si cela est nécessaire pour déterminer l'importance des transactions.

- Le bilan comptable et le compte détaillé de résultats du centre (en particulier, la commission de vente réelle)
- La liste des clients (la croissance et les changements intervenant dans la liste des clients peuvent démontrer la valeur ajoutée du centre de commercialisation)
- La politique de tarification pour les diverses lignes de produits minéraux
- Les accords avec des revendeurs indépendants (peuvent fournir des informations sur des données comparables internes)
- Les preuves des analyses effectuées par le centre des principales dynamiques du marché (par ex., facteurs, limites et opportunités)
- Les preuves d'études de marketing, de brochures commerciales et de fiches techniques

## Bases de données commerciales et publications pour la revue initiale de comparabilité

Ces sources ne fournissent pas d'informations sur la commission de commercialisation, mais elles sont utiles pour passer en revue le prix de base des minéraux lors de l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre. Pour établir une commission de référence, l'autorité fiscale doit regarder les informations publiquement disponibles concernant les contrats d'achat ou les bases de données commerciales. Cette liste n'est pas exhaustive.

### *Publications par abonnement*

- Platts – informations sur l'énergie et les métaux, comprenant les évaluations de prix et les indices. Platts publie le « Mineral Valuation Service » qui compare les informations des prix de vente des produits ferrifères courants.
- Le Steel Index – propose des prix de référence pour les fines de minerai de fer importées en Chine, des différentiels de prix pour le fer et les impuretés et des estimations pour le coût du fret afin de permettre l'ajustement du prix « sur une base coût et transport » (CFR) en prix « franco à bord » (FAB). Le prix FAB ne comprend que le transport des biens jusqu'au port d'expédition principal, alors que le prix CFR inclut les frais de transport jusqu'au port de destination.
- Metal Bulletin Research – base de données complète sur les métaux de base, le charbon, le fer et les minéraux d'alliage associés, les métaux mineurs et les métaux industriels. Elle contient des renseignements sur les entreprises minières.
- Bauxite Price Index et Harbor Aluminum (offre des analyses portant sur l'industrie de l'aluminium)
- United States Geological Survey
- Baltic Exchange – taux de fret du vrac

### *Publications gratuites*

- London Bullion Market Association (LBMA) – publie les cours quotidiens de l'or pour les ventes ponctuelles dans le cadre du London AM et PM fix
- Wall Street Journal – comme pour l'entrée précédente, mais il est possible d'exporter les données sous format MS Excel, CSV, XML ou JSON
- London Metals Exchange – service gratuit de base de données fournissant les cours quotidiens ; données historiques disponibles à l'achat
- Index Mundi : données mensuelles avec un peu de décalage

### *Autres conseils*

- OCDE, Addressing the Information Gaps on Prices of Minerals Sold In Intermediate Form (2017) (en anglais).
- Manuel de référence du GBM, sections 2.2.2.6, 4.4.2 et 4.2.2.2
- ATO practical compliance guideline (en anglais) pour les problèmes associés aux prix de transfert concernant les modèles opérationnels centralisés impliquant les fonctions d'approvisionnement, de commercialisation, de vente et de distribution



## GUIDE D'EXAMEN PAS-A-PAS DE L'ACCORD EN MATIERE DE PRIX DE TRANSFERT

### Étape 1 : identification de la structure organisationnelle et du personnel principal

Où est situé le centre de commercialisation ?

- Le centre de commercialisation est-il situé dans une juridiction proposant un traitement fiscal nul ou faible des fonctions de négoce ?

Quelle est la structure organisationnelle du centre de commercialisation ?

- Combien de personnes sont employées par le centre ?
- Les qualifications académiques et professionnelles des employés démontrent-elles leur expérience et leur expertise en matière de vente, de relation clientèle et de commercialisation ?
- Quelle comparaison peut-on établir avec les capacités du personnel local de commercialisation de l'entreprise minière locale ?

### Étape 2 : revue fonctionnelle initiale du centre

*Étape (a) : la dynamique du marché*

Est-il possible d'influencer le volume et le prix de vente de la matière première commercialisée ? Un revendeur peut négocier des primes et des escomptes pour n'importe quelle matière première, en fonction des conditions du marché. Toutefois, il sera plus difficile pour un centre d'influencer le prix des matières premières pour lesquelles il existe des indices de cours transparents, réduisant potentiellement le besoin d'expertise en commercialisation.

Opportunité d'influencer le prix de vente

| Faible   | Moyenne   | Forte   |
|--|---|---|
| <p><b>Métaux de base ou précieux affinés</b><br/>Or, cuivre, plomb, zinc, nickel, cobalt, étain, aluminium, platine et argent</p> <p><b>Minerais bruts</b><br/>Fer, charbon métallurgique ou thermique, minéral de manganèse et phosphate naturel</p> <p><b>Produits métallurgiques et métaux spéciaux</b><br/>Alumine et doré</p> | <p><b>Concentrés physiques</b><br/>Cuivre argent, zinc argent, plomb argent, zinc plomb, cobalt nickel</p> <p><b>Produits métallurgiques et métaux spéciaux</b><br/>Cuivre brut, matte de nickel, alumine et doré</p> <p><b>Pierres précieuses</b><br/>Diamants industriels</p> | <p><b>Minéraux industriels non métalliques</b><br/>Baryte, fluorine, graphite, diamants industriels, béryl</p> <p><b>Pierres précieuses</b><br/>Diamants taillés et autres pierres précieuses</p> |


Tableau 3 : opportunité d'influencer le prix de vente

Source : adapté du Manuel de référence du GBM, tableau 4, page 47.

*Étape (b) : efforts de maximalisation du prix de vente*

Quels efforts le centre de commercialisation a-t-il faits pour maximaliser le prix de vente ? La pondération relative de ces activités est généralement consistante sur l'ensemble des matières premières, mais des variations peuvent exister. Par exemple, la logistique peut être importante pour les matières premières en vrac.

| Quelques activités du centre de commercialisation<br>(classement réalisé par les agents du Service sud-africain des impôts [SARS]) | Importance de l'activité pour parvenir au prix de vente réalisé |
|--|---|
| Négociation des contrats et conditions de vente  |   |
| Gestion de l'approvisionnement   |   |
| Relations clients  |   |
| Gestion des contrats   |   |
| Développement et relations commerciales  |   |
| Analyse du marché  |   |
| Ventes et prévision des prix   |   |
| Facturation  |   |
| Logistique   |   |
| Financement  |   |



*Étape (c) : le risque*

Le revendeur a-t-il vendu le produit FAB au client ?

- Par ex., le revendeur vend immédiatement le produit minéral à un client après l'avoir acheté auprès de l'entreprise minière (une procédure connue sous le nom de « flash title »).

L'inventaire (le produit minéral) est-il enregistré dans le bilan comptable du centre ?

- L'absence d'inventaire peut justifier la requalification du centre en un distributeur limité (rémunération inférieure).

Le centre peut-il invoquer la force majeure en cas de problème d'approvisionnement et s'affranchir ainsi des obligations du contrat de vente ?

Selon le contrat d'achat, qui est financièrement responsable d'un manquement au respect des spécifications en matière de qualité du client, le centre de commercialisation ou l'exploitation minière ?

Le centre a-t-il des relations à long terme avec des clients existants, des procédures d'examen de nouveaux clients et des vérifications de solvabilité ?

Le centre de commercialisation peut gérer d'autres risques (par ex., fret, marché et crédit) qui sont généralement de moindre importance. L'autorité fiscale doit considérer ces autres risques lors de la revue de la transaction.

### Étape 3 : revue initiale de la comparabilité – les résultats semblent-ils être dans

#### *Bénéfices en relation aux coûts d'exploitation du centre*

La compensation perçue par le centre de commercialisation est-elle proportionnelle à ses coûts d'exploitation ?

- Les coûts d'exploitation comprennent les loyers, les salaires et la dépréciation des actifs du centre.

Indicateur de seuil : le centre réalise-t-il plus de 100 % de bénéfices par rapport à ces coûts ?

- C'est le seuil défini par l'ATO<sup>9</sup>. Un rendement égal ou inférieur à 100 pour cent représente un risque faible ; au-dessus de ce seuil, les contribuables peuvent faire l'objet d'une enquête.

#### *Commission sur les ventes (N.B. : les données ci-dessous ne sont pas des données selon le principe de pleine concurrence, mais un instantané de la pratique dans l'industrie)*

- La commission dépend de la matière première, de la valeur et du volume des ventes, ainsi que des fonctions, actifs et risques réels incombant au centre et aux entreprises affirmées comparables.
- Les taux de commission des métaux de base et des minerais bruts vont de 2 à 6 %. Même lorsque le taux de commission est dans le bas de la gamme, la rentabilité du centre peut refléter un résultat ne respectant pas le principe de pleine concurrence, ce qui explique le besoin de vérifier le rendement réel par rapport aux coûts d'exploitation.
- Pour les minéraux industriels, les pierres précieuses et certains concentrés, la commission peut être plus élevée en raison de la complexité technique de se conformer aux exigences du marché en matière de qualité.

### Étape 4 : présentation des résultats de la revue

**Résultat** – Tles autorités fiscales doivent créer :

- une liste des entreprises minières multinationales nécessitant un examen plus approfondi, classées en fonction du risque de manipulation des prix de transfert (probabilité de la survenue multipliée par la valeur de l'impact fiscal)
- une liste détaillée des problèmes potentiels en matière de prix de transfert et des transactions contrôlées concernées

Le résultat final sera un ensemble de cas potentiels d'audit.

9 Australian Taxation Office, *ATO compliance approach to transfer pricing issues related to centralised operating models involving procurement, marketing, sales and distribution functions*, Gouvernement australien, 2017 (en anglais).



## GUIDE D'ÉVALUATION DES RISQUES

Dans le secteur minier, l'expression « commercialisation » décrit souvent le processus de négociation, de vente et de livraison des minéraux, ainsi que les fonctions étayant ces activités. Il est habituel pour les filiales minières de délocaliser les fonctions de commercialisation, vente et distribution dans des modèles à fonctionnement centralisé (« centres »). Les centres de commercialisation liés sont généralement situés dans des juridictions à faible fiscalité, par exemple en Suisse. Une raison importante de ce choix est de profiter des possibilités de planification fiscale. Toutefois, dans certains cas, par exemple Singapour, la localisation rapproche aussi le revendeur des clients, des centres de commerce et des installations d'expédition et d'entreposage. Les centres de commercialisation liés imposent généralement une commission ou ont droit à un escompte sur le prix de la matière première achetée ou vendue en échange de leurs activités et des risques qu'ils assument.

Les centres de commercialisation liés se caractérisent eux-mêmes souvent comme des acheteurs. Ceci signifie qu'en plus d'assumer la responsabilité de toutes les fonctions et les risques de commercialisation, le centre devient aussi propriétaire des biens qu'il vend à ses propres clients. Les centres s'engagent généralement à acheter une part importante de la production de l'exploitation minière (souvent 100 %) dans le cadre de contrats d'achat à long terme. Dans les transactions contrôlées, les entreprises minières affirment souvent que les accords d'achat apportent au producteur une plus grande certitude de revenus, car le volume, le prix et le risque de crédit sont assumés par le centre et que cela justifie le paiement d'une commission plus élevée. Les autorités fiscales doivent examiner attentivement ces affirmations et les tester en comparant les dispositions de l'accord d'achat avec celles des contrats de fourniture de tierces parties, ainsi que des accords de commercialisation indépendants comparables, pour comprendre la portée de chaque risque et qui l'assume.

### 1.1 Méthodes d'établissement des prix de transfert

L'OCDE a révisé le Chapitre 2 des Directives applicables en matière de prix de transfert pour déclarer que dans le cadre de la **méthode du prix comparable sur le marché libre**, le prix de pleine concurrence pour les transactions concernant les matières premières peut être déterminé en faisant référence à des transactions comparables non contrôlées, et en faisant référence à des accords non contrôlés comparables représentés par le prix coté<sup>10</sup>. Les directives révisées prévoient des ajustements au prix coté si les caractéristiques physiques et la qualité de la matière première divergent, ou pour tenir compte des commissions de commercialisation payées à un revendeur lié, pour peu que le contribuable justifie l'ajustement. Les commissions de commercialisation ne sont pas toujours déduites du prix de vente. Elles peuvent constituer un frais (lié) séparé. Dans les deux cas, les autorités fiscales doivent vérifier la conformité de la commission au principe de pleine concurrence, auquel cas deux méthodes d'établissement des prix de transfert peuvent être pertinentes :

10 Les pays cherchant à légiférer sur la méthode du prix comparable sur le marché libre utilisée dans les transactions de matières premières doivent se reporter au modèle de l'ATAF de législation en matière de prix de transfert, sections 5, 6 ou 7 selon l'option préférée du pays concerné. Voir Annexe 1 pour plus d'informations.



