



TARIFICATION DES RESSOURCES MINÉRALES : RISQUES ET VOIX À SUIVRE

Dan Devlin

Conseiller principal en fiscalité - Industries extractives
Centre de politique et d'administration fiscales, OCDE



Plan de l'exposé

- Qu'est-ce que le risque d'érosion de la base d'imposition ?
 - Qu'est-ce qui pose problème ?
 - Qu'avons-nous observé ?
- Comment y faire face ?
 - Constituer des connaissances spécialisées
 - Exploiter l'expertise



Qu'est-ce qui pose problème ?

- Crainte que les pays producteurs de ressources minérales ne perçoivent pas un juste rendement.
 - sous-tarifcation des produits miniers dans les transactions entre parties liées
 - (ou trop-perçu pour des fonctions liées)
- C'est un sous-ensemble des nombreux et divers problèmes de prix de transfert qui peuvent survenir.



Un exemple

Copper Concentrate Shipment	Arm's Length Price \$m	10% Under-priced Copper \$m	Copper under-priced, no gold declared \$m
Gross Value of Cargo FOB [A]	39.5	35.1	32.7
Production Costs [B]	22.5	22.5	22.5
Royalty [C]	1.7	1.5	1.4
CIT Base [A-B-C]		11.1	8.8
Company Tax Payable [D]		3.3	2.6
Total Revenue per shipment [C]		4.8	4.0
Potential Revenue Loss Per Ship		-1.4	-2.2
Potential Annual Revenue Loss		-71.4	-112.3





Qu'avons-nous observé ?

- Les prix de référence ne correspondent pas au produit
 - Ou ne cessent de varier sans raison valable
- Le prix est fixé pour une date précise
 - Peut permettre aux EMN de choisir le prix le plus bas du mois
- Les ajustements au titre des caractéristiques physiques (ex. : pénalisation par le prix) sont excessifs/ne correspondent pas aux pratiques du secteur
- Inutiles frais de manutention/rabais à l'essai/remises pour bons clients enfouis dans les contrats
 - Ex. : facturer des frais de marketing même lorsque le produit n'a jamais été vendu (mais a été utilisé dans les processus de production des EMN)

