Public Disclosure Authorized

Public Disclosure Authorized

Plateforme de collaboration sur les questions fiscales

Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert

Incluant un rapport complémentaire :

Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire

Fonds monétaire international (FMI)
Groupe de la Banque mondiale (GBM)
Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)
Organisation des Nations Unies (ONU)

Cette boîte à outils a été élaboré dans le cadre de la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales, sous la responsabilité des Secrétariats et du personnel des quatre Organisations mandatées. Il reflète un large consensus parmi les représentants de ces Organisations mais ne doit pas être considéré comme l'expression officielle des points de vue de ces Organisations ou de leurs pays membres.

Ce document a été enrichi à partir des observations que des représentants des pays, des organisations de la société civile, des entreprises et des citoyens ont formulées lors d'une consultation publique lancée entre janvier et avril 2017. Les partenaires réunis au sein de la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales tiennent à remercier l'ensemble des participants qui ont répondu à cette consultation.

Table des matières

Acronymes **10**

Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert **11**

Synthèse **12**

PARTIE I : INTRODUCTION – RÉSOUDRE LES DIFFICULTÉS DE RÉALISATION DES ANALYSES DE COMPARABILITÉ **15**

PARTIE II : PROBLÈMES POSÉS PAR UNE ANALYSE DE COMPARABILITÉ **20**

1. Remarques préliminaires 20

2. Analyse de comparabilité – Délimitation de la transaction 21

2.1 Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable 22

2.2 Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective – Importance des caractéristiques économiquement significatives 22

2.3 Examen initial des sources éventuelles de comparables internes et des sources d'informations sur les comparables externes 26

2.4 Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée 26

3. Données pertinentes pour les analyses de comparabilité 37

3.1 Rôle des données 37

3.2 Sources de données comparables potentielles et types de données caractéristiques utilisées 37

3.3 Bases de données commerciales 38

3.4 Identification de comparables potentiels 43

4. Optimiser l'utilisation des données disponibles 48

4.1 Autres sources d'information 48

4.2 Sélection élargie des données 51

5. Détermination et réalisation d'ajustements de comparabilité éventuels 52

5.1 Généralités 52

5.2 Ajustements du fonds de roulement 53

5.3 Ajustements au titre de différences comptables 56

5.4 Autres ajustements 56

5.5 Gérer l'absence de comparables (locaux) 61

6. Interprétation et utilisation des données recueillies, détermination de la rémunération de pleine concurrence 65

6.1 Intervalle de pleine concurrence 66

6.2 Approches statistiques 66

6.3 Détermination d'un intervalle de pleine concurrence ou d'un point à partir d'un résultat potentiellement comparable 67

6.4 Approches par composantes 68

7. Résumé 70

PARTIE III : APPROCHES DE L'APPLICATION DE PRINCIPES INTERNATIONALEMENT RECONNUS EN L'ABSENCE DE COMPARABLES 71

1. Introduction 71

2. Approches visant à accroître la disponibilité des données comparables de sources primaires 72

3. Approches axées sur la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction .. 73

3.1. Critère des bénéfices perçus 74

4. Régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives 74

4.1 Régimes de protection applicables aux prix de transfert 75

4.2 Régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert 81

4.3 Autres règles normatives 81

5. Méthode transactionnelle de partage de bénéfices 83

6. Techniques d'évaluation 83

7. Accords préalables en matière de prix de transfert et autres approches de discipline fiscale coopérative 84

8. Mesures de lutte contre l'évasion fiscale et autres mesures de protection de la base d'imposition 86

PARTIE IV : RÉSUMÉ, CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POURSUITE DES TRAVAUX 88

1. Résumé 88

2. Conclusions 89

2.1. Régimes de protection 89

2.2. Données à la disposition des administrations fiscales 89

2.3. Cadre de sélection et d'application de la méthode la plus appropriée 89

3. Recommandations de poursuite des travaux 90

ÉTUDES DE CAS 93

Étude de cas 1 : Charbon thermique 93

Étude de cas 1A :Charbon thermique 97

Étude de cas 1B :Charbon thermique 101

Étude de cas 2 : Construction 105

Étude de cas 3 : Production et vente d'or 107

Annexe 1 113

Questionnaire : analyse fonctionnelle 113

Annexe 2 121

Catégorisation en fonction des modèles économiques classiques 121

Annexe 3 122

Exemples de bases de données commerciales utilisées pour les analyses relatives aux prix de transfert 122

Annexe 4 125

Pays ayant des données disponibles sur des comparables potentiels satisfaisant à l'exigence minimale d'application du principe de pleine concurrence 125

Annexe 5 127

Nomenclatures types les plus courantes 127

Annexe 6 128

Exemples d'autres types de nomenclatures 128

Annexe 7 129

Critères d'indépendance 129

Annexe 8 131

Facteurs à prendre en compte lors de l'examen d'un processus de recherche de comparables 131

Annexe 9 133

Exemple d'ajustement du fonds de roulement 133

Annexe 10 136

Exemple d'ajustement au titre d'écarts comptables 136

Annexe 11 137

La validité des données non ajustées issues de marchés étrangers est limitée selon les éléments empiriques disponibles 137

Annexe 12 145

Exemples d'ajustements au titre du risque pays 145

Annexe 13 148

Formules pour une approche en deux étapes du risque pays 148

Annexe 14 150

Intervalle interquartile 150

Annexe 15 151

Ratios financiers et acronymes 151

Annexe 16 152

Abréviations fréquentes 152

Annexe 17 153

Ratios relatifs aux fonctions, aux actifs et aux risques 153

Annexe 18 154

Exemple de texte législatif ou réglementaire définissant un régime de protection pour des opérations internationales englobant des activités de production de base qui présentent peu de risques 154

Annexe 19 156

Pratiques nationales en matière de régimes de protection pour les activités à faible valeur ajoutée 156

Références 159

Rapport complémentaire Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire 163

SYNTHÈSE 165

INTRODUCTION 167

Mobilisation des ressources intérieures du secteur extractif 167

Plan du document 170

MÉTHODE POUR COMPRENDRE LE SECTEUR EXTRACTIF 171

Introduction 171

Détail de la méthode 172

PROBLÈMES PLUS GÉNÉRAUX ENTOURANT LA TARIFICATION DES PRODUITS MINÉRAUX 178

Mise en regard des prix utilisés aux fins de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et du calcul des redevances 178

Contrats d'approvisionnement à long terme 179

Prix fixés dans les contrats à long terme 183

ÉTUDES DE CAS DE PRODUITS MINÉRAUX 184

Étude de cas : Le cuivre 186

Production minière et principaux produits 187

Extraction du minerai de cuivre 187

Pratiques en matière de prix 190

Tarification et état du marché du concentré de cuivre 190

Composantes d'un contrat 191

Blisters et anodes de cuivre 194

Cathodes de cuivre affiné 194

Informations complémentaires Cuivre : éléments généralement associés à des pénalités 196

Étude de cas : Le fer 197

Production minière et principaux produits 198

Extraction du minerai de fer 198

Pratiques en matière de prix 201

Éléments de tarification intervenant dans les transactions des produits issus du minerai de fer 201

Prix de référence du minerai de fer 202

Dispositions des contrats 202

Ajustements du prix en fonction de la forme du produit 204
Pénalités et déductions – Impuretés 204
Autres facteurs influant sur les prix 205
Ajustements en fonction de la destination des produits et de la date de livraison 205
Durée des contrats (au comptant et à terme) 206
Informations complémentaires 207
Minerai de fer – Principales impuretés 207
Procédés sidérurgiques 207
Étude de cas : Le charbon thermique 208
Production minière et principaux produits charbonniers 209
Extraction du charbon thermique 210
Utilisations et marchés du charbon thermique 211
Marchés et commerce du charbon thermique 211
Contexte économique 211
Commerce du charbon 212
Tarification et contrats 213
Besoins des clients 213
Contenu énergétique et qualité 213
Indices de prix 214
Humidité 215
Impuretés 215
Autres facteurs 216
Durée des contrats 216
Informations complémentaires : Unités de mesure et expressions couramment utilisées dans les contrats 217
Étude de cas : L'or 218
Production minière et principaux produits 219
Extraction du minerai aurifère 220
Pratiques en matière de prix 223

Principaux produits issus du minerai d'or 223
Métaux payables et prix de référence 224
Ajustement des prix et coûts d'affinage 224
INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES 227
Unités de mesure utilisées dans le négoce de l'or 227
Commerce de gros 227
Exemple de document de « résultat » établi par une affinerie 228
Swaps « Loco » 228
CONCLUSIONS ET POSSIBLES TRAVAUX COMPLÉMENTAIRES 229
ANNEXE 1 – COMPLÉMENT D'INFORMATION SUR LE SECTEUR EXTRACTIF ET BIBLIOGRAPHIE DU RAPPORT 231
Informations complémentaires sur le secteur extractif 231
Mélanger la production de mines 231
Principales conditions internationales de vente (CIV/Incoterms) 231
Concepts clés de transport 232
Paiement 233
Références 234
ANNEXE 2 – SOURCES DES DONNÉES SUR LES TRANSACTIONS POUR CHAQUE ÉTUDE DE CAS 239
Sources des informations et des données 239
CUIVRE 239
OR 242
Minerai de fer 243
Charbon thermique 247

Acronymes

ATAF	Forum sur l'Administration fiscale africaine
BEPS	Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices
FMI	Fonds monétaire international
EMN	Entreprise multinationale
GBM	Groupe de la Banque mondiale
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques

Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert

SYNTHÈSE

La mise en œuvre des régimes relatifs aux prix de transfert soulève une préoccupation commune parmi les économies en développement, en raison des difficultés d'accès aux informations sur les « comparables », à savoir les données relatives à des transactions entre parties indépendantes qui sont utilisées pour appliquer le principe de pleine concurrence. Pour répondre à ce défi, et à la demande du Groupe de travail du G20 sur le développement, la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales – une initiative conjointe du FMI, du Groupe de la Banque mondiale, des Nations unies et de l'OCDE – a élaboré une boîte à outils à l'intention des administrations fiscales des pays en développement.

Différentes statistiques et des travaux de recherche confirment les difficultés entourant la disponibilité des données comparables, par ailleurs mentionnées par de nombreux pays en développement. En effet, l'accès aux informations relatives à une juridiction est souvent conditionné à l'achat d'une licence auprès de fournisseurs de bases de données. Dans bien des cas cependant, le coût d'accès à ces bases de données n'est pas le seul défi à relever par les administrations fiscales des pays en développement, en particulier lorsqu'il existe peu d'informations pertinentes concernant une juridiction, voire une région. De plus, lorsque ces informations existent, des différences peuvent exister entre les transactions qu'elles décrivent et celles qui font l'objet de l'analyse. En conséquence, bien souvent, la seule possibilité est de conduire l'analyse en utilisant des données imparfaites, par exemple parce qu'elles se rapportent à des marchés étrangers. Toutefois, l'efficacité de ces approches n'a pas été suffisamment évaluée pour en établir clairement le degré de fiabilité, ou pour définir les ajustements qui permettraient de corriger les différences éventuelles entre les données.

Approches examinées dans la boîte à outils

Cette boîte à outils décrit tout d'abord le contexte de la recherche d'informations comparables, et propose un aperçu du processus d'analyse de comparabilité complété par des références à des documents d'orientation plus détaillés chaque fois que nécessaire. L'attention du lecteur est appelée en particulier sur l'importance de délimiter avec précision la transaction faisant l'objet de l'analyse. Cette première étape déterminante permet de choisir la méthode de prix de transfert la plus appropriée ainsi que les critères pertinents pour effectuer la recherche de comparables. Plusieurs exemples concrets et études de cas sont fournis pour illustrer les principes exposés, notamment dans le secteur des produits de base et des minéraux, compte tenu de l'importance qu'ils revêtent pour de nombreux pays en développement. La boîte à outils contient également des outils pratiques adaptés pour délimiter la transaction et effectuer la recherche de comparables potentiels. Il décrit plusieurs approches communes et des pratiques nationales utilisées pour ajuster des comparables lorsque nécessaire.

Cette boîte à outils définit différentes approches que les économies en développement pourraient envisager d'adopter, ainsi que des initiatives complémentaires qui pourraient être lancées par des pays, des organisations internationales ou régionales afin de limiter selon une démarche systématique les problèmes liés au manque de données pertinentes ou aux difficultés pour accéder à celles-ci. Ces approches et initiatives concernent en particulier :

- l'utilisation de régimes de protection conçus avec soin et qui respectent le principe de pleine concurrence. Les régimes de protection peuvent accroître la lisibilité et la simplicité des règles applicables, tant pour les entreprises que pour les administrations fiscales. La

boîte à outils décrit plusieurs approches applicables lors de la conception de régimes de protection pour en réduire autant que possible les éventuels aspects négatifs. Il s'agit notamment ici de : permettre aux contribuables de renoncer à l'application du régime de protection dans certaines circonstances ; veiller à ce que les transactions couvertes par un régime de protection restent dans le champ d'application des conventions visant à éviter les doubles impositions ; et de permettre aux juridictions de s'accorder de manière bilatérale ou multilatérale sur les dispositions des régimes de protection afin d'éviter à la fois la double imposition et la double non-imposition, totale ou partielle.

- l'utilisation par les administrations fiscales des données dont elles disposent pour établir des régimes de protection conformes au principe de pleine concurrence. La boîte à outils propose aux pays et aux organisations régionales ou internationales d'envisager de regrouper les informations dont disposent à ce jour les administrations fiscales pour constituer une base de connaissances relative aux régimes de protection qui satisfont au principe de pleine concurrence. En règle générale, ces informations ne sont pas utilisées par les administrations fiscales comme des données comparables parce qu'elles ne relèvent pas du domaine public, or elles pourraient être rendues publiques selon un format agrégé qui préserve à la fois l'anonymat des contribuables et la transparence du processus.

- la définition d'un cadre pour le choix de la méthode la plus appropriée et son application. Le choix de la méthode la plus appropriée, qui résulte pour l'essentiel de la délimitation précise de la transaction, a des conséquences importantes sur toute recherche ultérieure de données comparables ainsi que sur les résultats de l'analyse. À cet égard, les propositions de la boîte à outils sont les suivantes :

    - pour les transactions qui incluent une vente de produits de base, lorsque la méthode du prix comparable sur le marché libre est appropriée, le prix de pleine concurrence peut être calculé à partir d'un prix coté (par exemple, sur un marché d'échange de produits de base), lorsque celle-ci est disponible. Compte tenu de l'importance des secteurs liés aux ressources naturelles pour de nombreux pays en développement, il conviendrait d'approfondir les travaux consacrés à l'utilisation efficace et efficiente des analyses fondées sur des prix cotés.

    - dans le cas des transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une méthode unilatérale est la plus appropriée, l'évaluation des caractéristiques de la transaction qui sont pertinentes sur le plan économique contribuera à utiliser au mieux les informations comparables disponibles (notamment lorsqu'il s'agit de données comparables imparfaites, comme celles se rapportant à des marchés étrangers) afin de déterminer des résultats conformes au principe de pleine concurrence. Des régimes de protection élaborés avec soin pourraient être particulièrement utiles pour les catégories de transactions communes pur lesquelles les informations comparables sont absentes ou peu fiables.

    - dans le cas des transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une méthode de partage des bénéfices est la plus appropriée, il n'est pas systématiquement nécessaire d'utiliser des données fondées sur une comparaison directe.

- l'utilisation de règles anti-évasion fiscale, en tant que de besoin. Lorsqu'il existe un risque important et systémique d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices au

moyen de prix de transfert, et que les données ne sont pas disponibles ou que les capacités mobilisables sont insuffisantes pour appliquer efficacement l'une des approches décrites ci-dessus, le recours à des règles de lutte contre l'évasion fiscale peut être envisagé.

La boîte à outils, parce qu'il replace la recherche de comparables dans son contexte général et envisage un cadre d'action élargi pour les pays, ne se limite pas à analyser les approches permettant de pallier le manque de données comparables locales. Il a pour ambition de faciliter une plus large mise en œuvre pratique des méthodes de fixation des prix de transfert qui suivent le principe de pleine concurrence, en tenant compte des réalités auxquelles de nombreux pays en développement sont confrontés, notamment les limites liées à la disponibilité des données et aux capacités mobilisables par l'administration fiscale. Enfin, cette boîte à outils recense un certain nombre de problématiques qui pourraient justifier des travaux additionnels et reconnaît que l'engagement des responsables de l'action publique sera nécessaire pour apporter une réponse plus systématique à plusieurs d'entre elles.

PARTIE I : INTRODUCTION – RÉSOUDRE LES DIFFICULTÉS DE RÉALISATION DES ANALYSES DE COMPARABILITÉ

Un prix de transfert est un prix utilisé dans une transaction entre des entreprises associées. Lorsque des entreprises indépendantes concluent des transactions entre elles, les mécanismes du marché déterminent les prix de ces transactions. Cela n'est pas toujours le cas dans les transactions entre des entreprises associées.

Les prix de transfert constituent une caractéristique légitime et nécessaire des activités commerciales des entreprises multinationales. Néanmoins, lorsque les prix de transfert entre des entreprises associées ne sont pas conformes aux normes internationales en vigueur[1], ils peuvent provoquer des distorsions de répartition des bénéfices entre les pays dans lesquels opère une entreprise multinationale. Lorsque les prix de transfert se traduisent par le déplacement artificiel des bénéfices hors d'un pays, ils le privent avant tout de recettes fiscales essentielles. Ces transferts de bénéfices peuvent avoir également des conséquences beaucoup plus importantes : l'évasion fiscale de grandes entreprises assujetties sera perçue comme « injuste » par les citoyens et peut saper la légitimité et la crédibilité du système fiscal au sens large et, par conséquent, inciter l'ensemble des contribuables à ne pas respecter leurs obligations. Les pays développés comme les pays en développement sont confrontés à ces difficultés.

De nombreux pays ont géré les risques fiscaux liés à ces prix de transfert par l'adoption de règles fiscales nationales reposant sur le « principe de pleine concurrence ». La plupart des conventions de double imposition intègrent également le principe de pleine concurrence comme base de répartition des bénéfices (et par conséquent des taxes) entre entreprises associées. Le principe de pleine concurrence prévoit de traiter sur un pied d'égalité les transactions entre des entreprises associées et des entreprises indépendantes. L'application de ce principe vise à créer une égalité de traitement entre les membres d'un groupe de sociétés (qui peuvent bénéficier d'avantages fiscaux par des prix de transfert non conformes au principe de pleine concurrence) et des entreprises indépendantes. Elle fournit également une norme objective qui tente de reproduire les résultats du marché. Dans la mesure où il favorise des règles du jeu équitables et représente une norme internationale, le principe de pleine concurrence contribue à réduire les entraves aux échanges et aux investissements internationaux.

De manière générale, les règles nationales sur les prix de transfert visent à faire en sorte que les charges fiscales des entreprises associées dans les pays où elles déploient leurs activités ne soient pas faussées par le fait qu'elles sont associées. Cela consiste essentiellement à exiger de ces entreprises qu'elles déclarent le montant du bénéfice imposable qu'elles seraient en droit d'attendre si ces entreprises associées adoptaient des prix (et autres conditions) qui correspondent à ceux qui seraient observés entre des entreprises indépendantes

---

[1] Voir le paragraphe B.1.1.7 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

dans des circonstances comparables. Par ailleurs, les règles en matière de prix de transfert permettent généralement à l'administration fiscale d'ajuster les bénéfices imposables lorsque les contribuables n'adoptent pas des conditions de pleine concurrence dans leurs transactions avec des entreprises associées. Pour déterminer ces prix (et les autres conditions), il est nécessaire de comparer les conditions des transactions entre des entreprises associées et celles qui existent ou existeraient entre des parties indépendantes dans des circonstances comparables. Il faut procéder à cette analyse de comparabilité chaque fois que le principe de pleine concurrence s'applique.

Les analyses de comparabilité constituent un élément important de l'application du principe de pleine concurrence, impliquant une comparaison entre les conditions des transactions entre des parties associées (« transactions contrôlées ») et les conditions de transactions comparables entre des parties indépendantes (« transactions comparables sur le marché libre » ou « transactions comparables »). Il convient de souligner que les analyses de comparabilité ne sont pas toujours axées principalement sur le prix réel de la transaction. Dans certains cas, les règles en matière de prix de transfert servent à examiner si une transaction a vraiment eu lieu ou si elle a eu lieu d'une manière sensiblement différente de la description qu'en font les contrats ou la documentation, des conditions qui prévaudraient selon le principe de pleine concurrence ou bien d'une manière qui n'est pas économiquement rationnelle. Il convient de souligner également que les analyses de comparabilité ne reposent pas toujours directement sur les prix observés sur le marché. Une analyse de comparabilité utilise plus souvent des données sur les marges bénéficiaires. Dans certains cas, l'analyse prend en compte des facteurs économiques ou commerciaux pour mesurer les contributions relatives des parties à la création de valeur afin de disposer d'éléments sur le partage des bénéfices[2].

De nombreuses administrations fiscales font état d'incertitudes et de difficultés dans la réalisation des analyses de comparabilité. Les pays en développement soulignent, en particulier, le problème majeur lié à la pénurie, dans certaines régions du monde, de données financières indispensables pour effectuer une analyse de comparabilité. Ces problèmes peuvent concerner les contribuables tout comme les administrations fiscales. Les contribuables peuvent être confrontés à des incertitudes relatives aux modalités de respect des règles en matière de prix de transfert et engager, à cet effet, des coûts de mise en conformité inutiles. Les administrations fiscales éprouvent parfois des difficultés à appliquer leurs règles, ce qui a également un impact sur leurs recettes fiscales.

Dans de nombreux pays en développement, les difficultés d'obtention des informations ne se limitent pas à certaines transactions extrêmement complexes : elles peuvent concerner tous les secteurs. Pour beaucoup de pays en développement dotés de ressources naturelles, l'absence de données relatives aux prix de certains produits de base est particulièrement préoccupante.

---

[2] Voir la section 5 de la partie III de cette boîte à outils.

L'imposition unitaire ou la répartition selon une formule[3] sont des approches parfois proposées à titre d'alternatives au principe de pleine concurrence car elles ne s'appuient pas sur des transactions comparables. Si les avantages et les inconvénients de ces approches peuvent faire l'objet de débats, notamment pour déterminer si elles seraient utiles aux pays en développement[4], elles sont peu susceptibles d'être mises en œuvre à l'échelle mondiale dans un avenir proche[5]. Ce document propose donc des mesures pratiques qui peuvent être appliquées à court et moyen termes. Le problème de l'absence de données comparables dans les analyses de prix de transfert a été mis en évidence par le *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus*[6], qui a servi de catalyseur à cet ensemble d'outils.

Cette boîte à outils vise à résoudre certains problèmes d'accès à des données comparables. Si des données comparables « parfaites » ou idéales sont rarement disponibles, les informations existantes permettent généralement d'effectuer une analyse raisonnablement fiable et de procéder à une évaluation approximative satisfaisante du résultat de pleine concurrence. La **Partie II** de ce document est donc consacrée à l'utilisation optimale des données disponibles. Elle aborde les sources de données et la manière d'optimiser les données disponibles par l'élargissement des critères de sélection des données et le recours à des ajustements de comparabilité. Elle souligne également que la sélection de la méthode du prix de transfert la plus appropriée, reposant sur une analyse factuelle détaillée, est déterminante pour l'application du principe de pleine concurrence et qu'elle est susceptible, dans de nombreux cas, d'avoir plus d'impact sur le résultat que la précision des données utilisées pour appliquer la méthode. La structure de cette partie suit les étapes générales à respecter pour réaliser une analyse de comparabilité. Elle propose des outils pratiques tels que des indicateurs de bénéfice couramment utilisés pour certains types d'entreprises, un questionnaire d'analyse fonctionnelle type, un modèle par étapes qui peut être utilisé pour trouver des données potentiellement comparables ainsi que des informations pour aider les administrations fiscales à effectuer une analyse critique des études de comparabilité fournies par les contribuables.

Dans d'autres cas, il peut être indiqué d'envisager d'autres méthodes de détermination des résultats de pleine concurrence qui ne reposent pas (directement) sur des données comparables. La **partie III** est consacrée aux problèmes qui se posent, et aux solutions éventuellement disponibles, lorsqu'il n'existe pas de données appropriées sur les transactions entre des parties indépendantes, ainsi qu'à la possibilité d'instaurer des régimes de protection ou des approches normatives. Elle étudie également comment utiliser les données dont disposent les administrations fiscales, généralement issues des déclarations fiscales, pour définir des

---

[3] Voir le paragraphe B.1.4.14 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017) ou la section C du chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017).

[4] Voir la discussion de la répartition selon une formule dans Fonds monétaire international (2014), *IMF Policy Paper: Spillovers in International Corporate Taxation, Washington, DC.*

[5] La Commission européenne a développé des propositions relatives à une Assiette commune consolidée pour l'impôt des sociétés (ACCIS), qui comprend une formule préétablie de répartition appropriée des droits d'imposition entre les États membres. L'ACCIS d'origine a été présentée en 2011 puis relancée en 2016.

[6] OCDE, juillet 2014. *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus* (Partie 1), Consultable en ligne à l'adresse suivante : www.oecd.org/tax/part-1-of-report-to-g20-dwg-on-the-impact-of-beps-in-low-income-countries.pdf.

résultats de pleine concurrence en veillant au respect de la confidentialité. Ces données peuvent avoir un rôle à jouer dans la définition des marges de tolérance des régimes de protection. La Partie III comprend également une discussion de certains aspects politiques relatifs à ces approches ainsi que la présentation d'un certain nombre de pratiques nationales et d'outils pratiques sous la forme d'exemples de lois ou de règlements, qui peuvent servir à mettre en œuvre ces approches. Étant donné la nature du problème, les questions abordées dans la Partie III peuvent être particulièrement pertinentes pour les décideurs politiques tandis que la Partie II concerne plus spécifiquement les spécialistes des prix de transfert.

La question des difficultés d'accès à des données comparables est complexe et doit être abordée sous différents angles, tant pratiques que politiques, et il va de soi que cette boîte à outils ne fournit pas de solution globale. La dernière partie (Partie IV) cerne les domaines dans lesquels des travaux supplémentaires sont prévus et résume un certain nombre de conclusions.

Encadré 1. Référence aux problèmes des produits de base/de l'industrie extractive

Ce guide aborde les questions de comparabilité des prix de transfert en général. Néanmoins, eu égard à l'importance des industries extractives[7] et des autres secteurs des produits de base pour l'économie de nombreux pays en développement, une attention particulière est portée à la clarification des questions critiques pour ces secteurs. Si les questions et outils abordés dans ce guide s'appliquent généralement quel que soit le secteur industriel concerné, les sections suivantes concernent plus particulièrement les industries extractives et les autres secteurs des produits de base :

- Partie II, section 2.4.2 sur l'utilisation des prix cotés pour déterminer le prix de pleine concurrence d'un produit de base[8]
- Partie II, section 3.3.1 sur les bases de données de prix et les publications accessibles
- Partie II, section 5.4.1 sur des exemples d'ajustements des caractéristiques physiques
- Partie II, section 5.4.3 sur des exemples d'approches du prix de valorisation
- Partie III, section 4.3 sur des suggestions de règles normatives
- Rapport complémentaire sur le prix des produits minéraux (or, charbon thermique, minerai de fer, cuivre)

Si certains des exemples présentés dans ce document permettent de conclure qu'une entreprise associée locale exerce des activités courantes et doit, par conséquent, être rémunérée par référence à des activités comparables qui réalisent des profits relativement faibles (et stables), il ne faut pas en faire un principe et chaque cas doit être analysé sur la base des faits qui lui sont propres. Cette boîte à outils souligne en effet l'importance de

[7] Les autres sources d'informations sur la fiscalité et les industries extractives comprennent Philip Daniel (ed.) *et al,* (2016) *International Taxation and the Extractive Industries.*

[8] « Produit de base » désigne, au sens strict, les produits qui présentent un ensemble uniforme de caractéristiques et ont un prix bien établi au niveau international (or affiné, par exemple). Dans ce guide, l'expression « produit de base » est toutefois employée de manière plus générale désigner des produits agricoles, minéraux et énergétiques qui ne sont pas strictement conformes à la définition.

déterminer la méthode la plus appropriée aux faits de la transaction concernée, de sorte que l'entreprise associée locale peut être considérée ou non comme celle à qui revient la totalité ou une partie des pertes ou bénéfices de l'entreprise. À titre d'exemple, voir l'étude de cas n° 1 qui conclut que l'entreprise locale assume en réalité tous les risques économiquement significatifs liés aux transactions. Dans ce cas, il faut rechercher des données comparables pour servir de référence au rendement de pleine concurrence de l'entreprise étrangère, les bénéfices résiduels étant attribués à l'entité locale.

Il convient par ailleurs de noter que cette boîte à outils a pour objectif de fournir des outils pour conduire des analyses de prix de transfert lorsque les données comparables sont peu nombreuses : il n'a pas vocation à se substituer à des directives plus détaillées sur l'application du principe de pleine concurrence, comme celles figurant dans les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ou dans le Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert.

NOTE : Tous les exemples et études de cas présentés dans ce document sont fournis à titre indicatif uniquement et comprennent nécessairement un nombre limité d'éléments factuels. Chaque cas doit être envisagé à partir de ses propres faits, les études de cas ayant pour seule finalité d'illustrer différents thèmes en rapport avec ce document et les contribuables ou les administrations fiscales ne doivent pas les utiliser pour interpréter de manière superficielle des cas similaires.

