



IGF

INTERGOVERNMENTAL FORUM
on Mining, Minerals, Metals and
Sustainable Development



Prix des minéraux :

cadre de détermination des prix
de transfert



© 2023 IISD/OCDE

Cette publication est placée sous une licence [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Rien dans cette licence ne doit être interprété comme une renonciation aux privilèges et immunités dont l'OCDE jouit en tant qu'organisation internationale.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du IISD et du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions exprimées et les arguments employés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays Membres de l'OCDE et de l'IGF.

Les noms des pays et territoires et les cartes utilisées dans cette publication conjointe sont conformes à la pratique de l'OCDE. Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

Publié à l'origine par l'OCDE et l'IISD en anglais sous le titre *Determining the Price of Minerals: A Transfer Pricing Framework* © 2023 IISD/OECD. En cas de divergence entre l'œuvre originale et la traduction, seul le texte de l'œuvre originale doit être considéré comme valable.

Cette note pratique a été rédigée dans le cadre d'un programme de coopération entre le Secrétariat du Centre de politique et d'administration fiscales de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et le Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable (IGF). Elle s'inscrit dans un effort plus large visant à remédier aux difficultés rencontrées par les pays en développement pour mobiliser des recettes fiscales dans le secteur minier, et s'intéresse plus particulièrement à la question de la détermination du prix des produits minéraux. Cette note complète l'action menée, notamment, par la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales pour produire des guides pratiques sur les principaux problèmes fiscaux que rencontrent les pays en développement.

Les travaux de l'OCDE sur cette publication ont été cofinancés par l'Allemagne, l'Espagne, l'Irlande, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse, et l'Union européenne. Les travaux de l'IGF sur cette publication ont été financés par le Ministère des Affaires Etrangères de Grande-Bretagne - Government of the United Kingdom's Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO). Son contenu est de la seule responsabilité de l'IGF et de l'OCDE et ne traduit pas nécessairement le point de vue des pays qui ont participé à son financement ou de l'Union européenne.

À PROPOS DES AUTEURS

Andrew Viola est conseiller principal, prix de transfert et responsable des industries extractives à l'OCDE. Thomas Lassourd est conseiller principal, fiscalité et industries extractives à l'IGF. Alexandra Readhead est responsable de la fiscalité et des industries extractives à l'IGF.

REMERCIEMENTS

Les auteurs tiennent à souligner l'importante contribution apportée par Vy Tran, ancien conseiller principal – prix de transfert et responsable des industries extractives, OCDE, et d'autres collègues de l'OCDE pour leur contribution aux recherches.

OECD: www.oecd.org/tax/beps/

IGF: www.igfmining.org/financial-benefits/

SIÈGE DE L'IISD

111 Lombard Avenue
Suite 325
Winnipeg, Manitoba
Canada R3B 0T4

[IISD.org](https://www.iisd.org)

✕ [@IISD_news](https://twitter.com/IISD_news)



BUREAU DE L'IGF/IISD À OTTAWA

123 Slater Street
Suite 1001
Ottawa, Ontario
Canada K1P 5G4

[IGFMining.org](https://www.igfmining.org)

✕ [@IGFMining](https://twitter.com/IGFMining)



SIÈGE DE L'OECD

220 Laurier Avenue W.
2, rue André Pascal
75775 Paris Cedex 16
France

[OECD.org](https://www.oecd.org)

✕ [@OECD](https://twitter.com/OECD)



TABLE DES MATIÈRES

Introduction.....	1
À propos de cette note pratique	2
Structure de la note	3
Quelles lacunes cette note pratique entend-elle combler ?.....	3
Risques potentiels en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur minière ...	5
La chaîne de valeur minière.....	7
Principaux risques en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur minière	10
Cadre de détermination du prix des minéraux à partir de la méthode du prix comparable sur le marché libre	13
Vue d'ensemble de la méthode du prix comparable sur le marché libre dans le contexte de la détermination des prix des minéraux.....	15
Utilisation de la méthode CUP pour déterminer le prix des minéraux	19
Les facteurs économiquement pertinents.....	22
Les facteurs spécifiques aux produits minéraux qui influent sur le prix.....	28
Les approches administratives de détermination du prix des minéraux	29
Consignes à l'intention des contribuables	30
Le régime de protection.....	31
Accords préalables en matière de prix (APP).....	33
Conclusion et travaux complémentaires	36
Bibliographie	39

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Introduction

Dans le secteur minier, les redevances et l'impôt sur les bénéfices des sociétés sont généralement assis sur la valeur du produit minéral objet de la transaction. Il est donc primordial que les transactions de vente et d'achat de produits minéraux soient correctement évaluées. Au vu de la fréquence et de l'ampleur des transactions entre parties liées, le risque de manque à gagner fiscal posé par le non-respect des règles en matière de prix de transfert, notamment en ce qui concerne la valeur des minéraux extraits, peut être élevé.

Le prix de transfert correspond au prix appliqué à une transaction entre deux entités appartenant au même groupe économique d'entreprises. Le prix fixé entre deux entités liées est appelé « prix de transfert », et le processus de fixation de ce prix « détermination du prix de transfert ». La norme internationale qui doit être utilisée par les entreprises multinationales (EMN) et les autorités fiscales pour la fixation des prix de transfert aux fins de l'impôt sur les bénéfices est le principe de pleine concurrence.

Lorsque des entreprises indépendantes procèdent entre elles à des transactions, les conditions de leurs relations commerciales et financières (par exemple, le prix des biens) sont généralement régies par les mécanismes du marché (Organisation de Coopération et de Développement Économiques [OCDE], 2022). En revanche, lorsque les transactions se produisent entre entreprises associées, leurs relations commerciales et financières ne subissent pas nécessairement l'influence directe des forces extérieures du marché (OCDE, 2022). Par conséquent, aux fins de l'impôt sur les sociétés, les bénéfices des entreprises associées peuvent être ajustés dans la mesure nécessaire pour garantir le respect du principe de pleine concurrence, c'est-à-dire pour refléter les conditions commerciales et financières que l'on observerait entre des entreprises indépendantes dans des circonstances comparables (OCDE, 2022).

Définir les conditions de pleine concurrence suppose de réunir de nombreuses informations (dont certaines sont publiques et d'autres en la possession du contribuable) afin de déterminer ce dont des parties indépendantes seraient convenues dans des circonstances comparables, à savoir les conditions que l'on s'attendrait à voir appliquées entre des entités non liées concluant une transaction de manière totalement indépendante et dans des circonstances comparables. Pour l'industrie minière, et plus particulièrement en ce qui concerne les minéraux pour lesquels il est difficile d'accéder à des données sur le secteur et sur les prix, l'application du principe de pleine concurrence se heurte à des difficultés tant pratiques que techniques. Ces difficultés sont encore plus prégnantes pour les administrations fiscales des pays en développement, dont les ressources et les capacités sont limitées.

Partant de ce constat, le Centre de politique et d'administration fiscales de l'OCDE et le Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

minéraux, les métaux et le développement durable (IGF) ont élaboré cette note pratique pour guider les administrations dans l'application des règles de détermination des prix de transfert des produits minéraux.

À propos de cette note pratique

L'exploitation minière contribue grandement à l'économie de nombreux pays en développement ; or, déterminer le prix de pleine concurrence pour la vente des minéraux du pays d'accueil peut se révéler difficile. La vente et l'achat internationaux de minéraux entre parties liées font naître un risque important d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices, les entreprises multinationales pouvant vendre des minéraux à des entités associées établies à l'étranger à un prix inférieur au prix de pleine concurrence de manière à transférer les revenus de la vente et les bénéfices dans un pays à faible fiscalité. Les pays en développement peuvent se heurter à différents obstacles pour établir le juste prix des minéraux extraits dans le pays d'accueil. L'accès à des informations fiables et exactes, la législation existante en matière de prix de transfert, l'accès à des ressources adéquates (personnel et spécialistes du secteur), les capacités de l'administration fiscale et des autorités de réglementation, et la connaissance du secteur peuvent notamment être source de difficultés.

Le cadre proposé par cette note est destiné en premier lieu aux administrations fiscales des pays en développement qui disposent d'importantes ressources naturelles et dont l'industrie minière est exploitée par des EMN. Pour que les administrations fiscales puissent appliquer ce cadre de manière efficace, les pays doivent disposer, ou se doter, d'une législation traitant des transactions entre parties liées. En principe, les règles relatives aux prix de transfert s'appliquent à des transactions internationales, c'est-à-dire entre deux juridictions ; pourtant, ils peuvent être source de problèmes au sein d'une même juridiction, notamment lorsque certaines entités d'un pays sont assujetties à des taux d'imposition des bénéfices différents, ce qui peut ouvrir la porte à une manipulation des prix de transfert pour des transactions nationales. Prenons l'exemple d'une mine et d'une usine de traitement qui seraient deux parties liées et établies dans le même pays ; si la mine est imposée à un taux supérieur à celui qui s'applique à l'usine de traitement, les parties sont incitées à transférer les bénéfices à l'usine de traitement pour bénéficier du taux d'imposition le plus bas.

Ce cadre offre aux pays en développement des conseils pratiques et utiles pour délimiter précisément les transactions et déterminer le prix de vente des minéraux selon le principe de pleine concurrence. De manière plus spécifique, il identifie les principaux facteurs économiques qui peuvent intervenir dans la fixation du prix des minéraux, en s'appuyant sur les principes de détermination des prix de transfert. Il est ensuite appliqué à des produits minéraux spécifiques dans une série d'annexes qui seront publiées au fil du temps. Enfin, cette note pratique propose plusieurs approches administratives simplifiées pour appliquer les règles de fixation des prix de transfert aux ventes de minéraux qui peuvent être particulièrement pertinentes pour les pays en développement.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Il est important de signaler que la présente note ne saurait remplacer, modifier ou affecter l'interprétation de l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE (OCDE, 2017) proposée dans les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (OCDE, 2022), ou l'application des législations nationales en matière de prix de transfert et leur interprétation par l'administration fiscale du pays. En outre, cette note pratique s'intéresse uniquement à la détermination du prix des minéraux selon le principe de pleine concurrence. Elle ne fournit pas d'orientations sur d'autres risques potentiels liés aux prix de transfert comme le traitement des centres de commercialisation ou de négoce, les transactions financières, etc. Enfin, l'IGF et l'OCDE reconnaissent que certains pays ont fait le choix d'autres méthodes pour déterminer le prix des minéraux vendus entre parties liées. L'IGF s'intéresse à plusieurs d'entre elles dans son manuel *The Future of Resource Taxation*. Cette note se concentre sur la mise en œuvre de la méthode du prix comparable sur le marché libre (méthode CUP) aux fins de la détermination du prix des minéraux vendus entre parties liées, et aborde de ce fait quelques approches alternatives.