CONTRATOS ENERO - AGOSTO

Enero	USD	Febrero	USD	Marzo	USD	Abril	USD	Mayo	USD	Julio	USD	Agosto	USD	
04/01/2011	1,389	01/02/2011	1,332	01/03/2011	1,421	01/04/2011	1,418	03/05/2011	1,540	01/07/2011	1,483	01/08/2011	1,623	
05/01/2011	1,368	02/02/2011	1,337	02/03/2011	1,436	04/04/2011	1,436	04/05/2011	1,541	04/07/2011	1,495	02/08/2011	1,638	
06/01/2011	1,369	03/02/2011	1,328	03/03/2011	1,422	05/04/2011	1,434	05/05/2011	1,511	05/07/2011	1,510	03/08/2011	1,669	
07/01/2011	1,367	04/02/2011	1,355	04/03/2011	1,427	06/04/2011	1,462	06/05/2011	1,487	06/07/2011	1,527	04/08/2011	1,680	
10/01/2011	1,368	07/02/2011	1,348	07/03/2011	1,438	07/04/2011	1,460	09/05/2011	1,502	07/07/2011	1,528	05/08/2011	1,659	
11/01/2011	1,374	08/02/2011	1,364	08/03/2011	1,426	08/04/2011	1,470	10/05/2011	1,514	08/07/2011	1,542	08/08/2011	1,693	
12/01/2011	1,379	09/02/2011	1,365	09/03/2011	1,431	11/04/2011	1,468	11/05/2011	1,508	11/07/2011	1,556	09/08/2011	1,736	
13/01/2011	1,382	10/02/2011	1,353	10/03/2011	1,413	12/04/2011	1,451	12/05/2011	1,490	12/07/2011	1,551	10/08/2011	1,772	
14/01/2011	1,367	11/02/2011	1,364	11/03/2011	1,412	13/04/2011	1,458	13/05/2011	1,506	13/07/2011	1,579	11/08/2011	1,760	
17/01/2011	1,361	14/02/2011	1,365	14/03/2011	1,422	14/04/2011	1,466	16/05/2011	1,501	14/07/2011	1,591	12/08/2011	1,736	
18/01/2011	1,370	15/02/2011	1,373	15/03/2011	1,401	15/04/2011	1,477	17/05/2011	1,479	15/07/2011	1,587	15/08/2011	1,739	
19/01/2011	1,372	16/02/2011	1,371	16/03/2011	1,402	18/04/2011	1,493	18/05/2011	1,497	18/07/2011	1,599	16/08/2011	1,783	
20/01/2011	1,346	17/02/2011	1,379	17/03/2011	1,404	19/04/2011	1,491	19/05/2011	1,493	19/07/2011	1,601	17/08/2011	1,790	
21/01/2011	1,344	18/02/2011	1,384	18/03/2011	1,420	20/04/2011	1,501	20/05/2011	1,491	20/07/2011	1,586	18/08/2011	1,824	
24/01/2011	1,343	21/02/2011	1,403	21/03/2011	1,432	21/04/2011	1,504	23/05/2011	1,511	21/07/2011	1,601	19/08/2011	1,848	
25/01/2011	1,324	22/02/2011	1,401	22/03/2011	1,426	26/04/2011	1,498	24/05/2011	1,527	22/07/2011	1,602	22/08/2011	1,878	
26/01/2011	1,328	23/02/2011	1,409	23/03/2011	1,440	27/04/2011	1,511	25/05/2011	1,526	25/07/2011	1,614	23/08/2011	1,876	
27/01/2011	1,335	24/02/2011	1,412	24/03/2011	1,447	28/04/2011	1,536	26/05/2011	1,519	26/07/2011	1,613	24/08/2011	1,770	
28/01/2011	1,319	25/02/2011	1,403	25/03/2011	1,436			27/05/2011	1,533	27/07/2011	1,625	25/08/2011	1,729	
31/01/2011	1,327	28/02/2011	1,411	28/03/2011	1,417			31/05/2011	1,537	28/07/2011	1,614	26/08/2011	1,788	
				29/03/2011	1,418					29/07/2011	1,629	30/08/2011	1,825	
				30/03/2011	1,426							31/08/2011	1,814	
				31/03/2011	1,439									
Mínimo	28/01/2011	1,319	03/02/2011	1,328	15/03/2011	1,401	01/04/2011	1,418	17/05/2011	1,479	01/07/2011	1,483	01/08/2011	1,623
Cuartil inferior		1,341		1,355		1,417		1,458		1,496		1,542		1,702
Mediana		1,367		1,368		1,426		1,469		1,509		1,587		1,765
Cuartil superior		1,370		1,401		1,434		1,496		1,526		1,602		1,808
Máximo		1,389		1,412		1,447		1,536		1,541		1,629		1,878
Precio Pactado	28/01/2011	1,319	03/02/2011	1,328	15/03/2011	1,401	01/04/2011	1,418	17/05/2011	1,479	01/07/2011	1,483	01/08/2011	1,623



Alors, que faire ?

TP Risks - Product Sales

- ~~transaction doesn't match actual shipment~~
- over-charging for
 - transport
 - commissions
 - marketing/logistics/sales
- mine financing mixed in (eg streaming)



Travail de tarification – commencer par la fondation

6 étapes.

1. Dans chaque mine, examiner la manière dont les minéraux sont extraits et transformés en produits commercialisables
2. déterminer les minéraux que chaque mine produit et vend réellement et si les installations de transformation sont également utilisées par des tiers (péage)
3. comprendre à quoi servent ces produits, ce qui détermine leur prix et comment ils sont échangés



