

Prix de transfert dans l'industrie minière en Afrique de l'Ouest

Gestion fiscale de l'exploitation
minière et pétrolière en Afrique de
l'Ouest

Accra, Ghana

27 – 29 février 2018

*Présenté par Alexandra Readhead.
Conseillère technique, IGF*



IGF

**INTERGOVERNMENTAL FORUM
on Mining, Minerals, Metals and
Sustainable Development**

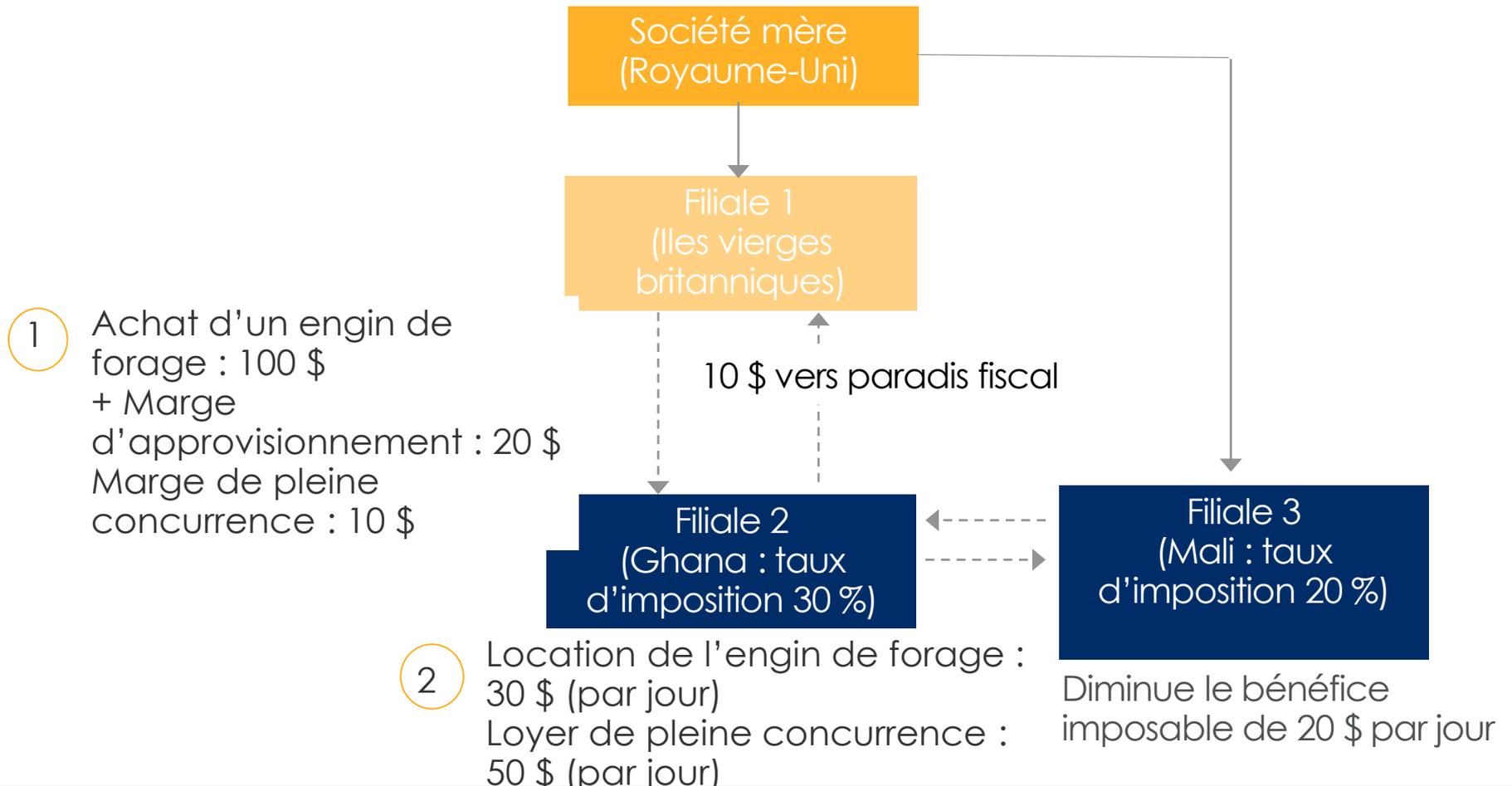


Programme

- Brève description du mécanisme des prix de transfert
 - Aperçu des risques liés aux prix de transfert dans le secteur minier
 - Guide d'évaluation des risques liés aux prix de transfert, illustré par une étude de cas sur les accords de commercialisation extraterritoriaux
 - Aperçu de la boîte à outils
 - Discussion
- 

Prix de transfert

La manipulation des prix de transfert est une stratégie d'évasion fiscale.



Prix de transfert dans l'industrie minière

Graphique 1. Chaîne de valeur minière indiquant la nature et l'enchaînement des transactions entre parties liées :

Cession de produits et/ou de droits miniers à des entreprises liées

Acquisition
et
prospection

Développe-
ment et
construction

Extraction et
concentra-
tion

Transport

Fusion et
affinage

Négoce,
commercialisa-
tion et vente

Fourniture de services administratifs et financiers et d'actifs par des parties liées

Financements

Services administratifs et d'appui

Actifs corporels et incorporels/Recherche-développement/Propriété intellectuelle

Source : *International Mining for Development Center, 2014*



Évaluation des risques liés aux prix de transfert dans l'industrie minière

Tableau 1. Risques de prix de transfert les plus courants dans la chaîne de valeur minière