PARTIE II : PROBLÈMES POSÉS PAR UNE ANALYSE DE COMPARABILITÉ

1. Remarques préliminaires

L'une des caractéristiques fondamentales des règles en matière de prix de transfert consiste à distinguer les « transactions contrôlées » des « transactions sur le marché libre ». Les premières font référence aux transactions entre deux entreprises qui sont associées – ce qui signifie le plus souvent qu'elles appartiennent au même groupe d'entreprises. Les deuxièmes concernent des transactions entre des entreprises indépendantes. Ces transactions peuvent impliquer la vente ou le transfert de biens (notamment des produits agricoles de base, des produits minéraux ou des produits manufacturés) ou tout autre élément de valeur tel que des actifs matériels et financiers, des actifs incorporels[9] (notamment des droits), des services ou des droits à des services, etc.

Les conditions d'une transaction contrôlée sont définies ou vérifiées en se référant aux conditions observées dans des transactions comparables sur le marché libre. Pour appliquer le principe de pleine concurrence aux transactions contrôlées, il est nécessaire de comprendre parfaitement les rapports commerciaux et financiers entre des entreprises associées et, en particulier, les caractéristiques de la (des) transaction(s) contrôlée(s) à comparer. Ce processus est désigné ci-après comme la « délimitation exacte » d'une transaction contrôlée. Une fois ce principe posé, il convient de poursuivre par la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée et l'identification d'une ou de plusieurs transactions potentielles sur le marché libre qui peuvent être considérées comme comparables.

Une transaction sur le marché libre est comparable à une transaction contrôlée lorsqu'il n'existe pas de différences entre elles susceptibles d'affecter sensiblement le prix examiné ou bien, si de telles différences existent, lorsque des ajustements de comparabilité fiables peuvent être pratiqués pour éliminer leur incidence[10].

Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert et le Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert définissent chacun un cadre de cinq caractéristiques économiquement significatives ou facteurs de comparabilité à prendre en compte pour examiner si une transaction contrôlée est comparable à une transaction sur le marché libre. Ces caractéristiques sont les suivantes :

- Les clauses contractuelles de la transaction ;

---

[9] Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) définissent un actif incorporel, au regard des prix de transfert, comme n'étant pas un actif matériel ni financier, comme pouvant être détenu ou contrôlé pour être utilisé dans des activités commerciales et dont l'utilisation ou le transfert aurait fait l'objet d'une rémunération s'ils étaient intervenus entre des parties indépendantes dans des circonstances comparables (voir section A du chapitre VI). Cette définition comprendrait notamment les brevets, le savoir-faire, les secrets et les noms commerciaux ainsi que les droits découlant de contrats et les licences octroyées par les pouvoirs publics (notamment les licences ou concessions d'extraction de minéraux ou d'hydrocarbures).

[10] Les ajustements de comparabilité sont abordés à la section 5.

- Les fonctions exercées par chacune des parties à la transaction, en tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés, y compris le type de lien entre ces fonctions et la création de valeur au sens large par l'entreprise multinationale à laquelle les parties appartiennent, les circonstances dans lesquelles les transactions sont intervenues et les pratiques du secteur ;
- Les caractéristiques des biens transférés ou des services fournis ;
- Les circonstances économiques des parties et du marché sur lequel les parties déploient leurs activités ; et
- Les stratégies commerciales poursuivies par les parties[11].

L'importance relative de ces facteurs dépend des circonstances de chaque cas. La section D.1 du Chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et la section B.2 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert* fournissent des informations complémentaires sur ce qu'on entend par ces critères économiquement significatifs.

2. Analyse de comparabilité – Délimitation de la transaction

Cette section décrit un processus visant à déterminer les caractéristiques et circonstances économiquement significatives d'une transaction entre un contribuable et une entreprise associée, qui fait l'objet d'une analyse de comparabilité en matière de prix de transfert[12].

Résumé du processus typique de réalisation d'une analyse de comparabilité

	Partie	Référence aux *Principes* de l'OCDE	Référence au *Manuel pratique* des Nations Unies
Analyse d'ensemble des circonstances du contribuable	2.1	Étapes 1 et 2 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.1
Délimitation exacte de la transaction	2.2	Étape 3 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.1.4
Examen initial des sources éventuelles d'informations comparables	2.3	Étapes 4 et 5 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.4
Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée	2.4	Étape 6 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.6
Identification de comparables potentiels	3.4	Étape 7 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.4
Ajustements de comparabilité (le cas échéant)	5	Étape 8 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.5
Interprétation	6	Étape 9 du chapitre III	Paragraphe B.2.3.7

[11] Paragraphe 1.36 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017). Voir également *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017), paragraphe B.2.1.6.

[12] Le paragraphe 3.4 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) présente le processus typique à observer pour effectuer une analyse de comparabilité et explique que « *ce processus est considéré comme une bonne pratique, mais n'est pas obligatoire, et tout autre processus de recherche permettant d'identifier des comparables fiables peut être acceptable car la fiabilité du résultat est plus importante que la procédure suivie (suivre le processus ne garantit pas que le résultat sera conforme au principe de pleine concurrence, et ne pas le suivre ne signifie pas que le résultat ne sera pas conforme à ce même principe).*

2.1 Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable

(Étape 2[13] du processus type défini au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ;* paragraphe B.2.3.1 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

L'analyse d'ensemble des circonstances du contribuable peut comprendre une analyse du secteur d'activité, de la concurrence, des facteurs économiques et réglementaires, ainsi que d'autres éléments permettant de mieux comprendre le contribuable et son environnement[14]. Voir la partie A des exemples 1, 2 et 3.

2.2 Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective – Importance des caractéristiques économiquement significatives

(Étape 3 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ;* paragraphes B.2.3.2 et B.2.3.3 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

Après avoir rassemblé des informations générales et contextuelles, l'étape suivante consiste à délimiter avec précision la transaction contrôlée. Les cinq caractéristiques économiquement significatives ou facteurs de comparabilité décrits ci-dessus sont normalement pris en compte dans l'analyse dans la mesure où ils permettent d'identifier avec précision les caractéristiques d'une transaction contrôlée qui serviront de point de départ à l'analyse de comparabilité.

Il convient d'examiner les clauses contractuelles par référence au comportement des parties. Si une analyse des prix de transfert commence normalement par l'examen des contrats des parties liées, dès lors qu'il existe des contradictions ou des incohérences entre la substance d'une transaction et sa description formelle, la priorité devra être donnée à l'analyse de sa substance[15]. Par ailleurs, les seuls accords écrits ne donnent généralement pas assez d'informations, en particulier en termes d'activités et de responsabilités économiquement significatives, d'actifs utilisés ou apportés et de risques assumés, pour délimiter avec précision la transaction. En revanche, dans certains cas, les clauses contractuelles ou les autres accords écrits peuvent constituer la seule indication de certains aspects d'une transaction. Dans la mesure où les contrats avec des parties liées ne délimitent pas parfaitement la transaction ou sont en contradiction avec le comportement effectif des parties, ce dernier prévaut.

L'un des éléments essentiels d'une analyse de comparabilité est l'analyse fonctionnelle[16], qui constitue la base d'une analyse des prix de transfert dans la mesure où elle fournit des

---

[13] L'étape 1 implique simplement d'identifier les années pertinentes à examiner.

[14] Paragraphe 3.7 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017). Le fichier principal peut être particulièrement utile à cet égard. Voir le chapitre V des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017).

[15] À moins que la transaction en elle-même ne soit pas commercialement rationnelle. Voir Section D.2 du Chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017).

[16] Voir la section D.1.2 du chapitre I des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017). L'analyse fonctionnelle du contribuable doit également faire partie du fichier local. Voir l'annexe II du chapitre V des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017).

informations permettant d'identifier toutes les caractéristiques importantes d'une transaction contrôlée, notamment les fonctions essentielles, les principaux actifs utilisés et les risques économiquement significatifs assumés. Pour illustrer le type d'informations prises en compte dans le cadre d'une analyse fonctionnelle, l'annexe 1 fournit un exemple de questionnaire d'analyse fonctionnelle. Il convient toutefois de ne pas perdre de vue que ces questions doivent toujours être adaptées aux faits et circonstances des cas concernés. Les documents à l'appui de la fixation des prix de transfert par le contribuable, comme le fichier local et le fichier principal, devraient être mis à disposition dans la mesure où ils constituent bien souvent le point de départ de l'analyse fonctionnelle[17].

Les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert considèrent que la prise en charge des risques[18] représente une partie essentielle de l'analyse fonctionnelle et du processus de délimitation d'une transaction. Il s'agit d'un aspect important à prendre en compte dans la mesure où le fait d'assumer des risques plus élevés se traduit par l'attente de bénéfices plus importants. Toute prise en charge d'un risque contractuel doit être confirmée par le comportement des parties et la nature de la transaction. Par conséquent, dans le contexte de l'analyse fonctionnelle, comme l'énoncent les Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (paragraphe 1.60), une analyse détaillée des risques respecte les étapes suivantes :

1. Identification des risques spécifiques, économiquement significatifs ;
2. Détermination de la manière dont ces risques spécifiques, économiquement significatifs ont été pris en charge contractuellement ;
3. Collecte d'informations sur le comportement des parties, notamment sur la façon dont les entreprises associées parties à la transaction opèrent par rapport à la prise en charge et à la gestion des risques spécifiques, économiquement significatifs et, plus précisément, sur la ou les entreprises qui exercent les fonctions de contrôle[19] et d'atténuation du risque, qui assument les conséquences des résultats liés aux risques orientés à la hausse ou à la baisse (c'est-à-dire des produits et charges plus élevés ou plus bas que prévu) et qui ont la capacité financière d'assumer le risque[20] ;
4. (i). La question de savoir si la prise en charge contractuelle du risque est conforme au comportement des entreprises associées (c'est-à-dire si les entreprises associées respectent les clauses contractuelles) ;
4. (ii). La question de savoir si la partie qui assume le risque [tel qu'il est défini au point 4(i)] exerce le contrôle du risque et a la capacité financière d'assumer le risque en fonction des

---

[17] Pour plus de précisions sur la documentation relative aux prix de transfert, notamment sur le contenu proposé du fichier local et du fichier principal, voir le chapitre V des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou la section C.2.2. du Man*uel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

[18] Voir le paragraphe 1.71 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) qui définit le risque comme l'effet de l'incertitude relative aux objectifs de l'entreprise. Le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017), adopte une approche similaire en ce qui concerne la pertinence et l'analyse du risque. Voir le paragraphe B.2.3.2.24.

[19] Voir le paragraphe 1.65 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou le paragraphe B.2.3.2.35. du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

[20] Voir le paragraphe 1.64 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou le paragraphe B.2.3.2.38. du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

informations collectées à l'étape 3. Si c'est le cas, cette partie est considérée comme assumant le risque et l'étape 5 n'a pas à être prise en compte ;

5. Si la partie qui assume le risque ne le contrôle pas ou n'a pas la capacité financière de l'assumer, le risque doit être attribué à la partie qui le contrôle et a la capacité de l'assumer.

Le prix de la transaction délimitée avec précision doit être établi en tenant compte des conséquences financières du risque pris en charge, tel qu'il a été réaffecté (si nécessaire), et de la rémunération appropriée des fonctions de gestion du risque, au sens des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert[21]. Voir la partie B des études de cas 1, 1A, 1B, 2 et 3.

D'autres caractéristiques pertinentes sur le plan économique, notamment relatives à la propriété, à la nature des services transférés, à la situation économique des parties et du marché sur lequel elles interviennent devraient également être examinées pour déterminer si elles peuvent avoir une incidence sur la fiabilité des comparables potentiels. Par exemple, si l'analyse des prix de transfert montre que la transaction concerne la vente d'un produit ou de services pour lesquels il existe véritablement un marché mondial[22], il est possible que la localisation géographique des comparables potentiels ne revête pas d'importance particulière. Voir la section 3.4. ci-après.

La norme internationale relative aux prix de transfert autorise, dans des circonstances spécifiques, qu'il ne soit pas tenu compte d'une transaction. Le fait de ne pas tenir compte d'une transaction a pour conséquence que le bénéfice imposable d'une entreprise impliquée est ajusté en fonction de ce qu'il aurait été si la transaction n'avait pas eu lieu du tout ou, le cas échéant, en fonction de ce qu'il aurait été si la transaction avait été structurée dans une optique commerciale rationnelle[23].

Une fois la transaction délimitée avec précision, le processus de détermination de la méthode la plus appropriée et d'identification des données comparables pertinentes peut débuter. La transaction délimitée avec précision va orienter le choix de la méthode la plus appropriée qui en résulte et déterminer les paramètres de recherche de comparables. Voir la partie B des études de cas 1, 1A, 1B, 2 et 3. Voir l'annexe 2 relative à la catégorisation en fonction des modèles économiques classiques.

---

[21] Voir les paragraphes 1.61-1.63 et 1.105 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

[22] Un marché est dit mondial lorsque les prix des biens et services, ou les bénéfices des entreprises, convergent vers des valeurs mondiales similaires, généralement sous l'effet de l'absence d'obstacles aux flux d'échanges / d'investissements / de capitaux. Des exemples sont notamment fournis par des produits faisant l'objet d'échanges importants à l'échelle mondiale, comme le pétrole brut et l'or. Dans le cas de produits physiques, si l'existence d'un marché mondial signifie que le prix du produit converge vers des valeurs similaires, le prix d'une transaction peut tout de même faire l'objet d'un ajustement, par exemple pour tenir compte des coûts de transport.

[23] Voir le paragraphe 1.122 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

Encadré 2. Producteur de sucre

Cet exemple simplifié illustre l'objectif général d'une analyse de comparabilité.

La société A produit du sucre de canne brut dans le pays A et le vend en gros uniquement à des entreprises associées. Le sucre de canne brut est un ***produit de base***. Les clauses et conditions de la transaction contrôlée ont fait l'objet d'un accord (type et qualité du sucre, quantité, droits commerciaux et contractuels et obligations, etc.) et un prix de transfert de 0.08 USD par livre de sucre a été fixé par la société A dans son analyse des prix de transfert. Pour vérifier si le prix de transfert de 0.08 USD correspond à l'application du principe de pleine concurrence, une analyse de comparabilité doit être effectuée : il faut procéder à une analyse d'ensemble des circonstances de la société A et délimiter la transaction avec précision.

La délimitation exacte de la transaction a montré que la société A achète de la canne à sucre à des producteurs locaux et la transforme pour en faire du sucre de canne brut. Ce sucre est ensuite vendu à l'entreprise associée qui l'emballe, le vend et le distribue à des grossistes et détaillants tiers, sous une marque bien connue. La délimitation exacte permet de conclure qu'en vertu du principe de pleine concurrence, l'entreprise associée aurait droit à un revenu sur l'exploitation de cette marque. L'analyse démontre que la société A exerce les fonctions (utilise les actifs et assume les risques) typiques des transformateurs de canne à sucre indépendants et que l'entreprise associée exerce les fonctions (utilise les actifs et assume les risques) typiques d'une entreprise indépendante qui emballe, distribue et vend du sucre.

En outre, dans le cas présent, on connait le prix sur le marché du même type de sucre vendu entre des parties indépendantes dans des conditions comparables. En d'autres termes, le prix du marché est déterminé par la vente de produits comparables entre des parties indépendantes qui appliquent une répartition de fonctions identique à celle de la Société A et de ses entreprises associées.

À partir de la délimitation exacte de la transaction et des informations disponibles, le contribuable a conclu que la méthode du prix comparable sur le marché libre (voir 2.4.1) était la plus appropriée.

De manière générale, les produits comparables (idéalement, des sucres identiques) doivent être identifiés à partir des sources d'information disponibles, et leur comparabilité vérifiée au regard des caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction contrôlée, et les transactions entre parties indépendantes pour lesquelles les prix du marché sont disponibles doivent être aussi similaires que possible à la transaction contrôlée. Il convient alors de choisir la méthode de calcul des prix de transfert la plus appropriée (dans notre cas, la méthode du prix comparable sur le marché libre). Après avoir identifié les transactions qui sont des comparables fiables et déterminé leurs prix de marché, ceux-ci sont comparés au prix de transfert de 0.08 USD par livre pour déterminer si ce dernier est conforme au principe de pleine concurrence.

De nombreux systèmes de l'impôt sur les bénéfices sont fondés sur l'auto-déclaration, qui laisse au contribuable le choix de la méthode de prix de transfert. Les autorités fiscales doivent être vigilantes car il peut s'agir d'un choix opportuniste. Elles doivent, par exemple, examiner les risques que le contribuable prétend assumer et délimiter la transaction en fonction des faits et circonstances réels.

2.3 Examen initial des sources éventuelles de comparables internes et des sources d'informations sur les comparables externes[24]

(Étapes 4 et 5 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ;* paragraphes 5.3.4 et 5.3.3 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

Cette étape consiste à analyser l'environnement des comparables potentiels. Si les caractéristiques de la transaction ont une importance primordiale dans la sélection de la méthode de prix de transfert, il faut aussi tenir compte des informations sur les comparables disponibles. Cette étape contribue donc à déterminer la faisabilité des méthodes de prix de transfert potentielles avant l'analyse plus précise décrite ci-dessous.

2.4 Sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée

(Étapes 6 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ;* paragraphe 5.3.6 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

2.4.1 Présentation des méthodes de prix de transfert

Cette étape consiste à définir la méthode de prix de transfert la plus fiable pour déterminer ou vérifier les conditions de pleine concurrence. Si la sélection de la méthode la plus appropriée doit dépendre en premier lieu de la délimitation de la transaction à vérifier, comme indiqué ci-dessus, son application dans la pratique nécessite également de tenir compte des comparables potentiels qui seraient nécessaires pour appliquer la méthode retenue. Comme indiqué dans les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert,* lorsqu'il est impossible de trouver des informations sur des transactions comparables et/ou de procéder à des ajustements de comparabilité raisonnablement fiables, les contribuables peuvent être contraints de choisir une autre méthode de prix de transfert[25].

Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* décrivent chacun cinq méthodes d'application du principe de pleine concurrence. Ces documents fournissent des indications détaillées sur chacune des cinq méthodes, qui sont les suivantes :

(a) **Méthode du prix comparable sur le marché libre**. La méthode du prix comparable sur le marché libre consiste à comparer le prix d'un bien ou d'un service transféré dans le cadre d'une transaction contrôlée à celui d'un bien ou d'un service transféré lors d'une transaction comparable sur le marché libre.

La méthode du prix comparable est le plus souvent appropriée dans les cas suivants :

- lorsqu'il existe un comparable interne ;

---

[24] Les comparables internes sont des transactions comparables entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante. Les comparables externes sont des transactions comparables entre deux entreprises indépendantes dont aucune n'est impliquée dans la transaction contrôlée.

[25] Voir le paragraphe 3.5 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

- dans le cas de produits de base, en particulier ceux de marchés actifs et liquides, qui ont tendance à neutraliser les écarts de prix en fonction des circonstances. Dans de tels cas, des données sur les prix des échanges de produits de base sont parfois disponibles mais des ajustements peuvent être nécessaires[26] ;
- dans le cas de transactions financières (par exemple, les taux d'intérêt des prêts, les frais sur garantie) ;
- en cas d'octroi de licence de certains actifs incorporels, en particulier lorsqu'il ne s'agit pas d'une licence unique, de valeur, pour servir de référence au taux de redevance, et lorsque des données de marché comparables sont disponibles.

(b) **Méthode du prix de revente**. La méthode du prix de revente consiste à comparer la marge de revente que l'acheteur d'un bien ou d'un service dans une transaction contrôlée retire de la revente de ce bien ou de ce service dans le cadre d'une transaction sur le marché libre avec la marge de revente obtenue dans des transactions d'achat et de revente comparables sur le marché libre.

- La méthode du prix de revente est associée le plus souvent aux activités de vente et de distribution qui n'impliquent pas la prise en charge d'un risque significatif ou l'exploitation d'actifs incorporels uniques, de valeur (dans la pratique, cette méthode est souvent utilisée lorsqu'on dispose de comparables internes, par exemple pour un produit qui est différent mais implique des fonctions, actifs et risques comparables)[27].
- Dans le cas d'autres revendeurs aux activités limitées en termes de création de valeur, lorsqu'il existe des comparables externes dans le même secteur d'activité et sur un marché géographique comparable.

La méthode du prix de revente exige une cohérence entre les transactions contrôlées et les transactions comparables sur le marché libre pour déterminer les marges brutes, alors que les normes comptables autorisent généralement une flexibilité comptable pour certains postes, notamment le coût des marchandises vendues ou les dépenses d'exploitation, de sorte qu'elle est rarement utilisée dans la pratique, sauf lorsque l'on dispose de comparables internes fiables[28].

(c) **Méthode du coût majoré**. La méthode du coût majoré consiste à comparer la marge sur les coûts supportés directement ou indirectement par le fabricant ou le prestataire de services (mais en excluant, le plus souvent, les frais généraux) dans le cadre d'une transaction contrôlée avec la marge sur les coûts supportés directement et indirectement par le fabricant ou le prestataire de services dans le cadre d'une transaction comparable sur le marché libre. Pour l'application de la méthode du coût majoré, la détermination de la base de coûts appropriée sera plus importante

---

[26] Voir le paragraphe 2.21 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou le paragraphe B.3.4.3.1.4 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

[27] Voir la section 3.2 sur les comparables internes.

[28] Par exemple, des postes tels que les remises commerciales peuvent être enregistrés dans les dépenses de marketing ou dans les remises sur les ventes. C'est la raison pour laquelle les méthodes du prix de revente et du coût majoré sont plus fiables lorsqu'elles utilisent un comparable interne. L'utilisation de ces méthodes avec des comparables externes provenant d'un secteur d'activité ou d'un marché géographique différents peut poser problème.

que le montant de la marge, en particulier lorsque les activités concernées sont considérées comme ayant une valeur ajoutée relativement faible[29].

La méthode du coût majoré convient le mieux aux fabricants et fournisseurs de services qui n'assument pas de risques significatifs ou qui n'exploitent pas d'actifs incorporels uniques de valeur (par exemple, les sous-traitants). Dans la pratique, cette méthode est souvent utilisée lorsqu'on dispose de comparables internes, par exemple pour un produit qui est différent mais qui concerne des fonctions, actifs et risques comparables[30].

La méthode du coût majoré étant également appliquée au niveau de la marge brute, les mêmes mises en garde que celles de la section sur la méthode du prix de revente s'imposent en ce qui concerne la fiabilité de son application.

(d) **Méthode transactionnelle de la marge nette** (MTMN). Cette méthode consiste à comparer, à partir d'une base appropriée (indicateurs de bénéfice, par exemple les coûts, les ventes ou les actifs), le bénéfice net que réalise un contribuable au titre d'une transaction contrôlée avec le bénéfice net réalisé, à partir de la même base, dans des transactions sur le marché libre. La MTMN est similaire aux méthodes du coût majoré et du prix de revente, mais s'applique sur la marge nette plutôt que sur la marge brute. Le plus souvent, la marge nette utilisée est le bénéfice d'exploitation ou le résultat avant intérêts et impôts (EBIT), mais d'autres indicateurs du résultat net peuvent être appropriés, selon le cas d'espèce.

Comme les méthodes du coût majoré et du prix de revente, la MTMN est une méthode unilatérale qui prend pour référence les résultats d'une seule partie à la transaction (la « partie testée »[31]) tandis que l'autre partie conserve tous les bénéfices résiduels (ou bien les pertes). Elle est donc adaptée lorsque la partie testée a des fonctions, actifs et risques relativement courants (c'est-à-dire non uniques)[32].

Il convient de noter que la MTMN peut être appliquée avec plusieurs types de marges nettes (indicateurs de bénéfice). L'indicateur de bénéfice sélectionné pour l'application de la MTMN doit être celui qui reflète les principales activités créatrices de valeur ajoutée (et par conséquent la rentabilité sur le marché libre) de la partie testée, conformément à la délimitation exacte de la transaction, et doit pouvoir être mesuré d'une manière fiable[33]. Par exemple, il peut être plus

---

[29] Exemple : si une marge de pleine concurrence sur les coûts déterminée à partir d'une analyse de comparabilité s'élève à 5 % et si la base de coûts est évaluée à 600, le prix de transfert total sera calculé de la manière suivante : 600 × 1.05 = 630. Par conséquent, la base de coûts représentera environ 95.2 % du prix de transfert total (600/630) et la marge seulement 4.8 % (30/630).

[30] Voir la section 3.2 sur les comparables internes.

[31] Voir les paragraphes 3.18-3.19 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou le paragraphe B.2.3.3 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017) qui traitent du choix de la partie testée. De manière générale, l'application d'une méthode unilatérale ayant pour conséquence que tous les bénéfices (ou pertes) résiduels de la transaction sont affectés à l'autre partie, la partie testée sera généralement celle qui a les fonctions les moins complexes, en tenant compte des actifs utilisés et des risques encourus.

[32] Voir la partie III, section B.1 du chapitre II des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou le paragraphe B.3.3.2 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

[33] Comme indiqué plus haut lors dans les passages consacrés aux méthodes du coût majoré et du prix de revente, les normes comptables laissent souvent une latitude pour le classement de certains montants, ce qui peut affecter la fiabilité des comparaisons entre entités. Lors du choix de l'indicateur de niveau de bénéfice, la fiabilité des données qui fondent l'indicateur et leur cohérence entreront donc en ligne de compte.

approprié de rémunérer un distributeur ou un revendeur en utilisant un indicateur de bénéfice basé sur les ventes puisqu'il existe normalement une étroite corrélation sur le marché entre le niveau des ventes et la rentabilité d'un distributeur indépendant, et que, de plus, l'enregistrement du chiffre d'affaires de ce type d'entités en application des normes comptables est généralement cohérent. À l'inverse, un indicateur de bénéfice basé sur les coûts sera plus approprié à un fournisseur de services, en raison du lien étroit entre la rentabilité d'un fournisseur de services indépendant et ses coûts. Les indicateurs de bénéfice généralement utilisés sont les suivants :

- Taux de rentabilité opérationnelle (TRO) pour les distributeurs/revendeurs d'actifs corporels lorsque la partie testée apporte des contributions uniques et de valeur ;
- Rendement de l'actif (RDA) et rendement des capitaux employés (RCE) pour les industries à forte intensité d'actifs telles que la fabrication (lorsque la partie testée n'apporte pas de contributions uniques et de valeur). L'indicateur de rendement de l'actif peut être également utile dans les cas où les actifs sont un facteur déterminant pour le bénéfice alors que d'autres indicateurs de bénéfice ne sont pas disponibles ou ne peuvent pas être utilisés avec fiabilité, par exemple dans le cas d'un fabricant qui achète des matières premières et vend également des produits finis à des parties liées, ce qui ne permet pas une analyse fiable des prix de transfert à partir des coûts ou des revenus (les deux chiffres représentant ses transactions avec la partie liée).
- Rendement par rapport aux coûts (RDC), également appelée dans la pratique marge brute (totale) (à ne pas confondre avec la méthode du coût majoré, qui est appliquée sur une base de bénéfice brut) pour les fournisseurs de services, notamment les façonniers et la R-D sous contrat ;
- Ratio de Berry[34] pour les entreprises intermédiaires à risque limité, sans actifs incorporels uniques ou de valeur, c'est-à-dire dans lesquelles la partie testée achète et vend à des entreprises associées (par exemple, vente de services de facilitation).

D'autres indicateurs de bénéfice peuvent également être utilisés.

(e) **Méthode transactionnelle de partage des bénéfices**. La méthode transactionnelle de partage des bénéfices consiste à attribuer à chaque entreprise associée participant à une transaction contrôlée la part du bénéfice commun (ou de la perte) issu de cette transaction qu'une entreprise indépendante serait en droit d'attendre si elle était engagée dans une transaction comparable sur le marché libre. Contrairement aux méthodes unilatérales (du coût majoré, du prix de revente, MTMN), qui fonctionnent par référence à un bénéfice approprié pour *une seule* partie, la méthode de partage des bénéfices prend en compte une répartition appropriée des bénéfices combinés des parties à la (aux) transaction(s), qui sont dus à chacune des parties. Lorsqu'il est possible de déterminer une rémunération de pleine concurrence pour certains éléments, comme des fonctions particulières exercées par des entreprises associées dans le cadre de la transaction, en utilisant l'une des méthodes approuvées décrites aux sous-

[34] Un ratio de Berry est un ratio de bénéfice brut sur dépenses d'exploitation. Voir la section B.3.5 du chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou le paragraphe B.3.3.7.8 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

paragraphes 2(a) à (d), la méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut être appliquée sur la base du bénéfice commun résiduel après rémunération de ces éléments.

La méthode transactionnelle de partage des bénéfices peut être la plus appropriée[35] lorsque :

- les activités des entreprises associées sont fortement intégrées, et/ou
- les deux parties apportent des contributions uniques et de valeur, notamment lorsque les deux parties ont droit aux rendements de l'exploitation d'actifs incorporels uniques et de valeur[36].

Le plus souvent, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices est appliquée en répartissant les bénéfices réels combinés entre les entreprises associées sur une base économiquement valable (par exemple, en fonction des contributions relatives de chaque partie)[37]. Comme indiqué à la Partie III, il s'agit d'une méthode qui peut s'appliquer en l'absence de comparables.