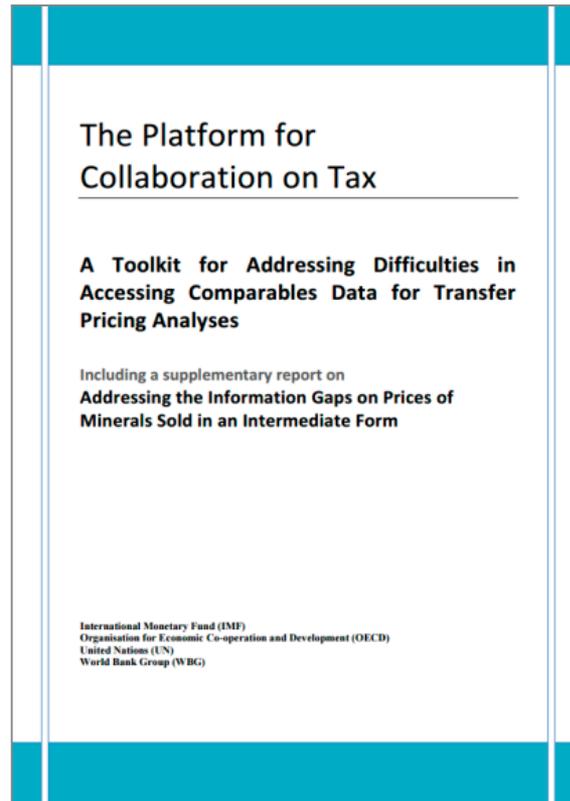
Suite du processus

4. déterminer les ventes entre parties liées et leur contexte économique (notamment les fonctions, les actifs et les risques)
5. recenser les informations, les analyses et les données disponibles pour étudier les ventes de produits entre parties liées
6. concevoir des stratégies ou des méthodologies pouvant permettre de combler le maximum des lacunes d'information



Boîte à outils sur la prix des minéraux

La Plate-forme de collaboration sur les questions fiscales a créé une boîte à outils (disponible en anglais, français et espagnol)



<http://www.oecd.org/fr/fiscalite/boite-a-outils-comparables-prix-des-mineraux.pdf>



Comment s'y prendre ?

- Une fois que vous avez compris les produits et leurs marchés, il est difficile que vous soyez induit en erreur et cela réduit la durée des audits sur cette question (mais il y en a beaucoup d'autres).
- Alors :
 - Consignez ces connaissances (ex. : recueils de procédures/manuels).
 - Travaillez de manière volontariste avec les entreprises pour arrêter la méthode de tarification de chaque produit (ex. : orientations interprétatives/protocole d'accord avec l'entreprise).
- Pour les minéraux n'ayant pas de marché transparent : réfléchissez à une méthode plus prescriptive (ex. : formule de tarification, APP).
- Il est essentiel d'acquérir une expertise de pointe dans le domaine.
 - La mauvaise expertise peut vous coûter cher !



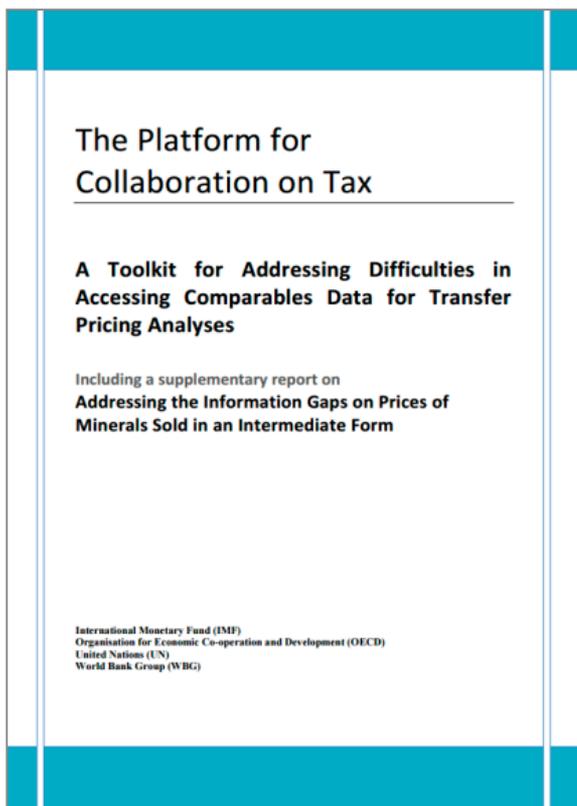
Où trouver l'expertise ?