Structure de la note

La première section présente une vue d'ensemble de la chaîne de valeur du secteur minier et identifie les étapes qui créent un risque pour les recettes fiscales lié au défaut d'application ou à l'application erronée du principe de pleine concurrence par les contribuables lors de transactions entre parties liées. La seconde section est consacrée aux risques liés à la détermination des prix de transfert dans le contexte spécifique des minéraux. La note sera complétée par une série d'annexes illustrant l'application du cadre à un minéral donné.

Quelles lacunes cette note pratique entend-elle combler ?

Cette note pratique s'inscrit dans le cadre des efforts de la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales (PCT), de l'Organisation des Nations Unies, du Groupe Banque mondiale et d'autres organisations visant à élaborer des boîtes à outils et des manuels pour traiter des questions de première importance auxquelles font face les pays en développement en matière fiscale. En particulier, *la Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert* de la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales (PCT, 2017) suggère que les pays utilisent le prix coté, lorsqu'un tel prix est disponible, pour mettre en œuvre la méthode CUP en vue de déterminer le prix de vente des minéraux, et estime qu'« il conviendrait d'approfondir les travaux consacrés à l'utilisation efficace et efficiente des analyses fondées sur des prix cotés » (PCT, 2017, p. 13).

Cette note s'intéresse également à l'application pratique des ajustements de comparabilité répertoriés dans la publication de la PCT, qui prennent

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX


LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

notamment en compte les caractéristiques physiques du minéral, les conditions de livraison (ajustements des coûts de fret), et d'autres facteurs significatifs sur le plan économique (PCT, 2017).

Il convient d'utiliser ce document conjointement avec la note pratique précédemment publiée par l'IGF et de l'OCDE et intitulée *Contrôler la valeur des exportations de minéraux* (Readhead, 2018), qui mettait l'accent sur la détermination de la valeur (ou de la qualité) des exportations de minéraux. La connaissance de la qualité ou de la valeur du minéral est une condition préalable essentielle à la détermination de son prix. Cette publication a été élaborée dans le cadre du programme conjoint de l'IGF et de l'OCDE visant à lutter contre les pratiques d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices dans le secteur minier.



**Risques potentiels
en matière de
prix de transfert
dans la chaîne de
valeur minière**

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Risques potentiels en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur minière

Nombre des objets de notre quotidien intègrent des produits du secteur extractif tels que des minéraux, des métaux ou des hydrocarbures. L'extraction de minéraux et de métaux présents dans la croûte terrestre a cours depuis l'ère préhistorique ; l'exploitation minière, qui était autrefois une activité à forte intensité de main-d'œuvre, s'est modernisée et recourt aujourd'hui aux hautes technologies et à des équipements de pointe.

Même si l'exploitation artisanale¹ reste présente dans l'industrie minière, la présente discussion sur la chaîne de valeur du secteur minier se concentrera sur les structures conventionnelles des activités minières à grande échelle menées par les EMN. Par leur taille, leur échelle, les volumes produits, la nature internationale des transactions et leur accès au capital humain et financier, ces activités font peser sur les pays en développement des risques liés aux prix de transfert des matériaux.

Cette section de la note pratique présentera brièvement les différentes étapes de la chaîne de valeur du secteur minier et les risques associés à chacune d'elles en matière de prix de transfert. Pour de plus amples informations et une vue d'ensemble exhaustive, veuillez vous reporter aux publications citées dans l'encadré 1 :

ENCADRÉ 1. LES PUBLICATIONS SUR LA CHAÎNE DE VALEUR MINIÈRE ET LES RISQUES POTENTIELS LIÉS AUX PRIX DE TRANSFERT

Publication 1 : partie A des *Prix de transfert dans l'industrie minière, avec focalisation sur l'Afrique – Note de synthèse* (Guj et al., 2017), pour une présentation plus détaillée de la chaîne de valeur minière et des risques en matière de prix de transfert qui surviennent à ses différentes étapes.

Publication 2 : la boîte à outils élaborée par le Forum africain sur l'administration fiscale (ATAF) et le ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ) intitulée *Boîte à outils d'évaluation des risques en matière de prix de transfert pour l'industrie minière africaine* (Readhead, 2017), qui présente aux autorités fiscales africaines différentes méthodes pour évaluer les risques liés aux prix de transfert dans le secteur minier. Cette boîte à outils s'intéresse plus particulièrement aux risques affectant quatre types de transactions (accords de commercialisation, dette interne, services d'approvisionnement, et services de gestion).

¹ L'expression « exploitation artisanale » désigne des activités à petite échelle, le plus souvent informelles, utilisant peu de technologie et de machines industrielles. Voir [IGF guidance on artisanal and small-scale mining](#).

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Publication 3 : l'IGF et l'OCDE ont précédemment publié une note pratique intitulée *Limiter l'impact des déductions d'intérêts excessives sur les recettes de l'exploitation minière*. Elle vise à aider les pays à comprendre la façon dont les entreprises minières recourent légitimement au financement par l'emprunt au sein d'un groupe d'entreprises.

La chaîne de valeur minière

L'exploitation minière comprend la prospection, le développement de la mine et l'extraction de minéraux et de métaux et, dans certains cas, de produits non minéraux tels que des cristaux, comme l'opale, ou des matières organiques, comme l'ambre. Quel que soit le cas de figure, elle implique l'extraction et la vente de ressources naturelles non renouvelables présentes dans la croûte terrestre. Au-delà de l'extraction de ressources minérales, les multinationales minières modernes peuvent également procéder à des activités médianes de logistique et de vente, ainsi qu'au traitement en aval des minéraux et des métaux.

Exploration

L'étape de l'exploration précède la création de la mine et s'étend de la prospection initiale à la réalisation d'une évaluation préliminaire du gisement. Celui-ci fait l'objet d'une modélisation afin de déterminer la viabilité économique de l'exploitation des ressources.

L'exploration minière moderne recourt à des techniques scientifiques de pointe pour estimer la taille et la complexité du gisement, comme le prélèvement d'échantillons par forage, l'analyse géologique de la qualité du minerai, et des levés aéroportés, électromagnétiques et gravimétriques.

L'exploration est une activité à haut risque. Elle peut être menée par des sociétés spécialisées dans l'exploration, par de grandes entreprises multinationales, ou sous-traitée à des prestataires qui se chargent de certains aspects du processus d'exploration.

Développement

Dans la chaîne de valeur de l'industrie minière, la phase de développement comprend la réalisation d'études de faisabilité, la planification du projet et la construction de la mine. La phase de développement peut durer de plusieurs mois à plusieurs années suivant le type et la complexité de la mine en cours de développement.

Lors de la conception et de la planification du projet, différentes options commerciales sont envisagées pour l'extraction et le traitement du minerai. Ces options font ensuite l'objet d'une évaluation financière au moyen d'études de faisabilité qui visent à déterminer la rentabilité de l'exploitation avant d'entreprendre la construction de la mine et la production. Si l'étude de

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

faisabilité et le modèle financier révèlent que le projet correspond au taux de rendement interne de l'investissement de l'entreprise (ou taux de rendement minimal), ils sont soumis au conseil d'administration (sur place et à l'étranger) pour approbation finale. Outre la dimension financière, la décision d'investir ou non dans un projet est guidée non seulement par son aspect financier, mais également par des considérations environnementales, sociales et de gouvernance (ESG).

Une fois les licences de production et d'exploitation délivrées par les autorités du pays, la construction de la mine et des infrastructures auxiliaires peut commencer. La phase de développement de la mine peut s'étaler sur de nombreuses années, à mesure que la production progresse des parties du minerai faciles à extraire aux zones plus difficiles d'accès. La construction ne se limite pas à la mine proprement dite et peut comprendre des routes, des ports, des ponts, des voies ferrées, des logements pour le personnel de la mine, des installations de traitement et d'autres infrastructures auxiliaires indispensables.

La phase de construction nécessite un investissement substantiel de la part de l'entreprise minière, qui peut être financé par des capitaux propres, par l'emprunt, ou par une combinaison des deux. Au vu de l'importance des investissements associés à la phase de développement, les entreprises minières doivent assurer une gestion rigoureuse des dépenses en capital et des dépenses d'exploitation afin que le projet respecte le budget établi.

Production

L'étape de la production correspond à l'exploitation à ciel ouvert ou souterraine de la mine.

L'exploitation à ciel ouvert implique de déblayer le mort-terrain pour retirer la végétation, les terres et les sous-couches rocheuses afin d'accéder au gisement. Les principales méthodes utilisées sont l'exploitation en fosse et l'exploitation en découverte.

L'exploitation souterraine nécessite de creuser des puits et des galeries dans la croûte terrestre afin d'accéder au gisement. Cette technique relativement coûteuse ne peut être mise en œuvre qu'en l'absence de risque géologique avéré. Les différents modes d'exploitation souterraine se distinguent par le type de puits utilisé et la technique d'extraction.

Outre ces deux grandes méthodes d'exploitation, certains minéraux sont extraits à l'aide de techniques moins répandues telles que la lixiviation in situ, l'exploitation de saumures et l'exploitation de placers. Plutôt que de retirer directement les minéraux de la croûte terrestre, ces techniques utilisent une méthode de récupération par dissolution.

La lixiviation in situ consiste à forer des puits dans la roche perméable, à injecter une solution chimique pour dissoudre le minerai, puis à pomper cette solution pour la remonter à la surface et en extraire le minéral. Cette technique est couramment utilisée pour l'extraction de sels industriels et de l'uranium.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

L'exploitation de saumures consiste à extraire les minéraux naturellement dissous dans une eau à haute teneur en sel. Ce procédé est utilisé pour les minéraux industriels tels que le brome, l'iode et la potasse. Plus récemment, des lacs de saumure sont devenus une source importante de lithium ; ils représentent environ la moitié de la production mondiale.