Indicateurs financiers utilisés dans les méthodologies sur les prix de transfert

Chacune des méthodes décrites ci-dessus utilise des indicateurs financiers spécifiques pour déterminer ou tester les conditions de pleine concurrence d'une transaction entre des entreprises associées. Pour chacune d'elles, les données sur l'indicateur financier pertinent proviennent des transactions sur le marché libre et sont appliquées à la méthode afin de déterminer ou de tester les conditions de pleine concurrence de la transaction contrôlée.

Les indicateurs financiers pertinents sont les suivants :

- Pour la méthode du prix comparable sur le marché libre – le prix ;
- Pour la méthode du prix de revente – la marge brute sur les ventes ;
- Pour la méthode du coût majoré – la marge sur les coûts directs ou indirects des biens ou services fournis ;
- Pour la méthode transactionnelle de la marge nette – la marge sur le bénéfice d'exploitation (généralement avant intérêts et impôts) par rapport aux coûts totaux, au chiffre d'affaires ou à la valeur des actifs employés. (D'autres marges sur bénéfice d'exploitation peuvent être également disponibles) ; et

---

[35] L'élaboration d'orientations complémentaires concernant la méthode transactionnelle du partage des bénéfices est à l'étude en vue de leur possible insertion dans des éditions à venir des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*. Voir OCDE (2016), *Aligner les prix de transfert calculés sur la création de valeur, Actions 8-10 - Rapports finaux 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices*, Éditions OCDE, Paris. Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) et le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert dans les pays en développement* (2017) présentent plus en détail les points forts et les faiblesses de la méthode transactionnelle du partage des bénéfices.

[36] Il peut s'agir, par exemple, de brevets, de savoir-faire ou de secrets commerciaux liés à des processus d'ingénierie ou de fabrication mais aussi des marques de fabrique, marques et autres biens incorporels de commercialisation.

[37] Des exemples d'application de la méthode transactionnelle de partage des bénéfices sont proposés à l'annexe II du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) et au paragraphe B.3.3.18 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

- Pour la méthode transactionnelle de partage des bénéfices – la répartition du bénéfice entre les parties à la transaction.

Bien que ces cinq méthodes aient la même importance méthodologique, aucune d'entre elles n'est adaptée à toutes les situations. Comme indiqué ci-dessus, leur utilisation dépend en premier lieu de la nature de la transaction mais aussi de la disponibilité d'informations fiables et du degré de comparabilité des transactions sur le marché libre. En tenant compte de ces critères, il convient de noter que lorsque la méthode du prix comparable sur le marché libre et une autre méthode de prix de transfert peuvent être appliquées avec la même fiabilité, il faut privilégier la méthode du prix comparable sur le marché libre car elle est plus directe[38].

En outre, lorsqu'il a été établi qu'une méthode est plus appropriée en raison de la nature de la transaction, elle ne doit pas être rejetée pour la simple raison que les comparables sont « imparfaits », dans la mesure où une telle décision augmenterait sensiblement le risque d'obtenir un résultat non conforme au principe de pleine concurrence. Il est important d'évaluer la fiabilité relative des options disponibles, notamment de déterminer dans quelle mesure les « imperfections » ont un impact sur la comparaison et de garder à l'esprit les imperfections probables qui auraient des répercussions sur l'application d'une autre méthode de prix de transfert.

2.4.2 Détermination du prix des produits de base et approches normatives

Certains pays ont opté pour la prescription d'une approche de fixation du prix de certaines transactions, notamment des produits de base. Il existe divers types d'approches utilisées selon les pays. Ces approches sont généralement désignées comme la « sixième méthode ».

Les variantes de la sixième méthode sont nombreuses mais, dans l'ensemble, ces approches utilisent les prix cotés sur les marchés des produits de base pour établir le prix de la transaction et, à ce titre, elles peuvent s'apparenter à la méthode du prix comparable sur le marché libre[39]. La plupart des approches de la « sixième méthode » prévoient l'utilisation d'un prix coté (spécifique) pour chaque catégorie de transactions ; certaines imposent également l'utilisation d'une date spécifique de fixation du prix (telle que la date d'expédition) et/ou la période de cotation à utiliser. Les approches adoptées diffèrent selon les pays à plusieurs égards, notamment les suivants : (1) la méthode est-elle prescrite par une loi, un règlement ou un décret ? (2) de quelle manière l'approche est-elle appliquée, c'est-à-dire uniformément à toutes les transactions ou autorise-t-elle (ou impose-t-elle) des ajustements de comparabilité en fonction des faits et circonstances concernés ? (3) quels sont les types de transactions auxquels

---

[38] Voir le paragraphe 2.3 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

[39] Les paragraphes 2.18-2.22 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou le paragraphe B.3.4.3.1.4 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017) prévoient, par exemple, que les prix de pleine concurrence des transactions de produits de base peuvent être déterminés par référence à des accords comparables sur le marché libre représentés par les prix cotés sur les marchés des produits de base. En outre, ils recommandent que les administrations fiscales soient autorisées à attribuer une date de fixation du prix et/ou une période de cotation à la transaction lorsque le contribuable omet de fournir des données fiables sur la date réelle de détermination du prix ou sur la période de cotation et lorsque l'administration fiscale n'a pas d'autre moyen de les déterminer.

l'approche s'applique. Certaines variantes autorisent, par exemple, les contribuables à déroger[40] à l'application de la méthode lorsqu'ils peuvent démontrer que l'entité de contrepartie, qui est généralement une entreprise associée du contribuable et un intermédiaire entre le contribuable et le client de pleine concurrence (ou le fournisseur dans le cas d'une opération d'importation), a une substance économique suffisante. Dans de tels cas, la mesure est généralement destinée à gérer les situations dans lesquelles l'existence d'une contrepartie étrangère peut compliquer la vérification de la transaction réelle par l'administration locale.

Ces approches peuvent être considérées par certains pays comme une mesure anti-évasion fiscale ou bien traduire une volonté de simplifier l'application des principes de prix de transfert à des transactions industrielles, qui sont très significatives pour l'économie, peuvent être complexes et pour lesquelles les informations requises sont rares. Lorsque les critères d'application sont clairs, ces types d'approches présentent des avantages en raison d'une sécurité et d'une simplicité accrues. Néanmoins, dans la mesure où ces approches ne prennent pas en compte les caractéristiques réelles d'une transaction contrôlée, elles peuvent aboutir à une surimposition ou une sous-imposition et, par conséquent, à une double imposition ou une non-imposition, en particulier dans le cas de transactions contrôlées dont les caractéristiques diffèrent sensiblement de celles habituellement négociées et qui constituent la base du prix coté concerné.

L'utilisation des prix cotés comme base de fixation du prix de pleine concurrence d'une transaction est susceptible d'être plus fiable lorsqu'il existe des marchés transparents, actifs et liquides pour les produits visés et lorsque l'approche utilisée est conforme aux pratiques du secteur, qui peuvent évoluer dans le temps. En outre, des ajustements de comparabilité doivent être effectués, si nécessaire. Pour réduire le risque de surimposition ou de sous-imposition, il convient donc que les décideurs politiques aient une bonne connaissance des pratiques de fixation des prix appliquées dans le secteur concerné par des parties indépendantes, lorsqu'ils élaborent les règles normatives[41]. Un décalage potentiel par rapport aux pratiques des transactions sur le marché libre dans le secteur concerné peut être particulièrement risqué lorsque les approches prescrites sont fixées par une législation dont l'amendement prend du temps. Des approches plus flexibles, qui permettent des ajustements de comparabilité appropriés et autorisent les contribuables à y déroger lorsqu'ils peuvent apporter suffisamment d'éléments probants, contribueraient également à garantir le respect du principe de pleine concurrence et à minimiser le risque d'imposition inappropriée.

En tenant compte des inconvénients et avantages potentiels inhérents à ce type d'approche, cette boîte à outils propose d'engager des travaux afin de déterminer la faisabilité d'un approfondissement de ces méthodes visant à renforcer leur fiabilité et à gérer les risques d'imposition de prix non conformes au principe de pleine concurrence. Il est possible d'envisager, par exemple, la possibilité de développer des approches spécifiques à

---

[40] La clause de dérogation laisse au contribuable la responsabilité de démontrer les caractéristiques économiquement significatives de la transaction réelle.

[41] Voir le rapport complémentaire, Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire.

certains produits de base et d'intégrer un cadre pour les ajustements tels que ceux qui reposent sur les approches du prix de valorisation (décrites ci-dessous à la section 5.4.4 de la partie II).

Voir également la section sur les approches normatives à la partie III, section 4.3.

2.4.3 Processus de sélection de la méthode la plus appropriée

Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* fournissent les indications suivantes sur la sélection de la méthode la plus appropriée :

> *… le processus de sélection doit tenir compte des forces et des faiblesses des méthodes ; de la cohérence de la méthode envisagée avec la nature de la transaction contrôlée examinée, déterminée notamment par une analyse fonctionnelle ; de la disponibilité d'informations fiables (notamment sur des comparables indépendants) nécessaires pour appliquer la méthode sélectionnée et/ou d'autres méthodes ; du degré de comparabilité des transactions contrôlées et des transactions indépendantes, y compris la fiabilité des ajustements de comparabilité pouvant être nécessaires pour éliminer les différences entre elles*[42].

Les règles nationales en matière de prix de transfert fondées sur le principe de pleine concurrence autorisent normalement une administration fiscale à remplacer la méthode choisie par un contribuable lorsque la méthode retenue n'est pas la plus appropriée compte tenu des faits et circonstances concernés.

L'encadré 3 propose plusieurs exemples d'application de méthodes de prix de transfert dans des cas particuliers (ces exemples illustratifs n'ont pas vocation à fonder des conclusions quant à la méthode la plus appropriée pour des entités de fabrication ou de vente, ou quant à un revenu de pleine concurrence pour ces entités).

Encadré 3. Exemple de cas simplifié : Bolpen Inc

Cet exemple simplifié illustre l'application de différentes méthodes de fixation des prix de transfert pour déterminer le montant de bénéfices accordé à chaque partie.

La société Bolpen Manufacturing fabrique, dans le pays X, des stylos qu'elle vend à une entreprise associée appelée Bolpen Sales et située dans le pays Y. Bolpen Manufacturing achète ses intrants auprès de plusieurs fournisseurs qui sont des entreprises indépendantes. Bolpen Sales commercialise les produits finis auprès de ses clients dans des conditions de pleine concurrence. Le tableau ci-dessous présente les principaux indicateurs financiers de chaque entité avant l'application de la méthode de calcul des prix de transfert permettant de calculer le prix de vente des stylos lors des transactions entre Bolpen Manufacturing et Bolpen Sales.

---

[42] Paragraphe 2.2 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ; paragraphe B.3.1.2 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017). La délimitation de la transaction (voir section 2.2 ci-dessus) fournit la plupart des informations nécessaires pour sélectionner la méthode la plus appropriée. Lorsque l'analyse fonctionnelle révèle qu'une partie apporte une contribution relativement plus « courante » alors que la contribution de l'autre partie est plus significative (impliquant, par exemple, la contribution d'actifs incorporels uniques et de valeur ainsi que des risques économiquement significatifs) et qu'une méthode unilatérale est considérée comme plus appropriée, il sera également nécessaire de sélectionner une partie testée. Il s'agira généralement de l'entité la plus « courante ». Voir les paragraphes 3.18-3.19 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017), ou le paragraphe B.2.3.3.1 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	? (prix de transfert)	1 500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	? (prix de transfert)
Coûts d'exploitation	50	220

Suivant les circonstances, en particulier, les fonctions, les actifs et les risques de chaque partie, l'une des trois approches décrites ici, voire une autre méthode ne figurant pas dans cet exemple simplifié, peut se révéler la plus appropriée, sachant que la délimitation de la transaction est une opération déterminante pour déterminer laquelle doit être retenue. Les scénarios présentés dans cet encadré ont pour seule fonction d'illustrer le fonctionnement de différentes méthodes de calcul des prix de transfert.

Scénario 1 : Il est supposé ici que la méthode du coût majoré a été choisie pour évaluer le bénéfice obtenu par Bolpen Manufacturing à partir de données de référence. En s'appuyant sur une analyse comparative, la marge sur coût majoré est fixée à 40 %.

Le tableau ci-dessous présente les états financiers simplifiés de la société après l'application de la méthode du coût majoré :

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	**560** (soit 400+40 %)	1 500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	560
Marge brute	160	940
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	110	720

Scénario 2 : Il est supposé cette fois que la méthode du prix de revente a été retenue pour évaluer le bénéfice obtenu par Bolpen Manufacturing à partir de données de référence. En s'appuyant sur une analyse comparative, la marge brute de Bolpen Sales fixée à 20 %.

Le tableau ci-dessous présente les états financiers simplifiés de la société après l'application de la méthode du prix de revente :

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	1 200	1 500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	1 200
Marge brute	800	**300** (soit marge brute de 300/1500 = 20 %)
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	750	80

Scénario 3 : Il est supposé que la méthode transactionnelle de la marge nette, ou MTMN, a été retenue pour évaluer le bénéfice obtenu par Bolpen Sales à partir de données de référence (en d'autres termes, Bolpen Sales est ici la partie testée). Il est également supposé que l'indicateur de niveau de bénéfice qui doit être utilisé est une marge sur les coûts d'exploitation uniquement. En s'appuyant sur une analyse comparative, cette marge sur coûts d'exploitation est fixée à 10 %.

Le tableau ci-dessous présente les états financiers simplifiés de la société après l'application de la MTMN :

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	1258	1,500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	1258

Marge brute	858	242
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	808	**22** (soit 220 x 10 %)

Dans ces exemples, qui présentent des caractéristiques fréquemment observées dans la pratique, l'analyse fonctionnelle des parties et la délimitation de la transaction qui en découle détermineront la catégorie de comparables à rechercher et la manière de vérifier si le principe du prix de pleine concurrence est respecté. Comme le montrent ces scénarios, l'application de méthodes différentes de calcul des prix de transfert (et par conséquent, la modification du type de comparables recherchés et utilisés) peut avoir des conséquences très marquées sur les résultats obtenus pour chaque partie. Ces écarts en termes de résultats peuvent être bien plus importants que la marge d'erreur pouvant résulter de l'utilisation de comparables imparfaits lors de l'application de la méthode de prix de transfert la plus appropriée. À titre d'exemple, si la marge sur coûts d'exploitation du Scénario 3 est modifiée, et passe de 10 % à 15 %, le résultat suivant est obtenu :

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	1247	1,500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	1247
Marge brute	847	253
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	797	**33** (soit 220 x 15 %)

Des démonstrations identiques peuvent être faites en comparant l'application de la MTMN selon que Bolpen Manufacturing ou Bolpen Sales est retenue comme partie testée. En effet, le choix de la partie testée appropriée, tout comme le choix de la méthode, dépend des circonstances du cas d'espèce, notamment de l'analyse fonctionnelle de chaque partie et de la délimitation de la transaction qui en découle.

Scénario 4 : Il est supposé que Bolpen Manufacturing est retenue comme la partie testée pour appliquer la MTMN, sachant que l'indicateur de niveau de bénéfice choisi est une marge sur les coûts complets. Une recherche de données comparables conduit à établir à 10 % cette marge sur coûts complets. Le tableau ci-dessous présente les résultats obtenus par l'application de la MTMN lorsque Bolpen Manufacturing est la partie testée :

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	**495** (soit (400+50)+10 %)	1,500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	495
Marge brute	95	1005
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	45	785

Scénario 5 : Il est supposé cette fois que Bolpen Sales est retenue comme la partie testée pour appliquer la MTMN, sachant que l'indicateur de niveau de bénéfice choisi est le taux de rentabilité opérationnelle. Une recherche de données comparables conduit à établir à 5 % cette marge nette sur les ventes.

	Bolpen Manufacturing	Bolpen Sales
Chiffre d'affaires	1205	1,500
Coût des intrants ou coût des ventes	400	1205
Marge brute	805	295
Coûts d'exploitation	50	220
Bénéfice d'exploitation	755	**75** (soit 5 % de 1500)

Là encore, selon les circonstances propres au cas d'espèce, le scénario 4, le scénario 5 ou un autre scénario

correspondront le mieux à la transaction réelle.

Comme il en va pour le choix de la méthode, le choix de la partie testée pour appliquer la MTMN peut avoir des conséquences très marquées sur le bénéfice calculé pour chaque entreprise. Ces écarts en termes de résultats peuvent être bien plus importants que la marge d'erreur pouvant résulter de l'application de comparables imparfaits à la partie testée la plus appropriée.

Les cinq scénarios présentés ici, qui décrivent l'application de différentes méthodes de prix de transfert ou l'application d'une même méthode de diverses manières, conduisent ainsi à des résultats très différents. Ces différences s'expliquent bien entendu par les hypothèses retenues dans chaque exemple, mais elles soulignent aussi en quoi la délimitation précise de la transaction, et le choix de la méthode la plus appropriée (et, le cas échéant, de la partie testée) qui en découlent, revêtent une telle importance pour la fiabilité de l'analyse des prix de transfert : si des erreurs sont commises lors de ces étapes fondamentales, des comparables non pertinents ou inappropriés pourront être utilisés, ce qui accroît le risque que les résultats de l'analyse ne correspondent pas aux résultats de pleine concurrence, et pourrait donc conduire à une répartition incorrecte de l'imposition entre les juridictions, à une double imposition ou à une non-imposition, totale ou partielle. Bien entendu la qualité et la disponibilité des données jouent elles aussi un rôle : si partie testée et la méthode la plus appropriée ont été choisies avec pertinence, mais que des comparables imparfaits ou imprécis sont ensuite utilisés, les résultats obtenus seront naturellement moins précis. En tout état de cause, il est essentiel de s'appuyer sur l'analyse fonctionnelle (en tenant compte des actifs utilisés et des risques assumés) des parties à la transaction (Bolpen Manufacturing et Bolpen Sales) pour déterminer quelle est la méthode de prix de transfert la plus appropriée au regard de la transaction réelle, et de quelle manière elle devra être appliquée, notamment – et c'est un élément essentiel – pour définir le type de comparables qui devront être recherchés. Les contribuables, pas plus que les administrations fiscales, ne peuvent choisir une méthode à leur discrétion : le choix de la méthode la plus appropriée doit reposer sur les faits et sur l'application de principes.

Toutes les analyses de prix de transfert sont déterminées par leurs propres faits mais, lorsqu'il existe des risques économiquement significatifs assumés et/ou des contributions uniques et de valeur, telles que les actifs incorporels[43], ceux-ci constituent souvent des facteurs très importants dans la sélection de la méthode la plus appropriée et, le cas échéant, de la partie testée. Par exemple, lorsqu'une entreprise assume des risques économiquement significatifs, notamment ceux qui sont liés à un actif incorporel unique et de valeur, il est probablement impossible d'identifier un comparable fiable dans ce cas et une méthode unilatérale qui teste le revenu de cette entreprise ne sera pas appropriée.

2.4.4 Conclusions sur la sélection de la méthode la plus appropriée

Il n'existe pas de hiérarchie dans la sélection des méthodes de prix de transfert. À partir de la délimitation exacte de la transaction, il peut exister des situations dans lesquelles une méthode transactionnelle de partage des bénéfices est plus appropriée qu'une méthode du prix comparable sur le marché libre ou une méthode unilatérale[44] et inversement. S'il est possible de prendre pour référence le revenu de l'une des parties à la transaction (normalement une partie

[43] Il convient de noter que toute analyse des actifs incorporels doit tenir compte des contributions des parties à l'actif incorporel, notamment à son développement, son amélioration, sa protection et son exploitation et pas uniquement à sa propriété en titre. Voir le paragraphe 6.42 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou le paragraphe B.1.6.13 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

[44] Paragraphe 2.4 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

qui exerce uniquement des activités courantes et n'apporte pas de contributions uniques et de valeur), une méthode unilatérale comme la méthode du coût majoré, du prix de revente ou la méthode MTMN, peut alors s'avérer la plus appropriée. En revanche, si les parties sont fortement intégrées et/ou si elles apportent toutes deux des contributions uniques et de valeur, une méthode unilatérale ne pourra probablement pas être appliquée ou l'être avec fiabilité. Dans ce cas, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices sera généralement la plus appropriée.

Cette section a tenté de démontrer que le choix de la méthode la plus appropriée est, dans de nombreux cas, un facteur déterminant très significatif de la répartition des bénéfices entre les entreprises. C'est ce qu'illustre l'étude de cas n° 2.

3. Données pertinentes pour les analyses de comparabilité

3.1 Rôle des données

L'application du principe de pleine concurrence nécessite généralement de se référer à des informations provenant de transactions sur le marché libre. Cette section examine ces sources d'informations et identifie les domaines dans lesquels il n'y a pas suffisamment de données disponibles. Les approches alternatives qui peuvent être disponibles dans certains cas sont examinées à la partie III de ce document. Il convient de noter que l'insuffisance des informations est un problème qui peut se poser à tous les stades du processus d'établissement des prix de transfert. Il manque souvent des informations de référence pour comparer des transactions extrêmement complexes comme celles qui mettent en jeu des actifs incorporels et de valeur. Le manque d'informations disponibles peut toutefois se produire pour toutes les transactions et pas uniquement pour celles qui ont un caractère unique et complexe.

3.2 Sources de données comparables potentielles et types de données caractéristiques utilisées

Toute source d'informations doit être acceptable dans la mesure où elle fournit des informations financières et commerciales fiables pour l'analyse des prix de transfert. Il existe deux types principaux de comparables : les comparables internes et les comparables externes. Il n'y a pas de hiérarchie entre les comparables internes et les comparables externes : il convient de rechercher les comparables les plus fiables parmi ceux disponibles.

Un comparable interne est présent lorsqu'il existe une transaction comparable entre une partie à la transaction contrôlée et une partie indépendante. Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* notent que lorsqu'ils existent :

> *Les comparables internes peuvent avoir un lien plus direct et plus étroit avec la transaction contrôlée examinée que les comparables externes. L'analyse financière peut être à la fois plus facile à mener et plus fiable étant donné qu'elle repose supposément sur des normes et des pratiques comptables identiques pour le comparable interne et la transaction contrôlée. Par ailleurs, les informations sur les comparables internes peuvent être à la fois plus complètes et moins onéreuse. En revanche, les comparables internes ne sont pas toujours plus fiables et une transaction entre un contribuable et une partie indépendante ne peut*

pas toujours être considérée comme un comparable fiable pour des transactions contrôlées effectuées par le même contribuable[45].

Néanmoins, dans la pratique, l'application du principe de pleine concurrence s'appuie bien souvent sur des comparables externes. Des comparables externes sont présents lorsqu'il existe une transaction comparable entre deux entreprises indépendantes l'une de l'autre dont aucune n'est une partie à la transaction contrôlée. Les bases de données commerciales, qui sont abordées à la section ci-après, constituent la source d'informations la plus courante sur les comparables externes.

3.3 Bases de données commerciales

Les bases de données commerciales ne sont pas nécessairement conçues à des fins de calcul des prix de transfert. Elles contiennent généralement des informations divulguées au public, notamment les comptes vérifiés des sociétés exigés par les autorités de tutelle des entreprises, des marchés, des services financiers ou autres, et elles peuvent couvrir un grand nombre de secteurs et d'entreprises.

Il existe différents types de bases de données. Certaines d'entre elles ne contiennent que des données sur les marchés financiers, d'autres sur des transactions spécifiques et d'autres encore contiennent les comptes des sociétés ou d'autres informations financières. Certaines bases de données rassemblent des informations provenant de régions géographiques spécifiques. La quantité d'informations disponibles varie également selon la base de données, la société et la zone géographique. Dans de nombreux cas, la base de données étant constituée des informations communiquées exigées par certains organismes chargés de la réglementation, l'étendue des informations divulguées dans une base de données dépend des obligations en la matière (voir l'annexe 3 pour une présentation des bases de données concernées). Cela a tendance à limiter le volume de données provenant directement des pays en développement.

Contraintes et difficultés d'utilisation des bases de données commerciales

Comme indiqué ci-dessus, la plupart des bases de données commerciales compilent les informations fournies à des fins autres que le calcul des prix de transfert. Cela peut signifier que les informations collectées ne portent pas toujours sur des problématiques pertinentes pour une analyse de prix de transfert.

En ce qui concerne les bases de données commerciales, de nombreux pays en développement font état de deux problèmes majeurs : l'accès et la couverture de données limitée. En premier lieu, ils soulignent les difficultés liées à l'accès aux bases de données, y compris les coûts correspondants. En second lieu, même lorsqu'elles sont accessibles, ces bases de données ne contiennent souvent que peu d'informations concernant les opérateurs économiques locaux pouvant servir de comparables potentiels.

---

[45] Paragraphes 3.27-3.28 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou paragraphes B.2.3.4.2 à B.2.3.4.4 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

L'examen combiné de plusieurs bases de données privées[46] utilisées généralement par les spécialistes révèle la pénurie d'informations nationales utilisables à des fins d'analyse de comparabilité dans de nombreux pays. Le tableau de l'annexe 4 résume les informations de plusieurs bases de données qui sont à la disposition des spécialistes des prix de transfert dans le monde entier concernant l'année 2013. Pour évaluer les contraintes dans la pratique, seules les entreprises locales qui sont indépendantes et pour lesquelles des informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette sont disponibles (à des fins d'application éventuelle du principe de pleine concurrence en utilisant la MTMN)[47] ont été prises en compte. Sur quelque 8 885 000 archives mondiales pour lesquelles des informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette sont disponibles, environ 5 000 000 sont conformes aux exigences de base en termes d'indépendance. Pour plus de 164 pays, on disposait de moins de 1 000 observations locales répondant aux exigences minimales stipulées en 2013. Si les efforts continus déployés par les fournisseurs de ces bases de données pour en élargir la couverture portent progressivement leurs fruits[48], dans de nombreux pays, il faudra régulièrement rechercher d'autres sources d'informations à l'étranger.

À première vue, cet examen confirme que dans de nombreux pays, en particulier dans les économies émergentes et en développement, l'accès à des comparables locaux peut être difficile. Il convient de souligner que cette liste de pays qui disposent des informations nationales très limitées dans les bases de données publiques , comprend de nombreux pays qui ont mis en place des réglementations sur les prix de transfert. Dans ces pays, la portée de la méthode de prix de transfert appliquée est donc sérieusement limitée si elle est tributaire de comparables locaux. En outre, la description met en évidence une disparité dans la quantité de données disponibles entre les différents pays de l'OCDE.

Un certain nombre de facteurs influent sur les différences de disponibilité des informations. Il s'agit, en premier lieu, du rapport entre l'importance de l'économie d'un pays et le nombre d'entreprises de ce pays. D'autres facteurs structurels peuvent comprendre les marchés dominés par quelques grandes entreprises multinationales ou autres sociétés, une participation importante de l'État dans certains secteurs et l'importance des opérateurs économiques plus petits, parfois informels, dans les pays en développement. Outre ces facteurs structurels, un certain nombre de choix réglementaires et administratifs ont un impact sur la disponibilité des informations (voir la section 2 de la Partie III).

---

[46] Veuillez noter que le tableau auquel il est fait référence résume les informations échangées, sur demande et sur une base volontaire, par plusieurs fournisseurs de bases de données privées. Il ne s'agit donc pas d'un résumé exhaustif des informations disponibles à l'échelle mondiale et d'autres informations peuvent être à la disposition de certains pays dans des bases de données qui ne sont pas mentionnées dans ce récapitulatif.

[47] Il convient de noter que les critères minimaux ne prennent pas en compte les autres facteurs qu'une analyse de comparabilité doit examiner pour appliquer le principe de pleine concurrence dans un cas précis, notamment le secteur, la dimension, les fonctions exercées, les actifs employés, les risques assumés, etc. L'application de ces facteurs réduirait plus encore l'éventail d'informations nationales pour les cas réels.

[48] À titre d'exemple, selon des informations plus récentes concernant les données disponibles dans la base de données ORBIS de Bureau van Dijk's en 2017, plus de 10 millions d'enregistrements répondraient aujourd'hui aux exigences de base définies (Commentaires transmis par Bureau van Dijk en réponse au document pour consultation, 6 avril 2017).

En plus des informations limitées rassemblées dans les bases de données d'utilisation courante, les administrations fiscales des économies en développement rapportent fréquemment qu'elles rencontrent des difficultés pour accéder à ces bases de données. À l'occasion d'une récente enquête auprès d'agents des impôts participant au Forum mondial 2016 sur les prix de transfert, près de la moitié des représentants des pays non membres de l'OCDE ont indiqué que leur administration n'avait pas accès à une base de données commerciale. Ces difficultés d'accès aux informations existantes sont essentiellement dues aux contraintes budgétaires imposées aux administrations fiscales en matière d'achat de bases de données commerciales. Un ensemble d'initiatives permettrait de lever ces obstacles :

- Dès le départ, les pays devraient envisager la possibilité de tarifs réduits auprès des fournisseurs de bases de données commerciales. L'utilisation d'une base de données spécifique par l'administration fiscale est susceptible d'avoir un effet d'alerte non négligeable sur le secteur privé et les prestataires de services de conseils fiscaux. Les fournisseurs de données commerciales ont donc intérêt à nouer des partenariats stratégiques avec les services fiscaux.
- Les pays peuvent aussi envisager l'acquisition et l'utilisation de bases de données, éventuellement par le biais d'organisations régionales.
- Certains pays, comme la Roumanie, ont fait face aux contraintes budgétaires en utilisant les fonds des demandes d'APP pour acheter l'accès à une base de données tandis que d'autres pays, comme le Kenya, ont utilisé les recettes effectives/prévisionnelles des ajustements de prix de transfert pour justifier l'obtention d'une dotation budgétaire.
- D'autres pays ont obtenu le soutien de donneurs pour recueillir des fonds leur permettant d'acheter l'accès à des bases de données commerciales.