- D'autres entités publiques.
- Fournisseurs externes de données.
- Organisations internationales/régionales.
- Organismes du secteur.
- Les entreprises elles-mêmes !
- D'autres maillons de la chaîne d'approvisionnement n'ayant aucun lien avec vos entreprises (ex. : raffineries, fonderies).
- Réseaux informels sur la fiscalité (Ex. : ce type de rencontres régionales avec d'autres pays).
 - prenez des cartes de visite.
- Réseaux formels sur la fiscalité/échange d'informations.



Les travaux se poursuivent dans les domaines connexes

La Plate-forme de collaboration sur les questions fiscales a créé une boîte à outils (disponible en anglais, français et espagnol)



Travaux complémentaires prévus :



Problèmes de tarification dans les marchés de référence opaques (cas de la bauxite)



Examen des contrats de «streaming» de minéraux



Renforcer le contrôle des analyses de minéraux

Sous la direction

BETTER POLICIES FOR BETTER LIVES

Centre for **EXPLORATION TARGETING** 

 **OECD**
BETTER POLICIES FOR BETTER LIVES

 **IGF**

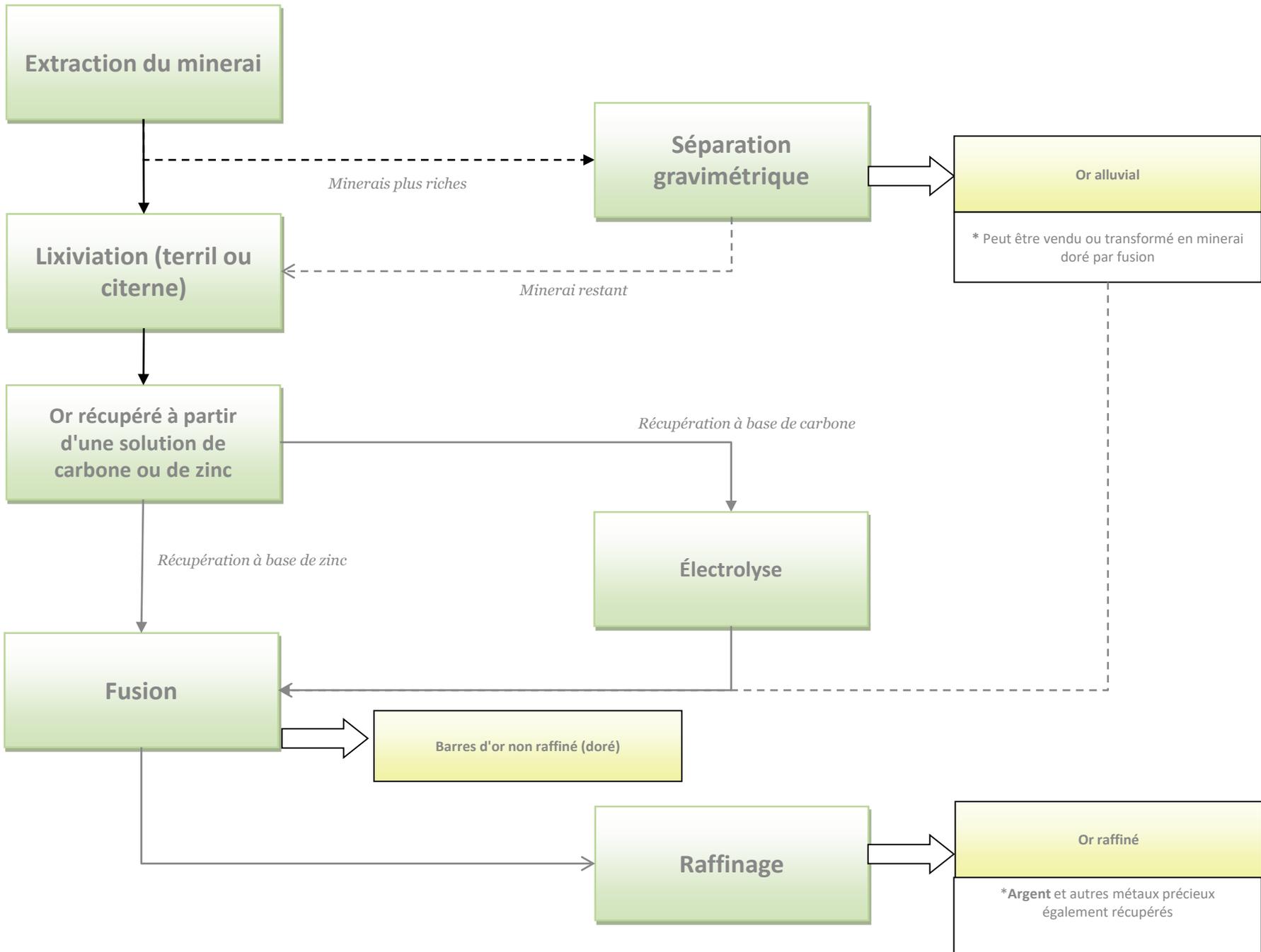


TARIFICATION DES PRODUITS MINIERES : RISQUES ET VOIX À SUIVRE

Dan Devlin

Conseiller principal en fiscalité – Industries extractives
Centre de politique et d'administration fiscales, OCDE