- les centres de commercialisation utilisent généralement la méthode du prix comparable sur le marché libre pour déterminer le taux de commission – les autorités fiscales doivent se référer aux informations publiquement disponibles sur les accords d'achat entre tierces parties, les arrangements entre tierces parties et les bases de données des prix de transfert telles que Amadeus de Bureau Van Dijk ou ONESOURCE de Reuter ;
- dans certains cas, la commission de commercialisation peut paraître extrêmement basse, bien que le retour sur le coût de la réalisation de la fonction de commercialisation soit largement supérieur à ce que des négociants tiers auraient généré dans un tel cas. Il existe une méthode d'établissement des prix de transfert plus fiable, à savoir la méthode transactionnelle de la marge nette, qui vérifie si les bénéfices cumulés par le centre constituent un retour raisonnable sur ses coûts d'exploitation. Selon les directives de conformité pratique des centres de commercialisation à l'étranger de l'ATO<sup>11</sup>, une majoration raisonnable des coûts du centre est inférieure ou égale à 100 %. Tout pourcentage supérieur présente un risque en matière de prix de transfert.

Il est peu probable que toutes les autorités fiscales africaines soient en mesure d'accéder aux déclarations financières détaillées du centre de commercialisation afin de pouvoir examiner en profondeur le retour sur les coûts d'exploitation au cours de la phase d'évaluation des risques. Néanmoins, la déclaration de revenus du centre, combinée avec l'analyse de l'industrie et des informations provenant des bases de données des prix de transfert, doivent fournir aux autorités fiscales des renseignements utiles sur la manière dont les résultats sur les bénéfices du centre se comparent à ceux du reste de l'industrie et s'il existe une manipulation substantielle des prix de transfert.

## 1.2 Revue des facteurs de détermination des prix

Afin de déterminer le prix de transfert approprié pour un accord de commercialisation, les autorités fiscales doivent considérer la forme juridique particulière du centre, ainsi que ses fonctions, le risque qu'il gère et les actifs qu'il utilise.

### *Substance sous-jacente*

Afin de déterminer si le centre a vraiment une substance sous-jacente, les autorités fiscales doivent considérer les questions suivantes :

- Existe-t-il des preuves d'une expertise et de prises de décisions commerciales spécifiques au niveau du centre ?
- Quel produit minéral le centre vend-il, et existe-t-il la possibilité d'influencer le prix de vente ?
- Quels efforts ont été entrepris pour maximaliser le prix de vente et sécuriser les clients ?

Pour répondre à ces questions, les autorités fiscales doivent enquêter sur le centre de commercialisation, ainsi que sur le personnel de commercialisation employé par l'exploitation minière locale, afin de permettre une comparaison des fonctions, compétences et expertises.

11 Voir note de bas de page n° 9.

## a) Preuve d'expertise en commercialisation et pouvoir de prise de décision

|                                     | Centre de commercialisation   | Exploitation minière locale   |
|-------------------------------------|---|---|
| <b>Expertise</b>                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Combien de personnes le centre de commercialisation emploie-t-il ?</li> <li>2. Quelles sont les qualifications académiques et professionnelles de ces personnes ?</li> <li>3. Quels sont les indicateurs clés de performance ou les descriptions de poste ?</li> <li>4. Quelle est la structure de rémunération pour le personnel de commercialisation ?</li> <li>5. La société mère savait-elle qui étaient ses clients potentiels avant d'investir dans l'exploitation minière ?</li> </ol> | <p>Appliquez les questions 1, 2, 3 et 4.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Quelle est la fréquence de déplacement du personnel de l'exploitation minière locale au centre de commercialisation ou au lieu de résidence des clients ?</li> </ol> |
| <b>Pouvoir de prise de décision</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Le centre a-t-il l'autorité de soumettre la société à un contrat de fourniture ? (les auditeurs fiscaux doivent s'entretenir avec les cadres lorsque possible)</li> </ol>   | Appliquer la question 6   |

## Expériences de fiscaliste :

- Il est possible que la majorité du personnel du centre de commercialisation s'occupe des finances et n'ait pas le profil approprié pour s'occuper des clients et des accords de commercialisation. Toutefois, le personnel de commercialisation de l'exploitation minière locale peut inclure des géologues et des spécialistes « utiles » pour déterminer le prix du produit minéral pour des scénarios spécifiques d'achat et de vente.
- Si les calendriers de déplacement révèlent des visites fréquentes du personnel de commercialisation local au centre ou aux clients, ceci peut suggérer que le personnel de commercialisation local possède une meilleure compréhension du produit vendu et des spécifications des clients que leurs pairs dans le centre de commercialisation.

## b) Opportunité d'influencer le prix de vente

Un revendeur peut négocier des primes et des escomptes pour n'importe quelle matière première, mais il a moins de marge pour les matières premières négociées sur des marchés boursiers ou terminaux et indexées sur des cours transparents. Par conséquent, le niveau d'expertise en commercialisation nécessaire pour négocier et conclure des contrats avec les clients dépend du type de produit minéral.

| Faible  | Moyenne  | Forte  |
|---|--|--|
| <b>Métaux de base ou précieux affinis</b><br>Or, cuivre, plomb, zinc, nickel, cobalt, étain, aluminium, platine et argent | <b>Concentrés physiques</b><br>Cuivre argent, zinc argent, plomb argent, zinc plomb, cobalt nickel | <b>Minéraux industriels non métalliques</b><br>Baryte, fluorine, graphite, diamants industriels, béryl |
| <b>Minerais bruts</b><br>Fer, charbon métallurgique ou thermique, minéral de manganèse et phosphate naturel               | <b>Produits métallurgiques et métaux spéciaux</b><br>Cuivre brut, matte de nickel, alumine et doré | <b>Pierres précieuses</b><br>Diamants taillés et autres pierres précieuses                             |
| <b>Produits métallurgiques et métaux spéciaux</b><br>Alumine et doré  | <b>Pierres précieuses</b><br>Diamants industriels  |  |

Tableau 3 : opportunité d'influencer le prix de vente

source : Manuel de référence du GBM, tableau A.4, p. 47)

c) Efforts réalisés par le centre de commercialisation pour maximaliser le prix de vente  
S'il est possible d'influencer le prix, la question suivante est : le centre de commercialisation a-t-il entrepris des activités en vue de maximaliser le prix de vente ?

| Activités                                       | Preuve  | Importance pour le prix de vente réalisé |
|---|---|--|
| Négociation des contrats et conditions de vente | <ul style="list-style-type: none"> <li>Les ventes ponctuelles et à court terme sont les plus à même de sécuriser un prix de vente plus élevé que les accords de fourniture à long terme. Ces types d'arrangements démontrent aussi une prise de risque entrepreneuriale.</li> </ul>   |  |
| Gestion de l'approvisionnement                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Contrat d'achat avec l'exploitation minière</li> <li>Efforts d'approvisionnement auprès d'une tierce partie lorsque l'exploitation minière est incapable de fournir la matière première</li> <li>Communication avec le client en cas de pénurie</li> </ul>                                     |  |
| Relations clients                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégie de vente et de commercialisation</li> <li>Contact quotidien avec les clients</li> <li>Traitement des plaintes des clients</li> <li>Organisation d'événements professionnels</li> <li>Développement de relations avec de nouveaux clients, expansion de la base de clients</li> </ul> |  |
| Gestion des contrats                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ventes ponctuelles, qui nécessitent plus de capacité de gestion que les accords de vente à long terme</li> <li>Discussions avec les clients concernant des exigences spécifiques, par ex., les volumes par semaine ou par mois</li> </ul>  |  |
| Développement et relations commerciales         | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des tendances du marché</li> <li>Recherche de clients potentiels</li> <li>Envoi d'échantillons aux clients</li> </ul>  |  |
| Analyse du marché                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Données de ventes sur les matières premières</li> <li>Informations sur les clients</li> <li>Sources de l'industrie</li> </ul>  |  |
| Ventes et prévision des prix                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des tendances historiques</li> <li>Prévisions de production fournies par l'exploitation minière</li> </ul>   |  |
| Facturation                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Factures finales</li> </ul>  |  |
| Finances  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Comptes, budgets et prévisions du pays local</li> <li>Analyse de solvabilité des clients</li> </ul>  |  |

Tableau 4 : preuve et importance des activités de commercialisation

Les activités en **vert foncé** contribuent le plus au prix final de vente. Au fur et à mesure que le fond vert s'éclaircit, la contribution relative à chaque activité s'atténue. Les fonctions telles que la facturation et le financement créent moins de valeur. Pour garantir un plus haut niveau de rentabilité, le centre doit démontrer qu'il prend des risques pour accroître ses gains.

Source: entretiens avec les fiscalistes internationaux du Service sud-africain des impôts

Les autorités fiscales doivent analyser la manière dont le centre réagit à une baisse des cours de la matière première. Si le centre peut faire quelque chose de différent par rapport à ce qu'il fait normalement pour maximaliser les volumes de ventes afin de réduire les coûts unitaires de production (c.-à-d. faire preuve d'esprit d'entreprise), il peut être en mesure de justifier un plus haut niveau de bénéfices. Par contraste, un centre qui réalise régulièrement des bénéfices extraordinaires est suspect. Les entreprises minières multinationales conscientes des coûts ne laisseraient pas un centre de commercialisation réaliser continuellement des rendements anormalement élevés. Un tel comportement pourrait manifester l'intention de transférer les bénéfices pour éviter l'imposition.

*Forme juridique : propriété du produit minier*

Un acheteur-revendeur indépendant prenant possession légale du produit au moment de l'exportation ou après et qui le revend peut avoir droit à une commission plus importante. En prenant possession légale du produit au point d'exportation, le centre de commercialisation assume la propriété légale, s'exposant potentiellement au risque en matière de prix et à la possibilité du manquement au paiement de la part du client. Toutefois, lorsqu'un centre a des accords subsidiaires et/ou qu'il s'engage dans des ventes instantanées, le titre légal s'avère aussi être instantané (« flash title »), auquel cas le centre prend moins de risques, ce qui devrait se refléter dans l'établissement du prix de la transaction contrôlée.

L'autorité fiscale doit considérer les questions suivantes :

- Comment le risque et la propriété sont-ils transférés au sein de l'EMN ?
- Comment le produit a-t-il été acheminé de l'exploitation minière au client final ?
- Le bilan comptable du centre de commercialisation enregistre-t-il l'inventaire ?
- Le centre gère-t-il et contrôle-t-il les risques économiquement significatifs ?
- Le centre est-il en mesure d'assumer financièrement les risques ?

| Informations à demander                            | Questions à considérer   |
|--|--|
| Contrats d'achat et contrats entre tierces parties | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les ventes à des tierces parties sont-elles instantanées ?</li> <li>2. Est-ce que les dispositions du contrat d'achat entre la mine et le revendeur, et de l'accord de vente entre tierces parties entre le revendeur et le client varient (mots clés : paiement, prix, période de cotation<sup>12</sup>, volume, qualité, pénalités) ?</li> <li>3. Que révèle cette variation des dispositions quant aux risques assumés par les parties dans la transaction contrôlée ? Par ex., si le contrat d'achat attribue au centre le risque sur l'approvisionnement, mais que le contrat de vente entre tierces parties lui permet d'invoquer la force majeure, le risque réel pour le centre est limité.</li> </ol> |
| États financiers du centre                         | <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Les stocks de biens sont-ils inclus dans l'inventaire du centre ?</li> <li>5. Le centre est-il financièrement capable d'assumer les risques qu'il est supposé assumer ?</li> <li>6. En cas de hausse ou de baisse importante du prix de la matière première ou des marchés financiers, quelles sont les preuves que les résultats financiers de ces fluctuations sont alignés avec la répartition des risques dans le cadre du contrat ?</li> </ol>  |
| Connaissances <sup>13</sup>                        | <ol style="list-style-type: none"> <li>7. Le centre vend-il le produit FAB ou CAF ?</li> </ol>   |

12 La « période de cotation » fait référence à la période pendant laquelle les prix cotés du métal sont moyennés pour obtenir le prix final de vente.

13 Dispositions d'un contrat entre un affréteur et une société de transport.

### Expériences de fiscaliste :

- Une vente instantanée à des clients tiers, une fois que le centre a pris possession du produit, suggère que le risque assumé par le centre de commercialisation est limité.
- Les accords de vente subsidiaires avec des clients à long terme suggèrent que le centre est exposé à un très faible risque réel du marché (c.-à-d. la chute de la demande du produit).
- À l'exception des métaux précieux, il n'existe pas de réponse juste concernant la durée et le démarrage de la période de cotation, bien que celle-ci soit normalement d'un à trois mois à compter de l'expédition ou de la réception des marchandises. Toutefois, si un contrat d'achat donne au centre l'avantage de choisir la date qui lui convient (c.-à-d. lorsque le prix est au plus bas), réduisant ainsi le prix perçu par l'exploitation minière, il est possible d'inférer que le centre assume moins de risque en matière de prix.
- Si le centre devient détenteur légal du produit minéral, cela doit apparaître dans le bilan comptable. Il n'existe pas de risque de détention de stock dans les accords subsidiaires.
- Le centre n'a pas forcément besoin d'avoir la capacité financière d'assumer le coût complet du risque qui se produit, il doit simplement être capable de se protéger (par ex., au moyen d'une assurance).
- Les produits minéraux ne peuvent passer à bord du bateau (c.-à-d. FAB) qu'une fois arrivés au port d'expédition. Si une exploitation minière vend le produit FAB au revendeur, qui le vend ensuite FAB au client, il n'existe aucune intention réelle de transférer le risque au centre. Si le centre vend le produit CAF, il conserve un certain niveau de responsabilité (par ex., assurance). Toutefois, cela dépend de la matière première. Certaines peuvent énormément changer en haute mer, rendant les assurances indispensables, alors que d'autres ne changeront pas.