Il semblerait que les administrations fiscales de certains pays aient tenté de régler le problème de l'accès aux bases de données en renforçant leurs exigences à l'égard des contribuables, notamment en leur demandant d'inclure des captures d'écrans dans leurs dossiers, à titre de documents à l'appui de l'étude de référence.

3.3.1 Base de données de prix, publications et prix cotés concernant les produits de base

Outre les bases de données générales décrites ci-dessus, il existe des bases de données spécialisées et des publications disponibles concernant les produits minéraux, agricoles et énergétiques, qu'il s'agisse de publications spécialisées destinées aux négociants (qui peuvent aussi contenir des analyses et des commentaires), ou de données issues directement de marchés de produits de base ou de marchés à terme.. Ces publications fournissent généralement des informations sur les conditions du marché et les prix, les conditions commerciales et les évolutions du secteur (telles que les prévisions de l'offre et de la demande à court et à long termes, y compris, par exemple, les opérations de maintenance ou autres circonstances ayant un impact sur la production des principales mines).

Ces publications peuvent être utiles aux autorités fiscales pour comprendre la dynamique du marché et le contexte des transactions et pour trouver des transactions potentiellement comparables à celle qui est examinée. Dans certains cas, ces publications contiennent des informations sur les primes ou les remises moyennes pouvant être appliquées lorsque le lieu de vente d'un produit de base diffère de ceux prévus dans les contrats standardisés. Le rapport complémentaire sur le prix des produits minéraux fournit une liste non exhaustive des sources de données de chaque étude de cas sur les produits minéraux.

Dans certains cas, les prix cotés des produits de base ou les prix des contrats à terme peuvent également constituer une source d'informations utiles. Néanmoins, comme pour toute source potentielle d'informations, il convient d'en vérifier la fiabilité en tant que donnée comparable à la transaction testée. En effet, les prix cotés des produits de base reflètent le plus souvent des transactions sur produits dérivés dont le prix peut différer de ceux appliqués en cas de transfert physique d'un produit de base sur un marché considéré. De plus, les conditions particulières à l'opération testée peuvent différer de celles prévues dans les contrats normalisés négociés sur un marché d'échange. La profondeur, la transparence et la liquidité du marché devraient également être prises en compte. En tout état de cause, de telles données peuvent fournir des indications utiles sur les prix de marché et sur le processus de fixation du prix entre les acteurs indépendants d'un secteur.

Pour les acteurs du marché, le flux d'informations sur les conditions du marché joue un rôle décisif dans la détermination des prix du marché. Il s'agit des informations sur les conditions de l'offre et de la demande actuelles et à venir mais aussi sur les activités commerciales des entreprises concurrentes. Ces informations – en particulier celles qui concernent les clauses appliquées à la dernière vente marginale d'une unité d'un produit de base – contribuent à fixer des prix cohérents.

Sur certains marchés, un grand nombre d'informations sur des transactions spécifiques ne sont pas accessibles aux parties extérieures à la transaction et sont soigneusement conservées par les participants au marché. Par exemple, un fournisseur qui a obtenu un prix relativement élevé en échange d'un produit de base peut souhaiter ne pas en informer ses concurrents par crainte d'entraîner une baisse des prix à l'avenir. Il peut également y avoir un nombre limité d'acheteurs ou de vendeurs, comme sur les marchés de minéraux de terres rares.

Pour faciliter l'accès aux prix du marché, de nombreuses publications portent sur certains produits minéraux et d'autres produits de base afin de communiquer des informations sur les conditions du marché et les transactions récentes. Ces publications se fondent sur les transactions observées et/ou les contacts réguliers avec des intervenants et opérateurs clés du marché, qui peuvent rendre compte des transactions mais n'identifient pas nécessairement les parties à la transaction.

Les conditions de vente pouvant varier sensiblement, certains éditeurs de données ajustent les données commerciales brutes avant leur publication. Cela peut signifier que l'éditeur :

- exclut les ventes à des conditions qui diffèrent sensiblement d'autres transactions au cours la même période ;
- complète les éléments d'une transaction qui n'ont pas été communiqués par les participants au marché (par exemple, l'éditeur peut avoir connaissance de la quantité précise d'un type donné de minerai de fer vendu et de sa destination mais pas des conditions commerciales de la transaction)[49] ;

[49] Ces conditions commerciales comprennent notamment les obligations de l'acheteur et du vendeur relatives au lieu de livraison des marchandises, aux dédouanements et aux coûts annexes tels que le fret, l'assurance et les autres droits dus.

- ajuste ou « normalise » les prix observés dans les transactions en fonction de la spécification standard du produit lorsque ces transactions n'ont pas lieu aux conditions contractuelles usuelles (par exemple, lorsque le minerai de fer est expédié vers un port de destination inhabituel) ;
- fournit une évaluation du prix lorsque le nombre de transactions est insuffisant. En d'autres termes, il peut publier ses propres estimations des conditions auxquelles le produit aurait été négocié à la date concernée si une transaction avait eu lieu.

Les ajustements des données brutes reflètent en fin de compte l'opinion de l'éditeur. Leur pertinence dépend donc de la capacité des éditeurs à accéder à des informations détaillées sur les transactions mais aussi de leur expérience et de leur aptitude à sélectionner les éléments d'information les plus pertinents pour les participants au marché. De nombreux éditeurs fournissent des informations sur les méthodologies utilisées pour effectuer les ajustements, ce qui renforce la transparence du processus.

Certains participants au marché (et, de ce fait, les autorités fiscales) recommandent de faire preuve de prudence dans l'utilisation de ces données attendu qu'elles peuvent ne pas refléter des informations purement factuelles. Les autorités fiscales doivent notamment prendre en considération le traitement réservé à une source de données lors d'une procédure judiciaire. Il peut être pertinent, par exemple, d'examiner dans quelle mesure la source de données est utilisée par les participants au marché eux-mêmes.

En l'absence d'autres informations, comme dans le cas où un contribuable refuse (ou n'est pas en mesure) de communiquer des informations sur les conditions contractuelles effectives, il peut être raisonnable d'utiliser, comme point de départ, les données publiées ou les prix cotés sur les marchés d'échange pour vérifier les conditions appliquées dans des transactions similaires à la même période. Il peut être également opportun d'utiliser les prix communiqués dans ces publications ou les cours de la bourse comme base de calcul des prix de pleine concurrence, en particulier lorsqu'une publication ou une source de données est largement utilisée par les participants indépendants au marché eux-mêmes. Des ajustements peuvent toutefois être requis lorsque les conditions d'une transaction contrôlée sont différentes de celles qui servent de base au prix coté[50].

Il convient de noter que les données sur les prix décrites ci-dessus ne sont normalement pertinentes que lorsque la méthode du prix comparable sur le marché libre est la plus appropriée. En fonction du résultat de l'analyse de comparabilité, d'autres méthodes peuvent être plus appropriées aux transactions impliquant des produits de base.

Ces conditions sont généralement définies conformément aux règles des conditions internationales de vente (CIV) établies par la Chambre de commerce internationale.

[50] Voir les paragraphes 2.18 à 2.22 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) pour plus d'informations sur l'utilisation des prix cotés des produits de base.

3.4 Identification de comparables potentiels

(Étape 7 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, section B.2.3.4 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

Comparables internes

Dans certains cas, des informations relatives aux transactions entre le contribuable (ou une entreprise associée du contribuable) et des parties non liées peuvent être disponibles. Si ces informations peuvent être très utiles, une analyse est nécessaire pour déterminer si ces transactions sont de fait comparables à la transaction ou aux transactions examinées.

Encadré 4. Fabricant de barres chocolatées

Cet exemple simplifié illustre l'identification et l'utilisation de comparables internes.

D'après l'analyse fonctionnelle réalisée, la société A est une entité qui conclut des transactions avec d'autres entreprises associées. La société A exerce plusieurs types d'activités, dont l'une est consacrée à la fabrication/la production de barres chocolatées et d'autres produits de confiserie. Les barres chocolatées sont vendues par la société A à la société C. La société A fabrique et vend à des parties non liées un type particulier de barres de granola à l'aspect différent des barres chocolatées et pour lesquelles aucun ajustement fiable ne peut être effectué afin de les rendre comparables aux barres chocolatées. De toute évidence, les barres de granola ne sont pas des produits comparables aux barres chocolatées et l'application de la méthode du prix comparable sur le marché libre n'est pas appropriée dans le cas d'espèce.

La délimitation exacte des transactions démontre cependant que les fonctions exercées, les actifs utilisés et les risques assumés par la société A pour la fabrication de barres chocolatées et de barres de granola sont tout à fait similaires, sinon identiques. Dans ce cas, la rémunération des fonctions liées à la fabrication de barres de granola peut servir de *comparable interne* à la rémunération des fonctions liées à la fabrication de barres chocolatées et une rentabilité peut être attribuée à chaque fonction en sélectionnant la méthode de prix de transfert la plus appropriée.

Par conséquent, le comparable interne peut être utilisé pour déterminer le caractère de pleine concurrence de la transaction contrôlée en comparant la rentabilité de chaque chaîne de production.

Comparables externes

Il se peut également qu'à partir de l'analyse fonctionnelle, les informations relatives à la transaction contrôlée soient clairement délimitées mais qu'aucun comparable interne potentiel ne soit défini pour l'analyse. Dans ce cas, des comparables externes doivent être recherchés et identifiés. Selon les faits et circonstances concernés et les facteurs de comparabilité affectant les comparables potentiels, des comparables externes peuvent être recherchés dans des sources d'informations nationales et/ou étrangères. L'annexe 3 de ce rapport présente un aperçu des sources de données publiques disponibles.

Encadré 5. Producteur de sucre

Cet exemple simplifié illustre l'identification et l'utilisation de comparables externes.

Selon les faits exposés dans l'encadré 2, la société A fabrique un produit de base qui est vendu uniquement à des entreprises associées.

La délimitation exacte de la transaction montre que la société A achète de la canne à sucre à des producteurs indépendants et la transforme en sucre de canne brut. Ce sucre est ensuite vendu à son entreprise associée, la société B, qui l'emballe et le distribue à des grossistes et à des grands distributeurs, sous sa propre marque.

L'analyse révèle également qu'aux termes d'un accord entre la société A et la société B, la première s'engage à produire du sucre uniquement à la demande de la société B. En outre, la société B est tenue d'acheter tout le sucre produit par la société A et respecte effectivement cet engagement. L'analyse révèle que toutes les décisions relatives à la quantité de sucre à produire et à la planification de cette production sont prises par le personnel de la société B. La société A n'a pas d'actifs incorporels uniques et de valeur et n'apporte pas de contributions tangibles à des actifs incorporels détenus par des entreprises associées.

Il convient de conclure que le risque de stock et le risque de marché sont assumés par la société B et que la société A se définit plus précisément comme un « sous-traitant » de la société B. Il est également estimé que la méthode transactionnelle de la marge nette est la plus appropriée à ce cas, la société A étant utilisée comme partie testée et le bénéfice d'exploitation/les coûts complets comme indicateur de bénéfice.

En l'absence de comparables internes, il a été décidé d'utiliser l'une des bases de données électroniques de nature commerciale pour identifier des comparables potentiels. Les critères de recherche ont été sélectionnés en vue d'identifier des fabricants indépendants de produits alimentaires de base dans le pays A, qui n'exploitaient pas d'actifs incorporels uniques et de valeur, n'exerçaient pas d'activités significatives de vente et de commercialisation et n'avaient pas d'autres types d'activités. La recherche a permis d'identifier initialement 45 producteurs de ce type. Un examen manuel de ces producteurs a exclu 12 sociétés et conservé 33 producteurs comparables potentiels (« comparables potentiels »). La recherche a abouti à des comparables qui ont été utilisés pour se rapprocher du résultat de la société A, conformément à ses fonctions habituelles et à ses risques très limités.

Comme indiqué ci-dessus, il est généralement utile de commencer une recherche de comparables par les informations disponibles concernant le marché géographique local de la partie testée puisqu'elles évitent généralement de prendre en compte l'impact des différences de marché géographique. Toutefois, lorsque les comparables locaux relatifs à la partie testée sont rares ou indisponibles, il est possible de prendre en compte les données d'autres marchés géographiques (« comparables étrangers » potentiels). Dans de tels cas, il est important d'examiner si les différences entre les marchés sont susceptibles d'avoir un impact significatif sur la situation examinée. Lorsque la transaction intervient sur un marché réellement mondial, la situation géographique n'a pas beaucoup d'importance.

Dans certains cas, le marché géographique peut être moins pertinent que les autres caractéristiques, auquel cas les comparables disponibles les plus fiables sont ceux d'un marché étranger. Par exemple, lorsqu'elle utilise la méthode MTMN, une entité indépendante d'un marché étranger dont les fonctions, actifs et risques sont étroitement comparables, peut permettre une comparaison plus fiable à des fins de prix de transfert qu'une entité indépendante sur le marché local qui présente un degré de comparabilité inférieur en termes d'analyse fonctionnelle.

Encadré 6. Différents marchés géographiques

Cet exemple simplifié montre que des comparables sélectionnés sur un marché géographique différent peuvent être les plus fiables.

L'administration fiscale du pays X a entrepris une vérification des prix de transfert de la filiale locale d'une grande multinationale. Elle a défini la transaction contrôlée comme la fourniture de services de production manufacturière dans le cadre d'un accord de sous-traitance avec des entreprises associées. L'analyse fonctionnelle a révélé que la filiale fournissait couramment des services de production manufacturière en utilisant ses propres actifs ainsi que certains actifs incorporels détenus et développés par son entreprise associée. La filiale n'exerce pas d'activité significative de recherche et de développement ni de fonctions de vente et de commercialisation. La recherche de sous-traitants comparables dans le pays X a été infructueuse. Les seules informations sur des fabricants indépendants dans le pays X provenaient d'entités exerçant des activités importantes de recherche et de développement et/ou des fonctions de vente ou de commercialisation. Un grand nombre d'entre eux apportaient aussi visiblement des actifs incorporels uniques et de valeur.

L'équipe de vérification a conclu que ces différences étaient fortement susceptibles d'avoir un impact important sur la situation examinée. Elles ont donc recherché des comparables potentiels provenant d'autres marchés géographiques, en particulier de marchés dont les conditions économiques sont considérées comme semblables à celles du pays X. Un certain nombre de sous-traitants indépendants établis sur d'autres marchés ont été identifiés et examinés.

À partir d'une analyse approfondie des faits du cas d'espèce, l'équipe de vérification a conclu que les données de sous-traitants indépendants présentant un ensemble de fonctions, d'actifs et de risques similaires à ceux de la filiale locale, bien que provenant d'une autre juridiction, permettaient une comparaison plus fiable que celle des fabricants locaux.

3.4.1 Processus de recherche de comparables

La section suivante décrit un processus type de recherche de comparables qui vise à utiliser les bases de données commerciales pour identifier des comparables potentiels. Elle suppose que la transaction contrôlée ait été correctement définie et qu'une méthode unilatérale soit choisie comme étant la plus appropriée aux circonstances.

Le processus décrit ci-dessous doit être considéré comme un simple exemple qu'il peut être nécessaire d'adapter aux circonstances propres au cas d'espèce. En particulier, le choix des critères de sélection et l'ordre d'application de ces critères doivent, dans chaque cas, être déterminés avec soin à partir des caractéristiques économiquement pertinentes des transactions à tester. À titre d'exemple, si les processus types de sélection utilisent des facteurs tels que le marché géographique (examiné plus haut) et les codes de classification sectorielle pour affiner les données, il conviendra cependant d'examiner dans quelle mesure ces facteurs recoupent les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction délimitée avec précision. Ainsi, un distributeur de produits pharmaceutiques qui dispose d'importantes forces de vente et qui externalise les opérations de logistique et de manutention à un fournisseur tiers (et ne dispose donc pas d'entrepôts ni d'infrastructures logistiques, et ne supporte pas de risques de stocks) est peu susceptible d'être comparable à des entités relevant de la classification sectorielle « Importation de produits pharmaceutiques, vente en gros » si les entreprises représentatives de cette catégorie réalisent en fait d'importantes activités de stockage et de logistique, détiennent les actifs et supportent les risques correspondant, et disposent de forces de vente de moindre ampleur. Dans un tel cas, il faudrait envisager d'élargir ou de réorganiser les critères de recherche afin d'accorder la priorité aux caractéristiques de la transaction les plus pertinentes sur le plan

économique ; et d'utiliser d'autres outils, comme des ratios financiers ou des ratios de diagnostic choisis avec soin[51] pour affiner la recherche.

Encadré 7. Processus type d'examen de comparables

1 Codes de classification du secteur industriel/de l'activité

Dans le processus de recherche de comparables, le point de départ commun consiste à rechercher les codes de classification du secteur industriel/de l'activité. Les nomenclatures les plus courantes sont présentées à l'annexe 5. Par ailleurs, d'autres pays ont créé leurs propres codes de classification à des fins statistiques ou utilisent d'autres sources de codes pour la classification des activités commerciales. L'annexe 6 contient une liste de ces codes.

Dans la pratique, les codes de la classification des activités économiques (CAE), de la nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE) et du système de classification des industries de l'Amérique du Nord (NAICS) sont les plus utilisés par les contribuables et les administrations fiscales dans le monde entier, mais n'importe quel code peut être pertinent en fonction des données disponibles. La partie C de l'étude de cas n°3 fournit des indications sur la manière d'utiliser ces codes.

2 Géographie/région/pays/marché

Il est généralement utile d'examiner, dans un premier temps, les comparables potentiels du même marché géographique que la partie testée car cela réduit les écarts potentiels qui pourraient avoir une incidence importante sur la comparaison. En l'absence d'informations disponibles sur des transactions qui sont, à d'autres égards, comparables à la transaction testée *et* concernent le même marché géographique, il convient de tenir compte de l'importance relative des différents facteurs de comparabilité, en gardant à l'esprit que l'objectif consiste à trouver les comparables disponibles les plus fiables. Plus précisément, si d'autres facteurs de comparabilité, comme ceux reposant sur l'analyse fonctionnelle, se révèlent plus pertinents que le marché géographique, ce critère de filtrage pourra être utilisé plus tard dans le processus, voire supprimé.

Lorsque le marché est considéré comme un facteur clé de comparabilité, il peut être approprié de le définir comme un pays, une région ou un groupe de pays à prendre en compte soit comme (a) un marché unique ou fortement intégré, soit comme (b) présentant des similitudes suffisantes avec le marché des transactions testées.

Voir également la section 5.5 de la partie I sur l'utilisation de données étrangères.

3 Mots clés liés à l'activité commerciale

Cette étape consiste généralement à identifier et à rechercher des mots clés en rapport avec l'activité de la partie testée et avec les activités associées aux transactions examinées.

4 Disponibilité d'informations financières

Pour des raisons pratiques, les résultats potentiels sont rejetés s'il manque des informations pendant deux années ou plus.

5 Niveau de chiffre d'affaires (ou autres indicateurs de taille, tels que les actifs ou le nombre d'employés)

Il peut être important de comparer des entités de taille similaire car la taille de l'entreprise peut avoir un effet significatif sur la comparabilité. Par ailleurs, il peut être utile, dans certains cas, d'examiner de plus près

[51] Voir la section 6.3.1.

les entreprises qui enregistrent régulièrement des pertes.

Selon le principe de pleine concurrence, les entreprises peuvent enregistrer des pertes, mais cette situation ne doit pas persister pendant une période prolongée.

6 Indépendance
Le principe de pleine concurrence consiste fondamentalement à comparer une transaction contrôlée avec une transaction sur le marché libre. Par conséquent, la plupart des processus de recherche éliminent les transactions qui ont été conclues entre des entités appartenant à un groupe multinational. Voir l'annexe 7 qui explique les critères d'indépendance.

7 Types d'états financiers
Cette étape s'attache à identifier les entités qui fournissent soit des états financiers consolidés, soit des états financiers réglementaires. Les informations financières des comparables ne doivent pas être affectées/influencées par des circonstances y afférentes. L'utilisation d'états financiers consolidés doit faire l'objet d'une attention particulière. Ils ne peuvent être utilisés que si les fonctions exercées par le groupe consolidé sont équivalentes à celles de la partie testée.

8 Entités actives/inactives
Les entités inactives sont généralement exclues du processus de recherche car les circonstances des entités actives et des entités inactives sont généralement différentes.

9 Filtrage aux fins de la comparabilité fonctionnelle
Dans certains cas, il est possible d'affiner la recherche par mot clé en relation avec l'activité commerciale décrite ci-dessus en sélectionnant les transactions dont les montants indiqués dans les états financiers peuvent révéler l'existence (ou de l'absence) de certains actifs ou fonctions. Par exemple, si la partie testée n'exerce pas d'activités de recherche et de développement et n'utilise pas d'actifs incorporels qui ont été créés par la R-D, il peut être approprié d'inclure un filtre pour éliminer les entités qui consacrent des sommes non négligeables à la R-D.
Voir également la discussion sur les ratios de diagnostic à la section 6.3.1 ci-après.

10 Examens supplémentaires de filtrage manuel
Les critères supplémentaires liés aux faits et circonstances d'un cas peuvent être décisifs pour l'examen manuel. Voir la partie C de l'étude de cas n° 3 qui propose un exemple d'application du processus de filtrage.

3.4.2 Examen d'un processus de recherche de comparables utilisant des bases de données commerciales

Plutôt que d'entreprendre une recherche complète sur les comparables eux-mêmes, il peut être indiqué pour les administrations fiscales de procéder à une analyse critique de la recherche de comparables entreprise par le contribuable[52]. Cela peut être le cas, par exemple, si l'administration fiscale n'a pas accès à une base de données ou lorsque les contribuables sont considérés comme impliqués dans des transactions à faible risque ou pour ceux présentant de solides antécédents de conformité. L'annexe 8 propose un processus type d'examen de comparables.

[52] Une autre boîte à outils sur la documentation en matière de prix de transfert sera rédigé par la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales en 2017 et fournira des outils tels qu'une législation/des règlements types imposant la conservation et/ou le dépôt de la documentation pertinente sur les prix de transfert.

Encadré 8. Pratiques des pays

Certains pays préfèrent commencer leur analyse par les informations fournies par le contribuable. Selon le cas, ces informations sont généralement contenues dans la documentation habituelle relative aux prix de transfert. Dans certains cas, elle sera complétée par les réponses du contribuable aux questionnaires envoyés par l'administration fiscale.

L'Afrique du Sud commence toujours par les éléments fournis par le contribuable. En cas de désaccord sur certaines parties, une discussion s'engage avec le contribuable pour trouver des solutions. S'il existe un désaccord total, l'administration procède à sa propre analyse de comparabilité plutôt que de confier au contribuable le soin de réviser son analyse.

Le Mexique prend comme point de départ l'analyse de comparabilité du contribuable et, partant de là, examine la recherche et la recommence parfois. Dans le cadre de ce processus, le Mexique évalue si les étapes de l'analyse de comparabilité ont été dûment prises en compte et respectées. En cas d'irrégularités, l'administration fiscale peut effectuer sa propre recherche de comparables. Le Mexique corrobore toujours l'analyse fonctionnelle fournie par les contribuables.

La Nouvelle-Zélande examine toujours les informations communiquées par le contribuable, en mettant à profit son expérience pour analyser leur fiabilité. La Norvège et la Colombie commencent généralement par l'analyse communiquée par le contribuable. La Colombie effectue toujours sa propre analyse fonctionnelle (qui comprend généralement une visite de la société et des entretiens avec les principaux responsables). Si les comparables utilisés par le contribuable ne semblent pas fiables, d'autres comparables sont sélectionnés.

En revanche, l'Australie effectue ses propres recherches de références, généralement fondées sur des ensembles de comparables potentiels communs à certains types de transactions, qui sont ensuite adaptés aux circonstances et faits particuliers en tenant compte des informations fournies par le contribuable.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

4. Optimiser l'utilisation des données disponibles

Comme indiqué ci-dessus, les bases de données commerciales et les dépôts obligatoires de documents constituent probablement la source de données la plus utilisée à des fins de comparabilité des prix de transfert, à condition d'être facilement accessibles. Les autres sources d'information possibles sont abordées dans cette section.

4.1 Autres sources d'information

4.1.1 Informations en possession des administrations fiscales

Dans de nombreux pays en développement, les informations recueillies par les administrations fiscales dans le cadre des déclarations de revenus ou des douanes peuvent constituer la source de données nationales la plus complète concernant les transactions sur le marché libre potentiellement comparables. Toutefois, ces informations sont généralement soumises à des règles de secret fiscal et ne sont pas accessibles aux contribuables. Par ailleurs, en ce qui concerne les données des douanes, les informations recueillies sont peu susceptibles d'être directement applicables à une analyse des prix de transfert (voir ci-dessous). Par conséquent, le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* et les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* mettent en garde contre l'utilisation de ce type d'informations à des fins de comparabilité des prix de transfert (« comparables secrets »), sauf si les informations requises peuvent être divulguées aux contribuables dans les limites des règles de confidentialité nationales.

Les pays ont adopté différentes positions relatives à l'utilisation de comparables secrets[53] qui vont, par exemple, des dispositions explicites autorisant l'utilisation d'informations non publiques en Chine à l'interdiction stricte de leur utilisation en Australie et aux États-Unis. La plupart des pays, mais pas tous, interdisent spécifiquement l'utilisation de comparables secrets ou s'abstiennent de les utiliser dans la pratique, en particulier pour des raisons d'équité des procédures vis-à-vis du contribuable concerné[54]. D'autres pays peuvent limiter l'utilisation de comparables secrets à des cas d'espèce bien définis, par exemple lorsqu'un contribuable laisse sans réponse des demandes raisonnables d'information ; ou permettre l'utilisation de données non publiques si celles-ci peuvent être communiquées légalement au contribuable ou à ses représentants.

Cette boîte à outils souligne que les informations détenues par l'administration fiscale peuvent être utiles pour faire en sorte que les régimes de protection ou des dispositifs similaires approchent un résultat de pleine concurrence. Cependant, compte tenu de leur nature sensible, ces données devront être utilisées avec vigilance. Voir aussi la section 4.1 de la partie III de ce document.

4.1.2 Données douanières

Les données douanières sont parfois envisagées comme une source potentielle de données sur les comparables. On peut toutefois se demander si ces informations peuvent être utilisées pour évaluer la comparabilité à des fins de prix de transfert. Les données d'évaluation en douane sont recueillies par les autorités douanières au moment de l'importation[55], les informations sont confidentielles et ne sont généralement pas accessibles au public au niveau des transactions. Dans la plupart des pays, les évaluations en douane pour déterminer les droits de douane dus doivent être effectuées conformément à la législation nationale basée sur l'accord de l'OMC sur l'évaluation en douane (1979). Dans ce cas, la valeur transactionnelle, c'est-à-dire le prix effectivement payé ou à payer pour les marchandises vendues pour l'exportation, sert de point de départ et doit être la méthode à appliquer dans la mesure du possible (généralement utilisée pour plus de 90 % des importations)[56]. Cependant, une mauvaise appréciation du prix peut également avoir un impact sur les valeurs en douane. Par conséquent, les règles d'évaluation douanière autorisent l'application de méthodes autres que la valeur transactionnelle lorsqu'il est démontré que la relation entre l'importateur et l'exportateur a eu une influence sur le prix ou lorsqu'il n'y a pas eu de vente. Les autres méthodes réglementaires prescrites doivent être appliquées en respectant strictement l'ordre hiérarchique

---

[53] Il s'agit des comparables fondés sur des informations qui ne peuvent pas être divulguées au contribuable, notamment parce qu'elles proviennent de déclarations fiscales ou de vérifications effectuées par l'administration fiscale auprès d'autres contribuables. Voir le paragraphe B.1.6.30 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017) ou le paragraphe 3.36 *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017)

[54] À propos des affaires judiciaires relatives aux comparables secrets, voir Muyaa, E. septembre/octobre 2014. Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables.

[55] Les évaluations en douane sont pertinentes à la date d'importation. La transaction sur laquelle porte l'évaluation douanière peut être différente de la transaction prise en compte aux fins des prix de transfert. C'est le cas, par exemple, lorsque l'importateur est une partie étrangère qui vend les biens à une partie liée après l'importation.

[56] Les pays sont en droit de choisir si ce prix doit être établi franco à bord (FAB) ou coût, assurance, fret (CAF), des ajustements étant effectués si nécessaire. Des ajustements spécifiques du prix peuvent être requis dans le cadre de certaines commissions, redevances, aides, etc.

et dépendent de la disponibilité de certaines informations (marchandises identiques ou similaires, marges industrielles, etc.). En outre, les autorités douanières recueillent les données d'évaluation douanière en fonction des codes/nomenclatures spécifiques des catégories de biens. Si ces codes sont relativement descriptifs, ils ne suffisent généralement pas à fournir le niveau de précision requis pour vérifier certaines caractéristiques des biens (c'est-à-dire qu'ils n'établissent pas de distinction entre les biens de différentes qualité ou marque), les fonctions, actifs et risques des parties à la transaction ainsi que les clauses de l'échange. Dans certains cas, il est toutefois possible d'utiliser les données douanières en complément d'autres informations disponibles, en particulier en ce qui concerne les caractéristiques physiques des biens ou la date précise d'expédition.