| Transaction entre parties liées | Acquisition et prospection | Développement et construction | Extraction | Transport | Fusion et affinage | Commercialisation et vente |
|---|----------------------------|-------------------------------|------------|-----------|--------------------|----------------------------|
| Centre de services de commercialisation | | | | | | |
| Services de commercialisation | | | | | | E |
| Services de transport et de distribution | | | | E | | M-E |
| Services d'assurance des marchandises | | | | M | | M |
| Centre de services financiers | | | | | | |
| Services de trésorerie | M | E | F-M | | F-M | |
| Services financiers | F-M | E | F-M | F-M | F-M | E |
| Centre de services d'assurance | | | | | | |
| Services de courtage en assurances | F | F-M | F-M | | | |
| Services de captive d'assurance | M-E | E | E | E | E | E |
| Centre de services scientifiques, techniques et d'ingénierie | | | | | | |
| Contrats EPC et EPCM | | E | F-M | M-F | F-M | |
| Services scientifiques et techniques | E | M | M | | M | |
| Brevets et autres droits de PI | E | E | M-E | | M-E | M |
| Services administratifs partagés | | | | | | |
| RH, comptabilité, informatique, juridique, etc. | F-M | M-E | F-M | F-M | F-M | F-M |

Le risque est élevé (E), moyen (M) ou faible (F), ou avec une probabilité intermédiaire (par ex., F-M). Les cellules en rouge représentent les flux financiers élevés.



Évaluation des risques liés aux prix de transfert

1. Recueillir des **informations**
2. Tester la **crédibilité**
3. Évaluer le **risque**
4. Vérifier la **méthode**



Étude de cas : commercialisation de produits miniers

« Commercialisation » : négoce, vente et livraison de minéraux.

Véritable acheteur-revendeur indépendant?

Livraison physique du produit
(transfert du titre de propriété)