### 1.3 Données financières

Suite à une évaluation de la fonction et du risque, les autorités fiscales doivent tester les indicateurs suivants :

- **ration sur les coûts** : les bénéfices du centre peuvent-ils être réconciliés avec les bénéfices d'autres entreprises indépendantes similaires, en utilisant les indicateurs de pertes et profits (par ex., ventes, frais de fonctionnement et actifs opérationnels) ?
- **ux de commission** : La rémunération perçue par le centre est-elle commensurable aux taux de commission observés chez d'autres entreprises liées similaires, ainsi que chez d'autres entreprises indépendantes similaires ?

Selon les entreprises minières multinationales qui ont un centre de commercialisation lié, une commission de vente pour les métaux de base et les matières premières en vrac peut aller de 2 à 6 %. 6 % impliquent généralement des circonstances anormales, par exemple, un exploitant minier en détresse prêt à payer une marge plus élevée pour liquider les produits miniers. Dans certains cas, même l'extrémité inférieure de la gamme peut être trop élevée. Dans un briefing de marketing adressé aux actionnaires de BHP Billiton en 2007<sup>14</sup>, la société a annoncé la décision de ramener la fonction de commercialisation en interne, car elle payait une commission trop importante (de 1 à 2 %) à l'agent indépendant pour revendre le produit alors qu'elle pouvait réaliser la même fonction à moindre coût. **(Toutes les informations qui précèdent se composent d'analyses de l'industrie, et non de données comparables.)**

14 BHP Billiton, *Simplicity, Focus & Growth: Marketing Presentation to Analysts* (2 octobre 2007) (en anglais)

**Ne pas interpréter les données financières contenues dans les tableaux 5 et 6 comme des données comparables, mais plutôt comme un instantané de la pratique de l'industrie.** Le taux de commission dépend des fonctions, des risques et des actifs du contribuable.

Pour déterminer si les taux de commission utilisés par des négociants indépendants sont comparables, les autorités fiscales doivent considérer tous les aspects de l'accord de commercialisation. Par exemple, un négociant peut fournir des fonds propres ou un financement de la dette à l'exploitation minière, en plus des services de commercialisation, ce qui entraîne un plus haut niveau de rentabilité. Les autorités doivent aussi vérifier les volumes vendus. Les négociants peuvent vendre de gros volumes avec de petites marges bénéficiaires, qui peuvent ne pas être comparables.

Tableau 5 : taux de commission pour les maisons de négoce indépendantes

| Négociant indépendant | Type de matière première  | Fonction de la maison de négoce   | Revenu en 2013           | Rémunération  |
|-----------------------|---|---|--------------------------|---|
| A                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métaux et minéraux</li> <li>Produits énergétiques</li> <li>Produits agricoles</li> </ul>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>S'approvisionne en diverses matières premières auprès de fournisseurs tiers et des opérations de l'EMN.</li> <li>Vend les matières premières, souvent avec fret, assurance, financement et/ou entreposage.</li> <li>De nombreux clients représentent des relations commerciales à long terme.</li> </ul> | 233 milliards de dollars | Marges brutes de 2,7 à 5,2 % sur l'achat et la vente de matières premières fournies par des tierces parties entre 2008 et 2013. |
| B                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Charbon à coke, minerais de fer, ferroalliages, alumine, aluminium, acier et produits agricoles</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Entreprend toutes les fonctions associées à la distribution, y compris l'entreposage, la logistique et la gestion de l'expédition.</li> <li>Fournit une gamme diversifiée de solutions de financement à ses clients.</li> </ul>  | 98 milliards de dollars  | Marges brutes de 0,8 à 3,1 % entre 2007 et 2013. Moyenne de 1,6 %.  |
| C                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pétrole, métaux ferreux et non-ferreux et charbon</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fonctionne tout au long de la chaîne logistique : négociation des contrats d'achat et de commercialisation, provision d'entrepôts, traitement et logistique.</li> </ul>  | 133 milliards de dollars | La marge brute pour la division des métaux non-ferreux et du vrac était de 2,3 % en 2012 et de 3,1 % en 2013. Moyenne de 2,7 %. |

Source: une source de donnée provenant d'un rapport interne sur les prix de transfert utilisé par une entreprise minière pour déterminer sa commission de commercialisation.

Tableau 6 : rémunération pour les revendeurs intégrés

| Revendeur | Matières premières provenant de pays africains | Revenu en 2015             | Rémunération                   |
|-----------|--|----------------------------|--------------------------------|
| D         | Charbon thermique, platine et diamants         | 20,46 milliards de dollars | de 2 à 8 % (des ventes brutes) |
| E         | Manganèse, charbon et aluminium                | 6,948 milliards de dollars | de 2 à 6 % (des ventes nettes) |

Source: entretiens avec des EMN minières.

## DEUXIEME TYPE DE TRANSACTION

### LA DETTE INTERNE



#### LISTE DE CONTROLE DES INFORMATIONS POUR L'EVALUATION DES RISQUES

---

##### Exploitation minière locale

- Description des dispositions du contrat de prêt
- Brève description de la société, résumé des données financières et du plan commercial
- Documents de la politique de trésorerie de l'entreprise locale
- Description et application de la méthodologie de cote de crédit déployée
- Analyse de comparabilité (accords externe et interne de dette avec des tierces parties)

##### *Informations supplémentaires*

Les éléments suivants sont généralement collectés pendant la procédure d'audit, mais l'autorité fiscale peut choisir de demander ces renseignements au cours de la Phase 2 si cela est nécessaire pour déterminer l'importance des transactions.

- Proposition de dépense en capital (quel est l'objet du prêt) et analyse de soutien
- Preuve de toute négociation concernant les conditions de l'instrument de dette
- Étude de référence des prix de transfert

##### Au niveau de la société mère/du groupe

- Gestion organisationnelle du groupe et structure de la société
- Politique de trésorerie du groupe

##### *Informations supplémentaires*

- Stratégie commerciale et comptes financiers du groupe
- Politique de dépenses en capital du groupe
- Décision d'investissement en dépense en capital du groupe et analyse de soutien
- Décision de financement du groupe sur le type et les conditions de l'instrument de la dette, et analyse étayant la nature de pleine concurrence des conditions et de la tarification, y compris toute analyse comparative externe

## Bases de données commerciales et publications pour la revue comparative initiale

### *Bases de données commerciales*

- LoanConnector (Thomson Reuters) : plateforme en ligne d'information sur les prêts
  - accès à la base de données complète des conditions générales, couvrant des centaines de milliers de transactions de prêts et d'obligations du monde entier ;
  - comprend l'accès à DealScan qui fournit l'historique des informations des accords sur les marchés mondiaux des prêts.
- Bloomberg
  - informations sur la cote de crédit et les taux d'intérêt (de plus de 300 000 entreprises dans le monde).
- CUFTanalytics disponible par l'intermédiaire de TP Catalyst de Bureau Van Dijk : accords de crédit publiquement enregistrés de la Securities and Exchange Commission des États-Unis. Ils ajoutent à ces données transactionnelles les données les plus récentes en matière de risque de crédit (Services de cote de crédit pour investisseurs de Standard & Poor [S&P] et Moody et Creditscores de S&P).

### *Références additionnelles*

- Moody's Global Mining Industry Rating Methodology, Oil and Gas Exploration & Production Methodology (2014)
- General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen, 2009 Tax Court of Canada 563.
- Chevron Australia Holdings Pty Ltd v Commissioner of Taxation [2017] FCAFC 62 (21 avril 2017)
- Manuel de référence du GBM, section 4.2.6





## GUIDE D'EXAMEN PAS-A-PAS DE L'ACCORD EN MATIERE DE PRIX DE TRANSFERT

### Étape 1 : revue du taux des prêts interbancaires

Le taux d'intérêt de base est-il le même que le taux des prêts interbancaires dans la juridiction de l'emprunteur ?

- Vérifiez le tableau du GBM ou le site Internet de la banque centrale pour le taux des prêts interbancaires.)
- Le taux des prêts interbancaires comprend une prime de risque associée au pays (c.-à-d. le risque d'investir dans le pays donné)

### Étape 2 : revue des conditions générales du prêt

Plusieurs conditions influencent le taux d'intérêt imposé sur les prêts de tierces parties. Les plus importantes comprennent :

la durée du prêt –

- les primes augmentent avec la durée ; la durée sur le marché libre peut dépendre des échéanciers de construction, de la dynamique du marché et des sous-traitants spécifiques impliqués.

la devise du prêt –

- en général la devise du prêt est la même que la devise fonctionnelle de l'emprunteur et les devises plus sujettes à la dévaluation imposent généralement des taux d'intérêt plus élevés.

le rang de la dette –

- une subordination plus élevée signifie des taux d'intérêt plus élevés.

des garanties financières et des sûretés supplémentaires –

- les prêts avec garantie doivent avoir un taux d'intérêt plus bas (ils peuvent aussi être accompagnés d'une commission de garantie).

### Étape 3 : revue de la cote de crédit de la filiale

La cote de crédit de la filiale est-elle la même que celle de la société mère ?

- Dans l'hypothèse où sa solvabilité est inférieure à celle de la société mère : ceci est-il justifié si l'on considère l'importance relative de la filiale au sein du groupe, tant d'un point de vue historique que sur la base des résultats prévisionnels ?
- La société mère est-elle suffisamment solide financièrement pour se porter garante de la filiale, et l'a-t-elle déjà fait par le passé ?
- La société mère apporte-t-elle un soutien implicite, de sorte que le risque de crédit de la filiale en est réduit ?

Les réserves en minéraux ou en métaux de la filiale sont-elle de haute ou basse qualité ? (Les facteurs à considérer comprennent la teneur, le prix, le taux de recouvrement, la taille, l'accès et l'environnement réglementaire.) Si les réserves sont bonnes, la qualité du crédit est améliorée.

Quel est le niveau d'endettement de la filiale (revenus avant impôt [EBIT]/charges d'intérêts) ? Un haut niveau d'endettement accroît le risque financier et donc le risque de crédit.

La filiale a-t-elle un flux régulier de revenus et d'EBITDA<sup>15</sup> ? Les entreprises avec une plus grande base de revenus sont mieux équipées pour faire face aux différents scénarios de prix et de demande.

Quelle est la marge EBIT de la filiale ? Plus l'exploitation minière est rentable, plus elle est capable d'honorer les obligations de sa dette.

#### **Étape 4 : Presentation of findings and closing**

**Résultat** – les autorités fiscales doivent créer :

- une liste des entreprises minières multinationales nécessitant un examen plus approfondi, classées en fonction du risque de manipulation des prix de transfert (probabilité de la survenue multipliée par la valeur de l'impact fiscal) ;
- une liste détaillée des problèmes potentiels en matière de prix de transfert et des transactions contrôlées concernées.

Le résultat final sera un ensemble de cas potentiels d'audit.

<sup>15</sup> EBITDA signifie earnings before interest, tax, depreciation and amortization (résultats avant intérêts, impôts et amortissements).



## GUIDE D'ÉVALUATION DES RISQUES

L'exploitation minière nécessite d'importantes avances en capital pendant les phases de construction et de préproduction, et du financement supplémentaire tout au long de la durée de vie de l'exploitation afin de maintenir les opérations et de financer les expansions. Par exemple, une exploitation type de cuivre à grande échelle avec une production quotidienne de 71 500 tonnes de cuivre nécessite 2,3 milliards de dollars US d'investissement en capital et 900 millions de dollars US en frais de fonctionnement annuels<sup>16</sup>. Même si les sociétés mères peuvent attirer des prêteurs commerciaux au niveau mondial, ceci peut s'avérer plus difficile pour les filiales minières basées en Afrique, principalement en raison du risque associé au pays. Par conséquent, de nombreuses filiales minières africaines s'appuient sur le financement de leur société mère et, comme les paiements d'intérêts sur la dette peuvent être déduits du revenu imposable, les entreprises sont potentiellement incitées à augmenter le ratio d'endettement, en particulier les filiales dans des pays à forte fiscalité.

### 2.1 Limitation des déductions d'intérêts

Il existe deux manières par lesquelles l'endettement de la partie liée peut contribuer au transfert des bénéfices par l'intermédiaire de la sous-capitalisation :

- **le montant de la dette** (par ex., si le taux d'intérêt s'élève à 10 %, un prêt de 100 dollars aura une déduction d'intérêt de 10 dollars, mais si le montant du prêt passe à 1 000 dollars, la déduction sera de 100 dollars) ;
- **le coût de la dette** (par ex., si le taux d'intérêt s'élève à 10 %, un prêt de 100 dollars aura une déduction d'intérêt de 10 dollars, mais si le taux d'intérêt passe à 15 %, la déduction augmentera pour atteindre 15 dollars).