L'OCDE, le Groupe de la Banque mondiale (GBM) et l'Organisation mondiale des douanes (OMD) ont mis au point des outils pratiques pour renforcer la coopération entre les agents des douanes et les vérificateurs des prix de transfert. Étant donné les cadres différents qui s'appliquent à chacun d'eux, ces efforts ont essentiellement porté sur une meilleure compréhension réciproque de leurs règles et, à partir de là, une meilleure utilisation des informations disponibles. Les trois organisations mentionnées ont organisé conjointement plusieurs ateliers auxquels ont participé des agents chargés à la fois de l'évaluation douanière et des prix de transfert. Par ailleurs, l'OMD, en collaboration avec l'OCDE et le GBM, a rédigé un guide qui fournit des informations générales sur les douanes mais aussi sur les méthodologies des prix de transfert, examine les domaines qui se recoupent et les moyens pour les douanes d'utiliser les données relatives aux prix de transfert pour analyser les transactions avec des parties liées et donne des exemples de pratiques nationales[57].

Les informations administratives non publiques peuvent toutefois être très utiles dans la pratique. De manière générale, il s'agit de la principale source d'informations servant de référence à la sélection des vérifications orientées sur l'évaluation des risques. Les informations des déclarations de revenu dont disposent les administrations fiscales peuvent être utilisées pour examiner les résultats d'un contribuable par rapport aux références du secteur ou d'autres indicateurs de risque structurels. Elles sont généralement complétées par des informations d'autres sources, notamment les comptes déposés auprès des autorités boursières, d'autres renseignements sur les performances du secteur, comme les données de la chambre de commerce ou du registre des sociétés et les bases de données privées ou les articles des médias. Les données publiées par différentes sources sur les performances spécifiques d'un secteur sont utiles à l'évaluation des risques mais leur contribution aux évaluations effectives des prix de transfert est problématique car les moyennes par secteur sont généralement définies au sens large et comprennent les données de transactions contrôlées.

En outre, les informations administratives peuvent être utilisées comme source d'information pour établir les règles des régimes de protection. Elles peuvent notamment servir à définir des limites fiables pour les régimes de protection sans violer la confidentialité du contribuable. Ce point est abordé plus en détail à la section 4 de la Partie III.

---

[57] www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2015/june/new-wco-guide-to-customs-valuation-and-transfer-pricing.aspx

4.2 Sélection élargie des données

Si nécessaire, l'assouplissement ou la modification des filtres initiaux peut également élargir l'éventail des informations disponibles pour les études de comparabilité. La difficulté consiste alors à trouver le juste équilibre car l'élargissement d'un critère de sélection peut affecter la précision de la comparabilité. À cet égard, il convient d'adopter une approche pragmatique, en pondérant le critère de la disponibilité des données par la nécessité d'établir un prix de transfert pour la transaction examinée. S'il est rare de disposer de comparables « parfaits », dans la pratique, même des données imparfaites permettent en général d'aboutir à une solution acceptable par toutes les parties.

Si les processus types de sélection utilisent des facteurs tels que les codes de classification sectorielle pour affiner la recherche, il convient cependant d'examiner dans quelle mesure ces facteurs recoupent les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction délimitée avec précision. En particulier, l'utilisation de données issues d'autres secteurs voire, en tant que de besoin[58], d'autres marchés géographiques qui présentent un profil fonctionnel similaire[59] peut être envisagée car celles-ci peuvent, bien souvent, fournir des comparables fiables. De telles approches sont susceptibles d'être plus efficaces avec l'application d'une méthode unilatérale qui est fondée sur l'évaluation de la marge nette, notamment la méthode MTMN, car les différences de classification comptable entre les industries et les pays sont plus susceptibles de réduire la fiabilité de comparaisons effectuées au niveau de la marge brute.

Encadré 9. Élargissement des critères de recherche

L'administration fiscale du pays A a entrepris une vérification des prix de transfert de la filiale locale d'une grande multinationale. Elle a défini la transaction contrôlée comme la vente et l'achat de machines pour l'extraction et la construction. Une analyse de ce secteur a révélé qu'il s'agit d'une industrie fortement cyclique. La filiale locale exerce des activités de commercialisation, vente et distribution et il a été établi qu'elle assume un risque de marché significatif. L'administration fiscale a recherché des informations sur les distributeurs indépendants de machines pour l'extraction et la construction et de produits connexes, qui exercent des activités de commercialisation, vente et distribution comparables dans le pays A mais elle n'en a pas trouvé. L'équipe de vérification avait plusieurs possibilités pour déterminer un intervalle de prix de pleine concurrence pour les transactions contrôlées, notamment la recherche de :

- Grossistes/distributeurs locaux, fonctionnellement similaires, d'autres types d'installations, d'équipements et machines ou d'autres biens.
- Distributeurs en gros, fonctionnellement similaires, de machines d'extraction et de construction et de produits connexes sur des marchés étrangers présentant des conditions économiques équivalentes (en particulier, en matière de niveaux de dépenses d'investissement) à celles du pays A pendant la période de vérification.

---

[58] Voir section 5.5.

[59] La possibilité d'examiner les données nationales de différents secteurs aux profils fonctionnels similaires est également évoquée au paragraphe B.2.4.3.4 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

Des critères d'indépendance moins stricts pourraient être également envisagés dans certains cas. Certains pays préfèrent examiner les comparables potentiels en appliquant des conditions très strictes de propriété et de contrôle, notamment en excluant les entités lorsqu'un actionnaire détient (directement ou indirectement) une participation minoritaire significative. Si cette approche prudente peut sembler appropriée, elle peut également aboutir à l'absence d'informations comparables acceptables pour effectuer une analyse des prix de transfert. Certains pays répondent à ce problème en examinant les comparables potentiels lorsque des actionnaires minoritaires indépendants peuvent effectivement limiter les risques de pratiques non conformes au principe de pleine concurrence entre des entités liées ou lorsque ces entités n'ont déclaré aucune transaction avec une partie liée dans leurs états financiers vérifiés. Des approches pragmatiques de ce type peuvent être utiles, en particulier sur des marchés fortement concentrés ou sur lesquels les coentreprises sont fréquentes.

5. Détermination et réalisation d'ajustements de comparabilité éventuels

(Étape 8 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, paragraphe B.2.3.5 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

5.1 Généralités

Lorsqu'il existe des différences importantes dans la situation examinée entre les transactions potentiellement comparables et la transaction contrôlée, il convient d'envisager si des ajustements raisonnablement fiables peuvent être opérés pour éliminer l'incidence de telles différences. Ces ajustements sont appelés « ajustements de comparabilité » [60]. Les ajustements de comparabilité peuvent toutefois, par eux-mêmes, introduire une complexité supplémentaire et une subjectivité potentielle, et ils ne doivent être pratiqués que s'ils peuvent améliorer la fiabilité des résultats[61] ; ils ne doivent donc pas être appliqués automatiquement sans tenir compte des faits et circonstances. Il convient donc d'examiner si un ajustement de comparabilité est susceptible d'améliorer la fiabilité de la comparaison ou si les résultats non ajustés (même imparfaits) offrent une fiabilité supérieure.

Encadré 10. Des résultats non ajustés sont parfois plus fiables que des résultats ajustés

La société J, fiscalement résidente du pays A et filiale d'un groupe multinational, a fait l'objet d'une vérification des prix de transfert. Dans le cadre du processus de délimitation précise de la transaction, il a été établi que la société J exerçait des activités d'achat (auprès d'une entreprise liée) et de distribution de biens de consommation. La documentation sur les prix de transfert du contribuable comportait une analyse de comparabilité. Les résultats de la recherche de comparabilité ont identifié un certain nombre de distributeurs indépendants d'autres biens de consommation. L'analyse des prix de transfert du contribuable a proposé des ajustements de comparables potentiels afin de tenir compte du fait que, contrairement à la

[60] Paragraphe 1.40 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou Section B.2.3.5 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

[61] Paragraphe 3.50 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) ou Section B.2.3.5.22 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

partie testée, les distributeurs indépendants n'avaient pas engagé de coûts liés à la production de la documentation sur les prix de transfert. Le contribuable a affirmé que ces coûts avaient une incidence sensible sur la situation examinée, c'est-à-dire le ratio résultat d'exploitation (RE)/ventes, attendu qu'ils étaient pris en compte dans les coûts d'exploitation de la partie testée mais pas dans ceux des comparables.

S'il est manifeste que les distributeurs indépendants n'ont pas engagé de coûts liés à la production de la documentation sur les prix de transfert, ils ont probablement supporté d'autres coûts liés aux négociations avec leurs fournisseurs, qui peuvent être supérieurs à ceux engagés par le contribuable avec un fournisseur lié, ainsi que d'autres coûts de mise en conformité. Ces coûts n'étaient cependant pas présentés séparément dans les comptes financiers des comparables. L'administration fiscale a donc conclu que, même si les coûts de la documentation sur les prix de transfert engagés par le contribuable étaient significatifs pendant au moins une des années vérifiées, l'ajustement proposé par le contribuable était, en fin de compte, plus susceptible de diminuer la fiabilité de la comparaison que de l'augmenter, par rapport à l'utilisation de résultats RE/ventes non ajustés.

Il n'existe pas de méthode universellement admise pour pratiquer des ajustements de comparabilité ni de consensus entre les administrations fiscales à propos de la fiabilité des différents ajustements de comparabilité. Les ajustements de comparabilité les plus courants sont cependant les suivants :

- ajustements du fonds de roulement (voir section 5.2) ;
- ajustements au titre de différences comptables (voir section 5.3) ; et
- ajustements au titre du risque pays (voir section 5.5.3).

D'autres types d'ajustements de comparabilité sont abordés à la section 5.4.

Encadré 11. Pratiques des pays

De nombreux pays adoptent une approche très prudente de l'application des ajustements de comparabilité. Plusieurs pays ont fait état du « paradoxe de l'ajustement de comparabilité », selon lequel des ajustements minimes ne modifient pas sensiblement l'intervalle de résultats de pleine concurrence et des ajustements importants peuvent en réalité masquer des différences fondamentales de comparabilité avec la transaction contrôlée.

Certains pays se sont également demandé si un ajustement de comparabilité proposé améliore effectivement la fiabilité de la comparaison ou bien si les ajustements augmentent la subjectivité d'une analyse. En outre, un certain nombre de pays se sont montrés réticents à pratiquer des ajustements de comparabilité car ils estiment ne pas avoir l'expérience ni les connaissances pour les appliquer et comprendre parfaitement leurs implications.

L'Afrique du Sud et l'Australie, par exemple, mettent davantage l'accent sur l'analyse qualitative que sur l'application d'ajustements de comparabilité mécaniques.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

5.2 Ajustements du fonds de roulement

Les ajustements de comparabilité les plus courants sont les ajustements du fonds de roulement. Les ajustements du fonds de roulement sont généralement pratiqués lorsque la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) est appliquée, même s'ils peuvent être également pertinents avec les méthodes du coût majoré ou du prix de revente. Ils tiennent compte du fait qu'il existe un coût d'opportunité et un coût financier notionnel liés à la détention

du fonds de roulement, représentés par le montant net de trois postes du bilan (comptes clients, comptes fournisseurs et stocks), dont il ne serait pas tenu compte par ailleurs dans une évaluation de la rentabilité[62] à partir du compte de résultat. L'ajustement du fonds de roulement adapte l'indicateur de bénéfice en conséquence.

Encadré 12. Ratio de fonds de roulement

- Fonds de roulement = actif à court terme -/- passif à court terme
- ou
- Fonds de roulement = [comptes clients + stock] -/- comptes fournisseurs

Le ratio indique si une entreprise dispose d'un actif à court terme suffisant pour couvrir son passif à court terme. Il fournit un aperçu de l'efficacité opérationnelle sous-jacente d'une entreprise, une augmentation du fonds de roulement pouvant être révélatrice de la lenteur de recouvrement des sommes dues par les clients.

Lorsqu'une entreprise dispose d'un fonds de roulement net plus élevé, on s'attend à ce qu'elle enregistre un résultat avant intérêts et impôts (EBIT) supérieur à celui d'une entité similaire par ailleurs mais dont le fonds de roulement net est inférieur. Selon le principe de pleine concurrence, l'octroi, par exemple, de conditions de paiement plus favorables (et, par conséquent, de sommes à recevoir plus élevées au bilan) devrait se traduire par des prix plus élevés afin de tenir compte du coût de détention du fonds de roulement supplémentaire requis ou de la perte de revenus d'intérêts résultant de la détention de ce fonds de roulement. De la même façon, une société qui conserve un stock plus élevé peut en principe enregistrer un résultat avant intérêts et impôts supérieur à celui d'une société dont le stock est moins élevé.

En procédant à des ajustements du fonds de roulement, il est possible de corriger le bénéfice d'exploitation qui mesure le bénéfice avant les charges ou revenus d'intérêts explicites pour tenir compte des intérêts implicites inclus dans les ventes et du coût des biens vendus en vue d'augmenter la comparabilité des transactions[63].

Les ajustements du fonds de roulement peuvent poser les difficultés pratiques suivantes :

- Quel taux d'intérêt appliquer à chacun des postes du fonds de roulement ?
- Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* font référence à un taux débiteur commercial ou à un taux emprunteur (selon la perspective adoptée par la partie testée) comme taux d'intérêt applicable. Le point médian entre le taux créditeur et le taux

[62] Des mesures de la rentabilité qui excluent les revenus et les charges d'intérêts explicites (tels que le résultat avant intérêts et impôts) sont souvent utilisées. Cependant, quelle que soit la mesure du bénéfice appliquée, le coût d'opportunité et le coût financier notionnel liés notamment à l'octroi de délais de paiement plus longs aux débiteurs, au maintien d'un stock supplémentaire ou au paiement anticipé de créanciers, qui peuvent tous se traduire par une perte de revenus d'intérêts potentiels, ne sont pas mesurables à partir du compte de résultat.

[63] Baluchová, D., novembre-décembre 2013, Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires–Use of Working Capital Adjustments.

débiteur peut être une estimation plausible des conséquences de la détention de différents niveaux de stock sur le bénéfice d'exploitation[64].

- Détermination de la période précise de comparaison des postes du bilan (comptes clients, comptes fournisseurs et stock) entre la partie testée et les comparables. Par exemple, il est possible de comparer les niveaux des différents postes le dernier jour de l'année (civile). Ce choix de date ne correspond pas toujours à un niveau représentatif du fonds de roulement de l'année notamment en cas de fluctuations saisonnières. En pareils cas, des moyennes peuvent être utilisées si elles sont plus représentatives du niveau du fonds de roulement sur l'année.

Le caractère mécanique et la précision apparente des ajustements du fonds de roulement peuvent conférer à un ajustement une apparence scientifique, qui peut masquer des questions sous-jacentes plus importantes relatives à la fiabilité du comparable potentiel ou au bien-fondé de l'ajustement de principe. Les ajustements du fonds de roulement peuvent entraîner des coûts supplémentaires et une complexité disproportionnée par rapport au gain de fiabilité ou de précision des données. L'annexe 9 contient un exemple d'ajustement du fonds de roulement.

Encadré 13. Pratiques des pays

Lorsque des ajustements de comparabilité sont pratiqués par des pays et des contribuables, il s'agit le plus souvent d'ajustements du fonds de roulement. Il ressort de l'expérience des pays que les ajustements de comparabilité les plus courants sont les ajustements du fonds de roulement. Les États-Unis, par exemple, pratiquent couramment ce type d'ajustements.

En revanche, l'Afrique du Sud et la Nouvelle-Zélande n'en opèrent pas souvent. Selon ces pays, lorsque des comparables fiables ont été sélectionnés, les ajustements n'ont qu'une incidence minime sur les résultats. Si le calcul aboutit à une différence significative, il est à craindre que l'écart soit dû à des problèmes plus importants qu'une simple différence de niveau du fonds de roulement.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

5.2.1 Le fonds de roulement comme substitut à l'ajustement fonctionnel

Des ajustements du même type que ceux du fonds de roulement sont parfois proposés pour corriger les différences de fonctions, d'actifs et de risques, en particulier en lien avec les stocks ou les stratégies commerciales, notamment celles qui concernent la fourniture de prestations financières à des clients. Par exemple, un ajustement de ce type peut être suggéré lorsque des fabricants ou des distributeurs indépendants qui détiennent des stocks sont proposés comme comparables potentiels avec des fabricants ou des distributeurs qui n'en détiennent pas. Dans ce cas, un ajustement du fonds de roulement peut être pratiqué pour ajuster à la fois la partie testée et les comparables sur un fonds de roulement « nul » (comptes fournisseurs, comptes clients et stock, ou dans certains cas, uniquement le stock). Il convient toutefois d'examiner soigneusement la fiabilité de ce type d'ajustement : les problèmes pratiques relevés à la section ci-dessus sont tout aussi pertinents, voire davantage, dans ce cas.

[64] Schnorberger, S. et Schneider, M., janvier 2011, Interest Rates of Working Capital Adjustments In Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect ; Annexe au Chapitre III des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

5.3 Ajustements au titre de différences comptables

Malgré l'utilisation par les pays de normes comptables internationales, telles que les normes IFRS, il existe encore des différences comptables entre les pays et les différents secteurs ou même entre diverses entités du même secteur. Il est donc important d'examiner si ces différences peuvent avoir un impact important sur la fiabilité des comparables[65].

Dans la pratique, des normes et approches comptables différentes peuvent être adoptées par les entités, ce qui peut avoir une incidence sur les informations financières déclarées. De manière générale, il existe trois types de différences :

- **Différences temporelles :** par exemple, radiations de stocks[66], méthodes différentes de dépréciation ou d'amortissement, amortissement des survaleurs.
- **Différences permanentes :** différences de comptabilisation des revenus et des charges.
- **Différences de classification :** manière de mesurer et de présenter les coûts (tels que l'amortissement), les intérêts, les taxes, les risques de change, les éléments non récurrents et extraordinaires, les charges liées aux options sur actions, les différences de traitement comptable de postes comme les remises, la capitalisation de certaines dépenses, la comptabilisation des biens vendus dans le coût. Classification de certains éléments dans les éléments opérationnels/non opérationnels lorsque l'indicateur de bénéfice testé est appliqué au niveau du bénéfice d'exploitation.

En raison de la quantité limitée d'informations précises, il est parfois difficile de procéder à des ajustements fiables pour tenir compte des différences de traitement comptable. Il existe toutefois certaines solutions pratiques. Il est possible de compenser les différences temporelles des normes comptables en utilisant des données sur plusieurs années. L'application de la méthode MTMN sur la marge nette permet d'éliminer ou d'atténuer certaines différences permanentes ou liées à la classification.

L'annexe 10 contient un exemple d'ajustement pour tenir compte des différences comptables.

5.4 Autres ajustements

Une liste des autres ajustements pratiqués couramment est proposée ci-après. Il convient de préciser qu'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive des ajustements de comparabilité.

5.4.1 Ajustements au titre des caractéristiques physiques

Lorsqu'il est établi que la méthode du prix comparable sur le marché libre est la plus appropriée, il est courant que des ajustements soient nécessaires pour tenir compte de différences significatives entre les caractéristiques physiques des biens qui ont été vendus ou transférés et les caractéristiques physiques des biens échangés sur le marché libre. C'est souvent le cas des produits de base. Par exemple, la livraison d'un produit minéral peut avoir des

---

[65] Gonnet, S., Starkov, V. et Maitra, M., 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries.

[66] Par exemple, principe « dernier entré, premier sorti » (DEPS) par rapport au « premier entré, premier sorti » (PEPS).

caractéristiques différentes de celles qui sont utilisées habituellement dans le secteur pour le prix de référence ou le prix coté de ce produit.

Des ajustements de ce type sont plus fiables lorsqu'ils sont conformes aux pratiques (de pleine concurrence) du secteur ; il est, par exemple, de pratique courante dans le secteur qu'un minerai de fer dont la teneur en fer est analogue à celle du fer sans y être identique, pour lequel il existe un prix de référence courant dans le secteur, puisse être ajusté en conséquence pour tenir compte de la différence de teneur en fer. En outre, plus l'ajustement du prix est important, plus il faut faire preuve de prudence, en particulier lorsqu'il manque des informations fiables pour guider l'ajustement.

En cas de différences de produits, certains ajustements pourront être pratiqués avec plus de fiabilité que d'autres. Certains ajustements peuvent être opérés en toute confiance ; d'autres se rapprocheront de la limite à laquelle il n'est pas certain de pouvoir opérer un ajustement avec fiabilité (par exemple, lorsque l'orientation d'un ajustement est définie alors que son ampleur est incertaine) ; pour d'autres encore, la fiabilité de l'ajustement est plutôt douteuse et présente un risque de type « boîte noire », susceptible d'être remise en cause (notamment en l'absence d'informations supplémentaires sur l'orientation ou l'ampleur de l'ajustement).

Ces ajustements peuvent évoluer dans le temps, ce qui ne fait qu'accroître leur complexité. Par exemple, les pénalités sur les prix encourues en cas d'impuretés d'un concentré de cuivre peuvent être minorées ou supprimées si les marchés des concentrés sont tendus et si les fonderies éprouvent des difficultés à trouver des sources d'approvisionnement suffisantes pour fonctionner efficacement.

D'où l'importance, pour les administrations fiscales, de disposer d'informations actualisées sur les pratiques sectorielles. Elles peuvent le faire soit en renforçant leur expertise interne et leurs réseaux informels avec les autres administrations fiscales, soit en recourant à une expertise externe moyennant paiement.

5.4.2 Conditions contractuelles et de paiement

Il peut être nécessaire d'envisager des ajustements lorsqu'il existe des différences significatives entre les conditions contractuelles de la transaction contrôlée examinée et la (les) transaction(s) potentiellement comparable(s) sur le marché libre. Par exemple, si le prix d'achat et de vente d'un produit de base précise que les conditions de livraison s'entendent CAF (coût, assurance, fret) et s'il est établi qu'un prix de pleine concurrence de la transaction peut être déterminé à partir de la valeur de cotation du produit de base, alors que le prix coté est un prix FAB (franco à bord) au port, il sera probablement nécessaire de procéder à un ajustement pour tenir compte des conditions de livraison différentes. La différence entre la livraison CAF et la livraison FAB se situe au point de transfert de la propriété et de la responsabilité des biens entre le vendeur et l'acheteur. Dans une transaction FAB au port, ce transfert intervient lorsque la livraison arrive au port d'origine. Dans le cadre d'un contrat CAF, le vendeur conserve la propriété, paie les coûts et assume la responsabilité des biens jusqu'à ce qu'ils atteignent le port de destination choisi par l'acheteur. Cet ajustement peut prendre la forme d'un ajustement du prix de valorisation (voir encadré 14).

Les ajustements du fonds de roulement permettent de tenir compte des différences de conditions de paiement (paragraphe 5.2).

5.4.3 Approches du prix de valorisation – ajustements pour tenir compte des différences de point d'évaluation des produits de base

Il est possible d'utiliser une approche du prix de valorisation pour ajuster le prix d'un produit de base lorsqu'un prix de pleine concurrence connu existe pour ce produit de base à un point de la chaîne de création de valeur, qui est différent du point d'évaluation retenu pour l'analyse des prix de transfert. En règle générale, cette approche est utilisée lorsqu'il existe un prix de pleine concurrence ou de marché connu, en aval du point d'évaluation concerné : l'ajustement « valorise » les coûts entre les deux pour déterminer le prix du produit en amont. La méthode de valorisation identifie donc tous les coûts pertinents engagés entre le point d'évaluation concerné et le point du prix de marché et procède à un ajustement tenant compte de ces coûts (y compris la provision éventuelle pour dépenses d'investissement).

Les types d'ajustements de valorisation conceptuels les plus simples tiennent compte du fait que le prix de marché connu est calculé à partir du même produit physique dans un lieu différent. Par conséquent, l'ajustement tient compte du coût de transport entre les deux (voir encadré 14). Cette analyse doit examiner avec soin les conditions de transport, en particulier la répartition entre les parties des coûts d'expédition (et déterminer si ce sont des conditions fréquemment appliquées entre des parties non liées).

Des ajustements de valorisation plus complexes seraient nécessaires pour tenir compte des différences de caractéristiques physiques d'un produit de base, notamment du fait qu'un produit est plus ou moins transformé par rapport au produit dont le prix de marché est connu. Dans ce cas, il convient de tenir compte des pratiques habituelles du secteur pour pratiquer un ajustement de valorisation fiable[67]. En général, ces ajustements de valorisation plus complexes tiennent compte du ratio de conversion ou du rendement entre le point du prix de marché connu et le point de valorisation concerné ainsi que des frais de traitement, de raffinage et de transport (soit les coûts de pleine concurrence, soit une approximation des coûts de pleine concurrence, y compris une provision éventuelle pour dépenses en capital). Il peut également être nécessaire, dans certains cas, de procéder à un ajustement pour tenir compte de l'écart temporel entre le point du prix de marché connu et le point de valorisation.

Des ratios de conversion et des frais de traitement et de raffinage pertinents pour certains produits intermédiaires peuvent être relativement uniformes et standardisés. Pour plus d'information, voir le rapport complémentaire joint à cette boîte à outils, intitulé « Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire ».

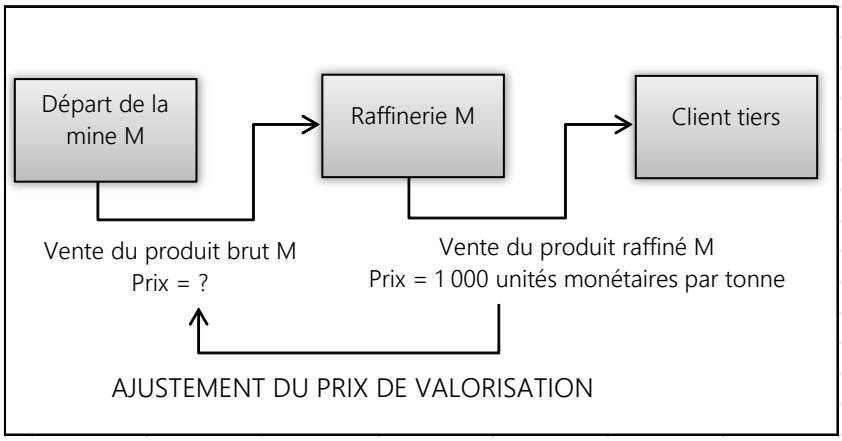
---

[67] Voir également le rapport complémentaire joint à la présente boîte à outils : Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire.

Encadré 14. Exemple général d'approche du prix de valorisation

Supposons que le prix de marché du produit de base raffiné M à la raffinerie s'élève à 100 unités monétaires par tonne. La transaction contrôlée concerne la vente du produit de base brut M au départ de la mine entre deux entreprises liées. Les transactions de pleine concurrence du produit de base brut M sont rares et il n'existe pas d'informations publiées sur le prix de ce produit. Si la production d'une tonne du produit de base raffiné M nécessite deux tonnes du produit de base brut M (c'est-à-dire un rendement de 50 pour cent) et si le prix de pleine concurrence pour la transformation et le transport (entre la mine et la raffinerie) s'élève à 15 unités monétaires par tonne, le prix du produit de base brut M peut être calculé comme suit :

(100 × 50 %) - 15 = 35 unités monétaires par tonne.



Encadré 15. Application de l'approche du prix de valorisation aux coûts de transport

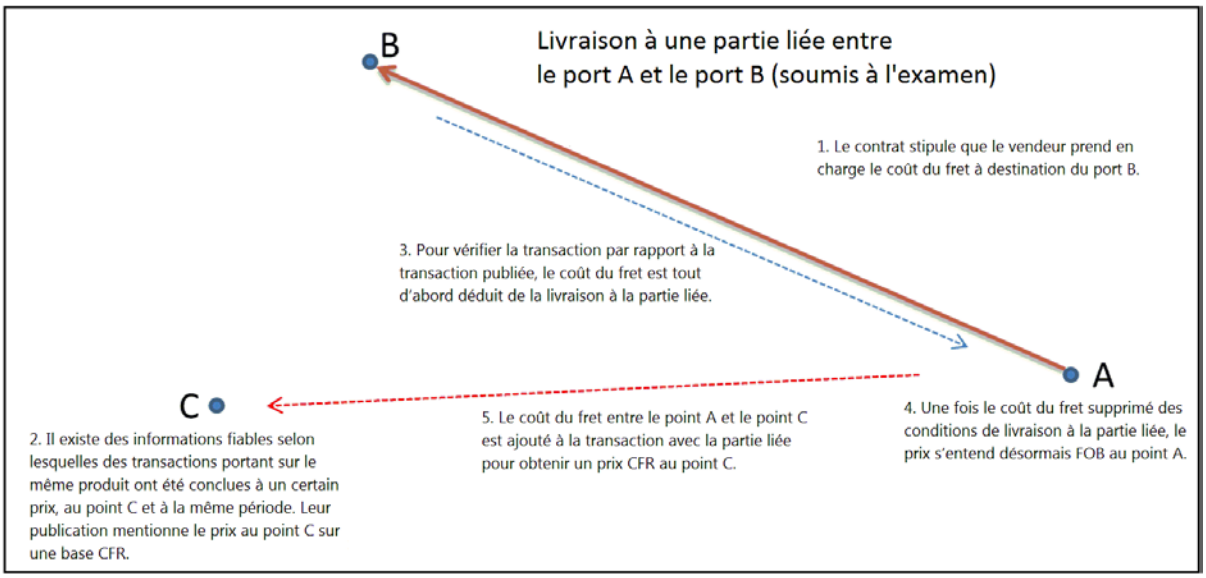
Cet exemple simplifié illustre l'application de l'approche du prix de valorisation.