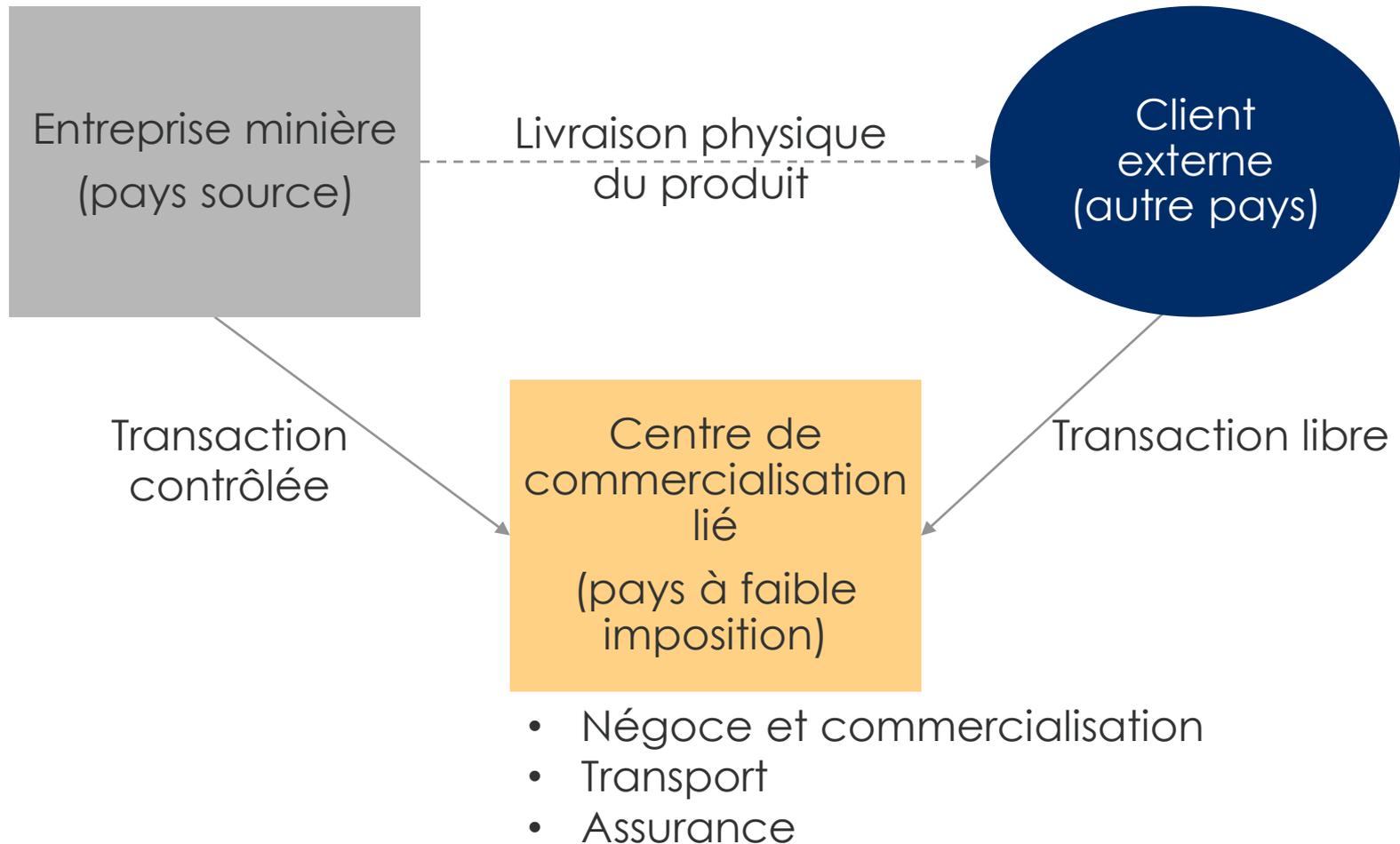
Livraison physique du
produit



Services :