La réponse juridique la plus commune pour répondre à la sous-capitalisation consiste à limiter le niveau maximum de dette sur laquelle les paiements d'intérêts sont déductibles, au moyen d'un ratio d'endettement. Toutefois, il existe des moyens pour les entreprises de contourner cette règle en convertissant la dette en fonds propres<sup>17</sup>. De plus, les données de CSIMarkets indiquent que le ratio d'endettement moyen dans le secteur minier est de 0,84 pour 1, ce qui suggère que le ratio de 3 pour 1 couramment utilisé par les pays africains est bien trop généreux pour le secteur minier.<sup>18</sup>

Une règle de limitation des intérêts est un autre moyen de limiter à la fois le montant et le coût de la dette. L'Action 4 du BEPS 2015 recommande l'approche suivante :

- **une règle du taux fixe (approche recommandée)** : This approach limits an entity's net deductions for interest and payments economically equivalent to interest to a percentage of its tax EBITDA. The recommended ratio is between 10 and 30 percent of tax EBITDA. This applies to intercompany debt as well as third-party debt.
- **une règle du taux de groupe (optionnelle)** This approach allows an entity with a net interest expense above the country's fixed ratio to deduct interest up to the level of the net interest/EBITDA ratio of its worldwide group.

16 Manuel de référence du GBM, 263

17 Voir par exemple Arthur Beesley, « Engie tax arrangements broke European tax law – EU Commission », Financial Times, 5 janvier 2017 (en anglais), consulté le 8 mars 2017 sur <https://www.ft.com/content/38779574-35a8-3b00-86ef-f6498186a3fa>.

18 Manuel de référence du GBM, p. 68

Pour simplifier les procédures administratives et protéger la base d'imposition contre les déductions excessives d'intérêts, les ministères des Finances doivent incorporer l'Action 4 du BEPS, spécifiquement la règle du taux fixe, dans la législation fiscale nationale. L'Action 4 du BEPS doit avoir priorité légale sur la règle en matière de prix de transfert et elle doit être traitée comme une limite de déduction fiscale des paiements sur les intérêts. Toutefois, étant donné que la plupart des gouvernements africains doivent encore promulguer des règles sur la limitation des intérêts, et que, même lorsqu'ils l'ont fait, les autorités fiscales peuvent toujours décider de contester les taux d'intérêt qui ne respectent pas le principe de la pleine concurrence, la section suivante se concentre sur l'application du principe de pleine concurrence sur le coût de la dette auprès d'une partie liée.

## 2.2 Méthodes d'établissement des prix de transfert

La méthode du prix comparable sur le marché libre est généralement appliquée pour établir un point de référence des prêts internes. La méthode du prix comparable sur le marché libre compare le coût de la dette dans une transaction contrôlée au coût de la dette dans une transaction libre dans des circonstances comparables. Un prêt est généralement composé de trois parties. Pour déterminer le taux d'intérêt global, il faut identifier une référence de prix comparable sur le marché libre pour chaque composante.

| Composante   | Calcul  |
|--|---|
| Taux d'intérêt sur le montant tiré (montant restant du prêt).  | Le taux du prêt interbancaire de la devise plus une marge, par ex., le taux interbancaire pratiqué à Londres pour le dollar (LIBOR USD) plus 200 points de base <sup>19</sup> |
| Commission initiale pour faciliter le prêt – généralement imputée par une banque commerciale sur les transactions entre tierces parties sous la forme d'un type de paiement basé sur une commission pour organiser et gérer la facilité de prêt. | Calculée en fonction du montant du prêt (généralement incorporée dans le taux annuel plutôt qu'imputée comme une commission initiale séparée).                                |
| Taux d'intérêt sur le montant inutilisé, mais engagé (« frais d'engagement »).   | Généralement un pourcentage du taux d'intérêt sur le montant total du prêt.   |

## 2.3 Revue des facteurs de détermination des prix

### *Vérification du taux d'intérêt de base*

La première étape consiste à vérifier que le taux d'intérêt de base est le même que celui de la banque centrale dans la juridiction de l'emprunteur applicable aux emprunts monétaires par les banques commerciales. Les exemples d'un taux d'intérêt de base comprennent le taux interbancaire pratiqué à Londres (LIBOR) et le taux interbancaire pratiqué en Afrique du Sud (SABOR).

Les autorités fiscales peuvent utiliser le tableau des taux des prêts bancaires indicatifs de la Banque mondiale afin de vérifier le taux d'intérêt de base. Par ailleurs, la banque centrale devrait publier le taux des prêts interbancaires sur son site Internet.

<sup>19</sup> Un point de base est un centième de pourcentage.

Le taux des prêts interbancaires d'un pays inclut automatiquement la prime de risque associée au pays, qui constitue le risque supplémentaire associé à l'investissement dans une entreprise internationale dans ce pays, plutôt que sur le marché national. Par exemple, en 2016, les taux des prêts interbancaires aux États-Unis et en Afghanistan étaient respectivement de 3,5 et 15 %, l'énorme disparité reflétant le niveau de risque associé à l'investissement en Afghanistan.

Le taux d'intérêt de base est le point de départ de l'établissement du prix d'un prêt. Il faut ensuite effectuer un ajustement en prenant en compte :

- les conditions du prêt ;
- le risque de crédit ou de défaut de paiement de l'emprunteur (mesuré par une procédure de notation de crédit) ;
- les garanties implicites et explicites.

#### *Accès aux conditions du prêt*

Les autorités fiscales doivent d'abord vérifier si les conditions du prêt semblent respecter le principe de pleine concurrence. Si les autorités fiscales estiment que les conditions ne répondent pas au principe de pleine concurrence, elles doivent rejeter les déductions de certains intérêts afin de mieux refléter la position sur le marché libre.

Certaines conditions sont plus à même d'affecter le niveau d'exposition au risque financier et le taux d'intérêt, notamment la durée du prêt, le rang, les sûretés et garanties et les accords financiers et non financiers (voir Tableau 7).

Deux aspects majeurs sont à considérer lors de l'évaluation de la nature de pleine concurrence des conditions d'un prêt. D'abord, les conditions doivent refléter le fait qu'il s'agit d'un financement par emprunt. Par exemple, l'emprunteur doit avoir l'obligation claire de remboursement (c.-à-d. avec des conditions commerciales non contingentes) et normalement le prêteur ne doit pas assumer le risque du projet<sup>20</sup>. Ensuite, si la composition du financement par la société mère et ses accords de prêts internes ne sont pas globalement similaires, ceci peut indiquer un transfert de bénéfices. Par exemple, si une société mère émet une dette senior à son créancier, mais fournit une dette subordonnée à ses filiales, l'administration fiscale doit vérifier la rationalité commerciale d'un tel montage financier. Il peut exister des points de divergence, par exemple la devise du prêt, mais le prêt interne doit respecter le principe de la pleine concurrence sur le plan commercial.

<sup>20</sup> Ce n'est pas toujours le cas avec les instruments hybrides. Voir l'Action 2 du BEPS, disponible sur : <http://ow.ly/PeYi30cacW9>. (Uniquement disponible en anglais ou en allemand.)

| Condition du prêt                      | Explication  | Norme sur le marché libre   |
|--|--|---|
| Durée du prêt                          | Il s'agit du délai de remboursement.   | Le taux d'intérêt augmente avec la durée. Dans le cas d'une exploitation minière, la durée du prêt dépend du profil de production de l'entreprise minière. En général, le secteur minier nécessite des prêts sur plusieurs années, mais cela dépend des échéanciers de construction, des sous-traitants et de la dynamique du marché.   |
| Rang                                   | Un prêt subordonné est remboursé après une dette senior.   | Un rang plus élevé implique des taux d'intérêt plus élevés. Il est peu probable qu'une filiale accepte une dette subordonnée si cela augmente son taux d'intérêt.   |
| Garantie financière                    | Un accord contractuel dans lequel une partie (le garant) accepte d'assumer l'obligation de la dette de l'emprunteur au cas où l'emprunteur manquerait à ses obligations de remboursement. Une garantie peut être limitée ou illimitée. | Les sûretés et garanties supplémentaires incluses dans la transaction de financement réduisent généralement le risque de défaut de paiement.  |
| Devise du prêt                         | La devise de dénomination du prêt.   | En général, la devise du prêt est la même que la devise fonctionnelle de l'emprunteur. Les devises plus sujettes aux dévaluations attirent en général des taux d'intérêt plus élevés.   |
| Clauses financières et non financières | Des conditions qui exigent que l'emprunteur respecte certaines exigences ou qui obligent l'emprunteur à réaliser certaines actions.  | Les clauses financières sont souvent des ratios au-dessus ou au-dessous desquels l'emprunteur doit rester : <ul style="list-style-type: none"> <li>• le ratio de la dette nette par rapport à l'EBITDA</li> <li>• le ratio de la dette nette par rapport au capital total</li> </ul> Les clauses non financières peuvent comprendre une limite sur la vente des actifs, le changement des dispositions de contrôle ou des clauses de sûreté négatives <sup>21</sup> . |

Tableau 7 : Les principales conditions de prêt

| Conditions               | Explication   | Norme sur le marché libre   |
|--------------------------|---|---|
| Montant du prêt          | Taille de la dette.   | Le montant du prêt doit être en corrélation avec son objectif et la capacité de la filiale à le rembourser (voir 2.3).  |
| Type de prêt             | Quelle est la nature du prêt ? (Par ex., renouvelable, non renouvelable, obligations convertibles, activités d'entreprise, sans recours.) | Les instruments de dette à long terme qui sont refinancés à maturité sont courants dans les groupes miniers.  |
| Date de l'accord de prêt | La date à laquelle l'accord de prêt a été signé.  | Il est peu probable que la date de l'accord de prêt soulève la moindre inquiétude, à moins qu'un changement matériel ne survienne au niveau de la marge bénéficiaire de la filiale entre le moment de la détermination du risque d'écart de crédit et la mise en œuvre de l'accord de prêt. |

Tableau 8 : Autres caractéristiques de prêts

21 Une clause de sûreté négative assure que d'autres créanciers n'obtiennent pas de privilège sur les actifs du débiteur en cas de faillite.

|                                  |   |   |
|----------------------------------|---|---|
| Objet du prêt                    | L'objet du prêt peut être de construire une mine ou d'agrandir une exploitation minière et développer sa capacité opérationnelle. | Les emprunts tirés doivent correspondre à l'objectif commercial du prêt. Par exemple, si l'objectif est de construire, les montants tirés doivent coïncider avec les paiements des sous-traitants et autres frais pertinents. |
| Taux fixe ou variable (flottant) | Un taux d'intérêt variable se réfère à un prêt qui n'a pas un taux d'intérêt fixe pour la durée du prêt.                          | Une banque commerciale pratique généralement un taux variable pour refléter automatiquement les changements dans les conditions du marché et réduire ses risques.   |

**Le cas des prêts sans intérêt :** une filiale minière peut recevoir un prêt sans intérêt de sa maison mère. De tels prêts ne présentent aucun risque pour la base fiscale et les autorités fiscales doivent dédier leurs ressources d'audit sur d'autres problèmes associés aux parties liées.

#### *Évaluer la cote de crédit de l'emprunteur*

Le risque de crédit (c.-à-d. la probabilité de manquement aux remboursements) est basé sur une combinaison de risques associés au projet et au pays. Il s'agit de la raison principale pour laquelle les filiales minières en Afrique payent des taux d'intérêt plus élevés. Dans certains cas, une société mère peut surévaluer le risque de crédit associé à une filiale pour augmenter la prime de risque, et, en conséquence, le taux d'intérêt. Ceci peut avoir un énorme impact sur les déductions d'intérêts. La différence entre ce qu'un emprunteur avec une forte solvabilité et un emprunteur avec une solvabilité faible ou moyenne paieraient en intérêts est conséquente, ce qui, pour une transaction substantielle, peut signifier une réduction importante du revenu imposable.

**La question du soutien implicite :** la cote de crédit de l'entreprise emprunteuse peut être déterminée comme une personne morale distincte et séparée (c.-à-d. sur une base « indépendante ») ou dans le contexte de son intégration dans un groupe plus large. Dans le contexte d'un prêt, le « soutien implicite » signifie que la société mère interviendra probablement pour soutenir la filiale et assumer ses obligations dans le cadre de la dette en cas de difficulté financière. Sur cette base, le soutien implicite peut entraîner une augmentation de la cote de crédit, réduisant le taux d'intérêt imputé à la filiale.

Lorsqu'elles examinent l'opportunité de prendre en compte le soutien implicite, les agences de notation s'intéressent à :

- la relation entre la société mère et la filiale ;
- l'importance relative de la filiale au sein du groupe ;
- la vigueur financière de la société mère pour renflouer sa filiale ;
- la manière dont la société mère a déjà démontré sa capacité à soutenir ses filiales en détresse.

#### **Ce que les tribunaux ont dit au sujet du « soutien implicite »**

- L'affaire de GE Capital Canada :
  - Ce dossier portait sur la question de la validité du paiement d'une commission de garantie d'une filiale canadienne à la société mère américaine. Le tribunal a décidé que le soutien implicite de la société mère était un facteur économique qui devait être pris en compte dans le cadre d'une analyse de l'application de la pleine concurrence dans le prix de transfert et que la valeur apportée par le soutien implicite à la filiale ne devait pas être imputée.