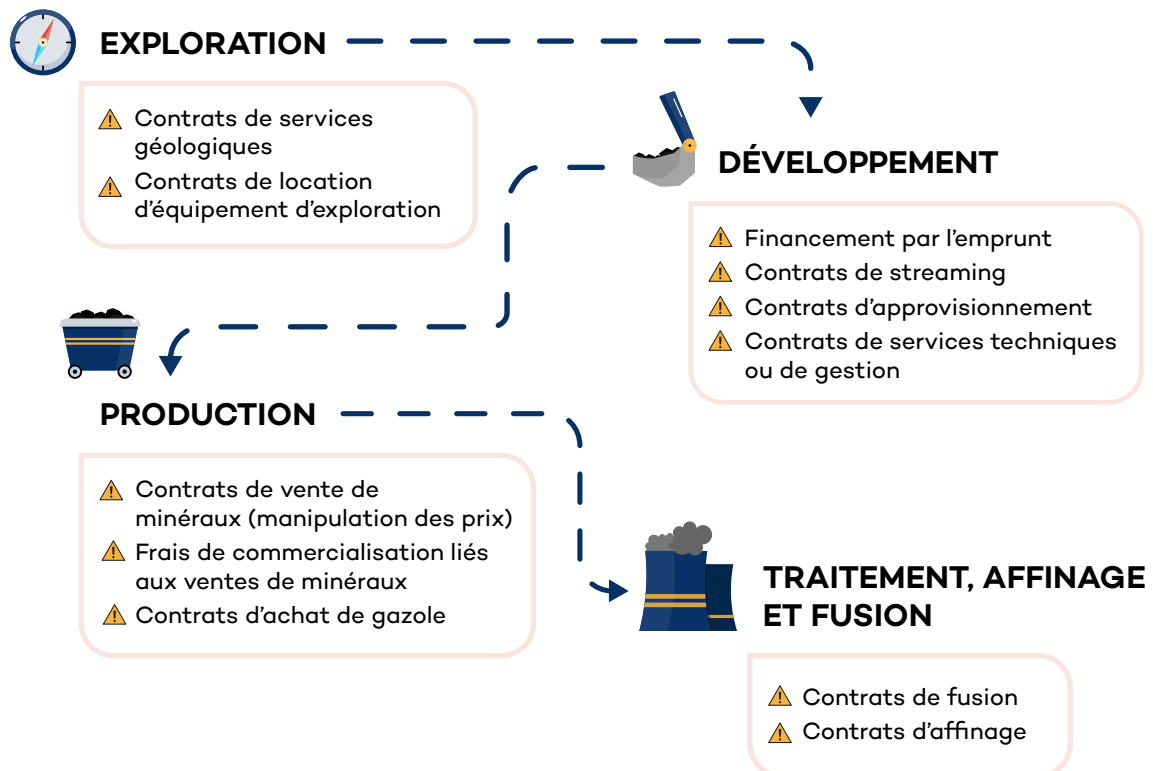
L'exploitation de placers consiste à récupérer des éléments de valeur présents dans des sédiments. L'activité est généralement menée dans le lit des cours d'eau, les sables et d'autres milieux sédimentaires dans lesquels certains éléments sont naturellement présents. Cette technique est généralement utilisée pour la récupération de pierres et de métaux précieux.

Traitement

Après extraction, le minerai est soumis à des opérations de traitement visant à séparer les produits non valorisables (appelés matériaux de gangue ou stériles) des minéraux ou métaux de valeur. La comminution consiste à concasser, broyer puis laver le minerai en utilisant une ou plusieurs combinaisons de substances chimiques et de procédés mécaniques. Pour certains matériaux extractifs, le traitement peut inclure une étape de mélange afin d'obtenir un produit de qualité uniforme et commercialisable.

À l'issue de l'étape de traitement, on obtient un minerai ou un concentré commercialisable dont la pureté (ou qualité) doit être la plus homogène possible pour pouvoir susciter le désir des consommateurs.

GRAPHIQUE 1. Présentation schématique de la chaîne de valeur minière



Source : les auteurs.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Affinage et fusion

Une fois le minerai traité, certaines entreprises minières verticalement intégrées et disposant d'installations d'affinage procèdent à la purification des concentrés métalliques afin d'obtenir un métal de plus haute qualité. Les techniques d'affinage varient en fonction du minéral ou du métal concerné et peuvent utiliser l'électrolyse, l'hydrolyse ou encore la pyrolyse, un procédé de séparation du métal à haute température.

La fusion, qui peut également être considérée comme une forme d'affinage du métal, consiste à soumettre le minerai à de très hautes températures pour le faire fondre et en extraire le métal de base, débarrassé des impuretés ou de tout élément à l'état de trace.

Le Graphique 1 donne une représentation des principales opérations d'exploitation minière jusqu'au port d'expédition.

Principaux risques en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur minière


Les risques liés aux prix de transfert surviennent à l'occasion des transactions internationales entre parties associées appartenant à un groupe multinational. Bien que cette note ne traite pas spécifiquement de ces risques au niveau national, les mêmes principes s'appliquent aux transactions nationales entre parties liées, par exemple une vente de minéraux par une mine à une fonderie associée située dans la même juridiction. Cette note n'a pas vocation à présenter l'intégralité des risques en matière de prix de transfert qui peuvent survenir dans la chaîne de valeur du secteur minier ; elle identifie les domaines les plus à risque avant de s'intéresser aux risques spécifiques aux ventes de minéraux entre parties liées. Le Secrétariat de l'OCDE et l'IGF ont publié d'autres notes pratiques (par exemple, *Limiter l'impact des déductions d'intérêts excessives sur les recettes de l'exploitation minière* [Devlin, 2017]) consacrées à des domaines de risques spécifiques, comme l'utilisation du financement par l'emprunt dans le secteur minier.

Le Tableau 1 livre un panorama des risques courants en matière de prix de transfert dans la chaîne de valeur du secteur minier.

TABLEAU 1. Les risques liés aux prix de transfert dans la chaîne de valeur minière

Étape de la chaîne de valeur	Description des risques liés aux prix de transfert
Exploration	<ul style="list-style-type: none"> • La phase d'exploration fait intervenir des géologues, des ingénieurs et des équipements spécialisés. Les activités peuvent être soit menées en interne par une entreprise minière, soit sous-traitées à un prestataire externe. • Dans ces deux cas, les risques en matière de prix de transfert peuvent survenir lors de la prestation intragroupe de services techniques ou de la location intragroupe d'équipements spécialisés (prestation de service et/ou utilisation de l'actif facturés à un prix supérieur au prix de pleine concurrence).
Développement	<ul style="list-style-type: none"> • La phase de développement comporte différents risques en matière de prix de transfert. Le premier d'entre eux, qui est généralement le plus important, est lié au financement entre parties associées. Il se manifeste sous la forme d'un recours à l'emprunt, à des instruments dérivés et à d'autres structures de financement alternatives telles que des accords dits de « streaming ». • La majeure partie des développements miniers reposant sur des dépenses d'investissement conséquentes, les risques liés au financement peuvent être importants et perdurer tout au long du cycle de vie de la mine, tant que la dette n'est pas remboursée. • De même qu'au stade de l'exploration, l'étape du développement de la mine peut faire intervenir des services intragroupe associés à des risques en matière de prix de transfert. Il s'agit généralement de services techniques, de services de gestion, et de détachements internationaux de travailleurs (« fly-in/fly-out », ou « navettage aérien »). • Les technologies spécifiques de l'exploitation minière, comme le savoir-faire développé ou mis en œuvre au stade du développement de la mine, peuvent induire des risques en matière de prix de transfert liés à la facturation de redevances pour l'utilisation de cette propriété intellectuelle. • L'étape du développement peut également reposer sur l'utilisation de machines et équipements volumineux et sophistiqués. Leur fourniture par des parties liées induit des risques en matière de prix de transfert, qui peuvent se matérialiser par une tarification excessive des achats d'équipement ou des frais de location. L'achat de consommables associés comme du gazole (pour les camions et les groupes électrogènes) ou des pneus peuvent également donner lieu à une tarification excessive ou au paiement de frais de service disproportionnés à des centres d'achat situés à l'étranger.

Étape de la chaîne de valeur	Description des risques liés aux prix de transfert
Production	<ul style="list-style-type: none"> • Tous les risques en matière de prix de transfert identifiés lors de la phase du développement se retrouvent à ce stade. Cette étape aboutit par ailleurs à la production de minéraux commercialisables. La manipulation des prix des minéraux peut intervenir à différents moments, mais c'est lors de leur vente à une partie liée, généralement située à l'étranger, qu'elle s'apprécie le mieux. • La vente de minéraux s'appuie parfois sur des sociétés de vente et de marketing liées, qui peuvent facturer des honoraires ou une commission d'agence, manipuler le prix du minéral, ou obtenir une remise sur son prix de vente. Le recours à des sociétés de vente et de marketing a donné lieu à plusieurs litiges en matière fiscale dans des pays riches en ressources naturelles ; voir, par exemple, l'affaire <i>Sa Majesté la Reine c. Cameco Corporation</i> (2020), CAF 112, au Canada. Cette boîte à outils n'a pas vocation à déterminer la rémunération de pleine concurrence des sociétés de vente et de marketing liées.
Traitement, affinage et fusion	<ul style="list-style-type: none"> • Les risques en matière de prix de transfert peuvent être liés à des installations d'affinage et de fusion associées et se manifester par des frais de traitement et d'affinage excessifs. En outre, il n'est pas rare que des sociétés de vente et de commercialisation soient intercalées entre l'entreprise d'exploitation et l'affinerie ou la fonderie ; les risques liés aux centres de commercialisation se retrouvent donc à cette étape de la chaîne de valeur. • La section ci-après s'intéresse aux risques en matière de prix de transfert aux stades de la production et du traitement et propose un cadre applicable aux ventes de minéraux entre parties liées.



**Cadre de
détermination du
prix des minéraux
à partir de la
méthode du prix
comparable sur le
marché libre**

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Cadre de détermination du prix des minéraux à partir de la méthode du prix comparable sur le marché libre

L'exploitation minière à grande échelle est très gourmande en capitaux, repose sur une chaîne de valeur complexe et nécessite des équipements, de l'ingénierie et des technologies sophistiqués. Cette complexité, couplée à la nécessité de réaliser des économies d'échelle, signifie que les EMN ont souvent le quasi-monopole des grands projets d'exploitation. Comme l'indiquait la section précédente, les transactions entre parties associées à une étape ou l'autre de la chaîne de valeur minière sont donc monnaie courante. Le cadre proposé par cette note pratique se concentre sur l'évaluation des ventes de minéraux à des parties associées. Pour autant, les autres risques en matière de prix de transfert évoqués dans la section précédente restent présents et ne sauraient être ignorés. Il est donc essentiel de soumettre toutes les transactions entre parties liées d'une EMN à une évaluation des risques rigoureuse afin d'identifier les risques effectifs en matière de prix de transfert et d'évaluer correctement le montant des bénéfices à imposer.

Étant donné la fréquence et l'ampleur des transactions entre parties liées, le risque de manque à gagner fiscal posé par le non-respect des règles en matière de prix de transfert, notamment en ce qui concerne le prix de vente des minéraux extraits, peut être élevé. L'importance potentielle du risque couplée aux contraintes de capacité que connaissent les pays en développement peut être source de sérieuses difficultés pour les administrations fiscales. Cette note pratique a pour objectif d'aider leurs agents à identifier les facteurs significatifs sur le plan économique qui entrent dans la détermination du prix de vente des minéraux et les moyens d'obtenir des données de marché comparables sur les prix, et à comprendre comment (et quand) procéder aux ajustements de comparabilité pour parvenir au prix comparable le plus juste.