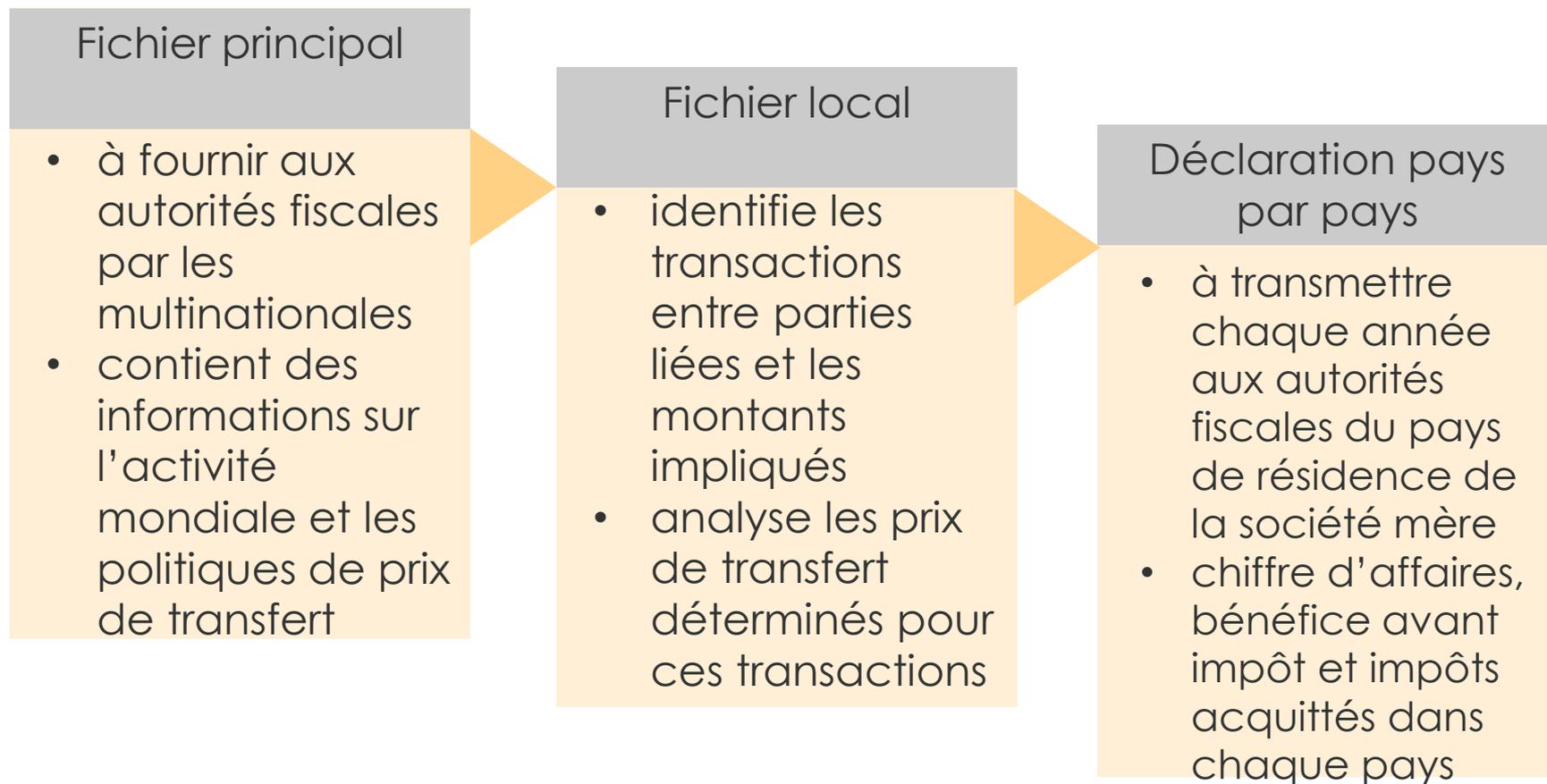
- Négoce et commercialisation
- Transport
- Entreposage et emballage
- Distribution
- Assurance

Ou simple négociant?



1. Recueillir des informations

BEPS Action 13 – Trois niveaux





Préciser la documentation des prix de transfert pour l'industrie minière

- Contrats signés entre les parties liées dans la chaîne de valeur, ainsi qu'entre les parties liées et les clients finaux ; il peut s'agir de :
 - **Contrats de vente**
 - Contrats d'approvisionnement
 - Contrats de commercialisation
 - Contrats de transport
 - Contrats de services
 - **Contrats de prêt**
- Analyse sectorielle (par ex., valeur d'utilité du minéral ; prix du minéral et tarification ; indice des matières premières applicable, et variations de cet indice)
- Informations sur le personnel de l'entreprise minière et de chaque partie liée dans la chaîne de valeur
- Informations sur les déplacements, même périmètre que ci-dessus.