L'administration fiscale doit procéder fréquemment à des ajustements pour tenir compte des différences de conditions de livraison entre les transactions examinées et d'autres transactions intervenant au même moment, surtout lorsqu'elles portent sur des minéraux et des produits de base.
Il est souvent nécessaire, en particulier, de pratiquer un ajustement pour les frais de transport afin de déterminer le prix qui serait appliqué à un produit dans un autre lieu géographique[68]. Pour déterminer le montant de cet ajustement, les parties contractantes et les administrations fiscales utilisent souvent les « prix de valorisation ». En pareil cas, ce sont les estimations publiées des coûts de fret entre différents ports dans le monde entier. Ces coûts peuvent varier en fonction de facteurs tels que le produit expédié, la date de transport et la taille du navire utilisé.

[68] En outre, les coûts de transport peuvent eux-mêmes faire l'objet d'une analyse des prix de transfert si des parties liées assurent la prestation de livraison.

Le graphique 1 fournit un exemple simple de prix de valorisation. L'administration fiscale examine généralement la transaction de la partie liée et applique le prix de valorisation afin de pouvoir comparer le prix avec les données des transactions sur le marché libre portant sur un produit sensiblement identique, à peu près à la même période. À cette étape du processus de l'analyse de comparabilité, ce calcul est effectué uniquement à des fins d'analyse (il n'a pas pour but d'ajuster les impôts payés).

Graphique 1. Exemple de calcul du « prix de valorisation »



FOB = Franco à bord, signifie que le vendeur livre les marchandises à bord du navire désigné par le client dans le port d'acheminement convenu ou fournit des marchandises qui y ont été déjà livrées. Le transfert du risque de perte ou de dommage des biens a lieu lorsque les marchandises sont à bord du navire et l'acheteur prend en charge tous les coûts à partir de ce moment-là.

CFR = Coût et fret, signifie que le vendeur livre les marchandises dès qu'elles sont placées à bord du navire ou fournit des marchandises qui y ont été déjà livrées. Le transfert du risque de perte ou de dommage des biens a lieu lorsque les marchandises sont à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises vers le port de destination[69].

Pour utiliser l'approche du prix de valorisation, il faut disposer d'informations fiables sur le transport, qui concernent non seulement une période comparable à celle de la livraison de la partie liée mais aussi le même type de cargaison (cargaison en vrac, par exemple) et de dimension de navire. Dans de nombreux cas, les tarifs de fret réels appliqués par les parties peuvent être également utilisés si elles ont demandé à une tierce partie non liée d'effectuer la livraison en leur nom.

[69] Ces conditions sont définies par la Chambre de commerce internationale. Voir : iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/

5.5 Gérer l'absence de comparables (locaux)

5.5.1 Généralités

Comme indiqué ci-dessus, des transactions sur des marchés libres différents de celui de la partie testée représentent parfois des comparables fiables[70] ou peuvent être reconnues ou utilisées comme les meilleurs comparables disponibles à défaut de comparables sur les marchés locaux. Le recours à des données d'autres marchés n'est pas réservé aux pays en développement. C'est également le cas de nombreux pays développés et même de nombreuses économies de l'OCDE. Dans le cadre de la recherche des comparables disponibles les plus fiables, les différences potentielles de marchés géographiques doivent être mises en balance avec les caractéristiques économiquement pertinentes.

Il n'existe actuellement aucune orientation spécifique sur les modalités d'évaluation des différences de conditions économiques du marché ou sur les modalités d'application des ajustements potentiels. Malgré l'utilisation et l'acceptation généralisées des données d'autres marchés, il manque, aux niveaux national, régional et international, des indications pratiques détaillées relatives à leur sélection et aux ajustements potentiels. Les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et le *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* ne comprennent qu'une disposition générale selon laquelle la comparabilité, et en particulier les conditions économiques du marché, doivent être évaluées et ajustées le cas échéant.

En l'absence de comparables locaux, les critères de sélection privilégient souvent la proximité géographique pour la sélection de comparables étrangers. Le raisonnement économique sous-jacent est que certaines régions géographiques (comme l'Union européenne) présentent des similitudes économiques importantes et des flux de capitaux et d'échanges intrarégionaux significatifs. Ces similitudes de principe sont renforcées dans la mesure où il s'agit d'économies qui sont ouvertes et intégrées, qui partagent des réglementations et des autorités de tutelle identiques ou similaires et qui ont le même niveau de développement[71]. En Europe, par exemple, le recours aux comparables régionaux (paneuropéens) est généralisé et il a été approuvé dans le code de conduite du Conseil de l'Union européenne relatif à la documentation des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'Union européenne[72]. La sélection fondée sur des régions géographiques plus petites ou « sous-régions » est encouragée dans le cas des pays nordiques et ibériques et du Benelux. Une approche similaire est adoptée par la

---

[70] Il faut établir une distinction entre l'utilisation des « données d'autres marchés » (c'est-à-dire les données de sociétés situées dans un pays différent de celui de la partie testée, dont il n'a pas été démontré qu'elles respectaient la norme de comparabilité exigée en matière de circonstances économiques) et les « comparables étrangers » (c'est-à-dire les données de sociétés situées dans un pays différent de la partie testée dont il a été démontré qu'elles répondaient à la norme de comparabilité requise).

[71] Les divergences dans les systèmes de sécurité sociale et de soins de santé, par exemple, peuvent faire une grande différence lorsque des transactions sont comparées avec des données étrangères dans certains secteurs.

[72] Paragraphe 25 : « Les États membres devraient évaluer les éléments de comparaison (« comparables ») nationaux ou d'autres pays sur la base des éléments factuels et de la situation spécifiques à chaque cas. À titre d'exemple, les éléments de comparaison trouvés dans des bases de données paneuropéennes ne devraient pas être automatiquement rejetés. L'utilisation d'éléments de comparaison d'autres pays ne devrait pas, en soi, exposer le contribuable à des sanctions pour non-respect des exigences en matière de documentation ».
Source : http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT.

Chine, pays dont l'administration fiscale accepte des échantillons de comparables panasiatiques, en l'absence d'entités chinoises cotées en bourse servant de comparables, et préfère les groupes de sociétés panasiatiques cotées en bourse aux groupes de sociétés privées chinoises. L'Australie et la Nouvelle-Zélande acceptent leurs comparables mutuels.

Cependant, dans certains cas, il peut être plus pertinent d'utiliser des critères de sélection qui mettent l'accent sur la similitude des conditions économiques entre le marchés local et les marchés étrangers (en général, ou dans le secteur concerné par l'analyse) plutôt que sur la proximité en elle-même. Certains pays décrivent également une pratique consistant à sélectionner des marchés étrangers acceptables par référence à des notations de crédit et/ou à des structures économiques nationales similaires (y compris les systèmes juridiques et réglementaires, les principaux secteurs économiques, etc.).

À l'exception des situations qui impliquent une comparaison du prix des produits avec un marché réellement mondial (ou régional), comme pour certains produits de base, la validité du recours à des données de marchés étrangers n'a pas fait l'objet d'une analyse approfondie. Meenan *et al.* (2004) ont examiné la variation des intervalles de pleine concurrence à travers l'Union européenne. Leur analyse confirme l'hypothèse d'une répartition homogène des rentabilités à travers la région, confirmant la pertinence du recours à des données paneuropéennes. Une actualisation de cette étude, réalisée pour la Commission européenne par Peeters et al. (2016), avec des données portant sur la période 2010-2014, conclut elle aussi que les recherches conduites à l'échelle paneuropéennes offrent une représentation fiable des niveaux de rentabilité pouvant être attendus localement. Une analyse similaire, utilisant cette fois sur des données d'entreprise pour la période 2006-2014, qui inclut des années marquées par les forts niveaux de volatilité en raison de la crise financière, relève cependant une hétérogénéité notable dans les ratios de rentabilité, même à l'échelle européenne (voir l'annexe 11)[73].

En résumé, l'utilisation de données étrangères – bien qu'elle soit assez répandue dans la pratique en raison de l'absence de comparables locaux – n'a pas été suffisamment étudiée pour permettre de tirer des conclusions définitives quant à sa fiabilité. Les éléments disponibles ne sont pas concluants. Aussi, ce rapport ne formule pas de règle générale sur les circonstances dans lesquelles des données étrangères pourraient ou devraient être utilisées. Il convient toutefois d'insister sur le fait que cette question mérite une étude plus approfondie.

5.5.2 Ajustements des différences de marché géographique

Il existe diverses approches des ajustements visant à gommer les différences de contexte des pays. Actuellement, il n'y a pas de méthode largement reconnue. Une méthode simple d'ajustement des différences du marché résoudrait un grand nombre de difficultés auxquelles sont confrontés les spécialistes des prix de transfert dans les pays en développement. Dans de nombreuses transactions, la complexité d'appréhension des différences de marché semble cependant exclure toute solution simple.

---

[73] Il convient de noter que l'approche décrite en annexe 11 diffère de celle employée par Meenan *et al.* (2004), notamment de par l'utilisation d'un test commun.

Des études universitaires soulignent l'importance potentielle des effets propres à chaque pays[74]. Cependant, les solutions de substitution qui pourraient être utilisées pour rendre compte de ces différences ne sont pas facilement accessibles. Les spécialistes doivent néanmoins gérer l'incertitude qui en résulte, notamment évaluer les écarts potentiels résultant des effets propres à chaque pays par rapport aux autres écarts qui peuvent exister dans les meilleures données locales disponibles (le cas échéant) et procéder à des ajustements spécifiques au pays lorsqu'ils améliorent la fiabilité de la comparaison. Un certain nombre d'approches des ajustements tenant compte des différences entre pays sont abordées ci-après ; elles posent toutefois des problèmes méthodologiques.

5.5.3 Ajustements au titre du risque pays par l'introduction d'une prime (ou d'un escompte) dans l'indicateur de bénéfice

Le risque pays peut être défini comme le risque induit par la situation géographique d'une activité commerciale plutôt que par sa nature fondamentale. Ce risque peut être lié au contexte politique ou économique dans lequel l'entreprise exerce ses activités. Le risque pays n'est pas uniquement une notion de prix de transfert, mais une variable réelle dont les entreprises tiennent compte pour réaliser des investissements ou conclure des transactions avec des tiers.

La plupart des propositions d'ajustements pour tenir compte du risque pays visent à ajouter une prime/un escompte aux résultats des comparables. Ces ajustements fondés sur le risque sont conçus pour prendre en compte les différences de risques encourus en matière de concurrence, crédit, change, responsabilité du fait du produit, obsolescence technologique, etc. Néanmoins, lors d'un ajustement visant à rendre compte d'une intensification du risque, l'intervalle des résultats devra vraisemblablement être élargi, plutôt que simplement revu à la hausse. En effet, un risque accru, qui est synonyme de potentiel de rentabilité plus important, peut dans les faits générer des bénéfices réels supérieurs ou entraîner des pertes plus importantes.

Dans la pratique, il existe plusieurs méthodes d'ajustement des risques pays. Elles vont des plus simples aux plus complexes et présentent chacune des avantages et des inconvénients. L'une des approches consiste à utiliser l'ajustement du fonds de roulement en tant que variable substitutive du risque pays. Büttner (2012) propose d'appliquer l'écart de rendement des obligations d'État à long terme aux actifs d'exploitation comme base d'ajustement du bénéfice opérationnel. Meenan *et al*. (2014) suggèrent des ajustements du bénéfice opérationnel fondés sur les différences de coût moyen pondéré du capital (CMPC) entre la partie testée et les comparables.

Il y a toutefois lieu de noter qu'il existe peu d'éléments concrets démontrant la fiabilité des approches proposées. Il convient d'examiner attentivement si ces approches peuvent rendre compte des différences de risque et, par conséquent, de la rentabilité attendue (le cas échéant) des entreprises commerciales dans divers pays.

---

[74] Voir par exemple : S. Makino, T. Isobe et C. M. Chan, 2004. « *Does Country Matter?* » Strategic Management Journal 25 (10) : 1027 – 1043 ; et G. Hawawini, V. Subramanian et P. Verdin, 2004. « *The Home Country in the Age of Globalization: How Much Does It Matter for Firm Performance?* », Journal of World Business 39 (2): 121–135.

L'annexe 12 fournit des exemples d'ajustements du risque pays.

5.5.4 Ajustement du fonds de roulement comme variable de substitution de l'ajustement du risque pays

Il est parfois avancé que les différences affectant le fonds de roulement reflètent les différences de facteurs économiquement pertinents tels que le risque pays[75], qui auraient une incidence sur le prix des transactions entre parties indépendantes. Les ajustements du fonds de roulement opérés sur les comparables locaux (et régionaux) impliquent l'évaluation des écarts entre les comptes clients et la rémunération de cet écart par un taux d'intérêt approprié tenant compte du risque de crédit. Dans des circonstances où les parties testées déploient leurs activités dans une région où non seulement les circonstances économiques mais aussi le risque de crédit et les taux d'intérêt sous-jacents sont sensiblement différents de ceux qui prévalent dans la région des comparables potentiels, il y a lieu d'envisager également des ajustements pour neutraliser ces différences.

L'ajustement du fonds de roulement s'effectue en deux temps. La première étape consiste à ajuster les comptes clients des comparables du pays A pour les remettre à zéro et à appliquer le taux d'intérêt du pays A à l'écart, ce qui se traduit par une diminution des revenus des comparables et, par conséquent, par une baisse de la marge bénéficiaire. La seconde étape consiste à ajuster les comptes clients des comparables du pays A pour les faire passer de zéro au niveau de la partie testée du pays B et à leur appliquer le taux d'intérêt du pays B, ce qui ajuste les revenus des comparables et, par conséquent, les marges bénéficiaires correspondantes. L'annexe 13 fournit des formules de calcul de cet ajustement.

Encadré 16. Pratiques des pays

Les pays en développement recourent, souvent par nécessité, à des comparables étrangers. Les ajustements du risque pays peuvent donc revêtir une importance particulière pour les pays en développement.

Procéder à des ajustements du risque pays ***est affaire de jugement***. Certains pays, comme l'Australie, préfèrent renoncer à pratiquer ces ajustements. La Colombie considère qu'elle n'a pas suffisamment de connaissances pour déterminer quand et comment appliquer un ajustement du risque pays (et à quels types de transactions).

L'Afrique du Sud ne disposant pas de comparables locaux, elle utilise toujours des comparables étrangers. Elle sélectionne en premier lieu des pays au profil de risque identique. À défaut, elle choisit des pays présentant un profil de risque différent et doit alors procéder à des ajustements du risque pays.

Le Mexique fait remarquer qu'en raison des contraintes relatives au nombre d'entreprises locales cotées en bourse, il cherche souvent à utiliser des comparables externes provenant de marché similaires. Les marchés des États-Unis et du Canada sont étroitement liés à celui du Mexique par le biais d'accords de libre-échange. Le Mexique procède souvent des ajustements du marché géographique lorsqu'il utilise des

[75] Il peut s'agir de différences de taux d'intérêt des dettes à court terme, de conditions de crédit et de risques de crédit pour les entreprises qui empruntent. Voir Gonnet, S. *et al*, (2014) *Comparability Adjustments: In the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies.*

comparables des États-Unis ou du Canada. En revanche, la Colombie utilise également des comparables des États-Unis et du Canada mais ne pratique pas d'ajustements spécifiques du risque pays. Lorsque les circonstances s'y prêtent, le Mexique peut envisager de rechercher des comparables dans des économies similaires, par exemple en Inde et en Malaisie.

Le Canada utilise souvent des comparables des États-Unis mais compte tenu des différences du risque de marché, des ajustements sont parfois considérés comme nécessaires. Ces types d'ajustements sont toutefois difficilement quantifiables.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

6. Interprétation et utilisation des données recueillies, détermination de la rémunération de pleine concurrence.

(Étape 9 du processus type décrit au chapitre III des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert*, ou section B.2.5.7 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement*)

Une analyse de comparabilité et l'application de la méthode de prix de transfert la plus appropriée peuvent aboutir à un « intervalle » d'indicateurs financiers (prix ou marges bénéficiaires) à la fiabilité équivalente. Rappelant que les prix de transfert ne sont pas une science exacte, les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* indiquent :

> « *Très souvent, l'application de la méthode ou des méthodes les plus appropriées débouchera sur un intervalle de chiffres tous relativement aussi fiables. Dans ce cas, les différences entre les chiffres compris dans cet intervalle peuvent être dues au fait qu'en général l'application du principe de pleine concurrence ne permet d'obtenir qu'une approximation des conditions qui seraient établies entre des entreprises indépendantes. Il est également possible que les différents points de l'intervalle résultent de ce que des entreprises indépendantes effectuant des transactions comparables dans des circonstances comparables ne pratiqueraient pas exactement le même prix pour la transaction en question* »[76].

Une pratique courante consiste donc à calculer un intervalle de résultats et à déterminer si l'indicateur financier relatif à la transaction examinée est compris dans l'intervalle de pleine concurrence. Si c'est le cas, le prix de transfert sera généralement considéré comme un prix de pleine concurrence. Dans le cas contraire, le contribuable ou l'administration fiscale doit procéder à un ajustement du bénéfice imposable qui place l'indicateur concerné dans l'intervalle.

Les règles sur les prix de transfert de certains pays peuvent définir explicitement un intervalle de pleine concurrence et autoriser l'utilisation d'une technique statistique lorsqu'il n'est pas possible d'établir un intervalle de pleine concurrence. Ces règles sont décrites ci-après.

[76] Paragraphe 3.55 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

6.1 Intervalle de pleine concurrence

Un intervalle de pleine concurrence est un intervalle d'indicateurs financiers chiffrés pertinents (par exemple, le prix, la marge de revente, la marge sur coût, le ratio de bénéfice net ou un partage des bénéfices) obtenu en appliquant la méthode de prix de transfert la plus appropriée à un certain nombre de transactions sur le marché libre qui sont toutes comparables et également comparables à la transaction contrôlée. Lorsque les résultats de la (des) transaction(s) contrôlée(s) sont compris dans l'intervalle de pleine concurrence, le contribuable est considéré comme ayant respecté le principe de pleine concurrence et un ajustement n'est pas justifié.

Normalement, un intervalle de pleine concurrence doit être relativement étroit. Il est improbable qu'une recherche effectuée dans une base de données commerciale, sans mise au point supplémentaire ni sélection manuelle, puisse aboutir à un intervalle de pleine concurrence en raison des fréquentes différences qualitatives qui peuvent avoir une incidence sur les résultats.

Il est parfois difficile, pour un contribuable ou une administration fiscale, de déterminer si un intervalle est un « intervalle de pleine concurrence », ou s'il est en fait, un intervalle regroupant des transactions qui présentent différents degrés de comparabilité à la transaction testée. Les administrations fiscales peuvent aussi s'inquiéter des incertitudes générées lorsque l'intervalle de résultats d'un ensemble de comparables est étendu. Dans la mesure du possible, il conviendra de se demander si des distinctions objectives peuvent être établies entre les comparables potentiels afin d'éliminer les moins fiables d'entre eux, par exemple à l'aide de ratios financiers de diagnostic. Voir section 6.3.1 ci-après. Lorsqu'il n'est pas possible de déterminer de manière objective la fiabilité relative des données comprises dans un intervalle étendu, les pays pourraient envisager l'utilisation de méthodes statistiques, comme des indicateurs de la tendance centrale, afin de réduire cet intervalle (notamment si l'échantillon est assez important). Voir section 6.2 ci-après.

Les pays peuvent également considérer que, lorsqu'un intervalle de pleine concurrence est démesurément large, les comparables peuvent présenter des points faibles non identifiés. Pour remédier à cela, certains pays ont prévu une disposition qui limite, dans certains cas, l'étendue de l'intervalle de pleine concurrence. Ils peuvent ainsi stipuler que le point le plus élevé d'un intervalle ne doit pas dépasser un certain pourcentage (par exemple, 25 pour cent) du point le plus bas de l'intervalle. Lorsque cette limite est dépassée, une approche statistique pourrait être prescrite.

6.2 Approches statistiques

L'application de la méthode la plus appropriée peut aboutir à un certain nombre d'indicateurs financiers dont il est difficile de déterminer le degré de comparabilité entre eux ainsi qu'avec les transactions contrôlées. Cela peut survenir notamment en cas d'utilisation d'une base de données commerciale, qui ne fournira probablement pas suffisamment d'informations pour pouvoir comparer les transactions sous-jacentes avec un degré de fiabilité élevé. Dans ce cas, les règles sur les prix de transfert pourraient préciser qu'une technique statistique doit être utilisée. L'intervalle interquartile est sans doute la technique statistique la plus courante mais il en existe beaucoup d'autres. L'annexe 14 explique comment calculer l'intervalle interquartile.

Encadré 17. Producteur de sucre

Selon les faits exposés dans l'encadré 5, la société A (producteur de sucre) se définit plus précisément comme un sous-traitant, la MTMN étant la méthode de prix de transfert la plus appropriée, avec le bénéfice d'exploitation/les coûts complets comme indicateur de bénéfice. La recherche dans la base de données a abouti à 33 comparables potentiels. Les ratios d'indicateurs de bénéfice pertinents (marge d'exploitation/coûts complets) de chacun des comparables potentiels ont été extraits de la base de données et ont produit un intervalle compris entre 1.2 % et 14.7 %.

Comme indiqué, le processus de recherche a identifié un nombre relativement important de comparables potentiels et a abouti à un intervalle relativement large. Il a été également mentionné que la nature du processus de recherche ne permettait pas de délimiter avec précision le degré de comparabilité de chacun des comparables potentiels mais qu'il n'était pas possible de définir précisément cette incertitude ou de procéder à des ajustements pour en tenir compte. Il a donc été décidé de suivre une approche statistique qui prend en compte la tendance centrale afin de restreindre l'intervalle conformément à la législation nationale sur les prix de transfert du pays A.

L'approche statistique a défini un intervalle interquartile compris entre 6.1 % et 8.8 %. L'indicateur de bénéfice réel de la société A était négatif pour la période en question. Il a donc été décidé d'ajuster le bénéfice imposable de la société A à un niveau qui place son ratio bénéfice d'exploitation/coûts complets à un point approprié de cet intervalle. Dans le cas d'espèce, il a été décidé d'utiliser le point médian de l'intervalle.

6.3 Détermination d'un intervalle de pleine concurrence ou d'un point à partir d'un résultat potentiellement comparable

L'alternative aux ajustements de comparabilité pourrait consister à sélectionner un point différent de l'intervalle selon les fonctions exercées, les actifs employés et les risques encourus. Il est possible, par exemple, de déterminer la rémunération de pleine concurrence d'un distributeur dont les fonctions, actifs et risques sont relativement limités en se référant à un point inférieur de l'intervalle de résultats des distributeurs non contrôlés. De la même manière, un point plus élevé pourrait être appliqué afin de déterminer la rémunération de pleine concurrence d'un distributeur dont les fonctions, actifs et risques sont plus élevés.

Encadré 18. Pratiques des pays

La réglementation des États-Unis décrit à la fois le concept d'intervalle de pleine concurrence et le concept d'intervalle interquartile. L'un ou l'autre peut être employé en fonction de la qualité des comparables (c'est-à-dire leur similitude par rapport à la transaction contrôlée) et de la cohérence des comparables (c'est-à-dire leur degré de similitude mutuelle). Ainsi, lorsqu'il est possible de définir un intervalle en utilisant des comparables qui présentent à la fois une qualité et une cohérence élevées, un intervalle de pleine concurrence qui inclut tous les comparables peut être utilisé et un résultat qui se situe dans l'intervalle est considéré comme un résultat de pleine concurrence. En revanche, si la qualité et la cohérence des comparables sont moindres, ils peuvent être utilisés pour définir un intervalle interquartile qui ignore les 25 % supérieurs et inférieurs des comparables. Les résultats qui se situent en dehors de l'intervalle interquartile sont généralement pris à la médiane de l'intervalle. L'adoption par les États-Unis de ce concept d'intervalles tient compte du fait que des méthodes statistiques (telles que l'intervalle interquartile) peuvent être appropriées pour améliorer la fiabilité de l'analyse lorsque les comparables ne présentent pas une qualité ou une cohérence optimale et lorsque des ajustements de comparabilité, qui renforcent la fiabilité de la comparaison, ne permettent pas de neutraliser suffisamment des différences significatives.

La Norvège adopte également cette démarche en sélectionnant un point différent de l'intervalle comme

alternative aux ajustements de comparabilité.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

6.3.1 Ratios de diagnostic (financier)

Dans certains cas, des ratios de diagnostic peuvent être utilisés afin d'améliorer la fiabilité d'un ensemble de comparables potentiels. Ces ratios peuvent servir à établir une distinction entre les résultats de transactions présentant des degrés de comparabilité différents et à éliminer éventuellement ceux qui ont un degré de comparabilité inférieur au groupe de comparables potentiels[77]. Il est possible d'utiliser un ou plusieurs ratios de diagnostic comme une sorte de filtre supplémentaire afin de restreindre l'intervalle lorsqu'il subsiste des défauts de comparabilité dans le groupe de comparables potentiels, difficiles à éliminer par ailleurs, qui se traduisent pas un intervalle qui serait alors démesurément large. Une autre possibilité, mentionnée à la section 3.4, consisterait à utiliser des ratios de diagnostic, comme solution alternative ou complémentaire aux filtres reposant sur des classifications sectorielles classiques, pour déterminer quels sont les comparables disponibles les plus fiables. Par exemple, un ratio charges de commercialisation et de publicité/ventes pourrait être un indicateur de l'intensité de la fonction de commercialisation et de publicité déployée. Ce ratio pourrait être employé pour affiner l'intervalle de pleine concurrence à partir de comparables présentant des activités de commercialisation/publicité d'intensité similaire. D'autres modalités d'utilisation des ratios de diagnostic sont possibles pour contribuer à l'analyse et à l'interprétation des données d'un groupe de comparables potentiels.

Les autres types de ratios de diagnostic fréquemment utilisés sont les suivants : actifs incorporels/total des actifs, jours de stocks (moyenne), délai (moyen) de recouvrement des créances, délai (moyen) de règlement des fournisseurs, chiffre d'affaires par employé, actifs fixes/total des actifs, stock/ventes, actifs opérationnels/total des actifs, actifs fixes/total des ventes, actifs fixes/nombre d'employés, dépenses d'exploitation/ventes, coût des ventes/ventes et stocks/total des actifs.

Le choix du ratio utilisé dépend de divers facteurs liés à la nature de l'entreprise et, en particulier, aux principaux facteurs de création de valeur propres à celle-ci. Il dépend également de la disponibilité des données. Une analyse fonctionnelle adéquate et une bonne compréhension de l'entreprise sont utiles pour déterminer quels ratios de diagnostic utiliser et contribuent à éviter une sélection arbitraire ou une utilisation subjective de ces techniques[78]. Voir les annexes 15, 16 et 17 sur les ratios financiers et acronymes courants et sur les ratios mesurant les fonctions, actifs et risques.

6.4 Approches par composantes

Une approche par composantes divise les activités d'une entreprise en un certain nombre de composantes, puis détermine ou vérifie le résultat de pleine concurrence de chacune de

---

[77] Paragraphe 3.56 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

[78] Un exemple de la manière de calculer les ratios de diagnostic est proposé dans : Gommers, E. ; Reyneveld, J. ; et Lund, H. juillet/août 2007. *Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios*.

ces composantes. Le revenu de l'activité combinée est égal à la somme des revenus de toutes les composantes.

Encadré 19. Approches par composantes – Pratiques des pays

L'Australie applique l'approche par composantes dans certaines circonstances. Lorsque c'est le cas, elle l'associe généralement à d'autres méthodes/approches de prix de transfert.

Prenons l'exemple d'une entité, la société X, située dans le pays X, qui assemble des produits à partir de composants puis commercialise et vend les produits finis à des clients tiers. Les principaux faits sont les suivants :

- La société X achète le composant A à la société Y située dans le pays Y. Il s'agit du composant le plus complexe sur le plan technique, qui comprend des actifs incorporels qui sont correctement attribués à la société Y.
- La société X achète également divers autres composants à des fournisseurs liés et non liés.
- Dans le cadre de ses opérations de montage, la société X n'utilise pas d'actifs incorporels de valeur et n'assume pas de risque significatif.
- La société X vend les produits finis à des clients non liés. De ce fait, elle déploie une activité de vente qui exerce des fonctions, utilise des actifs et encourt des risques similaires à ceux qui sont assumés par des distributeurs tiers dans des circonstances similaires. Elle conserve la propriété juridique des produits finis jusqu'au point de vente.