- L'affaire Chevron Australia (Cour d'appel fédérale) :
  - Chevron a emprunté 2,5 milliards de dollars à un taux d'intérêt de 1,2 % aux États-Unis, qu'elle a ensuite prêtés à Chevron Australia à un taux de 9 %. Le tribunal n'a pas accepté la proposition que la filiale australienne de Chevron soit autorisée à déclarer des frais d'intérêt, sur la base du fait que ces emprunts devaient être jugés selon les règles en matière de prix de transfert comme s'il s'agissait d'une entreprise indépendante, séparée du reste du Chevron Group.

Autres facteurs à prendre en compte lors de la détermination du soutien implicite (critères de notation des entreprises de S&P) :

- la domiciliation dans le même pays
- le pourcentage de propriété
- une source commune de capital
- l'importance du montant de l'investissement
- l'investissement par rapport au montant de la dette
- l'historique de la société mère dans des circonstances similaires
- le nom partagé
- la nature des risques potentiels

### **Garanties financières**

Les garanties financières peuvent provenir de la société mère ou d'une agence de crédit à l'exportation (ACE)<sup>22</sup>. La garantie financière d'une ACE peut (1) couvrir des éléments non-couverts par la garantie de la société mère, (2) avoir des facilités de garantie en cas d'utilisation de la garantie (c.-à-d. disposer d'une personne morale ou physique qui s'acquittera du montant du prêt de la société si l'ACE ne le peut pas) et (3) impliquer une surveillance importante du bénéficiaire du prêt. Par contraste, les garanties financières de la société mère ne peuvent pas inclure de facilités de garantie, de surveillance ou de plan d'urgence. Par conséquent, la garantie financière d'une ACE n'est pas forcément une référence appropriée à utiliser lors de l'établissement du prix de la garantie de la société mère dans la détermination du taux d'intérêt final.

En sus du soutien implicite et des garanties financières, les autorités fiscales doivent aussi considérer les facteurs suivants :

### **Réserve en minéraux ou métaux**

Les filiales minières en possession d'actifs de haute qualité seront dans une meilleure position pour honorer la dette interne. La société mère évaluera probablement la qualité de l'actif minier lors de la décision d'investissement. L'examen de l'actif minier doit prendre en compte :

<sup>22</sup> Les ACE pertinentes comprennent : African Export-Import Bank (Afreximbank), Agence multilatérale de garantie des investissements (partie de la Banque Mondiale) et la Société financière internationale (partie de la Banque Mondiale).



- la teneur
- le taux de recouvrement
- les estimations des prix des métaux et les marqueurs attendus pour la production
- le retour d'investissement
- le niveau de réserves prouvées et probables par rapport aux ressources
- s'il s'agit d'une exploitation existante ou d'une nouvelle exploitation
- la métallurgie
- le type d'exploitation (à ciel ouvert ou souterraine)
- la proximité par rapport aux infrastructures existantes
- les questions politiques, réglementaires, environnementales et de permis

*Facteurs généraux de solvabilité (adaptés de la méthodologie de cote de crédit de l'industrie minière de Moody)*

Les groupes miniers peuvent utiliser diverses méthodologies de notation de crédit externe afin de déterminer la notation interne appropriée des filiales. En fonction du débiteur et de la juridiction, il peut être nécessaire d'ajuster les pondérations. Les autorités fiscales doivent demander aux contribuables de fournir des pièces justificatives de la méthode de notation qu'ils ont appliquée.

| Facteur                        | Pondération  | Pourquoi cela est important   | Indicateurs  |
|--------------------------------|--------------|---|--|
| Levier financier et couverture | 35 pour cent | Les entreprises qui maintiennent des niveaux de dette plus faibles possèdent plus de flexibilité pour suivre les évolutions de la situation économique et concurrentielle et une plus grande capacité de réinvestissement dans leurs activités commerciales, que ce soit par la croissance organique ou les acquisitions.       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• EBIT/charges d'intérêts</li> <li>• Dette/EBITDA</li> <li>• Dette/capital total</li> </ul>                                   |
| Échelle                        | 20 pour cent | Les filiales avec une base de revenus plus grande peuvent survivre aux cycles des prix et possèdent plus de leviers financiers sur lesquels s'appuyer en cas d'une baisse soutenue du marché.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revenus historiques et revenus futurs prévisionnels</li> </ul>  |
| Rentabilité et efficacité      | 15 pour cent | <p>Une plus grande efficacité opérationnelle signifie que l'exploitation minière résistera mieux aux ralentissements économiques.</p> <p>Un plus haut retour sur les actifs corporels signifie une meilleure absorption des coûts fixes, améliorant ainsi la capacité de l'entreprise à générer des retours sur ses actifs.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marge EBIT : EBIT annuel/revenu annuel</li> <li>• Retour sur les actifs corporels moyens : EBIT/actifs corporels</li> </ul> |

Les deux autres facteurs que les agences de notation peuvent utiliser sont le **profil commercial** et la **politique financière**. Le premier se rapporte à l'exposition à la volatilité, qui peut être amoindrie en diversifiant la localisation des opérations minières et le nombre de matières premières. Le deuxième est basé sur les antécédents de la direction et du comité directeur en matière de risque financier (par ex., si l'entreprise a précédemment respecté ses engagements financiers). Une société mère a une plus grande capacité à gérer ces risques qu'une filiale.

Exemples de facteurs entraînant une augmentation du risque :

- fluctuation des prix et de la demande des matières premières
- examen par le gouvernement des concessions minières
- expiration du titre minier de l'entreprise du projet avant la maturité finale du prêt
- insécurité concernant le permis d'exploitation minière, les bâtiments, l'usine et les installations, les produits miniers, les actions de l'emprunteur et les comptes nationaux
- règles exigeant le rapatriement des recettes de ventes
- règles exigeant la conversion des recettes dans la devise locale

## 2.4 Données financières

Le financement du projet est un point de référence possible pour les autorités fiscales lors de l'évaluation des conditions des prêts internes. Le financement du projet est le financement structuré à long terme du projet basé sur les flux de trésorerie prévisionnels, fournis par des tierces parties telles que les banques commerciales ou d'autres institutions de prêts. Ainsi, les accords de financement du projet peuvent constituer un élément de référence pour les prêts internes au cours de la phase d'évaluation des risques.

Le tableau ci-dessous définit les conditions d'accords de financement sélectionnés dans le secteur minier en Afrique subsaharienne entre 2006 et 2013. Bien que cet échantillon ne soit pas suffisamment large pour se prêter à des fins de comparaison, certaines tendances valent la peine d'être notées :

- les taux d'intérêt sont raisonnablement consistants sur l'ensemble des prêts de financement des projets les plus importants, c.-à-d. que 75 % des prêts de 88 millions de dollars et plus ont un taux d'intérêt moyen d'environ LIBOR + 4,2 % ;
- les prêts de financement de projets plus courts peuvent représenter des financements provisoires ou des projets en détresse financière, et ont donc des taux d'intérêt plus élevés, par ex., le prêt sur deux ans à Sabodala à un taux LIBOR +10 % ;
- la plupart des prêts de financement de projets ont un taux d'intérêt de LIBOR +4 ou 5 %.

Tableau 9 : Prêts de financement de projets sélectionnés pour des projets miniers en Afrique subsaharienne

Les informations financières contenues dans le tableau 9 ne doivent pas être interprétées comme des données comparables, mais plutôt comme un instantané de la pratique dans l'industrie, ce qui peut être utile dans des buts d'évaluation des risques.

| Pays         | Projet minier               | Montant du prêt (en millions) | Date du prêt | Durée du prêt | Conditions générales  | Taux d'intérêt     |
|--------------|-----------------------------|-------------------------------|--------------|---------------|---|--------------------|
| Tanzanie     | Bulyanhulu (Barrick)        | 142 \$                        | 2013         | 7 ans         | • Sécurisé sur le projet  | LIBOR +2,5 %       |
| Libéria      | New Liberty (Aureus Mining) | 88 \$                         | 2013         | 6 ans         | • Charges sur les actifs miniers, les actions et les sociétés de holding<br>• Aureus doit financer la contribution aux fonds propres avant le premier tirage<br>• Avalisé par une ACE sud-africaine | LIBOR +4.3%        |
| Sénégal      | Sabodala (Teranga Gold)     | 60 \$                         | 2012         | 2 ans         | • Charge fixe et charge flottante<br>• Contrats de vente d'or à terme pour gérer le risque de la matière première   | LIBOR +10%         |
| Kenya        | Kwale Mineral Sands         | 150 \$                        | 2011         | 8 ans         | • 6 ans pour 180 millions de dollars ; 8 ans pour les 70 millions de dollars restants<br>• 4,5 % avant l'achèvement du projet ; 4 % après l'achèvement du projet<br>• Commission d'avance de 2,5 %  | LIBOR +4 à 4,5 %   |
| Zambie       | Lumwana (Equinox)           | 220 \$                        | 2010         | 3 ans         | • Charge fixe et charge flottante<br>• Garantie financière de la société mère   | LIBOR +4%          |
| Mali         | Loulo (Randgold)            | 60 \$                         | 2007         | 4 ans         | • Contrats de vente d'or à terme pour gérer le risque de prix.  | LIBOR +1,4 à 1,6 % |
| Burkina Faso | Youga (Etruscan Resources)  | 35 \$                         | 2006         | 7 ans         | • Paiements trimestriels sur trois ans à compter de 2010.   | LIBOR +5%          |

Source: Open Oil, Aleph Search Engine, <http://aleph.openoil.net>

## 2.5 Dispositions juridiques

Voir « 2.1 Limitation des déductions d'intérêts ».

Une autre option pour limiter les déductions d'intérêts consiste à :

- légiférer sur un taux fixe, c.-à-d. LIBOR plus X pour cent. Si la taille de l'échantillon du tableau 9 était plus importante, il y aurait une base suffisante pour suggérer que LIBOR +4 % est un plafond raisonnable.

## TROISIEME TYPE DE TRANSACTION

### SERVICES D'APPROVISIONNEMENT



#### LISTE DE CONTROLE DES INFORMATIONS POUR L'EVALUATION DES RISQUES

##### Exploitation minière locale

- Contrat d'approvisionnement avec le centre d'approvisionnement lié
- Nombre de personnes à l'approvisionnement parmi le personnel local, les fonctions, les indicateurs clés de performance et la rémunération
- Calendriers de déplacement du personnel local d'approvisionnement
- Analyse des prix de transfert

##### Informations supplémentaires

Les éléments suivants sont généralement collectés pendant la procédure d'audit, mais l'autorité fiscale peut choisir de demander ces renseignements au cours de la Phase 2 si cela est nécessaire pour déterminer l'importance des transactions.

- Contrats avec les fournisseurs tiers
- Lorsqu'un centre fait partie d'une restructuration commerciale, analyse des coûts et des bénéfices de la création du centre

##### Centre d'approvisionnement lié

- La structure organisationnelle du centre d'approvisionnement (nombre et indicateurs clés de performance du personnel et localisation(s))
- Bilan financier et compte de résultats détaillés du centre (en particulier, la commission de vente réelle générée par le centre et la marge appliquée). L'autorité fiscale doit s'attendre à voir ces éléments dans l'analyse des prix de transfert susmentionnée.

##### Informations supplémentaires

- Lorsque les biens et services fournis par le centre proviennent d'une partie liée, renseignements concernant la partie liée, y compris sa localisation, ses opérations commerciales et ses marges
- Analyse fonctionnelle du centre, études de référence et études de marché
- Contrats avec des fournisseurs tiers (données comparables internes)

##### Bases de données commerciales et publications pour la revue initiale de comparabilité

###### Publications par abonnement

- CostMine, publié par InfoMine. Comprend des informations sur les coûts de l'équipement minier, le transport, la fusion, la main-d'œuvre, etc. (Prix : abonnement d'un an, utilisateur unique, uniquement sous format PDF : 2 600 dollars.)
- EquipmentMine, publié par InfoMine. Comprend des informations sur l'équipement minier et les pièces et des communiqués de presse des entreprises minières. Elle comprend aussi des informations sur l'équipement d'occasion. (Prix : 25,00 dollars/mois)

- ❑ Mine Economics Data, publié par SNL Metals & Mining. Permet la comparaison des mines sur la base d'une grande gamme de paramètres de production et de coûts.

*Références additionnelles*

- ❑ Manuel de référence du GBM, section 4.2.4



## GUIDE D'EXAMEN PAS-A-PAS DE L'ACCORD EN MATIERE DE PRIX DE TRANSFERT

### Étape 1 : identification de la structure organisationnelle et du personnel principal

Le personnel d'approvisionnement spécialisé est-il au centre ?

- Nombre d'employés et leurs qualifications académiques et professionnelles
- Indicateurs clés de performance

Jusqu'à quel point le personnel d'approvisionnement de l'exploitation minière locale soutient-il le centre d'approvisionnement ?

- À quelle fréquence le personnel d'approvisionnement de l'exploitation minière locale visite le centre d'approvisionnement ou des fournisseurs tiers ?

### Étape 2 : revue fonctionnelle initiale

Étape (a) : le service d'approvisionnement a-t-il été rendu ?