2. Tester la crédibilité

- Quelles activités déclare exercer la partie liée?
 - Comment est-elle organisée?
 - Combien de personnes sont employées par la partie liée?
 - Ces personnes ont-elles des qualifications universitaires et professionnelles pertinentes?
 - Quelles comparaisons peut-on établir avec le personnel de l'entreprise minière locale?
- 



Commercialisation :

i) Quelle est l'opportunité d'influencer le prix de vente?

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

Source : adapté du Manuel de référence du GBM, p. 47.



Commercialisation :

ii) Quels efforts sont faits pour maximiser le prix de vente?

| Quelques activités des centres de commercialisation (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 du marché et relations commerciales | ■ |
| Analyse du marché | ■ |
| Prévision des ventes et des prix | ■ |
| Facturation | ■ |
| Logistique | ■ |
| Financement | ■ |





3. Évaluer le risque

- Quels sont les types de risques ?
 - Comment le risque se forme-t-il ?
 - S'agit-il d'un risque important sur le plan économique ?
 - Quelle est l'entité qui assume le risque ?
- 



Commercialisation :

iii) Quels sont les types de risques?

Types de risques associés au transfert de propriété du produit minier

| | |
|--------------------------|--|
| Prix | Le prix du produit baisse. |
| Marché | La demande pour le produit diminue. |
| Approvisionnement | L'entreprise minière est incapable de produire la quantité déjà vendue par le revendeur aux clients. |
| Qualité | Le produit ne satisfait pas aux conditions du contrat d'écoulement. |
| Crédit | Les clients paient en retard ou ne paient pas. |