La présente note ne saurait remplacer, modifier ou affecter l'interprétation de l'article 9 du Modèle de Convention fiscale de l'OCDE (OCDE, 2017) proposé dans les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (OCDE, 2022), ou l'application des législations nationales en matière de prix de transfert et leur interprétation par l'administration fiscale du pays. Le cadre ne vise pas non plus à fournir ou expliquer le contexte dans lequel les contrats commerciaux sont effectivement négociés. Son objectif est de proposer un système pratique et cohérent de détermination des prix de ventes de minéraux entre parties liées qui concorde avec les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert, et d'illustrer l'application de ce système à différents minéraux dans les annexes qui complètent la note.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

En raison d'aspects et de conditions propres à certaines catégories de minéraux, des facteurs qui ne sont pas abordés dans la présente note peuvent influencer sur les prix des minéraux. Dans une telle hypothèse, ils devront être évalués afin de déterminer leur pertinence eu égard aux facteurs de comparabilité présentés au paragraphe 1.36 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2022).

Le cadre de détermination des prix des minéraux applique la méthode du prix comparable sur le marché libre (méthode CUP) présentée dans les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert et expliquée ci-dessous en se concentrant sur les aspects principaux de l'analyse de la détermination des prix de transfert.

Vue d'ensemble de la méthode du prix comparable sur le marché libre dans le contexte de la détermination des prix des minéraux

La méthode du prix comparable sur le marché libre ou « méthode CUP »

La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste à comparer le prix d'un bien (ici, un produit minéral) ou de services transférés dans le cadre d'une transaction contrôlée à celui d'un bien ou de services transférés dans le cadre d'une transaction sur le marché libre dans des conditions comparables. Aux fins de l'application de la méthode CUP, une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée si l'une des deux conditions suivantes est remplie (OCDE, 2022) :

- a. aucune différence entre les transactions faisant l'objet de la comparaison ou entre les entreprises effectuant ces transactions n'est susceptible d'avoir une incidence sensible sur le prix du marché libre ;
- b. des ajustements suffisamment faibles peuvent être apportés pour corriger les différences substantielles.

Les méthodes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert

Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert visent à identifier la méthode de détermination du prix de transfert la plus appropriée pour une transaction donnée. L'OCDE reconnaît cinq méthodes de détermination des prix de transfert (OCDE, 2022) :

- Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions :
 - La méthode du prix comparable sur le marché (CUP)
 - La méthode du prix de revente
 - La méthode du coût majoré

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

- Méthodes transactionnelles de bénéfices :
 - La méthode transactionnelle de la marge nette
 - La méthode de partage des bénéfices

Il n'y a pas de hiérarchie entre ces différentes méthodes de détermination des prix de transfert, et il convient d'appliquer celle qui se révèle la plus appropriée au cas d'espèce.

Choix de la méthode de détermination des prix de transfert pour les ventes de minéraux

Le paragraphe 2.18 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert de 2022 constate que la méthode CUP est généralement la méthode de fixation des prix de transfert la plus appropriée pour les transactions portant sur des produits de base comme les minéraux et constitue, si elle est correctement appliquée, le moyen le plus direct et le plus fiable pour mettre en œuvre le principe de pleine concurrence. En conséquence, cette méthode doit être dans ce cas préférée à toute autre méthode de détermination des prix de transfert. Par expérience, au vu de la disponibilité des informations sur la fixation des prix dans le secteur extractif, la méthode CUP serait en principe appropriée pour déterminer le prix de transfert dans le contexte d'une vente de minéraux entre parties liées. En outre, lorsque la méthode CUP et une autre méthode peuvent être appliquées avec la même fiabilité, la méthode CUP doit être privilégiée (OCDE, 2022). Cela ne saurait toutefois signifier que les autres méthodes peuvent être purement et simplement écartées.

ENCADRÉ 2. APPLICATION DE LA MÉTHODE CUP — APERÇU DES PRINCIPES DE L'OCDE APPLICABLES EN MATIÈRE DE PRIX DE TRANSFERT

Les paragraphes 2.18 à 2.22 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (ci-après « les Principes de l'OCDE ») fournissent des orientations pour déterminer le prix de pleine concurrence d'une vente de produits de base entre entreprises liées aux fins de l'application de la méthode CUP. Dans les Principes de l'OCDE, la référence à des « produits de base » s'entend comme désignant des biens corporels dont le prix est fixé en référence à un prix coté par des parties indépendantes lors de transactions sur le marché libre.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Le paragraphe 2.18 des Principes de l'OCDE de 2022 précise que « prix coté » désigne le prix des produits de base constaté au cours de la période concernée sur un marché international ou national d'échange de produits de base, et qui peut être obtenu soit auprès d'agences de collecte des prix ou d'organismes de statistique reconnus et transparents, soit auprès d'entités publiques de fixation des prix. Qui plus est, un « prix coté » peut faire référence à différentes composantes du prix ; il peut s'agir du prix d'un produit de base sur un marché coté, mais l'élément coté peut également être une prime ou un rabais, les frais d'expédition pour certains itinéraires, ou les frais de traitement et d'affinage.

Il importe de s'assurer que ces indices sont effectivement pris comme référence par des parties indépendantes pour déterminer les prix des transactions effectuées entre elles. Cette précision est capitale car des contribuables peuvent faire état d'indices ou de « prix cotés » qui ne sont en réalité pas utilisés sur le marché entre des parties non liées, ou qui le sont dans des circonstances très précises et non comparables à celles de la transaction contrôlée.

Comme le souligne le paragraphe 2.20 des Principes de l'OCDE de 2022, si le prix coté sert de référence pour déterminer le prix de pleine concurrence, les contrats standardisés qui précisent les spécifications sur la base desquelles les produits de base sont négociés et qui se traduisent par un prix coté peuvent être pertinents. Lorsque des différences entre les conditions de la transaction contrôlée et celles de la transaction libre ont une incidence substantielle sur le prix, il conviendrait de les examiner et d'apporter des correctifs fiables afin d'assurer que les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction sont comparables.

L'analyse de comparabilité appliquée aux ventes de minéraux

Selon la méthode du prix comparable sur le marché libre, le prix de pleine concurrence applicable à des transactions portant sur des produits de base peut être déterminé en se référant à des transactions sur le marché libre et/ou à des accords entre parties indépendantes comparables, représentés par le prix coté.

Par conséquent, pour une application fiable de la méthode CUP, il est nécessaire que les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction contrôlée et des transactions à partir desquelles le prix coté est dégagé soient comparables. Les facteurs à prendre en considération pour comparer une transaction contrôlée à un prix coté sont indiqués ci-dessous (liste non exhaustive). Ces facteurs de comparabilité sont présentés plus en détail dans la section « Utilisation de la méthode CUP pour déterminer le prix de minéraux vendus » ci-après.

- Les caractéristiques physiques et la qualité du produit de base
- Le volume sur lequel porte la transaction

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

- La date des dispositions
- Le calendrier, le lieu et les conditions de livraison
- D'autres éléments comme le transport, l'assurance, les taux de change et les conditions de paiement.

Comme le souligne le paragraphe 2.17 des Principes de l'OCDE, il faut s'efforcer, tant que faire se peut, d'ajuster les données pour qu'elles puissent être utilisées de façon adéquate dans le cadre de la méthode CUP. Lorsque des différences existent entre les conditions de la transaction contrôlée et celles qui déterminent le prix coté, il faut apporter des correctifs suffisamment fiables afin d'assurer que les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction sont comparables (OCDE, 2022).

Dans le cadre de la méthode CUP, les conditions observées entre des parties indépendantes, dont le prix du minéral, doivent être comparées puis appliquées à la vente d'un minéral entre parties liées, sous réserve que les transactions remplissent les critères de comparabilité présentés dans les Principes de l'OCDE de 2022 (paragraphe 1.36). En particulier, un niveau élevé de comparabilité des produits est primordial pour appliquer la méthode CUP de manière fiable. La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste en effet à comparer le prix d'un produit (ici, un produit minéral) à celui d'un autre produit ; or, des différences même mineures entre les produits peuvent influencer sur le prix. De fait, le paragraphe 2.16 des Principes de l'OCDE souligne qu' « une différence mineure entre les biens transférés dans le cadre d'une transaction contrôlée et dans le cadre d'une transaction sur le marché libre peut avoir une incidence sensible sur le prix ». Pour prendre un exemple, le prix et la dynamique du marché du minerai de fer et du charbon à coke sont différents, bien qu'ils soient tous deux utilisés dans la production d'acier.

Chaque produit étant différent, avec sa propre dynamique d'offre et de demande, il est important lors de toute analyse des prix de transfert d'évaluer le produit de base concerné de manière rigoureuse. La délimitation précise d'une transaction donnée implique de comprendre les principaux paramètres de l'offre et de la demande qui influent sur les conditions d'une transaction. Les aspects commerciaux et les caractéristiques du marché différant pour chaque produit de base, cette boîte à outils est complétée par plusieurs annexes présentant l'application du cadre à un minéral spécifique.

Les facteurs évoqués ci-dessus qui doivent être pris en compte pour l'application de la méthode CUP et qui se rapportent à un prix coté s'appliquent également à l'identification de transactions comparables sur le marché libre (à savoir des ventes d'un produit de base entre deux parties non liées). Les produits de base étant généralement vendus à de multiples acheteurs, parmi lesquels des parties liées et des parties indépendantes, il est probable que des transactions aient été conclues avec des parties indépendantes dans des circonstances comparables à la transaction contrôlée. Ces transactions (les ventes à des parties indépendantes dans des conditions comparables) peuvent constituer des transactions

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

comparables soit entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante (« comparables internes »), soit entre deux entreprises indépendantes dont aucune n'est partie à la transaction contrôlée (« comparables externes ») (OCDE, 2022).

Par conséquent, pour déterminer les conditions de pleine concurrence, il est essentiel de se procurer tous les contrats portant sur la vente/l'achat du produit de base que le contribuable (ou d'autres entités au sein du groupe) a conclus avec des tierces parties au cours de la période concernée. Les conditions spécifiques retenues dans un contrat de vente/d'achat entre le contribuable (ou d'autres entités au sein du groupe) et des parties indépendantes constitueront des informations utiles pour déterminer les conditions de pleine concurrence, sous réserve que les modalités dudit contrat soient comparables à celles de la transaction contrôlée. Comme le souligne le paragraphe 2.21 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert, les contribuables devraient fournir à l'administration fiscale des éléments probants fiables dans le cadre de la documentation de leurs prix de transfert. Parmi ces éléments devraient figurer les contrats conclus avec des clients tiers, des informations permettant de justifier les ajustements de prix par rapport aux prix cotés ou aux transactions non contrôlées comparables, et des informations à visée non fiscale telles qu'une description précise de la chaîne d'approvisionnement, des états financiers prévisionnels, ou toute analyse menée en vue de la décision finale d'investissement dans une mine. Néanmoins, en pratique, les administrations fiscales peinent à accéder à ces informations, les contribuables faisant généralement valoir qu'elles se situent à l'étranger et/ou sont commercialement sensibles ; pour se prémunir contre ce dernier argument, les administrations fiscales devraient prendre les mesures nécessaires pour garantir qu'aucune information confidentielle ne sera divulguée².