Existe-t-il une preuve de réalisation des activités d'approvisionnement ?

| Activité d'approvisionnement | Pièces justificatives  | Importance de l'activité pour la majoration |
|------------------------------|--|---|
| Achats                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réquisitions d'approvisionnement par les sites miniers</li> <li>• Publications d'appels d'offres</li> <li>• Documents de soumissions d'offres</li> <li>• Analyse de l'approvisionnement</li> </ul>                    |   |
| Assurance qualité            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efforts pour résoudre les problèmes lorsque les biens et les services ne sont pas conformes aux exigences spécifiées par l'exploitation minière</li> </ul>  |   |
| Réception                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stocks</li> <li>• Récépissés de livraison</li> <li>• Exemple d'articles renvoyés aux fournisseurs en raison de spécifications ou de quantités incorrectes</li> <li>• Accord de niveau de service avec fret</li> </ul> |   |
| Facturation                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factures et récépissés</li> </ul>   |   |

Source : entretiens avec les agents fiscaux du Service sud-africain des impôts

Étape (b) : Le service d'approvisionnement a-t-il créé de la valeur réelle pour l'exploitation minière ?

La fonction d'approvisionnement contribue-t-elle à satisfaire le respect des livraisons de production comme convenu dans le contrat d'achat ?

- Existe-t-il une prime rattachée à la livraison de la production dans le contrat d'achat ?
- Les pénalités pour les retards payables par le centre sont-elles applicables ou réellement appliquées en cas de manquement ?

Les biens et/ou services sont-ils essentiels aux opérations minières ?

Les biens et/ou services sont-ils facilement disponibles sur le marché ?

Dans l'éventualité où les biens et/ou services essentiels aux opérations minières ne respectent pas les spécifications de qualité ou sont en retard, comment le centre atténue-t-il le risque commercial pour l'exploitation minière ?

*Étape (c) : la valeur a-t-elle été créée par l'équipe d'approvisionnement ou résulte-t-elle simplement de la synergie du groupe ?*

La création de valeur uniquement attribuable au centre d'approvisionnement faisant partie d'un groupe plus grand peut ne pas justifier plus d'une faible majoration sur les coûts, alors que les synergies de groupe résultant d'actions concertées du groupe peuvent justifier des plus fortes majorations, dont le taux dépendra des analyses fonctionnelles et de comparabilité. (Voir paragraphes 1.157 et 1.162 révisés des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.)

Les fournisseurs tiers connaissaient-ils bien la marque avant l'établissement du centre d'approvisionnement ?

Le pouvoir de négociation du groupe (par ex., volume) engendre-t-il des escomptes ?

### **Étape 3 : revue initiale de la comparabilité – les résultats semblent-ils être dans**

Selon les fonctions, les risques et les actifs du centre d'approvisionnement, le prix de transfert approprié comprend une majoration sur le coût de la prestation de service ou, dans certaines circonstances limitées, une majoration sur la valeur du bien ou du service fourni.

En utilisant les indicateurs ci-dessous, les autorités fiscales doivent comparer les résultats de la filiale minière évaluée avec des exploitations minières similaires opérant dans leur pays.

#### **Base du coût de la charge d'approvisionnement :**

- coût de la fourniture du service d'approvisionnement ou
- valeur du bien et/ou du service ou
- total budgétisé dépensé.

#### **Majoration :**

- cinq pour cent est habituel.

### **Étape 4 : présentation des résultats de la revue**

**Résultat** - les autorités fiscales doivent créer :

- une liste des entreprises minières multinationales nécessitant un examen plus approfondi, classées en fonction du risque de manipulation des prix de transfert (probabilité de la survenue multipliée par la valeur de l'impact fiscal) ;
- une liste détaillée des problèmes potentiels en matière de prix de transfert et des transactions contrôlées concernées.

Le résultat final sera un ensemble de cas potentiels d'audit.



## GUIDE D'ÉVALUATION DES RISQUES

Il est courant que les filiales minières utilisent un centre d'approvisionnement pour l'achat et l'importation d'équipement, de machinerie et de services nécessaires au développement et à l'exploitation de la mine. Toutefois, certains soutiens en approvisionnement peuvent continuer à provenir du site minier et il peut même exister une division explicite des responsabilités d'approvisionnement aux niveaux mondial, régional et local.

### 3.1 Méthode d'établissement des prix de transfert

Les services d'approvisionnement constituent un service d'entreprise commun,<sup>23</sup> par conséquent, un centre d'approvisionnement n'est pas censé devenir un centre de profits pour un groupe minier. Les fonctions de routine génèrent des taux de rendement de routine. La méthode la plus appropriée pour calculer les prix de transfert pour les services du centre d'approvisionnement est la méthode du coût majoré, qui est le coût de la prestation du service (c.-à-d. pas la valeur des biens ou services fournis), plus une majoration. Une majoration de cinq pour cent est très habituelle.<sup>24</sup>

### 3.2 Revue des facteurs de détermination des prix

La majoration appropriée du coût dépend de :

- la substance sous-jacente du centre d'approvisionnement
- toutes les pièces justificatives de la création de valeur, dérivée de l'action concertée délibérée du groupe plutôt que de l'avantage accidentel de l'appartenance au groupe.

#### *Substance sous-jacente*

Le premier test est la primauté du fond sur la forme. Pour déterminer si le centre possède une substance réelle, les autorités fiscales doivent considérer ce qui suit :

- Existe-t-il un centre d'approvisionnement et, si oui, possède-t-il une réelle expertise en approvisionnement ?
- L'exploitation minière a-t-elle cessé de réaliser les fonctions transférées au centre d'approvisionnement ou existe-t-il une duplication des fonctions ?
- Quels sont les risques assumés par le centre d'approvisionnement dans la provision de biens et services ?
  - Comment l'exploitant minier est-il protégé contre la provision de produits de mauvaise qualité ou des livraisons tardives de biens et services vitaux à ses opérations commerciales ?
  - Jusqu'à quel point le centre d'approvisionnement ou ses fournisseurs assument-ils ces risques ?

Pour répondre à ces questions, les autorités fiscales doivent enquêter sur le centre d'approvisionnement, ainsi que sur le personnel de l'exploitation minière locale, afin de comparer les fonctions, les compétences et l'expertise.

<sup>23</sup> Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert, section 7.14.

<sup>24</sup> Manuel de référence du GBM (53).



|           | Centre d'approvisionnement  | Exploitation minière locale   |
|-----------|---|---|
| Expertise | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Combien de personnes sont employées par le centre d'approvisionnement ?</li> <li>2. Quelles sont les qualifications académiques et professionnelles de ces personnes ?</li> <li>3. Quels sont les indicateurs clés de performance ou les descriptions des postes ?</li> <li>4. Quelle est la structure de rémunération du personnel de l'approvisionnement ?</li> </ol> | <p>Appliquez les questions 1, 2, 3 et 4</p> <p>5. Quelle est la fréquence des visites du personnel d'approvisionnement de l'exploitation minière locale au centre d'approvisionnement ou aux fournisseurs de l'étranger ?</p> |

### Expériences de fiscaliste :

- Il est possible que la plupart des employés du centre d'approvisionnement soient des comptables ou du personnel administratif plutôt que des experts en approvisionnement. Ceci peut fragiliser l'affirmation du centre selon laquelle la présence d'une expertise importante en approvisionnement justifie une majoration plus élevée des services.
- Si les calendriers de déplacement montrent que le personnel local d'approvisionnement se rend fréquemment au centre d'approvisionnement ou auprès des fournisseurs, ceci peut indiquer que l'équipe locale est en fait responsable des négociations de fond avec les fournisseurs, ce qui signifie que le centre d'approvisionnement n'a qu'une fonction de soutien.

En supposant que le test de substance soit satisfaisant, la question suivante est : quelles sont les activités réalisées par le centre d'approvisionnement, et jusqu'à quel point ces activités doivent-elles être rémunérées ?


| Activité d'approvisionnement  | Pièces justificatives   | Importance de l'activité sur la majoration  |
|---|---|---|
| Articles achetés  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réquisitions d'approvisionnement par les sites miniers</li> <li>• Publications d'appels d'offres</li> <li>• Documents de soumissions d'offres</li> <li>• Analyse de l'approvisionnement</li> </ul>                           |  |
| Assurance qualité   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efforts pour résoudre les problèmes lorsque les biens et services ne respectent pas les exigences du site d'exploitation minière.</li> </ul>   |   |
| Réceptions des articles   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stocks</li> <li>• Récépissés de livraison</li> <li>• Exemples d'articles renvoyés aux fournisseurs en raison de spécifications ou de quantités incorrectes</li> <li>• Niveau d'accord de service avec transitaire</li> </ul> |   |
| Facturation et gestion des paiements par les exploitations minières | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factures et récépissés</li> </ul>  |   |

Tableau 10 : pièces justificatives et importance des activités du centre d'approvisionnement

Les activités en **vert foncé** sont probablement responsables des majorations finales les plus élevées. L'importance relative décroît au fur et à mesure que la couleur verte s'éclaircit. Les fonctions telles que la facturation et le financement ont une valeur plus faible.

### Création de valeur spécifique

Des services d'approvisionnement à valeur ajoutée plus sophistiqués peuvent justifier une majoration plus élevée du coût ou, dans des circonstances limitées, une méthode du prix comparable sur le marché libre exprimée sous la forme d'un taux de commission basé sur la valeur du service ou du total dépensé pour l'approvisionnement.

| Valeur ajoutée spécifique                                | Questions à considérer   | Norme sur le marché libre   |
|--|--|---|
| Le bien ou le service est vital à l'exploitation minière | 1 Le bien ou le service peut-il être acheté sur le marché libre<br>2 Le bien ou service est-il facilement disponible sur le marché ?   | Les biens et services vitaux à l'exploitation minière auront une plus grande valeur, justifiant potentiellement une majoration plus élevée.<br><br>S'il est facile de se procurer le bien ou le service, le centre a besoin de moins d'effort et de « savoir-faire », ce qui signifie une majoration plus faible. |
| Assistance dans la production de l'exploitation minière  | 3. Le centre d'approvisionnement a-t-il effectué les livraisons attendues à temps ?<br>4. Les accords de ventes avec des tierces parties stipulent-ils une heure de livraison du produit minier ?<br>5. Le client peut-il pénaliser l'exploitation minière pour un retard de livraison ? | Il existe une prime adjointe à une heure de livraison, particulièrement lorsque les biens et services sont essentiels pour que l'exploitation minière respecte ses obligations vis-à-vis de ses clients.  |

Tableau 11 : test de la création de valeur spécifique

Questions supplémentaires concernant la valeur ajoutée :

- L'équipe d'approvisionnement rassemble-t-elle fournisseurs et acheteurs ou bien se contente-t-elle d'acheter simplement ce qu'on lui dit d'acheter ?
- Le centre s'est-il procuré le bien ou service auprès du même fournisseur qu'auparavant ou une nouvelle relation s'est-elle développée ? Ceci est une question non seulement de temps et d'effort, mais aussi de sécurité de l'approvisionnement.
- Le prix était-il inférieur à ce que l'exploitation minière aurait payé indépendamment ?
- Ce prix est-il généralement disponible pour tout le monde ?
- Existe-t-il des pièces justificatives prouvant que la filiale a contesté les frais d'approvisionnement ?

### Synergie de groupe

Selon les Actions 8–10 du BEPS, il est nécessaire de distinguer les avantages accessoires de synergie dérivés de l'appartenance au groupe (par ex., économies d'échelle) des avantages pouvant être attribués aux actions concertées délibérées du groupe (par ex. consolidation des activités d'achat). Le premier type d'avantages ne justifie pas de compensation séparée, alors que le second le permet, auquel cas les avantages doivent être généralement partagés entre les membres du groupe proportionnellement à leur contribution à la synergie.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Voir paragraphes 1.157 à 1.162 des *Principes révisés de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*.

L'OCDE suggère que la centralisation de l'approvisionnement pour profiter d'escomptes de volume peut être un exemple d'action concertée délibérée du groupe. Toutefois, le niveau de compensation dépendra au final de savoir si le centre d'approvisionnement est parvenu à un **avantage structurel matériel clairement identifiable** par rapport à d'autres participants sur le marché dans des transactions comparables **en conséquence de la centralisation de l'approvisionnement**.

| Avantages d'appartenance au groupe | Questions à considérer   | Norme sur le marché libre   |
|------------------------------------|--|---|
| Nom de l'entreprise                | 1. Les fournisseurs connaissaient-ils le nom de l'entreprise avant l'établissement du centre d'approvisionnement ?<br>2. Existe-t-il un avantage pour le fournisseur à être associé avec la marque de l'entreprise ? | Si l'entreprise était très connue avant l'établissement du centre, tous les escomptes dérivent de l'appartenance au groupe, plutôt que d'un avantage structurel découlant d'une action du groupe pour centraliser les achats. Les entreprises bien connues obtiennent des taux préférentiels des fournisseurs, car ces derniers veulent être associés à la marque, et non en raison des achats centralisés. |
| Pouvoir d'achat                    | 3. Qui négocie les économies de coûts ? Est-ce une équipe d'approvisionnement ou un membre du personnel en dehors du centre ?  | Si les membres du personnel extérieurs au centre possédaient des relations stratégiques préexistantes avec les fournisseurs et qu'ils ont conclu des accords, toutes les économies de coûts doivent être considérées comme un avantage accessoire de l'appartenance au groupe, avec le centre recevant une majoration plus faible.  |

Tableau 12 : test des avantages de la synergie

### 3.3. Données financières

Après l'évaluation de la substance, de la création de valeur et de la synergie de groupe, les autorités fiscales doivent évaluer si la rémunération perçue par le centre d'approvisionnement est commensurable à celle observée dans des entreprises comparables.