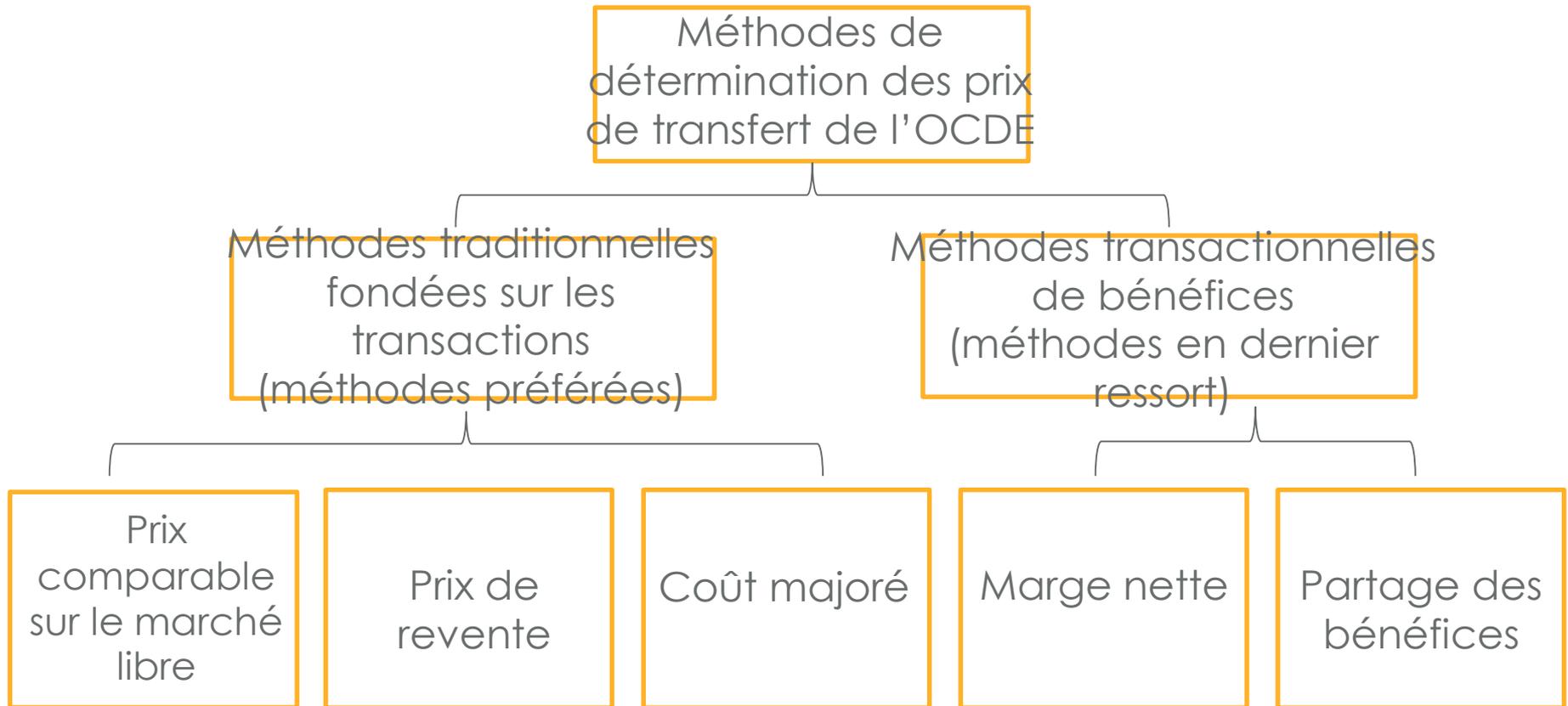


Commercialisation :

iv) Le risque est-il réel?

| Informations à recueillir | Questions à examiner |
|--|---|
| Contrat d'écoulement et contrats avec des tierces parties | <ol style="list-style-type: none">1. Les ventes à des tierces parties sont-elles instantanées?2. Les dispositions du contrat d'écoulement et celles des contrats de vente à des tierces parties varient-elles (dispositions essentielles : paiement, prix, période de cotation, volume, qualité, pénalités)?3. Que révèle cette variation des dispositions quant aux risques assumés par les parties? |
| États financiers du centre de commercialisation | <ol style="list-style-type: none">4. Les stocks de produits sont-ils inclus dans l'inventaire du centre?5. Le centre est-il financièrement capable d'assumer les risques qu'il est supposé assumer? |
| Connaissements | <ol style="list-style-type: none">6. Le centre vend-il les produits FAB ou CAF? |

4. Vérifier la méthode





Commercialisation :

v) Les résultats sont-ils réalistes?

a) Bénéfices en relation aux coûts d'exploitation du centre de commercialisation



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

b) Commission sur les ventes

La rémunération perçue par le centre de commercialisation est-elle comparable aux taux de commission observés chez d'autres entreprises liées similaires, ainsi que chez d'autres entreprises indépendantes similaires?

Commercialisation :

vi) Le rendement par rapport aux coûts : un indicateur plus fiable

Commission de 3 % sur les ventes

Chiffre d'affaires de 30 Md\$



$0,03 \times 30 \text{ Md\$} = 900 \text{ M} - 150 \text{ M} = \mathbf{600 \% \text{ rendement}}$ par rapport aux coûts

Commission de 3 % sur les ventes

Chiffre d'affaires de 30 Md\$



$0,03 \times 30 \text{ Md\$} = 900 \text{ M} - 300 \text{ M} = \mathbf{200 \% \text{ rendement}}$ par rapport aux coûts

Comment la boîte à outils peut-elle aider les autorités fiscales de votre pays?



Informations

Listes de contrôle des informations à recueillir pour chaque transaction, ainsi que des publications utiles.

Méthodologie

Guide d'examen pas-à-pas des transactions à haut risque entre parties liées dans le secteur minier.

Point de vue sectoriel

Expériences pratiques d'agents des services fiscaux des pays miniers, ainsi que d'experts du secteur.

Données financières

Donnée limitées illustrant les pratiques du secteur (il NE s'agit PAS de données comparables).



Merci !

Pour télécharger la boîte à outils :

https://www.bmz.de/rue/includes/downloads/2017_GIZ_Transfer_Pricing_Risk_Tool_FR.pdf

Vous souhaitez être formé à l'utilisation de la boîte à outils?

Envoyez un courriel à : alexandra.readhead@iisd.org