L'analyse de comparabilité conclut qu'une méthode unilatérale est la plus appropriée, la société X étant la partie testée. Il est cependant impossible d'identifier des entreprises indépendantes comparables qui exercent des fonctions de montage et de vente identiques dans les mêmes conditions. Mais il existe des informations sur des entreprises de montage et sur des distributeurs indépendants de telle sorte qu'une approche par composantes peut être envisagée comme méthode d'approximation du revenu des fonctions de montage et des fonctions de vente. En l'espèce :

- Le revenu de la fonction de montage peut être déterminé en utilisant comme comparables des entreprises de montage indépendantes ou des fabricants à faible risque. Dans ce cas, la méthode du coût majoré ou du rendement de l'actif peut être appropriée.
- Il est possible de déterminer le revenu de la fonction de vente en utilisant comme comparables des distributeurs d'achat/revente. Dans ce cas, une méthode fondée sur la marge brute ou sur la marge nette (bénéfice d'exploitation/ventes ou bénéfice d'exploitation/dépenses d'exploitation) peut être appropriée.

Les résultats de ces deux analyses doivent être ensuite combinés pour calculer la rémunération de pleine concurrence de la société X. Avec ce type d'approche, il est indispensable que l'analyse soit correcte dans son ensemble. La somme des composantes ne constitue pas toujours une mesure fiable de l'ensemble, en particulier lorsqu'il existe des avantages synergiques significatifs entre les composantes. Il y a lieu de veiller tout particulièrement à éviter un double comptage de la rémunération des fonctions, actifs et risques qui peuvent être communs aux deux composantes.

Il convient de noter que lorsque l'approche par composantes combine les résultats de deux maillons de la chaîne de création de valeur, cela oblige souvent à poser l'hypothèse d'un prix de transfert interne entre le premier et le second maillon.

Source : Entretiens de l'OCDE avec les représentants des pays, mai 2016.

7. Résumé

La Partie II était consacrée au rôle joué par les données sur les comparables dans une analyse de prix de transfert et dans la définition, la vérification et la fixation du prix d'une transaction entre entreprises associées. Elle proposait également des mesures visant à améliorer l'accessibilité des données existantes et à renforcer l'efficacité des analyses de comparabilité.

PARTIE III : APPROCHES DE L'APPLICATION DE PRINCIPES INTERNATIONALEMENT RECONNUS EN L'ABSENCE DE COMPARABLES

1. Introduction

Il est peu probable que les problèmes abordés à la Partie II et les mesures suggérées apportent une solution complète au problème de fond auquel sont confrontés de nombreux pays en développement, à savoir l'insuffisance de données pour permettre une analyse de comparabilité fiable. Les pays en développement font régulièrement état de ce problème qui a été mis en lumière dans le *Rapport du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus*. Il ressort également du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* qu'il est souvent difficile en pratique, en particulier dans certains pays en développement, d'obtenir les informations utiles pour appliquer le principe du prix de pleine concurrence[79].

La Partie III est consacrée aux actions qui pourraient être menées pour faire face aux situations dans lesquelles les données utiles font défaut, à savoir :

- adopter des mesures visant à accroître la masse de données de sources primaires disponibles, en particulier d'informations publiées tirées des comptes financiers d'entreprises indépendantes ;
- étudier l'utilisation d'autres données pouvant être instructives sur la conformité d'une transaction au principe de pleine concurrence ;
- utiliser des régimes de protection ou à d'autres règles normatives ;
- utiliser la méthode transactionnelle du partage des bénéfices ;
- recourir à des mesures de lutte contre l'évasion fiscale.

Il convient de ne pas perdre de vue que, si la comparabilité constitue toujours l'élément essentiel et consubstantiel du principe de pleine concurrence et si toutes les données fiables et disponibles doivent être utilisées dans toute la mesure possible, il est fréquent d'être confronté à une absence des données qui permettraient d'établir une mesure bien définie du prix ou du résultat de pleine concurrence. Dans de nombreux cas, les données comparables contiennent des informations qui ne permettent d'obtenir qu'une mesure approximative du prix de pleine concurrence. C'est ce que permet de prendre en compte l'ajustement compensatoire dont il est question dans la Partie II. Dans d'autres cas, les données comparables disponibles peuvent n'apporter tout au plus qu'un éclairage ou quelques indications sur la situation de pleine concurrence.

---

[79] Paragraphe B.1.10.6 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

Cette réalité signifie que toutes les parties doivent être réalistes quant à l'utilisation des données comparables et éviter de considérer à tort que les analyses de comparabilité apportent toujours des réponses bien précises et définitives. Il faut souvent avoir conscience qu'une analyse de comparabilité n'offre qu'une réponse approximative et que dans bien des cas, une certaine flexibilité est nécessaire pour apporter une réponse de principe.

Certains pays, notamment ceux qui ont une plus grande expérience des prix de transfert, cherchent à atténuer le problème en négociant avec les contribuables afin de parvenir à un résultat de pleine concurrence raisonnable tandis que d'autres, en particulier de nombreux pays en développement, préfèrent éviter de procéder de cette manière. Par ailleurs, de nombreux pays en développement affirment ne pas avoir les capacités pour négocier ainsi[80]. Lorsque les administrations fiscales négocient avec les contribuables, les informations disponibles éclairent les négociations.

2. Approches visant à accroître la disponibilité des données comparables de sources primaires

La disponibilité des informations sur les sociétés tombant dans le domaine public dépend d'un certain nombre de facteurs interdépendants couvrant les déterminants macroéconomiques, les politiques publiques et les pratiques administratives. Le facteur déterminant initial le plus visible est le rapport entre la taille de l'économie d'un pays et le nombre d'entreprises dans ce pays. Les autres facteurs structurels peuvent être la domination des marchés par quelques grandes entreprises multinationales, un actionnariat public important dans certains secteurs et la présence importante d'acteurs économiques de plus petite taille, parfois informels, dans de nombreux pays en développement. Outre ces facteurs structurels, un certain nombre de décisions d'ordre réglementaire et administratif jouent également sur la disponibilité des informations.

Le cadre réglementaire en place dans un pays, définissant les obligations en matière d'établissement et de dépôt des comptes financiers, est à l'origine de toutes les informations accessibles aux fournisseurs de bases de données privées. En dépit des multiples initiatives prises pour améliorer les pratiques en matière de comptabilité et de vérification, notamment des efforts d'harmonisation déployés au sein de l'UE pour obliger, de manière générale, les sociétés à établir et déposer des comptes financiers accessibles au public, de nombreux pays ne disposent pas encore du cadre réglementaire approprié. Souvent, seules les sociétés appartenant à un sous-ensemble (sociétés cotées, sociétés financières) sont tenues d'établir et de publier leurs comptes[81]. Les registres centraux qui permettent d'accéder aux informations sur les entreprises sont parfois inexistants ou n'offrent que très peu de fonctionnalités, ce qui complique les efforts de collecte de données normalisées. Il arrive, par exemple, que les informations ne soient pas disponibles en version électronique ou ne puissent

---

[80] Dans ce domaine, l'assistance technique ou le déploiement d'experts dans le cadre de programmes tels que l'Initiative du PNUD et de l'OCDE baptisée Inspecteurs des impôts sans frontières permettrait d'apporter un soutien aux administrations fiscales.

[81] En outre, des seuils d'exclusion fondés sur la taille sont généralement appliqués afin d'abaisser les coûts de mise en conformité pour les petites et moyenne entreprises.

être partagées que sous une forme agrégée. La facilité et le coût d'accès aux dossiers ont une incidence sur les stratégies d'acquisition de données des fournisseurs de bases de données commerciales. Si un certain nombre de pays ne facturent pas l'accès aux informations, d'autres soumettent à un surcoût non négligeable l'obtention de données en masse. Enfin, même lorsque les obligations en matière d'information existent bel et bien et lorsque les coûts d'acquisition des données sont raisonnables, des lacunes au niveau de la conformité et de l'application effective peuvent compromettre l'accès aux données. La sous-représentation d'un certain nombre de grandes économies européennes [82] dans les bases de données publiques s'explique probablement en partie par le comportement des sociétés non cotées au regard de leurs obligations et par des différences entre les stratégies visant à faire respecter les obligations en matière de dépôt des comptes. Les pénalités en cas de non-communication des informations financières variant elles aussi, y compris au sein des États membres de l'UE.

Même s'il ne s'agit pas de la préoccupation principale, l'utilisation des informations des sociétés à des fins fiscales est une question pertinente au regard des initiatives actuelles et à venir en matière de réforme financière des entreprises. Le débat public sur la transparence, la gouvernance d'entreprise et la communication des informations financières des entreprises a pris de l'ampleur. Les opinions des nombreux acteurs et parties prenantes révèlent un large spectre d'objectifs et d'attentes. C'est pourquoi plusieurs initiatives prises par l'UE et les institutions financières internationales pour renforcer les pratiques en matière de comptabilité et de vérification, sont allées dans le sens de la réforme[83] ; des obstacles importants subsistent cependant. Il conviendrait donc de prendre en considération l'importance des documents accessibles au public pour le bon fonctionnement des régimes de prix de transfert dans le cadre de l'instauration d'obligations en matière d'information financière ou d'une réforme des obligations existantes [84]. La mise en application d'obligations normalisées concernant la communication d'informations financières par les entreprises peut également concourir au recueil et à l'échange de ces données à l'échelle internationale.

3. Approches axées sur la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction

Il peut être particulièrement utile de vérifier la conformité au principe de pleine concurrence d'une transaction lorsqu'il n'est pas possible de trouver des comparables suffisamment fiables. Cette section montre également à quel point il importe de délimiter précisément une transaction, y compris en l'absence de comparables.

---

[82] Voir également OCDE (2015), *Mesurer et suivre les données relatives au BEPS, Action 11 - Rapport final 2015*, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris.

[83] Voir, par exemple, les travaux du Centre pour la réforme de l'information financière (Centre for Financial Reporting Reform) du Groupe de la Banque mondiale (http://go.worldbank.org/TJIUDM0870) et les travaux de la Commission européenne sur l'harmonisation des exigences relatives à la communication d'informations au sein de l'UE et pour la promotion de normes équivalentes dans les pays tiers (http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/index_en.htm).

[84] Voir Devereux, M *et al* (2011) Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations.

3.1. Critère des bénéfices perçus

Le critère des bénéfices est une application générale du principe de pleine concurrence, mais il est surtout appliqué à des paiements entre des entreprises associées en échange de prestations de services ou du droit d'utiliser un actif incorporel.

S'agissant de prestations de services et de la question de savoir à quel moment un service a été rendu, on peut lire dans les *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* :

> *…on recherchera si l'activité présente […] un intérêt économique ou commercial renforçant ou maintenant sa position commerciale. On peut répondre à cette question en se demandant si, dans des circonstances comparables, une entreprise indépendante aurait été disposée à payer une autre entreprise indépendante pour exécuter cette activité ou si elle l'aurait exécutée elle-même en interne.*[85]

Cela signifie qu'une analyse de comparabilité appliquée à une prestation de service amènerait notamment à se demander si, dans des conditions de pleine concurrence, un paiement aurait été effectué.

Un critère similaire sera souvent appliqué à un paiement effectué en échange du droit d'utiliser un actif incorporel, prenant généralement la forme d'une redevance. L'application du principe de pleine concurrence à des transactions portant sur des actifs incorporels est complexe (et elle est abordée à nouveau ci-après), mais il s'agit avant tout de se demander si, selon le principe de pleine concurrence, celui qui a payé une somme en échange du droit d'utiliser des actifs incorporels accepterait (ou serait tenu), dans les faits, de payer une partie indépendante en échange (d'une partie ou de la totalité) de ce droit. Une analyse de ce type peut amener à se demander si le preneur de licence utilise effectivement ou a besoin d'utiliser l'actif incorporel dans son activité, s'il bénéficie de l'utilisation de l'actif incorporel et, dans l'affirmative, dans quelle mesure (c'est-à-dire dans quelle mesure l'actif incorporel est créateur de valeur pour le preneur de licence ?), et si le concédant serait en droit, en vertu du principe de plein concurrence, d'imposer une redevance en échange de l'utilisation de l'actif en question. Les réponses à ces questions sont importantes pour déterminer si et dans quelle mesure le paiement d'une redevance est conforme au principe de pleine concurrence.

4. Régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives[86]

Dans le cadre d'un système de prix de transfert, un régime de protection est une mesure de simplification 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 applicables dans un pays. L'une des vertus

---

[85] Paragraphe 7.6 des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) et paragraphe B.4.2.5 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

[86] Il convient de noter que si les régimes de protection, marges fixes et autres approches normatives sont abordés ici comme des méthodes susceptibles d'être utilisées pour faire face à l'absence de comparables, ils peuvent s'appliquer à d'autres fins, notamment en tant qu'instruments de simplification ou anti-abus.

d'un régime de protection bien encadré réside dans le fait qu'il réduit la nécessité de trouver des données comparables et de réaliser une étude comparative pour chaque cas. On trouve dans la section E du chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* des orientations générales sur les régimes de protection.

Aux fins de la présente boîte à outils, l'expression « régime de protection » fait référence à deux types de dispositions :

- Un mécanisme qui permet à une administration fiscale de prescrire une méthode de prix de transfert appropriée – et un niveau ou un intervalle d'indicateurs financiers correspondant – dont elle considère qu'elle respecte les exigences imposées par les règles en matière de prix de transfert. Un tel régime de protection n'est applicable qu'à une catégorie bien définie de transactions. (« Régime de protection applicable aux prix de transfert »)
- La prescription par une administration fiscale d'un processus qui, lorsqu'il est appliqué à une catégorie bien définie de transactions, produit un résultat dont on considère qu'il respecte les exigences imposées par les règles en matière de prix de transfert. (« Régime de protection applicable à un processus de prix de transfert »)

Les deux types de régimes de protection présentent des avantages potentiels pour l'administration fiscale et les contribuables. Les régimes de protection applicables aux prix de transfert sont les premiers traités dans les paragraphes qui suivent, mais il convient de noter que bon nombre des considérations les concernant sont également valables pour les régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert.

4.1 Régimes de protection applicables aux prix de transfert

Un régime de protection applicable aux prix de transfert est généralement prescrit par la législation fiscale ou les réglementations ou orientations applicables en matière fiscale.

Les régimes de protection qui sont ancrés dans la législation ont l'avantage d'offrir aux contribuables une plus grande certitude. Néanmoins, parce qu'ils ne peuvent pas être ajustés facilement, il convient d'étudier très attentivement les conditions d'application des régimes de protection de ce type.

En revanche, les réglementations et orientations administratives publiées par une administration fiscale offrent généralement une plus grande flexibilité. Parce que les choix des pouvoirs publics évoluent, les administrations peuvent souhaiter tenir compte de ces options dans la conception des régimes de protection. Par exemple, la solution peut consister à définir, par voie réglementaire, les conditions d'éligibilité au régime de protection et la méthode applicable (pour offrir au contribuable une plus grande certitude), mais en publiant l'intervalle ou le résultat applicable sous forme d'orientations administratives, susceptibles d'être actualisées régulièrement pour garantir que les résultats restent proches d'un résultat de pleine concurrence. (Voir annexe 18 pour une illustration de ce type de réglementation).

Ces règlementations définissent généralement :

- une catégorie de transaction qui entre dans le champ d'application du régime de protection ;
- une méthode de prix de transfert qui doit être appliquée à ces transactions ;

- le niveau (ou l'intervalle de niveaux) de l'indicateur financier qui doit être utilisé pour l'application de cette méthode. Il peut s'agir, par exemple, d'un prix, d'une marge bénéficiaire brute, d'une marge bénéficiaire nette ou d'un intervalle de marges.

Par exemple, un régime de protection fondé sur une méthode peut prévoir que la méthode du coût majoré doit être utilisée et qu'une marge de 5 pour cent, par exemple, doit être appliquée pour déterminer ou vérifier le prix de transfert applicable à la fourniture d'un type de service bien défini.

Les régimes de protection sont surtout adaptés aux transactions qui peuvent, en principe, faire l'objet d'une étude comparative – et portent normalement sur des fonctions ne supposant pas l'utilisation d'actifs incorporels de valeur ou la prise en charge d'un risque significatif. Il s'agit, en principe, de fonctions du type de celles assumées par la « partie testée » lorsqu'une méthode unilatérale est employée.

Dans la pratique, les régimes de protection peuvent être adaptés à un large éventail de transactions, notamment :

- La fabrication, en particulier dans les cas où le fabricant n'a pas de droit sur des actifs incorporels de valeur et n'assume pas de risque significatif. Il s'agira probablement de fabricants qui sont, au fond, des façonniers ou des sous-traitants.
- Les entités de vente et de distribution, y compris les agents commerciaux, là encore si la fonction n'impose pas d'exploiter des actifs incorporels de valeur ou d'assumer un risque significatif.
- La fourniture de services qui n'implique pas l'exploitation d'actifs incorporels de valeur, ni la prise en charge d'un risque significatif[87].

Au stade de la conception d'un régime de protection, la définition de la catégorie de transactions éligibles est importante puisque l'application du régime de protection permet d'obtenir des résultats qui, parce qu'ils relèvent de ce régime, sont traités comme étant de pleine concurrence. Il peut être encore nécessaire d'examiner les transactions après l'application d'un régime de protection, mais l'accent doit être mis sur l'éligibilité de la transaction plutôt que sur les résultats obtenus. Dans la mesure où la définition de critères d'éligibilité descriptifs pertinents peut être difficile et empreinte de subjectivité, il conviendrait d'appliquer des seuils objectifs, par exemple à l'aide les ratios financiers décrits à la section 6.3.1 de la partie II, pour établir ou compléter les critères d'éligibilité (ou de non éligibilité) d'une transaction au regard d'un régime de protection.

Les régimes de protection sont de deux types : régimes à adhésion volontaire (« opt-in ») et régimes à exclusion spécifique (« opt-out »). Dans le premier cas, le contribuable a la possibilité d'opter pour l'application du régime afin d'en bénéficier. Dans ce type de régime, un contribuable qui choisit de ne pas y adhérer doit observer les règles applicables en matière de prix de transfert et faire rapport sur leur application. Dans le second cas, le contribuable est tenu

---

[87] Voir section D du chapitre VII des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017) et les paragraphes B.4.5.3 to B.4.5.10 du Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement (2017).

d'appliquer la méthode prévue par le régime de protection à toutes les transactions entrant dans le champ d'application de ce régime, sauf s'il refuse expressément de bénéficier du régime. Lorsque le contribuable refuse d'adhérer au régime de protection, il doit observer les règles applicables en matière de prix de transfert et fournir des justificatifs sur leur application. Lorsqu'un contribuable décide de s'exclure d'un régime de protection, il lui incombe généralement de prouver que la méthode qu'il a choisie est conforme au principe de pleine concurrence. Cette solution sera donc plus simple pour de nombreux pays en développement car elle offre la possibilité de réduire les frais administratifs.

Dans le contexte de cette boîte à outils, l'avantage le plus significatif d'un régime de protection concernant la méthode réside dans le fait qu'il évite au contribuable d'effectuer une analyse de comparabilité complète et une étude comparative pour déterminer ou vérifier ses prix de transfert et établir sa documentation. Parallèlement, il dispense l'administration fiscale de conduire ces mêmes analyses de comparabilité et études comparatives lorsqu'elle procède à une vérification sur un dossier. Lorsque l'administration fiscale effectue une vérification, elle se contente normalement de vérifier que la transaction concernée entre dans le champ d'application du régime de protection. Un régime de protection constitue donc un mécanisme d'application des règles en matière de prix de transfert qui n'oblige pas le contribuable et l'administration fiscale à trouver, dans chaque cas, des données sur des transactions comparables.

En outre, les régimes de protection peuvent présenter un certain nombre d'avantages pour les contribuables et les administrations fiscales :

- Pour les contribuables, ils permettent de réduire les coûts de mise en conformité et d'offrir une certitude quant au traitement de certaines transactions ;
- Pour les administrations fiscales, ils permettent de réduire les coûts de mise en application et de dégager des ressources jusque-là consacrées à des vérifications portant sur des questions de routine présentant un faible risque. La vérification pourra en effet de ces cas devrait normalement se limiter à contrôler que la transaction en question respecte les conditions du régime de protection.

Il convient de faire preuve de vigilance dans la fixation du prix ou de la marge afin de faire en sorte de se rapprocher du prix de pleine concurrence. Si le prix ou la marge fixés sont trop bas ou si le champ d'application n'est pas défini correctement, il peut en résulter une perte de recettes fiscales et les entreprises multinationales bénéficient d'un avantage fiscal sur les entreprises indépendantes. En outre, le risque existe que les régimes de protection génèrent un mécanisme de concurrence fiscale entre les pays et de planification fiscale de la part des entreprises multinationales : si un régime de protection fiscale est trop protecteur, il risque de se transformer en une incitation fiscale ayant pour effet d'attirer des bénéfices (normalement imposables ailleurs) qui pourraient être « mis à l'abri » grâce au régime de protection[88]. Si le prix ou la marge fixés sont trop élevés et si un refus explicite du régime est possible, les contribuables peuvent choisir de ne pas l'adopter ; lorsqu'il s'applique, il peut donner lieu à une double imposition et/ou à des demandes d'ajustements compensatoires de la part de l'administration

[88] Voir également section E.4 du chapitre IV des Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert (2017).

fiscale de la contrepartie. Plusieurs de ces difficultés peuvent être considérablement réduites lorsque les régimes de protection sont définis dans le cadre d'un accord bilatéral ou multilatéral conclu entre partenaires conventionnels.

La nécessité de définir, dans un régime de protection, un prix ou une marge s'approchant des conditions de pleine concurrence signifie que l'administration fiscale va devoir se livrer, sous une forme ou une autre, à un exercice comparatif à l'aide de données sur les comparables. Cet exercice ne devrait normalement pas s'imposer plus d'une fois par an (pour fixer le prix ou la marge) – et dans certains cas peut-être moins souvent encore.

La nécessité de conduire ce type d'exercice soulève la question de la source des données. Si les données sont rares ou inaccessibles, la solution peut consister, aux fins de recenser les données sur des transactions comparables utiles pour définir la marge dans le cadre d'un régime de protection, à avoir recours aux informations que l'administration fiscale possède déjà, issues principalement des déclarations de revenus. Ces informations sont confidentielles, mais il devrait être possible de les utiliser pour établir et préciser un prix ou un intervalle approprié sans révéler l'identité des contribuables sur lesquels repose l'analyse, ou toute autre information potentiellement sensible d'un point de vue commercial.

Pour pouvoir vérifier la fiabilité de l'analyse, il pourrait être indiqué de publier une description détaillée de l'analyse, précisant les critères utilisés pour choisir les données à prendre en compte (par exemple, le profil fonctionnel des sociétés qui sont à l'origine des informations), et/ou les résultats globaux et anonymisés. Dans cette optique, il pourrait être utile que les pays et les organisations régionales et internationales étudient la possibilité de créer, à partir des données que possèdent déjà les administrations fiscales, un ensemble de données régionales ou internationales présentées sous une forme agrégée préservant la confidentialité du contribuable et la transparence du processus.

Afin de réduire le risque qu'un régime de protection crée une double imposition ou une double non-imposition, un certain nombre de mesures peuvent être prises :

- L'administration fiscale devrait faire en sorte que les marges prévues par le régime de protection soient proches d'une situation de pleine concurrence ;
- Les règles devraient autoriser les contribuables à refuser explicitement un régime de protection par ailleurs obligatoire lorsque ceux-ci peuvent aboutir par d'autres voies à un résultat de pleine concurrence[89] ;
- Si une convention est en vigueur, les prix de transfert fixés dans le cadre d'un régime de protection doivent entrer dans le champ d'application de la convention, et donner accès à la procédure amiable ou, le cas échéant, à des mesures visant à éliminer la double imposition. Idéalement, les régimes de protection devraient pouvoir être définis d'un commun accord entre les parties à la convention (voir ci-après) ;

---

[89] La possibilité de refuser explicitement un régime de protection est particulièrement utile lorsque la charge de la preuve incombe normalement à l'administration fiscale. Dans ce cas, une disposition prévoyant la possibilité d'un refus explicite peut également prévoir le renversement de la charge de la preuve, de sorte que ce soit au contribuable d'apporter les éléments justifiant sa position.

- Un régime de protection ne devrait s'appliquer qu'aux prix figurant dans les comptes financiers. Il ne devrait pas permettre un « ajustement à la baisse » du bénéfice comptable pour le calcul du bénéfice imposable. Un tel ajustement peut en effet donner lieu à une double non-imposition.
- En présence de transactions régulières du même type avec des parties liées situées dans une ou plusieurs juridictions étrangères, lorsque des conventions fiscales sont en vigueur avec ces juridictions, des régimes de protection peuvent faire l'objet d'un accord bilatéral ou multilatéral conclu entre partenaires conventionnels de manière à réduire le risque de double imposition.

La mise en place de régimes de protection ouvre des perspectives pour la coopération régionale ou internationale.

- Elle ouvre tout d'abord la possibilité d'établir des régimes de protection bilatéraux, conclus entre deux, voire plusieurs pays. Ces régimes de protection atténuent sensiblement le risque de double imposition. Les régimes de protection de ce type ne sont possibles que lorsque des accords internationaux, notamment des conventions bilatérales, ont été conclus et on peut penser qu'ils n'auront de véritable intérêt que s'il existe un nombre relativement important de transactions entre des entreprises associées, situées dans les deux pays qui sont parties à la convention bilatérale[90].
- Elle ouvre également la possibilité d'établir, dans le cadre de la coopération régionale, des régimes de protection unilatéraux. Une telle coopération présente trois types d'avantages potentiels. En premier lieu, une approche harmonisée des régimes de protection peut être utile aux entreprises. En deuxième lieu, une approche harmonisée, notamment en matière de prix et marges, réduit les risques de concurrence fiscale entre les pays. En troisième et dernier lieu, elle permet aux pays de bénéficier du soutien de leurs pairs au stade de la conception et de la mise en œuvre d'un régime de protection.

La coopération régionale et internationale offre également une perspective importante de création et d'enregistrement de données à partir des informations dont dispose l'administration fiscale. Comme indiqué précédemment, il est probable que les données financières dont disposent les administrations fiscales, tirées principalement des déclarations de revenus, seront très utiles pour établir les marges dans le cadre de régimes de protection. Si elles sont partagées ou publiées, ces informations provenant d'un certain nombre de pays seront également utiles aux pays qui souhaitent utiliser des comparables étrangers ou vérifier le bénéfice imputé à une entreprise étrangère associée à un contribuable national. Des mesures de suivi sur ce point question sont préconisées dans la partie IV de cette boîte à outils.

Encadré 20. Pratiques des pays[91] : Australie

L'Australie considère que les régimes de protection présentent des avantages en termes d'abaissement des coûts de mise en conformité tant pour les contribuables que pour les administrations fiscales. S'il subsiste

[90] L'annexe I au chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) propose un modèle de mémorandum d'accord, destiné aux administrations compétentes, pour l'établissement de régimes de protection bilatéraux.

[91] L'annexe 19 contient un plus grand nombre de pratiques de pays relatives aux régimes de protection.

toujours un risque d'abus ou de manipulation, un régime de protection bien conçu doit générer un gain net pour l'administration fiscale (la réduction des coûts en ressources étant supérieure à la perte de recettes fiscales) tout en allégeant la charge administrative pour les contribuables concernés.

L'administration fiscale australienne (*Australian Taxation Office* - ATO) a mis en place une « méthode simplifiée d'établissement de la documentation sur les prix de transfert » pour laquelle les entités éligibles satisfaisant aux critères posés peuvent opter. L'ATO a défini des valeurs pour les régimes de protection à partir d'analyses comparatives sectorielles et d'analyses de la sensibilité au risque réalisées à l'aide d'informations communiquées par les contribuables.

Les critères d'éligibilité au bénéfice de la méthode simplifiée sont les suivants :

Le montant total des transactions internationales réalisées par le contribuable avec des parties liées (dépenses ou recettes) n'excède pas 2.5 pour cent du chiffre d'affaires total réalisé avec le groupe composé de contribuables australiens ;

Le contribuable n'a pas réalisé de transactions entre parties liées avec des entités situées dans des « pays spécifiés »[92] ;

Le contribuable n'a pas réalisé de transactions entre parties liées portant sur des redevances, des droits de licence ou des dispositifs de recherche et de développement ;

Le contribuable a évalué son observation des règles applicables en matière de prix de transfert.

Les autres critères sont les suivants : le contribuable n'a pas enregistré de pertes durables (pendant trois années consécutives), n'a pas fait l'objet d'une restructuration dans l'année et n'a pas réalisé de transactions entre parties liées portant sur des services spécifiques représentant plus de 15 pour cent du chiffre d'affaires. Les régimes de protection sont les suivants :

Distributeurs	Ratio de résultat avant impôt (EBT) de 3 % au minimum
Services intra-groupe	Marge sur les coûts des services concernés, soit 7.5 % au maximum pour les services reçus 7.5 % au minimum pour les services fournis
Services administratifs et de gestion	Marge sur les coûts des services concernés, soit 5 % au maximum pour les services reçus 5 % au minimum pour les services fournis
Services techniques	Marge sur les coûts des services concernés, soit 10 % au maximum pour les services reçus 10 % au minimum pour les services fournis
Prêts peu élevés (entrants)	En ce qui concerne les prêts entrants : Le taux d'intérêt n'est autre que le taux d'intérêt débiteur de référence de la Banque de réserve d'Australie (RBA) pour les prêts aux petites entreprises ; taux variable ; garanti par un bien immobilier. Les fonds effectivement versés au titre du prêt sont libellés en dollars australiens et les contrats de prêts le stipulent. Les dépenses connexes sont payées en dollars australiens.