**Ne pas interpréter les données financières contenues dans le tableau 13 comme des données comparables, plutôt comme un instantané de la pratique de l'industrie parmi un petit nombre d'EMN minières.** Les frais d'approvisionnement appropriés dépendent de la juridiction concernée, ainsi que d'une revue approfondie des fonctions, risques et actifs du centre.

| Société | Exploitation minière en Afrique            | Revenu en 2015 (approx.) | Frais d'approvisionnement  |
|---------|--|--------------------------|--|
| A       | Charbon thermique, platine et diamants     | 20 milliards de dollars  | 7,5 % des « dépenses budgétisées » (c.-à-d. le montant attribué aux dépenses en approvisionnement pour cette année). |
| B       | Manganèse, charbon et aluminium            | 7 milliards de dollars   | 6 % de la valeur des biens (volumes jusqu'à 1 million de dollars) ou 1 % de la valeur pour un volume supplémentaire. |
| C       | Sables minéraux, uranium et minerai de fer | 35 milliards de dollars  | De 1 à 3 % de la valeur des biens et/ou des services selon la facilité d'approvisionnement.                          |

Tableau 13 : frais d'approvisionnement utilisés par des EMN minières

Source : entretiens avec des EMN minières

## QUATRIEME TYPE DE TRANSACTION

### SERVICES DE GESTION



#### LISTE DE CONTROLE DES INFORMATIONS POUR L'EVALUATION DES RISQUES

---

##### Exploitation minière locale

- Accord de services de gestion
- Une description des catégories de services de gestion fournis :
  - les raisons sous-jacentes à la prestation de services au sein de l'EMN
  - une description des avantages (attendus) de chaque catégorie de services
- Analyse des prix de transfert comprenant : (a) la description des clés de répartition sélectionnées (c.-à-d. la base utilisée pour allouer les coûts à une filiale, par ex., le nombre d'employés peut être une raison pour allouer les coûts des services des ressources humaines), (b) la justification que ces clés de répartition produisent des résultats qui reflètent raisonnablement les avantages reçus et (c) la confirmation de la majoration appliquée.

##### Société mère ou sociétés affiliées

###### *Informations supplémentaires*

Les éléments suivants sont généralement collectés pendant la procédure d'audit, mais l'autorité fiscale peut choisir de demander ces renseignements au cours de la Phase 2 si cela est nécessaire pour déterminer l'importance des transactions.

- Les calculs montrant la répartition des coûts au sein du groupe
- Les calculs montrant l'application de la formule de répartition spécifiée
- Les accords entre tierces parties (comparables internes)

##### Bases de données commerciales et publications pour la revue initiale de comparabilité

###### *Bases de données accessibles par souscription*

- TP Catalyst de Bureau Van Dijk rassemble les données financières des entreprises publiques et privées, rendant possible l'identification de données comparables pour les frais de services de gestion, bien que des ajustements puissent être nécessaires en fonction des pays.
- ONESOURCE Transfer Pricing offers de Thomson Reuter propose un service similaire à TP Catalyst.

###### *Références additionnelles*

- Manuel de référence du GBM, section 4.2.3
- Actions 8–10 du BEPS « Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur », voir Services intra-groupe à faible valeur ajoutée, p. 156 à 176.



## GUIDE D'EXAMEN PAS-A-PAS DE L'ACCORD EN MATIERE DE PRIX DE TRANSFERT

### Étape 1 : revue fonctionnelle initiale

Existe-t-il des preuves *prima facie* que les services de gestion ont eu lieu ?

| Activité   | preuves <i>prima facie</i> que les services de gestion ont eu lieu  |
|--|---|
| Services de comptabilité et d'audit  | Feuilles de temps du personnel comptable et d'audit   |
| Ressources humaines  | Nombre de contrats de travail   |
| Services juridiques  | Nombre de contrats de travail   |
| Services informatiques   | Nombre d'ordinateurs  |
| Santé et sécurité  | Nombre de contrats de travail   |
| Services techniques (liste complète) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Géologie</li> <li>• Géotechnique et mécanique des roches</li> <li>• Étude de planification et de rentabilité de l'exploitation minière</li> <li>• Métallurgie</li> <li>• Utilisation d'équipement lourd</li> <li>• Gestion de l'eau, de l'énergie et des actifs</li> <li>• En relation avec l'environnement</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapports</li> <li>• Fonctionnement spécifique au projet</li> <li>• Contrat de service</li> <li>• Manuels</li> <li>• Logiciels</li> <li>• Étude de faisabilité ou de rentabilité</li> </ul> |

Les frais sont-ils calculés sur une base directe ou indirecte ?

- Sur une base directe, demander la facture évaluant la nature de pleine concurrence du remboursement.

Sur une base indirecte, la formule de répartition est-elle appropriée ?

- Vérifier le coût mondial total du service et le pourcentage imputés à la filiale.

| Activité                            | Formule de répartition   |
|-------------------------------------|--|
| Services de comptabilité et d'audit | Temps consacré   |
| Ressources humaines                 | Dénombrement (nombre d'employés sur le site de l'exploitation minière)   |
| Services juridiques                 | Temps consacré ou, si l'affaire juridique est complexe, valeur du litige |
| Services informatiques              | Nombre d'utilisateurs par logiciel ou nombre d'ordinateurs               |
| Services techniques                 | Temps consacré   |

La filiale a-t-elle tiré directement avantage du service ?

- Le service n'a-t-il été avantageux que pour la société mère ? Si c'est le cas, il s'agit d'une « activité des actionnaires » et c'est à la société mère d'absorber le coût, pas à l'exploitation minière locale.
- La marge bénéficiaire de la filiale s'est-elle améliorée en raison de ce service ?

- Pourquoi la filiale a-t-elle eu besoin de ce service ? De quelle manière est-ce en relation avec l'activité commerciale de la filiale ?
- La filiale aurait-elle payé une tierce partie pour fournir ce service ?

Le service duplique-t-il une activité déjà réalisée par la filiale ?

## Étape 2 : revue initiale de la comparabilité – les résultats semblent-ils être dans

La majoration est-elle équitable et raisonnable, compte tenu de la nature du service et des risques assumés ?

- pas de majoration pour un simple transfert des coûts d'une tierce partie ;
- faible majoration pour les services de soutien à faible niveau de risque (par ex., budgétisation, comptabilité et ressources humaines) ;
- majorations plus élevées lorsqu'un « savoir-faire » ou une expertise de spécialiste sont impliqués (par ex., interprétations géologiques fournies par une équipe d'ingénieurs centralisée).

| Services à faible valeur ajoutée (majoration de cinq pour cent ou moins)   | Services techniques (majoration de cinq pour cent ou plus)   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planification d'entreprise</li> <li>• Traitement et gestion des comptes</li> <li>• Comptabilité et audit</li> <li>• Juridique – services juridiques généraux</li> <li>• Services informatiques</li> <li>• Communications internes et externes</li> <li>• Services des ressources humaines</li> <li>• Activités administratives</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Géologie</li> <li>• Géotechnique et ingénierie des roches</li> <li>• Métallurgie</li> <li>• Utilisation d'équipement lourd</li> <li>• Gestion de l'eau, de l'énergie et des actifs</li> <li>• En relation avec l'environnement</li> <li>• Juridique (peut être considéré technique si l'affaire est particulièrement complexe)</li> </ul> |

## Étape 3 : présentation des découvertes et clôture

**Résultat** – les autorités fiscales doivent créer :

- une liste des entreprises minières multinationales nécessitant un examen plus approfondi, classées en fonction du risque de manipulation des prix de transfert (probabilité de la survenue multipliée par la valeur de l'impact fiscal) ;
- une liste détaillée des problèmes potentiels en matière de prix de transfert et des transactions contrôlées concernées.

Le résultat final sera un ensemble de cas potentiels d'audit.



## GUIDE D'ÉVALUATION DES RISQUES

Les filiales minières peuvent accéder à une gamme de services administratifs et techniques auprès de la société mère ou, dans certains cas, auprès d'une société de services liée spécialement conçue à cet effet. Dans la plupart des cas, la société mère ou la société de services assume le coût de prestation de ces services, puis l'impute aux filiales sous la forme de commissions de services de gestion.

Les services techniques fournissent un soutien spécialisé à l'exploitation minière spécifique. Ces services ne doivent pas être confondus avec les activités de recherche et de développement, qui ne sont pas incluses dans cette boîte à outils.

| Les services administratifs peuvent comprendre :  | Les services techniques peuvent comprendre :   |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Corporate planning</li> <li>• Budgetary control</li> <li>• Accounting</li> <li>• Auditing</li> <li>• Legal</li> <li>• Computer services</li> <li>• Human resource services</li> <li>• Health and safety</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• la géologie</li> <li>• la géotechnique et ingénierie des roches</li> <li>• la métallurgie</li> <li>• l'utilisation d'équipement lourd ;</li> <li>• la gestion de l'eau, de l'énergie et des actifs et</li> <li>• la gestion environnementale</li> </ul> |

### 4.1 Méthodes d'établissement des prix de transfert

La **méthode du coût majoré** sera souvent la méthode d'établissement des prix de transfert la plus appropriée pour les services de gestion, particulièrement pour les fonctions administratives. La méthode du coût majoré établit les coûts supportés par le fournisseur des services dans une transaction contrôlée, puis ajoute à cette base une marge appropriée pour obtenir un prix de pleine concurrence.

Les services techniques peuvent être vitaux aux opérations de l'exploitation minière locale et peuvent donc être imputés selon la **méthode du prix comparable sur le marché libre** exprimé sous la forme d'une commission sur la valeur du service. Toutefois, les autorités fiscales ne doivent autoriser le recours à cette méthode que si elles peuvent identifier un prix comparable sur le marché libre approprié dans le contexte africain.

### 4.2 Revue des facteurs de détermination des prix

En examinant les frais de services de gestion, les autorités fiscales doivent considérer ce qui suit :

- tous les frais directs
- la base du coût (particulièrement pertinent pour les services techniques plus chers)
- l'utilisation d'une formule de répartition
- si la majoration ou le taux de commission est conforme au principe de pleine concurrence. Dans le cas d'un service intra-groupe à faible valeur ajoutée, la majoration ne doit pas excéder cinq pour cent.<sup>26</sup>

Les Actions 8–10 du BEPS définissent les services intra-groupe à faible valeur ajoutée comme les services relevant d'une fonction de soutien, ceux ne faisant pas partie du cœur de métier de l'EMN, ceux ne requérant pas ou ne créant pas d'actifs incorporels uniques et de valeur, et ceux n'impliquant pas de risques.

<sup>26</sup> Actions 8–10 du BEPS de l'OCDE, D.2.4 (158).

*Le service a-t-il été rendu ?*

Déterminer si un service intra-groupe a été réellement rendu exige davantage qu'une preuve que le service a été fourni. Cela exige de démontrer que le service a créé de la valeur économique ou commerciale pour le bénéficiaire, comme améliorer ou conforter sa position commerciale.

| Activité   | Pièces justificatives   |
|--|---|
| Services de comptabilité et d'audit  | Feuilles de temps / contrat de service interne  |
| Ressources humaines  | Feuilles de temps / contrat de service interne  |
| Services juridiques  | Feuilles de temps / contrat de service interne  |
| Services informatiques   | Feuilles de temps / contrat de service interne  |
| Santé et sécurité  | Feuilles de temps / contrat de service interne  |
| Services techniques (liste complète) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Géologie</li> <li>• Géotechnique et mécanique des roches</li> <li>• Étude de planification et de rentabilité de l'exploitation minière</li> <li>• Métallurgie</li> <li>• Utilisation d'équipement lourd</li> <li>• Gestion de l'eau, de l'énergie et des actifs</li> <li>• En relation avec l'environnement</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapports</li> <li>• Feuilles de temps</li> <li>• Activités spécifiques au projet</li> <li>• Contrats de service</li> <li>• Manuels</li> <li>• Logiciels</li> <li>• Étude de faisabilité ou de rentabilité</li> </ul> |

Tableau 14 : *preuves primaires que les services de gestion ont eu lieu*

**Test des avantages**

Il doit exister des preuves concrètes que la filiale a réellement bénéficié, ou s'attendait raisonnablement à bénéficier, du service. En l'absence de ces preuves, les autorités fiscales doivent ignorer les services et refuser la déduction des coûts.

**Test :** le service particulier a-t-il entraîné une amélioration matérielle de la rentabilité de l'exploitation minière ?

**Encadré 1 : le test des avantages**

La société mère installe un nouveau système informatique pour la filiale et impute une majoration de 7 % à la valeur du système informatique. Pour prouver que le service a été rendu, le contribuable doit justifier son choix d'installer un nouveau système informatique et expliquer l'avantage attendu. Par exemple, ce système devait-il réduire les coûts de personnel en permettant une surveillance plus efficace des stocks ? Les pièces justificatives doivent provenir de la procédure de prise de décision. L'avantage attendu doit concerner l'activité commerciale de la filiale, et non celle de la société mère. Par exemple, si l'avantage attendu est de permettre au système informatique d'aider à la préparation des états consolidés, la charge doit être considérée comme un coût à charge de l'actionnaire et refusée.