Une fois les conditions de pleine concurrence établies, elles peuvent être comparées aux conditions convenues par le contribuable dans un cas donné afin de déceler d'éventuelles différences substantielles entre les conditions de pleine concurrence et les conditions de l'espèce.

Utilisation de la méthode CUP pour déterminer le prix des minéraux

Pour appliquer la méthode CUP à des ventes de minéraux entre parties liées, il faut tenir compte des facteurs de comparabilité ou des caractéristiques économiquement pertinentes visées par le paragraphe 1.36 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert. Le paragraphe 1.37 de ce même texte précise que la mesure dans laquelle une caractéristique est économiquement significative pour une transaction particulière dépend de la mesure dans laquelle des entreprises indépendantes en tiendraient compte lors de l'évaluation des modalités de la même transaction, si elle était conclue entre elles. Cela étant précisé, trois facteurs de comparabilité

² Voir le paragraphe 5.44 des Principes de l'OCDE de 2022.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

ou économiquement pertinents revêtent une importance particulière pour l'application de la méthode CUP à la vente de minéraux entre parties liées. Ces facteurs sont les suivants :

1. Les caractéristiques du produit de base telles que ses propriétés physiques et sa qualité.
2. Les circonstances économiques qui prévalaient lors de la conclusion du contrat de vente.
3. Les conditions contractuelles telles que la quantité échangée, les conditions de transport, de paiement et d'assurance, la période de référence, le taux de change, et les frais de traitement et d'affinage.

Il convient de souligner que l'application de ce cadre présuppose que les conditions ci-après sont remplies :

- a. L'entreprise minière liée qui vend est traitée comme une entreprise d'extraction faisant partie d'un groupe minier multinational plus vaste.
- b. Étant membre d'un groupe multinational, l'entreprise a accès à des connaissances et à des renseignements sur les conditions du marché du produit par le biais d'autres entreprises du groupe ou de l'entité mère. Entre autres informations, elle peut avoir conscience que la mine fait partie d'un nombre fini de sites de production dans le monde et produit une ressource limitée qui est la source première de la création de valeur.
- c. C'est sur cette base que l'entreprise minière liée, fonctionnant en toute indépendance, évalue toutes les possibilités réalistes qui lui sont ouvertes en exploitant pleinement les connaissances et les renseignements sur le marché auxquels son groupe multinational a accès, et vend au prix le plus élevé possible, en tenant compte de ses objectifs commerciaux.

Entreprise minière liée

Les conditions adoptées par l'entreprise minière liée définissent le cadre au regard duquel les transactions comparables peuvent être identifiées. Le test du principe de pleine concurrence consiste à déterminer les conditions dont conviendrait l'entreprise minière liée (à savoir le vendeur du produit minéral) avec un acheteur non lié. Le principe de pleine concurrence prend en considération le fait que l'entreprise minière liée appartient à un groupe multinational ; lorsqu'elle négocie avec l'acheteur non lié, l'entreprise minière liée (le vendeur) tient donc compte de ce que son appartenance au groupe induit.³ En ce qui concerne la détermination des prix, cela implique de s'intéresser aux politiques, aux procédures et au comportement passé du groupe multinational⁴. Par exemple, s'il vend au prix de l'indice, s'il accorde

³ Voir le paragraphe 1.34 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.

⁴ Voir le paragraphe 1.134 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

des rabais sur ce prix, si les biens sont vendus en vertu d'un contrat à long terme avec certaines périodes de référence, ou s'il se charge du transport jusqu'au point de livraison.

En revanche, il serait inapproprié d'appliquer le principe de pleine concurrence si l'entreprise minière est isolée ou totalement séparée du groupe multinational. Un tel scénario s'écarterait de la réalité commerciale de l'hypothèse de départ, qui est celle d'une entité membre d'un groupe d'entreprises multinationales agissant en tant que membre de ce groupe. Il est fréquent que les contribuables détournent l'approche de l'entité indépendante pour démontrer que le producteur minier lié à un accès limité au capital (financier comme humain) et se trouve en position de faiblesse, dans la négociation comme sur le plan financier, et ainsi justifier une sous-évaluation du minéral.

De même, partir du postulat qu'une entreprise minière indépendante vendrait un minéral ou un métal en faisant totalement abstraction des conditions du marché du produit concerné et de ses objectifs commerciaux conduirait à une application erronée du principe de pleine concurrence. Ce comportement ne correspondrait pas à un comportement commercial rationnel lors d'une transaction réalisée dans des conditions de pleine concurrence.

ENCADRÉ 3. EXEMPLE D'UNE ENTREPRISE MINIÈRE LIÉE

Dans cet exemple, une entreprise multinationale du secteur des métaux et des mines qui connaît le marché, affiche un bilan solide et est aguerrie à la négociation avec des vendeurs indépendants devrait pouvoir obtenir de meilleures conditions qu'une entreprise minière qui possède une seule mine en phase de démarrage et dispose d'une trésorerie limitée.

Par conséquent, lors de l'analyse du prix de transfert visant à déterminer le prix du produit minéral, le test consiste à se demander si l'entreprise minière liée qui vend le minéral a la même force de négociation que le groupe d'EMN du secteur des métaux et des mines.

Si c'est le cas, l'entreprise minière liée devrait être en mesure de parvenir à un résultat identique ou proche (s'agissant des conditions du contrat de vente) de celui qu'elle obtiendrait si le groupe d'EMN du secteur des métaux et des mines négociait la vente avec un acheteur indépendant, non lié⁵.

⁵ Par souci de clarté, il n'est question que du prix du minéral et de la rémunération de l'entreprise minière liée, et non de la rémunération de pleine concurrence d'autres entités du groupe, une entité commerciale, de marketing ou de transport par exemple.

Les facteurs économiquement pertinents

a) Les caractéristiques physiques du produit

S'agissant d'un bien matériel, les caractéristiques du produit minéral concerné revêtent une pertinence et une importance particulières. Il convient donc d'en comprendre les propriétés chimiques à partir d'un échantillon représentatif. Pour plus d'informations sur le processus d'évaluation des exportations et le prélèvement d'échantillons représentatifs, voir Readhead (2018), chapitre 2.

Le principe général applicable à tous les minéraux repose sur trois facteurs :

- a. La quantité de l'élément payable, à savoir le minéral ou le métal.
- b. Les ajustements à la baisse résultant de propriétés physiques indésirables telles que des impuretés qui augmentent le coût d'extraction ou d'affinage de l'élément payable. Dans les contrats commerciaux, ces ajustements peuvent être désignés par le terme « pénalités ».
- c. Les ajustements à la hausse dus à des propriétés physiques désirables de l'élément payable et qui ont une incidence positive sur les coûts d'extraction, d'affinage ou de fusion. Ils peuvent également résulter de la présence de sous-produits précieux contenus dans le minerai primaire qui peuvent être extraits à des fins commerciales et utilisés ou vendus.

Dans les contrats commerciaux, les propriétés physiques de l'élément (minéral ou métal) qui doit être livré à l'acheteur sont précisées au moyen d'une spécification de qualité, et des ajustements à la hausse ou à la baisse sont pratiqués selon une tolérance définie. La livraison d'un produit dont la qualité est inférieure au seuil de tolérance peut donner lieu au refus de la marchandise, souvent pour motif de « non-conformité ».

Une entité minière agissant en toute indépendance est supposée comprendre la qualité de ses réserves de minerai au mieux de ses capacités. Elle est également censée tenir compte de ses objectifs commerciaux et des options réalistes dont elle dispose, et négocier avec un acheteur indépendant les conditions contractuelles qui lui permettront de servir au mieux ses intérêts parmi lesquels, en principe, l'obtention d'un prix optimal pour le produit livré, la prise en compte rationnelle des variations de son niveau de production, le moins de pénalités possible, et des objectifs de rentabilité globale. À ces égards, un contrat entre parties liées qui présente des écarts significatifs avec le prix du marché pour la livraison de la marchandise, ou qui contient des dispositions augmentant indûment la probabilité de pénalités (comme des seuils d'impuretés stricts) peut susciter des doutes quant au respect du principe de pleine concurrence. Les contrats entre parties liées élaborés de cette façon doivent donc éveiller la vigilance de l'administration fiscale compétente.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

b) Les circonstances économiques

Au-delà de la valeur sous-jacente du produit de base proprement dit, d'autres éléments sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur le prix convenu entre des parties indépendantes, à savoir les facteurs commerciaux et financiers entourant la conclusion du contrat. Ces facteurs peuvent inclure l'équilibre entre l'offre et la demande, la structure de l'acheteur et celle du vendeur (ainsi que leur réputation sur le marché et leurs relations avec la clientèle), l'historique de production de la mine, et les risques souverains associés au pays d'accueil. En pratique, leur incidence sur le prix convenu entre des parties indépendantes varie selon le type de produit concerné et le moment de la vente. Pris ensemble, ils constituent les circonstances économiques visées au paragraphe 1.36 des Principes de l'OCDE de 2022.

Bien que chacun de ces facteurs soit abordé plus en détail ci-après, les administrations fiscales doivent s'attacher à apprécier le montant global du contrat, en faisant preuve de pragmatisme. Dans un contrat de vente, le prix de pleine concurrence convenu devrait être un prix : 1) que le marché est disposé à accepter ; et 2) qui couvre suffisamment les coûts marginaux et génère un bénéfice raisonnable pour l'entreprise propriétaire de la mine. Il peut arriver que l'entité minière vende une cargaison à perte, mais ce type de vente ne peut être durable et n'est pas censé se reproduire à moyen ou long terme.

La dynamique de l'offre et de la demande

Les prix des minéraux et des métaux sont soumis à des facteurs liés à l'offre et à la demande mondiales (et régionales), et les prévisions d'évolution des prix lors de la négociation du contrat peuvent, à des degrés variables, influencer sur la fixation des prix.