DIAPPOSITIVES
SUPPLÉMENTAIRES -
ÉTUDE DE CAS :
OR DORÉ





Source : Australia's Mining Monthly

Or alluvial



Minerai doré – ex.
85 % or, 10 %
argent, impuretés

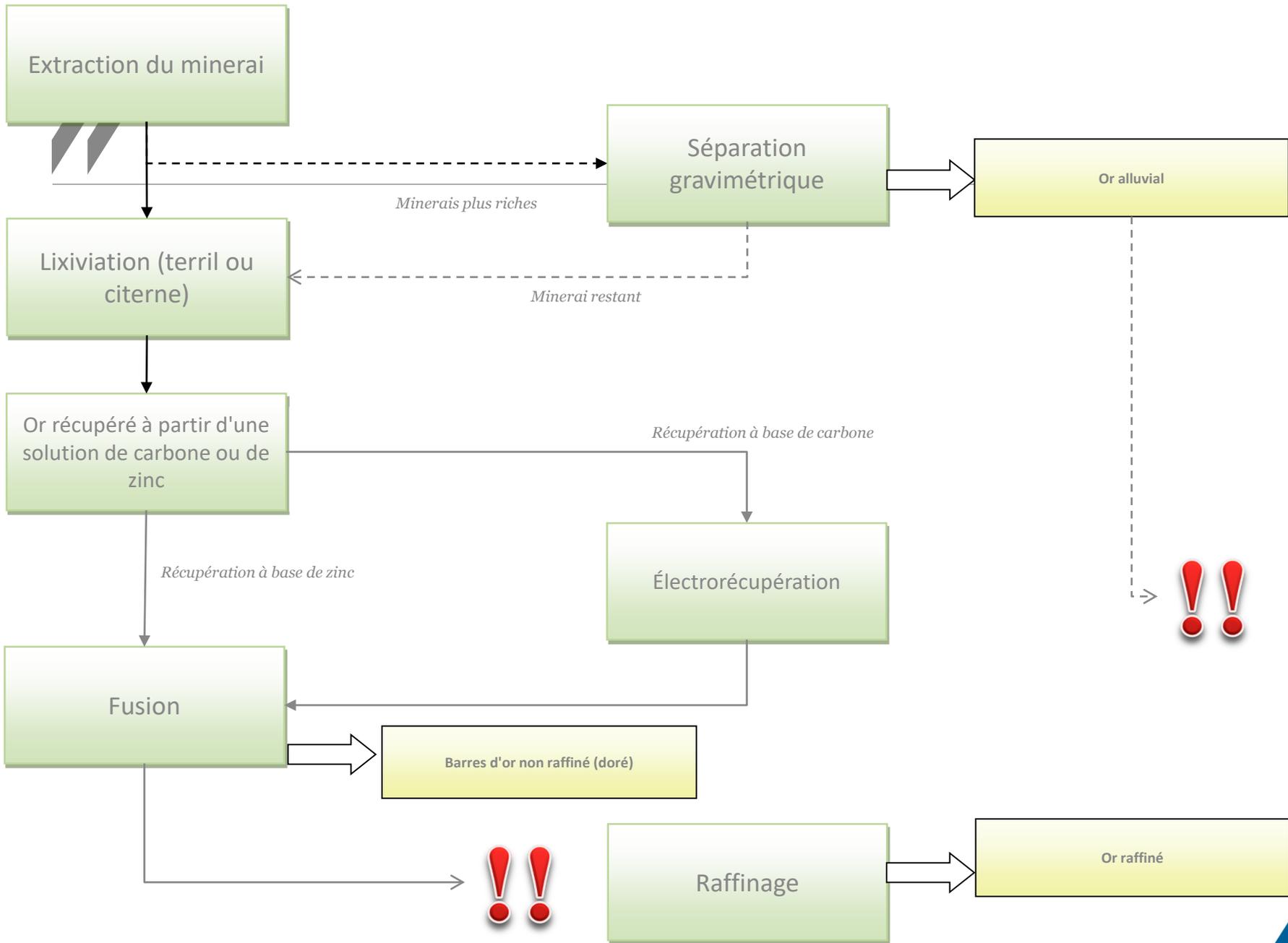
Source : Bay Area
Business Centre

Or raffiné



Risques

- Métal de grande valeur..
- De l'or peut être perdu pendant les processus de récupération
 - Dès le début : fragments d'or séparés par gravité
 - Ensuite : Contrôle des barres de métal doré – différence entre le poids à la mine et le poids après raffinage
- Le minerai doré est mal tarifié (vendu moins cher à l'entité étrangère liée) ou des frais de «manutention/marketing» sont appliqués





Tarifification de l'or

- Le minerai doré est un important produit d'exportation pour beaucoup de pays
 - Il doit être raffiné pour être transformé en or pur et en différents métaux précieux
- La raffinerie traitera le minerai doré et vendra l'or raffiné sur les marchés mondiaux de l'or
 - Pourrait le renvoyer au client (ex. : fragmentation d'une grosse barre d'or)



Raffinage de l'or

- Une tierce partie influente opposée à la manipulation des prix. La plupart des exploitants miniers ne possèdent pas leur propre raffinerie.
- Pourquoi ? Il s'agit d'une activité concurrentielle à faible marge.
 - Surcapacité mondiale
 - Roulement rapide pour limiter les risques de prix
 - En d'autres termes, gestion très prudente des poids et mesures
- Sources de bénéfices :
 - Frais de raffinage
 - Marge sur le prix (payé au vendeur de minerai doré vs. LBMA)