## Questions supplémentaires :

- Pourquoi la filiale a-t-elle eu besoin de ce service ? De quelle manière le service est-il en relation avec l'activité commerciale de la filiale ?
- La filiale aurait-elle été prête à payer une tierce partie pour ce service ?



### Activités des actionnaires

Dans certains cas, les services de gestion profitent au groupe dans son ensemble. La charge n'est justifiée que si le service a apporté un avantage immédiat à l'exploitation minière locale. Si le service ne profite qu'à la société mère, il s'agit d'une « activité des actionnaires » et la société mère doit en assumer le coût, pas l'exploitation minière locale.

Exemples d'activités des actionnaires (voir les Actions 8–10 du BEPS) :

- a) les coûts des activités se rapportant à la structure juridique de la société mère :
  - les réunions d'actionnaires de la société mère
  - l'émission d'actions de la société mère
  - les coûts du comité directeur
- b) Les coûts associés aux exigences en matière de déclaration de la société mère, y compris la consolidation des déclarations
- c) les coûts de levée de fonds pour les acquisitions de nouveaux intérêts, et la gestion des relations avec les investisseurs
- d) les coûts se rattachant au respect de la législation fiscale pertinente par la société mère

### Duplication des services

Le service fourni par la société mère, ou par une société de services dédiée, ne doit pas être déjà fourni par la filiale elle-même. Toutefois, la prestation de services de gestion à la fois au niveau du groupe et de la filiale ne représente pas nécessairement une duplication. Par exemple, il peut y avoir un chevauchement temporaire des services lorsqu'un groupe se réorganise pour centraliser ses fonctions de gestion, mais ce chevauchement doit être justifié et temporellement limité.

#### *Le coût du service respecte-t-il le principe de pleine concurrence ?*

Les services techniques peuvent inclure un « savoir-faire » et une expertise importants les rendant plus chers que les services de gestion administrative. Les experts individuels, en détachement à court ou moyen terme dans l'exploitation minière, fournissent la majorité des services techniques lorsque ces services spécialisés sont nécessaires. Ces accords sont généralement structurés sur une base de commission qui représente un pourcentage du coût en capital total du projet, plus ou moins important selon l'étendue des services rendus et la demande générale de ces services sur le marché à ce moment-là.

Un contrat de services techniques peut stipuler ce qui suit :

- les taux horaires et journaliers pour les prestations de services professionnels des divers membres de l'équipe du projet en fonction du niveau d'ancienneté et d'expérience pour les diverses composantes du projet
- les frais généraux sous la forme d'un pourcentage fixe des taux horaires ou journaliers
- un montant fixe représentant la marge bénéficiaire de l'entrepreneur

Pour plus d'informations sur la manière d'évaluer les commissions et frais de la consultation technique, les autorités fiscales doivent se rapporter aux directives<sup>27</sup> de la Société des consultants de l'Institut australasien des mines et de la métallurgie (AusIMM –Consultants Society of the Australasian Institute of Mining and Metallurgy) et autres groupes d'ingénieurs professionnels.

Pour les services de gestion génériques (tels que ressources humaines, TI et services juridiques), il est possible que des données comparables nationales soient disponibles, facilitant la vérification des coûts des services administratifs par les autorités fiscales.

*L'imputation respecte-t-elle le principe de pleine concurrence ?*

Une fois que l'autorité fiscale a vérifié la prestation d'un service de gestion et si la base de coût est appropriée, elle doit déterminer si le montant imputé respecte le principe de la pleine concurrence.

**1 Méthode de facturation directe**

Dans la méthode de facturation directe, les parties liées se facturent mutuellement et directement des services spécifiques. Ces imputations sont faciles à suivre : une société liée fournit un service pour répondre à un besoin identifié de la filiale.

**2 2. Méthode d'imputation indirecte (la plus courante)**

Les méthodes d'imputation indirecte comprennent l'attribution des coûts et la répartition des frais globaux. La formule de répartition doit dépendre de la nature et de l'usage d'un service donné (par ex., main-d'œuvre, tonnage et revenu).

*La formule de répartition est-elle appropriée ?*

Les services de gestion attirent une majoration modeste en comparaison d'autres services internes. Ceci s'explique par leur fonction principalement de soutien, impliquant une expertise technique ou un risque limité. Toutefois, même avec une majoration limitée, les contribuables peuvent utiliser la formule de répartition pour augmenter la base de la commission, et les autorités fiscales doivent par conséquent être particulièrement vigilantes lorsqu'elles évaluent la pertinence de la formule de répartition. Les autorités fiscales doivent se méfier de l'utilisation du « chiffre d'affaires » comme clé de répartition, car très peu de services de gestion sont susceptibles de contribuer directement à une augmentation des ventes.

| Activité                            | Formule de répartition   |
|-------------------------------------|--|
| Services de comptabilité et d'audit | Temps consacré   |
| Ressources humaines                 | Effectif (nombre d'employés sur le site de l'exploitation minière)       |
| Services juridiques                 | Temps consacré ou, si l'affaire juridique est complexe, valeur du litige |
| Services informatiques              | Nombre d'utilisateurs par logiciel ou nombre d'ordinateurs               |
| Services techniques                 | Temps consacré   |

Tableau 15 : formules de répartition

27 Société des consultants de l'Institut australasien des mines et de la métallurgie (AusIMM –Consultants Society of the Australasian Institute of Mining and Metallurgy), *Setting Consulting Rates, 2013 (en anglais)*.

En présumant que la formule de répartition est appropriée, les autorités fiscales doivent demander à la filiale de fournir le coût global total d'un service de gestion donné et le pourcentage attribué à la filiale afin de vérifier que la filiale n'est pas surfacturée. Ces informations peuvent être difficiles à obtenir, car elles seront détenues dans une juridiction étrangère.

**La majoration est-elle appropriée ?**

La majoration variera certainement en fonction du type de service de gestion, mais elle doit être équitable et raisonnable par rapport à la nature du service et des risques assumés. Par exemple :

- pas de majoration pour un simple transfert des coûts d'une tierce partie
- des majorations minimales pour les services de soutien à faible niveau de risque (par ex., budgétisation, comptabilité et ressources humaines)
- des majorations plus élevées lorsqu'un « savoir-faire » ou une expertise de spécialiste sont impliqués (par ex., interprétations géologiques fournies par une équipe d'ingénieurs centralisée)

Les Actions 8–10 du BEPS suggèrent une majoration de cinq pour cent comme règle simplifiée pour les services intra-groupe à faible valeur ajoutée. Il s'agit d'une approche de convenance qui nécessite une législation nationale.

| Faible valeur ajoutée (majoration de cinq pour cent ou moins)  | Services techniques (majoration de cinq pour cent ou plus)   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planification d'entreprise</li> <li>• Traitement et gestion des comptes</li> <li>• Comptabilité et audit</li> <li>• Juridique – services juridiques généraux</li> <li>• Services informatiques</li> <li>• Communications internes et externes</li> <li>• Services des ressources humaines</li> <li>• Activités administratives</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Géologie</li> <li>• Géotechnique et ingénierie des roches</li> <li>• Métallurgie</li> <li>• Utilisation d'équipement lourd</li> <li>• Gestion de l'eau, de l'énergie et des actifs</li> <li>• En relation avec l'environnement</li> <li>• Juridique (peut être considéré technique si l'affaire est particulièrement complexe)</li> </ul> |

Tableau 16 : différenciation entre services à faible valeur ajoutée et de gestion technique dans l'industrie minière

Questions supplémentaires :

- Le coût est-il calculé chaque année ?
  - Les commissions fixes sont de mauvaises pratiques. La valeur des services de gestion doit changer car les entreprises sont de plus en plus rentables.
- S'agit-il d'un coût qui n'est imputé qu'à une exploitation minière donnée ? Ceci peut être approprié pour les services techniques qui ne concernent qu'une seule exploitation minière, mais ce n'est pas habituel pour les autres services à faible valeur ajoutée.

### 4.3 Données financières

Suite à l'évaluation de la prestation du service de gestion et de la méthode d'imputation appropriée, les autorités fiscales doivent examiner si la majoration est commensurable à celles observées dans d'autres sociétés comparables.

**Ne pas interpréter les données financières contenues dans le tableau 17 comme des données comparables, mais comme un instantané de la pratique de l'industrie parmi un petit nombre d'EMN minières.** La commission de service de gestion appropriée dépend des faits et circonstances particuliers au cas et exige une revue approfondie des fonctions, des risques et des actifs des parties impliquées dans la transaction.

| Société | Activité commerciale                       | Revenu en 2015          | Majoration                                   |
|---------|--|-------------------------|--|
| A       | Charbon thermique, platine et diamants     | 20 milliards de dollars | 7,5 pour cent                                |
| B       | Manganèse, charbon et aluminium            | 7 milliards de dollars  | de 5 à 10 pour cent (en fonction du service) |
| C       | Sables minéraux, uranium et minerai de fer | 35 milliards de dollars | 5 pour cent                                  |

Tableau 17 : majoration sur les services de gestion par des entreprises minières intégrées

Source : entretiens avec des EMN minières.

#### Dispositions juridiques

##### Méthode simplifiée pour déterminer la majoration des services intra-groupe à faible valeur ajoutée<sup>28</sup>

De nombreux pays ont indiqué que les charges excessives pour les services de gestion intra-groupe constituent leur défi principal en matière d'érosion de la base fiscale et de transfert des bénéfices (BEPS)<sup>29</sup>. Les filiales payant pour des services qui ne leur sont pas fournis ou qui leur sont surfacturés alimentent cette opinion. Par conséquent, les pays peuvent être réticents à décréter une majoration fixe, qui pourrait faire l'objet d'abus de la part des entreprises. Bien que ces préoccupations soient valables, le seuil est conçu pour s'appliquer aux services à faible valeur ajoutée, donc aux services qui présentent un risque limité pour les recettes publiques. Ainsi, la facilité d'administration peut être considérée comme un compromis approprié entre actualité et exactitude.

Donc, les autorités fiscales doivent penser à limiter la majoration des services intra-groupe à faible valeur ajoutée à cinq pour cent du coût concerné. La même majoration doit être appliquée à tous les services à faible valeur ajoutée, quelle que soit la catégorie de services.

Remarques importantes :

- Les contribuables ne doivent être autorisés à appliquer l'approche simplifiée qu'aux services respectant la définition de faible valeur ajoutée.

28 Actions 8-10 du BEPS de l'OCDE (2015), disponible sur <http://www.oecd.org/fr/fiscalite/aligner-les-prix-de-transfert-calculs-sur-la-creation-de-valeur-actions-8-10-2015-rapports-finaux-9789264249202-fr.htm>

29 Actions 8-10 du BEPS de l'OCDE (2015), p. 142

- Les autorités fiscales doivent définir un plafond au-delà duquel les contribuables ne sont plus éligibles à appliquer l'approche simplifiée des services à faible valeur ajoutée. Par exemple, si la proportion de services intra-groupe par rapport aux coûts totaux est trop élevée. Dans ce cas, les autorités fiscales peuvent interdire l'approche simplifiée et exiger une analyse fonctionnelle et une analyse de comparabilité complètes, y compris l'application du test des avantages à des charges pour des services spécifiques.

# Notes

A series of horizontal dotted lines for taking notes.

## REMERCIEMENTS

L'auteur remercie l'Australian Tax Office, le South African Revenue Service, le Forum sur l'administration fiscale africaine, le Conseil international des Mines et des Métaux, et l'International Senior Lawyers Project pour leurs contributions. Il remercie en particulier Lee Corrick, Gerben Weistra, Rob Steele, Peter Alemis, Joe Guttentag, Chris Sheehan, Alistair Watson, Andrew Casley et Dan Devlin pour leurs précieux conseils et leur large participation à la création de cette boîte à outils. L'auteur souhaite également remercier Thomas Lassourd, analyste économique senior au sein du NRGi pour ses ajouts et ses commentaires lors de la relecture de la boîte à outils.

*Le développement de cet outil a été financé par le Ministère Fédéral Allemand de la Coopération Économique et du Développement (BMZ) à travers la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH. NRGi et African Tax Administration Forum ont fourni un soutien technique à l'auteur. Tous les partenaires seront impliqués dans la diffusion de l'outil aux gouvernements intéressés.*

**Publié par**

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société  
Bonn et Eschborn, Allemagne

**Programme**

Programme sectoriel Extractives for Development  
« Industries extractives pour le développement »

Friedrich-Ebert-Allee 36

53113 Bonn, Allemagne

T +49 228 44 60 33 03

F +49 228 44 60 80 33 03

E [x4d@giz.de](mailto:x4d@giz.de)

I [www.bmz.de/rue/en](http://www.bmz.de/rue/en)

**Mise à jour**

Septembre 2017

**Texte**

Alexandra Readhead

**Design**

creative republic,

Frankfurt, Allemagne

Le contenu de la présente publication relève  
de la responsabilité de la GIZ.

**Sur mandat du**

Ministère fédéral de la Coopération économique  
et du Développement (BMZ)