En principe, pour les minéraux et les métaux pour lesquels il existe un prix de référence établi de manière transparente⁶ (les métaux de base et les métaux précieux par exemple), l'impact de la dynamique de l'offre et de la demande est moindre. En effet, pour ce type de produits, les contrats de vente indiquent généralement un prix coté spécifique (reflétant les conditions du marché du moment) ainsi que la période exacte à retenir et la méthode à appliquer pour identifier le prix de référence applicable à une cargaison donnée. Par exemple, les indices des prix du London Metals Exchange (LME) sont souvent pris par les contrats de vente de métaux comme indice de référence, avec une formulation comme « Cours mensuel moyen LME du *x métal*, 2 mois à compter de l'expédition ». En outre, même pour les minéraux et les métaux qui bénéficient d'un prix coté établi et transparent, il convient d'examiner toute différence entre les conditions de la transaction contrôlée et celles de la transaction sur le marché libre qui agit de manière substantielle sur le prix, et de procéder aux ajustements nécessaires pour assurer que les caractéristiques économiquement pertinentes des transactions sont comparables.

⁶ Dénommé « prix coté » au paragraphe 2.18 des Principes de l'OCDE 2022.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

En revanche, pour les minéraux et les métaux qui n'ont pas de prix du marché ou d'indice transparent, les prévisions de l'offre et de la demande mondiales et régionales au moment de la conclusion du contrat peuvent avoir une incidence sur la fixation du prix. En effet, les parties au contrat ne pouvant pas s'appuyer sur un prix coté fiable, elles doivent négocier le prix en fonction des prévisions du marché concernant ledit produit de base.

Suivant la pratique et les conventions qui ont cours sur le marché du minéral ou du métal en question, les contrats à long terme peuvent renfermer des clauses de renégociation afin de couvrir le risque de prix pour les deux parties. Ces dispositions peuvent préciser des dates ou des événements déclencheurs qui contraindront l'acheteur et le vendeur à renégocier certaines dispositions relatives au prix ou d'autres clauses du contrat. Sans que cela se vérifie systématiquement, plus le terme du contrat est long, plus il est susceptible de contenir ce type de clause. Un contrat-cadre sur 10 ans entre un acheteur et un vendeur peut être soumis à révision et négociation annuelles pour déterminer le prix du minéral voire d'autres conditions de la vente, pour chaque année (par ex., les frais de traitement et d'affinage, les frais de transport, etc.).

La structure de l'acheteur et du vendeur

Bien que les acheteurs et les vendeurs du secteur minier soient généralement des « preneurs de prix » (par opposition aux « décideurs de prix »), leur relative concentration sur le marché peut jouer sur la force de négociation que chacun détient dans un processus de négociation de pleine concurrence.

De manière générale, dans les marchés de produits de base présentant une moindre concentration de vendeurs et d'acheteurs dominants, les participants au marché sont des preneurs de prix, et tout écart par rapport au prix établi du marché, par exemple l'indice de prix d'un produit de base, est négligeable voire nul. Ainsi, sur le marché de l'or, la concentration de gros vendeurs et de gros acheteurs est faible, avec un prix du marché établi pour le produit ; il y a donc peu de marge pour des écarts par rapport au prix du marché.

Si le marché du produit de base ne comprend qu'un ou un petit groupe de très gros producteurs ou consommateurs, et qu'il n'existe pas d'indice des prix transparent, les acteurs en position dominante seront plus en mesure d'influer directement sur le marché. Lorsque les circonstances économiques sont telles, les autres producteurs du marché sont des « suiveurs » et « prennent » le prix négocié par les acteurs en position dominante ; ce prix devient le prix du marché pour une période donnée, qui est généralement d'un an.

Avec la publication croissante de renseignements et de données sur le marché par les agences d'information, les indices de référence pour les produits de base ont évolué, et les circonstances économiques de ce type se font plus rares sur les marchés des produits minéraux et des métaux.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

L'historique de production et la réputation sur le marché de la mine productrice

La continuité de l'approvisionnement est un paramètre important pour les acheteurs de minéraux, notamment pour les minerais métallifères en raison du coût de mise à l'arrêt et de redémarrage des affineries et des fonderies. Un solide historique de production du minéral concerné faisant état d'une quantité et d'une qualité stables et homogènes est donc un atout de taille dans les négociations contractuelles.

Les mines nouvelles, qui ne peuvent s'appuyer sur un tel historique de production ou démontrer la fiabilité de leur production, auront peut-être moins de clients prêts à prendre le risque de perturbations dans l'approvisionnement ou d'une qualité non conforme à leurs attentes. Suivant l'importance de la clientèle pour ce produit, l'absence d'historique de production peut affecter le poids de la mine dans la négociation et, partant, sa capacité à vendre au prix du marché. Pour attirer les acheteurs, les producteurs qui se trouvent dans cette situation peuvent être contraints d'offrir un rabais sur le prix du marché.

Le risque souverain associé à l'implantation de la mine

Le risque souverain du pays d'accueil peut être source d'inquiétude pour les acheteurs en ce qu'il peut laisser craindre une intervention exogène susceptible d'affecter la production de la mine. À cet égard, le risque souverain est directement lié à l'historique ou aux prévisions de production de la mine concernée. Si la mine n'a pas encore démarré la production, les acheteurs pourront chercher à consulter l'historique de production d'autres mines établies dans le pays d'accueil. Par conséquent, ce risque souverain peut d'ores et déjà être reflété dans le facteur abordé ci-dessus. Il convient donc de veiller à ne pas appliquer à nouveau des facteurs économiques préalablement pris en compte.

D'autres risques souverains qui n'ont pas d'impact direct sur l'exploitation de la mine n'auront que peu d'incidence sur le prix du minéral. C'est le cas de la solvabilité (notation financière) du pays d'accueil, qui ne devrait pas jouer sur le prix des produits de base vendus depuis ce pays. La solvabilité influe plutôt sur la capacité du pays à respecter ses obligations de remboursement de la dette et sur les perspectives de recouvrement pour les créanciers en cas de défaillance. L'évolution de la solvabilité du pays d'accueil (hors défaillance) ne devrait en principe avoir aucun impact sur les minéraux qui y sont produits.

Dispositions contractuelles

Les conditions stipulées dans le contrat de vente peuvent peser sur le prix final convenu, comme la quantité qui fait l'objet de la transaction, les conditions de transport, de paiement et d'assurance, la période de référence, le taux de change, les frais de traitement et d'affinage, etc. La livraison peut

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

par exemple s'effectuer sur une base coût et transport : la responsabilité du transport incombe au vendeur, et le prix du minéral inclut le fret. En revanche, si la livraison est franco à bord, c'est alors l'acheteur qui organise le transport à partir du lieu où les biens sont chargés sur un navire, et le prix n'inclut que le minéral (ainsi que d'éventuels frais jusqu'au point de chargement). Les conditions contractuelles peuvent déplacer le risque ou la responsabilité entre l'acheteur et le vendeur, dans le cas des contrats avec clause d'optionnalité quant à la période de référence, et les parties entendent généralement être dédommagées pour tout risque supplémentaire qu'elles supportent. L'impact des différentes conditions sur le prix est généralement fonction du minéral concerné et fera l'objet des annexes jointes à cette note.

Il convient de noter qu'avant de procéder à des ajustements de comparabilité pour tenir compte des dispositions contractuelles convenues entre parties liées, il est nécessaire de délimiter précisément la transaction pour pouvoir juger de la conformité des conditions stipulées au principe de pleine concurrence. Supposons que l'échéance du paiement de la transaction contrôlée soit à 120 jours, mais que les échéances de paiement des transactions identifiées selon la méthode CUP et qui correspondent aux usages du secteur soient à 30 jours. Aucun ajustement de comparabilité n'est requis selon la méthode CUP pour refléter l'échéance à 120 jours de la transaction contrôlée, cette condition n'étant pas considérée comme satisfaisant le principe de pleine concurrence. La marche à suivre est détaillée dans les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert de 2022 aux paragraphes 1.33 à 1.50 (OCDE, 2022).

En raison des fluctuations et de la volatilité du marché des produits de base, la date de la fixation du prix constitue un facteur de comparabilité particulièrement important pour les transactions portant sur ce type de produits. Cette date s'entend de la date exacte (date à laquelle le contrat a été conclu) ou de la période dont les prix cotés serviront de référence (la période de référence). Ces points doivent être pris en compte pour identifier les transactions comparables ; il faut en effet rechercher les transactions potentiellement comparables intervenues au cours d'une période comparable à celle de la transaction contrôlée. Les transactions contrôlées qui prévoient une clause d'optionnalité quant à la période de référence (possibilité de sélectionner différentes périodes de référence) et une détermination rétrospective du prix requièrent du contribuable qu'il fournisse des éléments de preuve supplémentaires pour vérifier la conformité des conditions au principe de pleine concurrence. Ce type de transactions peut attirer davantage l'attention des administrations fiscales.

Les annexes consacrées à des minéraux spécifiques qui accompagneront cette note présentent sous forme d'exemples pratiques les clauses contractuelles les plus courantes ainsi que des démonstrations d'ajustements de comparabilité.

Options réalistes envisageables – Réalité commerciale

Le principe de pleine concurrence impose d'évaluer si, pour les parties à la transaction, la relation commerciale ou financière (une transaction,

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

une pratique, un accord, un contrat, les solutions réalistes offertes, une stratégie, etc.), les conditions qui en résultent et l'attribution des bénéfices se justifient sur le plan commercial, en se plaçant du point de vue de parties indépendantes traitant entre elles en toute indépendance. Dans le contexte d'une analyse des prix de transfert, la question des « options réalistes envisageables » a son importance.

Cette notion est présentée au paragraphe 1.38 des Principes de l'OCDE de 2022.

Pour évaluer les conditions d'une transaction potentielle, des sociétés indépendantes vont comparer cette transaction aux autres possibilités réalistes qui leur sont offertes et ne vont conclure la transaction que si elles ne voient pas d'autres solutions plus avantageuses pour atteindre leurs objectifs commerciaux. (OCDE, 2022)

Analyser les prix de transfert nécessite de prendre en considération les options réalistes à la disposition des parties à la transaction. Cette analyse repose en effet sur l'idée qu'une entité ne conclura la transaction que si aucune solution plus profitable ne lui permet d'atteindre ses objectifs commerciaux.

Selon le principe de pleine concurrence, l'une de ces options peut être de ne pas conclure la transaction ou le contrat, c'est-à-dire de ne pas vendre le produit minéral à la partie liée. Des entreprises minières indépendantes se demanderont par exemple si elles ne peuvent pas vendre leur minéral à une autre entité dans des conditions comparables mais à un prix supérieur et, si cette option est disponible, c'est cet autre contrat que l'entreprise minière indépendante conclura.

Comme l'indique le paragraphe 1.141 des Principes de l'OCDE de 2022, sauf circonstances exceptionnelles, une administration fiscale ne devra pas faire abstraction de la transaction effective ni lui substituer d'autres transactions. Les paragraphes 1.142 à 1.145 offrent de plus amples explications. Le texte précise que la transaction telle que délimitée avec précision peut être écartée et, le cas échéant, remplacée par une autre transaction dont les dispositions, considérées dans leur ensemble, diffèrent de celles qui auraient été adoptées par des entreprises indépendantes se comportant de manière commercialement rationnelle dans des circonstances comparables (OCDE, 2022).