 - Métaux bonus (grammes non payés au vendeur de minerai doré)
 - La récupération peut se faire dans des installations spécialisées (surtout au Japon)
 - Produits spécialisés tels que les pièces de monnaie
 - Couvrent généralement les risques de prix dans leur intégralité

MEMORANDUM OF OUTTURN

Our Ref:
 Date of Lodgement: /11/2011
 Date of Outturn: /11/2011 10:32
 Gold Price: \$ 0.00
 Silver Price: \$ 0.00
 Shipment No.:

Deposit Number	Receipt Wt(oz)	Official Weight	Assay Gold(%)	Report Silver(%)	Fine Gold Allowed(oz)	Fine Silver Allowed(oz)
	Description: SR 4393-					
25790	624.85	620.20	77.150	20.490	478.006	125.808
	Description: SR 4395-					
25791	968.77	963.99	87.020	10.870	838.025	103.738
	Description: SR 4397-					
25792	906.04	902.94	83.200	14.870	750.495	132.924
Total Fine Allowed					2066.526	362.470

To Metals Account: 2066.526 362.470

Buyer:

L/No:

Less Charges: Refining	1,499.79	
Assay	265.50	
Environmental	81.91	
Freight Dep No:25792	2,299.69	
GST	0.00	-4,146.89

Amount Due To Refinery
 USD 4,146.89
 =====



Remarques succinctes sur les marchés de l'or

- Pas une monnaie formelle, mais presque
- Il existe un prix de référence mondial
 - London Bullion Market Association (LBMA)
- Mais tous les vendeurs de minerai doré n'obtiennent pas exactement le même prix (commissions, frais, etc.)
- Implications :
 - Il pourrait y avoir de légères différences entre les régions, mais elles sont vite aplanies par l'arbitrage
 - La tarification ne doit pas trop s'écarter des pratiques de la LBMA
 - Pas besoin de marketing