Par conséquent, dans le cadre d'une analyse des prix de transfert, il est important de tenir compte des autres structures et modalités réalistes qui s'offrent à l'entité minière indépendante. Si l'une de ces solutions est manifestement plus favorable pour atteindre ses objectifs commerciaux, ses modalités peuvent être retenues aux fins de la détermination des prix de transfert.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

**LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE**

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Les facteurs spécifiques aux produits minéraux qui influent sur le prix

Certains produits de base n'ont pas de prix coté. Pour ces produits, le risque de manipulation des prix de transfert peut être plus important (et l'identification du risque peut être plus difficile) que pour les minéraux pour lesquels un prix coté existe.

Globalement, le cadre de détermination des prix des minéraux présenté dans la présente note pratique sera d'autant plus facile à appliquer que le risque de sous-évaluation du minéral par une entreprise multinationale est faible. À l'inverse, plus le procédé de détermination du prix sera opaque, plus le cadre sera difficile à appliquer, et il faudra peut-être employer des méthodes ou des critères de comparabilité différents.

Cela ne signifie pas que les risques en matière de prix de transfert soient réduits ou inexistants pour les produits qui ont un prix coté. Ces risques peuvent être significatifs et liés à d'autres conditions du contrat de vente comme les frais de traitement et d'affinage, les conditions de transport ou de paiement, les clauses d'optionnalité quant à la période de référence, la flexibilité des volumes, l'application de rabais ou la non-application de primes. Tous ces facteurs ont leur importance ; ils peuvent entraîner un transfert de valeur du vendeur à l'acheteur, et doivent donc être examinés attentivement pour vérifier qu'ils correspondent également aux conditions de pleine concurrence. Il n'en reste pas moins que l'application de cette méthode simplifiée aux minéraux pour lesquels il existe un prix coté (sous réserve des ajustements nécessaires et des critères de comparabilité abordés ci-dessus) permet aux administrations fiscales d'affecter davantage de ressources à la compréhension et à l'évaluation de minéraux plus complexes.



**Les approches
administratives de
détermination du
prix des minéraux**

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

**LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES**

CONCLUSION

Les approches administratives de détermination du prix des minéraux

Cette section passe en revue les approches administratives que les pays riches en ressources naturelles ont adoptées pour appliquer les règles de fixation des prix de transfert à la vente de minéraux à une partie liée. Les approches administratives abordées ci-dessous ont un objectif double : simplifier le respect de la réglementation pour les contribuables, et permettre aux administrations d'économiser des ressources affectées au contrôle.

Consignes à l'intention des contribuables

Procéder aux ajustements nécessaires pour s'aligner sur les prix cotés n'est pas toujours aisé. Afin d'améliorer la discipline dans ce domaine, les administrations peuvent commencer par diffuser la méthodologie qu'elles recommandent pour déterminer le prix de transfert de minéraux spécifiques. Pour des produits intermédiaires comme le concentré de cuivre par exemple, elles pourraient expliquer comment déterminer les ajustements de qualité et les coûts de traitement (voir encadré 4). Les administrations fiscales publient de longue date des consignes à l'intention des contribuables sur de nombreux sujets, y compris sur les prix de transfert, et cette démarche est particulièrement recommandée pour les services chargés des régimes fiscaux du secteur extractif (Calder, 2014).

La publication de recommandations sur la méthodologie de détermination du prix de transfert des minéraux la plus pertinente pour leur industrie minière permet aux administrations d'accroître la transparence, la clarté et la sécurité juridique en matière fiscale pour les contribuables. En sus de favoriser le respect des règles, ces initiatives devraient permettre de limiter les ressources administratives consacrées au contrôle des contribuables observant la loi. De plus, elles font peser la charge de la preuve sur le contribuable dès lors qu'il n'applique pas les instructions publiées.

Les administrations peuvent utiliser les annexes relatives à la détermination des prix des minéraux qui accompagnent cette note pratique comme point de départ pour élaborer leurs propres recommandations aux contribuables. Pour encore améliorer les relations avec les contribuables, les administrations peuvent également consulter diverses parties prenantes avant de finaliser un document d'aide, notamment pour mieux appréhender le contexte économique du secteur et les dispositions générales des contrats conclus par les contribuables avec des acheteurs tiers.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

**LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES**

CONCLUSION

ENCADRÉ 4. EXEMPLE HYPOTHÉTIQUE DE CONSIGNES RELATIVES À LA DÉTERMINATION DES PRIX DU CONCENTRÉ DE CUIVRE À L'INTENTION DES CONTRIBUABLES

Il convient de noter que cet exemple ne traite pas des sous-produits présents dans le concentré tels que l'or ou l'argent.

1. Le prix public coté qui doit être utilisé aux fins du calcul du prix de vente est la moyenne mensuelle des cours quotidiens du cuivre Grade A du LME pour le mois au cours duquel intervient la vente, exprimée en USD/tonne.
2. Le taux de récupération à appliquer au concentré de cuivre pour tenir compte de la quantité de métal qui n'a pu être récupéré à des fins commerciales lors du processus de traitement et d'affinage est (à titre d'exemple) de 97 % ou plus, à moins que le contribuable ne justifie l'application d'un autre taux.
3. Les décotes pour impuretés déduites du prix de référence ne devraient pas excéder les taux de décote admis au niveau mondial au titre des impuretés présentes dans le concentré de cuivre.
4. Les frais de traitement et d'affinage qui viennent en déduction du prix de référence doivent être inférieurs ou égaux aux frais de traitement et d'affinage mensuels moyens pour le concentré de cuivre tels que publiés par le Metal Bulletin (Fastmarkets).
5. Une période de référence appropriée doit être utilisée, par exemple le cours moyen du cuivre pendant le mois de la vente. La date de vente est la plus ancienne des dates suivantes : la date d'expédition (transfert physique), la date de facturation, ou la date de paiement. La date du transfert physique doit toutefois être préférée à toute autre.

Le régime de protection

Comme l'indiquent les Principes de l'OCDE de 2022, dans le cadre d'un système de prix de transfert, un régime de protection est une disposition qui s'applique à une catégorie bien définie de contribuables ou de transactions et qui les exempte de certaines obligations normalement imposées par les règles générales en matière de prix de transfert d'une juridiction⁷.

Cette approche peut se révéler intéressante pour les pays dont les ressources administratives sont limitées. Les entreprises qui optent pour le régime de protection et appliquent aux transactions entre parties liées un prix égal ou supérieur au prix résultant de la méthode de calcul définie par les autorités ne sont pas soumises au contrôle de l'administration fiscale (qui se borne à vérifier que le régime a été correctement appliqué). En revanche, si le prix est inférieur à celui qui résulte de l'application du régime de protection,

⁷ Voir le paragraphe 4.102 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

**LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES**

CONCLUSION

l'entreprise est tenue de justifier la méthode employée pour fixer ce prix auprès de l'administration fiscale. De même que les instructions à l'intention des contribuables, cette approche a pour effet de transférer la charge de la preuve de l'administration fiscale au contribuable, et de l'encourager à fournir des informations supplémentaires à l'administration fiscale pour déterminer la valeur du minéral.

La méthode du régime de protection est largement utilisée par les administrations fiscales du monde entier pour protéger les transactions à faible risque, réduire les coûts de conformité et économiser les ressources affectées au contrôle. Les Principes de l'OCDE précisent que « l'application et l'administration des prix de transfert est un processus souvent long, complexe et coûteux. Si les régimes de protection sont soigneusement conçus et appliqués dans des circonstances appropriées, certains de ces inconvénients peuvent être évités, et les contribuables peuvent bénéficier d'une plus grande certitude » (OCDE, 2022). Les régimes de protection impliquent d'établir un compromis entre le strict respect du principe de pleine concurrence et la facilité d'administration du régime⁸.

Dans le domaine des produits de base, les régimes de protection restent rares ; pourtant, ils pourraient se montrer efficaces aux fins de l'évaluation des risques et être utilisés par les administrations fiscales pour sélectionner les contribuables et les transactions à contrôler. De ce point de vue, les régimes de protection ne sont guère différents des recommandations aux fins de la détermination des prix des produits de base adressées aux contribuables par les administrations fiscales. Ils renforcent la transparence ainsi que la sécurité juridique pour les contribuables vendant des produits minéraux à des parties liées.

Les régimes de protection se révèlent particulièrement intéressants pour les pays disposant de ressources limitées pour la réalisation des contrôles et d'un secteur minier important. La République de Guinée a ainsi mis en place, en juillet 2022, un régime de protection pour la détermination des prix de la bauxite dans les transactions entre parties liées (IGF, 2023). Cette initiative a été motivée par le constat répété que les prix à l'exportation de la bauxite, qui est le principal ingrédient de l'aluminium ainsi que le produit le plus exporté par la Guinée, étaient souvent minorés. En vertu de ce régime baptisé « prix de référence de la bauxite », les entreprises sont tenues de vendre leur bauxite à un prix égal ou supérieur au prix de référence, ou de démontrer que le prix appliqué correspond au prix de pleine concurrence. Le prix de référence résulte d'une formule utilisant des indices de prix internationaux et des ajustements pour tenir compte de la qualité du minerai et des modalités de transport, ce qui correspond aux recommandations de cette boîte à outils et de l'annexe consacrée à la bauxite qui l'accompagne.

L'inconvénient de cette approche est que, pour de nombreuses transactions, le prix du régime de protection peut se révéler inférieur au prix de pleine

⁸ Voir le paragraphe 4.112 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

**LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES**

CONCLUSION

concurrence. Dans ce cas, les contribuables peuvent choisir d'appliquer le prix résultant de la formule du régime de protection, que l'administration fiscale ne pourra nullement contester même s'il est inférieur au prix de pleine concurrence. L'administration fiscale devra assurer un suivi des prix de vente afin d'éviter un « glissement » à la baisse de ces prix pour s'établir au prix de référence, qui s'analyserait alors comme un prix plafond. Le paragraphe 4.132 des Principes de l'OCDE de 2022 relèvent que, en ce qui concerne la détermination des prix de transfert dans des cas plus complexes et assortis de risques plus élevés, il est peu probable qu'un régime de protection puisse, en pratique, se substituer à une application rigoureuse, au cas par cas, du principe de pleine concurrence.

Sinon, le régime de protection peut être utilisé à la seule fin de l'évaluation des risques.

Accords préalables en matière de prix (APP)

Un accord préalable en matière de prix (APP) est un accord conclu entre une ou plusieurs administrations fiscales et une ou plusieurs entreprises liées et qui détermine, en amont de la transaction contrôlée, le résultat de la détermination du prix de transfert au cours d'une certaine période.

L'APP peut être un accord unilatéral par lequel l'administration fiscale et le contribuable qui relève de sa compétence s'entendent sans intervention d'une autre administration fiscale. Cependant, un APP unilatéral peut avoir une incidence sur l'impôt dû par des entreprises associées dans d'autres pays⁹. Généralement, l'APP unilatéral pourra être conclu plus rapidement, avec une charge administrative moindre. En revanche, il n'offre pas au contribuable/à l'administration fiscale une sécurité juridique totale sur le plan fiscal, et n'élimine pas le risque de double imposition. Les contribuables et les administrations fiscales leur préfèrent donc généralement les APP bilatéraux (impliquant deux juridictions), voire multilatéraux (plus de deux juridictions). En pratique, les APP bilatéraux sont plus courants que les APP multilatéraux étant donné que les transactions contrôlées, et plus particulièrement dans le domaine de la vente de minéraux, ne font intervenir que deux juridictions, celle du vendeur et celle de l'acheteur.

L'APP peut présenter plusieurs avantages pour l'administration fiscale comme pour le contribuable. Parmi eux¹⁰ :

- Les APP éliminent l'incertitude en rendant plus prévisible le régime fiscal de certaines transactions.
- Ils sont l'occasion pour les administrations fiscales et les contribuables de se consulter et de coopérer dans un esprit de concertation.

⁹ Voir le paragraphe 4.140 des Principes de l'OCDE de 2022.

¹⁰ Voir la section F.3. « Avantages offerts par les APP » des Principes de l'OCDE de 2022.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

- Ils sont susceptibles d'éviter les vérifications et les actions en justice longues et coûteuses auxquelles peut donner lieu la fixation des prix de transfert.

Ils peuvent également comporter des inconvénients, tant pour l'administration fiscale que pour le contribuable. Parmi eux¹¹ :

- Des contraintes supplémentaires exercées sur les ressources allouées au contrôle des prix de transfert puisque, aux fins de la gestion des APP, les administrations fiscales devront généralement faire appel à des ressources affectées à d'autres missions.
- Une procédure coûteuse, lourde (en particulier en ce qui concerne la réunion des informations) et longue qui rend le dispositif inaccessible pour certains contribuables.

Compte tenu de ces avantages et de ces inconvénients, les administrations fiscales pourraient envisager l'APP comme moyen viable de tendre, en coopération avec les plus gros contribuables, vers plus de certitude quant au prix des exportations des produits minéraux.

D'autres spécificités des industries extractives pourraient entrer en ligne de compte :

- **Prix fixes** : étant donné la nature à long terme des APP et la volatilité du marché des produits de base, il ne serait pas approprié de convenir d'un prix fixe pour un produit minéral sur une longue période. Certes, les contrats de vente et d'achat peuvent inclure une clause de révision du prix, mais l'objectif d'un APP étant de conférer de la certitude et de faciliter la gestion, il ne serait pas approprié que toutes les parties prenantes doivent se réunir régulièrement pour négocier le nouveau prix.
- **Des prix variables**, qui évoluent en fonction des conditions du marché, selon un indice par exemple, seraient plus indiqués pour un APP portant sur la vente de minéraux.
- **Prévisibilité** : les contribuables et les administrations fiscales doivent prêter une attention particulière à la fiabilité des prévisions afin de déterminer l'indice qui serait le plus approprié pour la détermination du prix compte tenu du champ d'application de l'APP. Les prévisions ou les résultats non fiables ne devraient pas être intégrés à l'APP, par exemple un indice de prix utilisé dans des contrats tiers qui changent continuellement.
- **Hypothèses de base** : elles sont essentielles pour que, dans le temps, l'APP assure un bon équilibre pour toutes les parties prenantes impliquées. Les hypothèses de base peuvent inclure des évolutions significatives et fondamentales du marché ou du secteur, de l'activité commerciale ou de la quantité de minéral.

¹¹ Voir la section F.4. « Inconvénients des APP » des Principes de l'OCDE de 2022.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

- **La nature et l'historique du produit minéral** : si l'administration fiscale dispose de compétences et de connaissances solides sur un produit minéral donné, elle pourra déterminer avec plus de certitude si le prix de transfert obtenu est convenable. En revanche, si le produit minéral est relativement nouveau pour l'administration fiscale (citons, à titre d'exemple, la hausse récente du prix du lithium), la prudence sera de mise pour convenir d'un APP, surtout sur une longue période.

Lors de la conclusion d'un APP dans le secteur des industries extractives, le cadre d'application de la méthode CUP tel que présenté plus haut et, de manière plus générale, cette boîte à outils, s'appliquent de la même façon que pour l'examen ou la vérification de la conformité d'un produit.

INTRODUCTION

POTENTIELS EN
MATIÈRE DE PRIX

LA MÉTHODE DU
PRIX COMPARABLE

LES APPROCHES
ADMINISTRATIVES

CONCLUSION

Conclusion et travaux complémentaires

Alors que, dans le monde, les plus gros gisements de ressources naturelles extractives sont pour la plupart situés dans des pays en développement, leurs administrations ne sont pas parvenues à en retirer les bénéfices financiers pour leur pays et leur population. Cela tient à plusieurs raisons, et notamment à la possible sous-évaluation des exportations de minéraux.

Plusieurs publications se sont déjà intéressées à la question des prix de transfert dans le secteur minier, parmi lesquelles la *Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert de la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales* (Plateforme de collaboration sur les questions fiscales, 2017) ; la *Boîte à outils d'évaluation des risques en matière de prix de transfert pour l'industrie minière africaine* de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit et de l'ATAF (Readhead, 2017) ; et le rapport du Groupe de la Banque mondiale intitulé *Les prix de transfert dans l'industrie minière, avec focalisation sur l'Afrique*. Cette note pratique vient compléter les travaux menés par la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales, l'ATAF, la BMZ et le Groupe de la Banque mondiale et définit un cadre pour évaluer les produits minéraux aux fins des prix de transfert. Pour en faciliter l'application, une série d'annexes à lire conjointement à la présente note et consacrées à des produits minéraux spécifiques seront publiées ultérieurement. Les questions propres à un secteur minier donné y seront traitées de manière plus exhaustive.

Les appuis financiers à l'OCDE sont fournis par :



Les appuis financiers à l'IGF sont fournis par :

Financements projet



Financements du Secrétariat de l'IGF



Kingdom of the Netherlands

Hôte du Secrétariat de l'IGF



Bibliographie

- Australian Taxation Office. (2022). *ATO secures settlement of marketing hub tax dispute*, <https://www.ato.gov.au/Media-centre/Media-releases/ATO-secures-settlement-of-marketing-hub-tax-dispute/>
- Calder, J. (2014). *Administering fiscal regimes for extractive industries: A handbook*. Fonds monétaire international. <https://www.imf.org/en/Publications/Books/Issues/2016/12/31/Administering-Fiscal-Regimes-for-Extractive-Industries-A-Handbook-41040>
- Devlin, D. (2017). Limiter l'impact des déductions d'intérêts excessives sur les recettes de l'exploitation minière, <https://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/limiter-l-impact-desdeductions-d-interets-excessives-sur-les-recettes-de-l-exploitation-mini%C3%A8re.pdf>.
- Ernst & Young. 1369 1401. *The 6th method: Exploring the available transfer pricing methods*, https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/11/10STM_PresentationVanHerksen.pdf
- Guj, P., Martin, S., & Readhead, A. (2017). *Les prix de transfert dans l'industrie minière, avec focalisation sur l'Afrique - Note de synthèse* (document de travail). Banque mondiale, <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/213881485941701316/transfer-pricing-in-mining-with-a-focus-on-africa-a-briefing-note>
- Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable. (2023). *Establishing a reference price for bauxite gets fair returns for Guinea*, <https://www.igfmining.org/impactstory/guinea-bauxite-reference-price/>
- Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable & Forum africain sur l'administration fiscale. (2023). *Using the sixth method to simplify the pricing of related-party mineral sales and safeguard mining revenues*. <https://www.igfmining.org/wp-content/uploads/2022/11/using-the-sixth-method-to-simplify-the-pricing-of-related-party-mineral-sales-and-safeguard-mining-revenues.pdf>
- Organisation de coopération et de développement économiques (2017). *Modèle de convention fiscale concernant le revenu et la fortune 2017: version abrégée*.
- Organisation de coopération et de développement économiques (2022). *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*, <https://doi.org/10.1787/5357f003-fr>
- Plateforme de collaboration fiscale. (2017). *Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert*. <https://www.oecd.org/fr/fiscalite/boite-a-outils-comparables-prix-des-mineraux.pdf>
- Sa Majesté la Reine c. Cameco Corporation, 2020 FCA 112. <https://www.canlii.org/fr/ca/caf/doc/2020/2020caf112/2020caf112.html>

Readhead, A. (2017). *Boîte à outils d'évaluation des risques en matière de prix de transfert pour l'industrie minière africaine*. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit & Forum africain sur l'administration fiscale. <https://globaltaxjustice.org/libraries/boite-a-outils-devaluation-des-risques-en-matiere-de-prix-de-transfert-pour-lindustrie-miniere-africaine/>

Readhead, A. (2018). *Contrôler la valeur des exportations de minéraux : options stratégiques pour les États*. Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière, les minéraux, les métaux et le développement durable & Organisation de coopération et de développement économiques. <https://www.oecd.org/fr/fiscalite/beps/controler-la-valeur-des-exportations-de-mineraux-ocde-fig.pdf>

Organisation des Nations unies. (2017). *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert à l'intention des pays en développement*, <http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/O4/Manual-TP-2017.pdf>

Prix des minéraux : cadre de détermination des prix de transfert

Dans le secteur minier, les recettes publiques sont traditionnellement générées par le prélèvement de redevances et d'impôts sur le revenu sur la valeur des minerais extraits. Cependant, en raison de la fréquence et de l'ampleur des transactions entre parties liées, le risque potentiel de non-conformité des prix de transfert peut être élevé pour les recettes fiscales, en particulier en ce qui concerne la valeur des minerais extraits. Ce guide offre aux pays en développement une orientation pratique et significative permettant de déterminer le prix des minéraux vendus à des parties liées conformément au principe de pleine concurrence. Il offre un cadre d'utilisation des principes applicables aux prix de transfert permettant la méthode du prix comparable sur le marché libre (CUP), notamment les principaux facteurs économiques qui influent sur le prix des minéraux ("cadre de détermination des prix des minerais"). Cela inclut également des approches administratives simplifiées concernant les ventes qui pourraient réduire le fardeau administratif des pays en développement.



IGF

INTERGOVERNMENTAL FORUM
on Mining, Minerals, Metals and
Sustainable Development



OCDE