Source : ATO, Orientation pour le respect des obligations normatives PGC 2017/2, « Simplified Transfer Pricing Record Keeping Options », https://www.ato.gov.au/law/view/pdf/cog/pcg2017-002.pdf

[92] De manière générale, les pays dont on considère qu'ils facilitent les dispositifs de planification fiscale agressive et les pratiques de BEPS.

4.2 Régimes de protection applicables à un processus de prix de transfert

Un régime de protection applicable à un processus de prix de transfert décrit un processus que le contribuable doit engager pour définir un prix ou une marge de pleine concurrence. Dans les cas où le processus est observé, le contribuable est assuré que l'administration fiscale considérera que le prix ou la marge ainsi correspond au prix ou à la marge de pleine concurrence (ou au moins qu'il sera à l'abri de sanctions éventuelles), mais à l'inverse des régimes de protection applicables aux prix de transfert décrits précédemment , le régime de protection applicable à un processus n'indique pas de méthode de prix de transfert spécifique, ni d'intervalle de résultats à atteindre. Dans les autres cas, les orientations publiées sur les processus et paramètres à respecter permettent aux contribuables d'autoévaluer leur risque de vérification des prix de transfert.

Le régime de protection applicable au processus peut inclure, par exemple :

- Une description des caractéristiques des transactions entrant dans le champ d'application du régime de protection ;
- Les étapes du processus comparatif – par exemple, les critères à utiliser pour la recherche de comparables ;
- Les modalités d'utilisation des données sur des transactions comparables recensées – par exemple, un intervalle spécifique à l'intérieur de la série de données susceptible d'être considéré comme une approximation de l'intervalle de pleine concurrence :
- Le traitement, par le contribuable ou par l'administration fiscale, d'un résultat réel se situant en dehors de l'intervalle – par exemple, l'ajustement du résultat pour le ramener en un point compris dans l'intervalle.

4.3 Autres règles normatives

Certains pays appliquent également des règles normatives à certaines transactions – en exigeant, par exemple, une marge fixe précise ou en déterminant comment le prix de toutes les transactions d'une catégorie donnée doit être calculé. Comme les régimes de protection, ces mesures peuvent être considérées par certains pays comme des mesures de simplification. Elles peuvent être également considérées comme une réponse valable dans d'autres situations, par exemple pour lutter contre l'évasion fiscale. Certains pays appliquent des règles plus ou moins normatives à des types de transactions précises, notamment celles portant sur des produits de base. Ces règles tiennent généralement compte des cours des produits de base tels qu'ils ressortent des prix cotés sur les marchés d'échange, mais elles peuvent imposer certaines conditions. Se reporter à l'analyse présentée à la section 3.3.1 de la Partie II.

Au stade de la conception de ce type d'approches, et en fonction de la nature du problème ciblé, il conviendrait de veiller à ce que les règles conduisent à des résultats qui approchent des résultats de pleine concurrence, en tenant compte des situations de double imposition et/ou de double non-imposition pouvant apparaître, et, le cas échéant, il faudrait prévoir des dispositions permettant aux contribuables de renoncer, dans certains cas, à l'application d'un régime de protection, ou des dispositifs similaires, comme indiqué plus haut dans la section consacrée aux régimes de protection.

Encadré 21. Pratiques des pays : Brésil

Au Brésil, la législation en matière de prix de transfert autorise le contribuable à choisir l'une des méthodes proposées même si cela aboutit au revenu imposable le plus faible.

L'approche brésilienne des prix de transfert autorise le recours à la méthode du prix comparable sur le marché libre, du prix de revente et du coût majoré. En ce qui concerne la méthode du prix comparable sur le marché libre, il s'agit de la seule méthode obligatoire dans le cas des transactions concernant des produits de base. Le Brésil n'autorise par le recours à la méthode MTMN, ni à celle du partage des bénéfices.

Importation et exportation

S'agissant des biens (autres que les produits de base), des services et des droits (en général) :

- Dans le cadre de transactions à l'importation :
  - Méthode du prix comparable sur le marché libre.
  - Méthode du prix de revente (marge bénéficiaire brute de 20 % ou autres marges spécifiques dans des secteurs économiques précis)
    - 30 % pour les secteurs suivants : produits chimiques, verre et ouvrages en verre ; pâte à papier ; papier et articles en papier ; métallurgie.
    - 40 % pour les secteurs suivants : produits pharmaceutiques ; produits fumés ; équipement et instruments optiques, photographiques et cinématographiques, matériel à usage dentaire, médical et hospitalier ; extraction de pétrole et de gaz naturel et produits dérivés du pétrole.
  - Méthode du coût majoré (marge de 20 %)
- Dans le cadre de transactions à l'exportation :
  - Méthode du prix comparable sur le marché libre.
  - Méthode du prix de gros dans le pays de destination minoré du bénéfice (marge bénéficiaire brute de 15 %)
  - Méthode du prix de détail dans le pays de destination minoré du bénéfice (marge bénéficiaire brute de 30 %)
  - Méthode du coût majoré (marge de 15 %)
- Dans le cadre de transactions portant sur des produits de base à l'importation et à l'exportation :
  - Méthode du prix comparable sur le marché libre. La valeur d'un produit de base dans une transaction contrôlée peut être ajustée en fonction de la prime de commercialisation moyenne du produit de base, en tenant compte des différences qui peuvent exister entre un contrat standard émis sur une bourse de matières premières (contrat à terme) pris pour référence et les clauses négociées entre des parties liées telles que les modalités de règlement, les quantités négociées, les facteurs climatiques influant sur les caractéristiques du produit, les coûts d'intermédiation sur les achats et les ventes entre des entités non liées, le conditionnement, les coûts de débarquement au port, le transport intérieur, l'entreposage et le dédouanement, taxes et droits d'importation compris (à destination dans tous les cas).

Le régime en vigueur au Brésil en matière de prix de transfert est décrit plus en détail dans la Partie D.1 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

5. Méthode transactionnelle de partage de bénéfices

De manière générale, la méthode transactionnelle de partage des bénéfices permet de déterminer ou de vérifier les résultats d'une transaction entre des parties liées en se référant au partage des bénéfices entre elles. La répartition doit être effectuée en référence au partage qui aurait eu lieu si les parties n'avaient pas été liées. Les données relatives au partage des bénéfices dans le cadre de transactions comparables sur le marché libre sont pertinentes pour une analyse de ce type, mais elles sont parfois difficiles à trouver, voire inexistantes. C'est la raison pour laquelle les partages de bénéfices peuvent être effectués sur une autre base économique valable, telle qu'une analyse des processus économiques et commerciaux qui ont servi à déterminer les contributions respectives de chacune des parties à la transaction. Ces analyses ne reposent pas nécessairement sur des données sur des transactions comparables sur le marché libre ou n'exigent pas nécessairement que l'on dispose de telles données.

Lorsque des comparables fiables ne sont pas disponibles car les deux parties (ou toutes les parties) apportent des contributions uniques et de valeur (par exemple, sous la forme d'actifs incorporels) et/ou parce que leurs activités sont fortement intégrées, la méthode du partage des bénéfices peut se révéler être la plus appropriée. Des contributions sont le plus souvent uniques et de valeur lorsqu'elles reposent sur l'utilisation de ressources de valeur pour lesquelles il n'existe pas de comparables, notamment d'actifs incorporels, et lorsqu'elles supposent la prise en charge (gestion et contrôle compris) de risques commerciaux majeurs. Cependant, le choix d'une méthode de partage des bénéfices au regard du seul critère du manque de données (en dehors des cas de figure mentionnés ci-dessus, c'est-à-dire lorsque la méthode du partage des bénéfices n'est pas la plus appropriée) risque d'entraîner un écart significatif par rapport au résultat de pleine concurrence.

Dans les cas où le partage des bénéfices est la méthode la plus appropriée et où il n'existe pas de données externes disponibles sur les modalités de partage des bénéfices combinés, il est possible d'utiliser à cette fin des données internes. Le recours à des déterminants internes de partage des bénéfices exige que l'on connaisse les activités du contribuable et des entreprises liées concernées. De manière générale, il faut procéder à un examen de la contribution de chacune des parties à la chaîne de création de valeur. S'entretenir avec des employés permettant d'évaluer les contributions significatives de chacune des sociétés à la chaîne de création de valeur dans son ensemble peut être un moyen de définir des critères fiables pouvant servir de socle à la répartition des bénéfices. Les appréciations portées pouvant être subjectives, il est très important de dialoguer avec le contribuable. Parce que l'application de cette méthode nécessite des informations détaillées, notamment sur les bénéfices combinés des entreprises concernées, il convient de recueillir des informations auprès de l'autre (des autres) entreprise(s) liée(s) concernée(s).

On trouve dans la section C du chapitre II des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* des orientations supplémentaires sur l'utilisation de la méthode (transactionnelle) de partage des bénéfices.

6. Techniques d'évaluation

On peut recourir à des techniques d'évaluation dans un grand nombre de contextes dans le domaine des prix de transfert. Celles-ci peuvent constituer un outil utile pour estimer le prix de pleine concurrence correspondant à la vente ou au transfert :

- d'actifs physiques (tels qu'installations et équipements) ;

- d'actifs immobiliers ;
- d'actifs incorporels ;
- de participations dans une société.

En ce qui concerne les transfert d'actifs incorporels ou de droits sur des actifs incorporels, les méthodes fondées sur le revenu ou les techniques d'évaluation reposant sur la valeur actualisée des flux de revenu ou de trésorerie à venir prévisibles (méthode des flux de trésorerie actualisés) imputables à l'actif incorporel concerné, peuvent être utiles.

Des orientations sur les techniques d'évaluation figurent à la section D.2.6.3 du chapitre VI des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* et dans les exemples 27, 28, et 29 (et, de manière moins explicite, dans les exemples 16 et 17) de l'annexe du chapitre VI.

En ce qui concerne les actifs financiers significatifs, le prix de pleine concurrence peut être déterminé à partir de données de marché, par une évaluation professionnelle ou à l'aide d'une méthode reposant sur le prix d'achat marché et la dépréciation ultérieure.

S'agissant de la dernière de ces méthodes, un pays au moins a mis en place des règles spécifiques concernant l'acquisition d'actifs neufs ou d'occasion par des contribuables auprès d'entités liées. Le prix d'achat des actifs sera significatif notamment dans le cas de l'acquisition d'actifs qui donnent lieu à un amortissement fiscalement déductible. Une telle approche peut nécessiter la facture d'achat de l'actif auprès d'une tierce partie indépendante et, dans le cas d'un actif d'occasion, la dépréciation constatée entre temps, correspondant à la valeur déjà amortie depuis l'achat de l'actif. Si l'actif concerné est vendu dans un état différent de celui dans lequel il se trouvait lors de son achat, exception faite de l'usure normale, s'il n'existe pas de facture de tiers ou si l'actif a été construit ou assemblé à partir de plusieurs composants et, s'il y a donc plusieurs factures, une évaluation technique peut être effectuée par un expert indépendant non employé par la société.

Si les techniques d'évaluation peuvent être très utiles, leur fiabilité dépend des hypothèses sur lesquelles repose l'évaluation. En dehors du rapport d'évaluation, une analyse réalisée à l'aide de ces techniques doit donc également prendre en compte les éléments sur lesquels reposent les hypothèses sous-jacentes (par exemple, ceux ressortant des plans d'affaires et des projets d'activité de l'entreprise et de ses prévisions, et ceux utilisés dans le rapport d'évaluation lui-même) ainsi que la sensibilité de l'analyse aux évolutions de ces hypothèses.

7. Accords préalables en matière de prix de transfert et autres approches de discipline fiscale coopérative

Bien qu'ils ne concernent pas directement la question de l'absence de données comparables, les accords préalables en matière de prix de transfert (APP) ou d'autres approches de discipline fiscale coopérative[93],comme les décisions fiscales anticipées ou les

[93] Les approches de discipline fiscale coopérative visent à promouvoir la coopération et la confiance entre les administrations fiscales et les contribuables afin que ces derniers respectent davantage les obligations qui leur incombent. Les dispositifs formels, comme les examens préliminaires ou les examens en temps réel, qui doivent s'inscrire dans un cadre bien défini et répondre à des procédures strictes de gouvernance, n'ont à ce jour été mis en place que par certains pays avancés.

examens préliminaires, sont jugés utiles par certains pays pour mieux comprendre les activités de l'entreprise : à titre d'exemple, la documentation fournie à l'appui d'une demande d'APP et les échanges ultérieurs avec l'entreprise permettent à l'administration fiscale d'avoir accès à des informations utiles, telles que des données relatives aux prix pratiqués dans un secteur spécifique[94] [95]. Les APP peuvent être particulièrement utiles dans des situations complexes pour lesquelles il n'existe pas d'informations comparables, y compris lorsqu'il s'avère que la méthode transactionnelle de partage des bénéfices est la plus appropriée. L'accès à des informations et à des données similaires peut également être obtenu au moyen d'autres dispositifs de discipline fiscale auprès de contribuables appartenant à un même secteur, isolément ou au sein d'un groupe.

Néanmoins, l'utilisation d'APP et d'autres modalités de discipline fiscale coopérative n'est pas toujours exempte de risques. La mise en place d'un APP mobilise généralement des ressources importantes, ce qui peut conduire les administrations fiscales à mettre en balance leurs avantages par rapport aux ressources exigées, particulièrement aux premiers stades de la mise en place de régimes de prix de transfert. Lorsque l'on considère que des entreprises sollicitant un APP présentent un moindre risque, on peut s'interroger sur l'intérêt, pour des pays cherchant à renforcer leurs capacités, de consacrer les ressources peu abondantes dont ils disposent en matière de vérification, à ce type de dossiers. En outre, les APP ont peu de chance d'être un outil adapté à tous les types de transactions : la plupart des administrations fiscales ayant acquis une expérience des APP considèrent qu'ils fonctionnent mieux pour des transactions complexes réalisées par des contribuables généralement respectueux de leurs obligations.

Voir OCDE (2013), *Co-operative Compliance: A Framework: From Enhanced Relationship to Co-operative Compliance*, Éditions OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/9789264200852-en. D'autres dispositifs répondant également à l'objectif d'encourager et de faciliter le respect volontaire des obligations fiscales, comme les APP ou les programmes relatifs aux décisions fiscales anticipées, sont plus fréquemment utilisés.

[94] Voir section F du chapitre IV des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) et section 9.6.2 du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017) traitant des APP en général.

[95] Voir paragraphe 4.144 des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (2017) ou paragraphe C.4.4.2.4. du *Manuel pratique des Nations Unies sur les prix de transfert pour les pays en développement* (2017).

8. Mesures de lutte contre l'évasion fiscale et autres mesures de protection de la base d'imposition

De nombreux pays ont recours à des mesures de portée générale et/ou à des mesures spécifiques pour lutter contre l'évasion fiscale. Les règles de portée générale visent, par définition, à déjouer des pratiques par ailleurs légales, mais néanmoins contraires à l'esprit de la loi. Si la question des mesures générales de lutte contre l'évasion fiscale est extrêmement vaste et dépasse donc le champ couvert par cette boîte à outils, un certain nombre de dispositions spécifiques qui peuvent intéresser les transactions intra-groupe sont brièvement décrites ci-après[96].

Les règles spécifiques de lutte contre l'évasion fiscale sont généralement utilisées pour répondre à des problèmes systémiques, à haut risque, notamment dans des situations où l'asymétrie de l'information entre les contribuables et les administrations fiscales expose à des difficultés particulières, ou bien pour remédier à un problème ou une lacune spécifique. Dans certains cas, elles peuvent ne s'appliquer que lorsqu'il existe un risque élevé que le contribuable soit tenté de recourir à l'évasion fiscale ; dans d'autres cas, il peut s'agir de règles consistant à appliquer mécaniquement un traitement fiscal particulier à toutes les transactions répondant à certains critères objectifs[97]. Lorsqu'elles prennent cette forme, elles peuvent s'apparenter aux règles normatives décrites à la section 4.3.

À titre d'exemple, compte tenu des difficultés souvent rencontrées dans le traitement des transactions financières intra-groupe, de nombreux pays ont pris des mesures pour faire obstacle aux déductions d'intérêts excessives. Certains pays (comme le Royaume-Uni) ont adopté une approche reposant, dans une certaine mesure, sur le principe de pleine concurrence qui, dans certains cas, peut être complétée par des mesures plus ciblées de lutte contre l'évasion fiscale. Néanmoins, la plupart des pays, conscients des difficultés pratiques à résoudre et des capacités administratives nécessaires pour mettre en œuvre une approche de pleine concurrence au sens strict, privilégient davantage les stratégies reposant sur des formules afin de contrer les déductions d'intérêts excessives. C'est ce qui ressort de l'approche recommandée dans le Rapport sur l'Action 4 du Plan d'action BEPS[98]. L'approche préconisée est fondée sur la limitation de la déductibilité des intérêts en fonction du ratio (intérêts nets)/(résultat avant intérêts, impôts et amortissements, ou EBITDA).

Il peut exister d'autres mesures aux finalités similaires complétant ces règles. Le Royaume-Uni a ainsi adopté en 2009 une règle en vertu de laquelle les déductions d'intérêts auxquelles peut

---

96 Pour une réflexion sur la conception des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC), voir Waerzeggers, C et Hillier, C. (2016), Introducing a general anti-avoidance rule (GAAR) – Ensuring that a GAAR achieves its purpose, Tax Law IMF Technical Note 2016/1, Département juridique du FMI, consultable en ligne à l'adresse suivante : www.imf.org/external/pubs/ft/tltn/2016/tltn1601.pdf.

97 Ce type de mesures spécifiques de lutte contre l'évasion fiscale peut s'apparenter aux règles normatives décrites à la section 4.3.

98 OCDE (2017), Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers, Action 4 – Version actualisée 2016 : Cadre inclusif sur le BEPS, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris. dx.doi.org/10.1787/9789264268357-fr.

prétendre société britannique appartenant à un grand groupe ne peuvent excéder le montant total des charges d'intérêts externes du groupe auquel elle appartient[99].

Lorsque d'autres catégories de paiements déductibles ont été recensés comme présentant un risque systémique d'érosion de la base d'imposition[100] (redevances versées à des parties liées, commissions pour prestations de service, etc.), il peut être opportun d'envisager l'utilisation de règles ciblées ou d'analyses comparatives pour conduire l'évaluation des risques. À titre d'exemple, l'application du principe de pleine concurrence pour déterminer la redevance due au titre d'un accord de licence portant sur l'utilisation d'actifs incorporels peut être complexe et les données comparables fiables et autres informations pertinentes sont parfois rares. Dans une telle situation, les pays pourraient envisager l'adoption de mesures anti-abus ciblées, qui pourraient s'appuyer sur l'approche proposée dans le rapport sur l'Action 4 du projet BEPS pour remédier aux pratiques d'érosion utilisant les paiements d'intérêts. Les mesures permettant de neutraliser ces pratiques seront examinées dans la boîte à outils consacré aux paiements ayant pour effet d'éroder la base d'imposition.

Un autre type répandu de règles visant spécifiquement à combattre l'évasion fiscale vise les sociétés étrangères contrôlées. Les règles de ce type visent à atténuer le risque de transfert de bénéfices vers des filiales étrangères dans des scénarios précis en imposant ces bénéfices au niveau de la société-mère. En principe, ces règles s'appliquent dans les cas où la filiale étrangère n'est pas soumise à un niveau d'imposition identique à celui qui s'applique dans la juridiction de la société-mère. Les règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées constituent une réponse au risque d'érosion de la base d'imposition des juridictions (de résidence) de la société-mère, elles intéressent moins les pays en développement et ne sont donc pas analysées plus avant dans cette boîte à outils[101].

---

[99] La disposition « Worldwide Debt Cap » figure dans la partie 7 de la loi de 2010 sur les impôts.

[100] La Plateforme de collaboration sur les questions fiscales prévoit d'élaborer en 2018 une boîte à outils consacrée aux paiements ayant pour effet d'éroder la base d'imposition.

[101] À propos de la conception des règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées, voir OCDE (2015), Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées, Action 3 – Rapport final 2015, Projet OCDE/G20 sur l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices, Éditions OCDE, Paris. dx.doi.org/10.1787/9789264248489-fr.

PARTIE IV : RÉSUMÉ, CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS DE POURSUITE DES TRAVAUX

1. Résumé

Cette boîte à outils a été rédigé pour répondre aux difficultés rencontrées par les pays en développement pour identifier les données nécessaires à la réalisation d'une analyse de prix de transfert dans le cadre d'une vérification fiscale. Les recherches décrites dans cette boîte à outils montrent qu'il s'agit effectivement d'un problème significatif. Dans de nombreux pays en développement, les informations pertinentes sur des comparables locaux sont inexistantes (ou très limitées) et bien ne sont pas disponibles sous une forme utilisable. Ce document explique comment enrichir l'ensemble de données relatives à des transactions comparables potentielles ainsi que les approches que les pays peuvent suivre pour améliorer l'accès aux données existantes.

Il convient de noter en particulier que la délimitation exacte de la transaction (privilégiant le fond sur la forme) et, à partir de là, la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée (et, le cas échéant, de la partie testée la plus appropriée) seront souvent beaucoup plus importantes pour déterminer les prix de pleine concurrence et réprimer les abus que le niveau numérique de l'indicateur financier choisi, puisqu'elles constituent le fondement nécessaire de l'analyse et déterminent la base de calcul du prix de pleine concurrence (et généralement la partie qui sera en droit de percevoir les bénéfices résiduels).

Ce document décrit en détail le processus de réalisation ou d'examen d'une analyse de comparabilité, y compris les recherches et les vérifications effectuées dans des bases de données commerciales, lorsqu'elles existent. Il décrit également les mesures qui peuvent être prises pour exploiter au mieux les données existantes, notamment en ayant recours à des données provenant de marchés étrangers et à des données issues de critères de recherche élargis, avant d'aborder l'utilisation des ajustements de comparabilité.

Toutefois, compte tenu du réel problème que constitue le manque de données, en particulier pour les pays en développement, ce document s'intéresse également à des approches de l'application des règles en matière de prix de transfert qui limitent le recours aux données publiées sur des transactions comparables. Dans ce contexte, il examine, en particulier, l'utilisation des régimes de protection, les vérifications des bénéfices, les partages de bénéfices et les mesures de protection.

Les prix de transfert ne sont pas une science exacte et, de par leur nature, les analyses de prix de transfert fournissent généralement une indication de la situation de pleine concurrence et une estimation du prix de pleine concurrence (c'est-à-dire, une fourchette de valeurs), plutôt qu'une réponse définitive. La réalisation d'une analyse de prix de transfert consiste essentiellement à appliquer un principe à un ensemble précis de faits et pas à suivre une série d'étapes. Très souvent, il faut faire preuve de flexibilité et de jugement pour aboutir à une issue pertinente.

2. Conclusions

Malgré le potentiel des mesures mentionnées ci-dessus, cette boîte à outils reconnaît qu'elles n'offrent pas une solution complète et exhaustive. Ce document conclut qu'il existe trois approches principales particulièrement efficaces que les pays en développement pourraient prendre en compte et qui mériteraient d'être affinées.

2.1. Régimes de protection

Dans certaines circonstances, les régimes de protection peuvent être utilisés pour compenser le manque de données disponibles. Cette boîte à outils identifie un certain nombre de questions pertinentes pour les pays qui envisagent d'adopter des régimes de protection dans leurs règles en matière de prix de transfert, et il explique notamment comment mieux concevoir ces approches afin de minimiser les risques de résultats dommageables, tels que la double imposition ou la concurrence fiscale. Les questions abordées comprennent : la fixation d'un prix ou d'une marge de régime de protection conforme au résultat de pleine concurrence (peut-être en se référant à des données « confidentielles » ou en coopération avec d'autres administrations fiscales) ; le droit des contribuables de refuser explicitement le régime (bien qu'en contrepartie, ils assument la charge de la preuve) ; la vérification que les transactions conclues dans le cadre d'un régime de protection entrent dans le champ d'application des conventions, y compris l'allègement de la double imposition dans le cadre de la procédure amiable. Ce document souligne également que le développement de ces régimes de protection en coopération avec des partenaires commerciaux importants peut présenter des avantages supplémentaires.

2.2. Données à la disposition des administrations fiscales

Les données pertinentes pour les analyses de comparabilité peuvent être contenues dans les informations communiquées aux administrations fiscales, en particulier les informations des déclarations de revenus. Normalement, les administrations fiscales ne doivent pas utiliser ces informations pour effectuer des vérifications car elles sont confidentielles et ne peuvent pas être divulguées à d'autres contribuables. Ce document suggère d'entreprendre des travaux pour déterminer si ces informations pourraient être employées tout en préservant la confidentialité du contribuable. Le paragraphe 1 de la section 3 ci-après contient une proposition en ce sens.

2.3. Cadre de sélection et d'application de la méthode la plus appropriée

Dans de nombreux cas, la délimitation exacte de la transaction et, à partir de là, la sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée auront un impact considérable sur la répartition du bénéfice entre les pays et sur la lutte contre l'évasion fiscale, qui peut être plus important que la valeur retenue pour l'indicateur financier pertinent. Ce document suggère que les pays en développement auraient tout à gagner à mettre l'accent sur l'analyse de la transaction et la sélection de la méthode la plus appropriée, en soulignant les points suivants :

1. **S'agissant des transactions relatives à la vente de produits de base ou d'autres biens pour lesquels une analyse de comparabilité a conclu que la méthode du prix comparable sur le marché libre était appropriée, le prix de pleine concurrence peut être déterminé en se référant à un prix coté, lorsqu'il existe**. Les informations sectorielles sont utiles pour définir comment appliquer le prix coté (par exemple, quel prix utiliser) et pour effectuer les ajustements de comparabilité nécessaires. Une approche simplifiée peut faciliter la mise en œuvre effective. Il est proposé d'engager des travaux

supplémentaires pour approfondir ces approches, notamment celles connues sont le nom de « sixième méthode » ou « fixation du prix de référence ».

2. **En ce qui concerne les transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une méthode unilatérale est la plus appropriée, une évaluation des caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction contribue à une meilleure utilisation des informations disponibles sur les comparables (qui peuvent comprendre des données de marchés étrangers)** afin de déterminer des résultats de pleine concurrence appropriés. Outre le fait qu'ils constituent une mesure de simplification, des régimes de protection bien conçus peuvent s'avérer particulièrement utiles pour aider les pays à gérer ce type de transactions en cas d'absence générale de comparables. Les pays peuvent donc être amenés à développer des approches de régimes de protection pour servir de référence aux revenus de pleine concurrence d'une partie testée dans les catégories de transactions concernées.
3. **S'agissant des transactions pour lesquelles l'analyse conclut qu'une approche du partage des bénéfices est la plus appropriée, des données sur les transactions comparables peuvent ne pas être requises**.
4. **Pour gérer les cas dans lesquels il existe un risque systémique important de perte de recettes fiscales et auxquels, faute de données ou de capacités suffisantes, il n'est pas possible d'appliquer l'une des méthodes ci-dessus avec efficacité, les pays pourraient envisager des mesures de protection ou de lutte contre l'évasion fiscale** analogues à celles que recommande l'Action 4 du Plan d'action BEPS en lien avec la déductibilité des intérêts ou d'autres règles normatives.

3. Recommandations de poursuite des travaux[102]

Cette boîte à outils propose un certain nombre de mesures que peuvent prendre les pays en développement, avec le soutien des donneurs et des organisations régionales et internationales, afin de poursuivre les travaux entamés décrits dans ce document.

A. Étoffer le corpus de données

1. **Examiner s'il est possible de créer une base de données internationale à partir des informations dont disposent les administrations fiscales**, mises à la disposition du public sous une forme agrégée, respectant la confidentialité du contribuable et la transparence du processus. Ces informations pourraient servir à définir des marges ou intervalles d'un régime de protection et à tester la validité de l'utilisation de comparables potentiels d'un marché étranger spécifique ou à tester une partie étrangère à une transaction. En particulier :

- Les différents pays pourraient chercher à identifier les marges bénéficiaires de pleine concurrence de contribuables exerçant des activités dans leurs pays. L'analyse serait

[102] La Plateforme de collaboration sur les questions fiscales prévoit de conduire des travaux sur les aspects mentionnés ici à condition de se voir allouer les ressources additionnelles nécessaires.

limitée à certains indicateurs de bénéfice d'entreprises indépendantes exerçant des types d'activités spécifiques.

- Un mécanisme de vérification de l'exactitude et de la pertinence des informations devrait être envisagé, par exemple une vérification interne indépendante et/ou la publication des processus utilisés pour collecter les données.
- En outre, les données relatives aux pays pourraient être utilisées afin de constituer une base de données centralisée, accessible aux administrations fiscales et éventuellement aux contribuables. La base de données serait constituée de données financières extraites des informations à la disposition des administrations fiscales (y compris les déclarations de revenus), agrégées par catégorie de transaction dans chaque pays.

2. **Examiner les mesures qui peuvent être prises pour accroître le nombre de pays qui exigent l'enregistrement centralisé des comptes financiers des entreprises publiques et privées** et obtenir ainsi des données à intégrer dans les bases de données commerciales et autres.

B. Améliorer l'accès aux bases de données commerciales

3. **Examiner les moyens permettant d'aider les pays en développement à acquérir des bases de données commerciales** et à développer les compétences pour les utiliser avec efficacité. Par exemple, le renforcement des capacités et l'échange des meilleures pratiques relatives à l'utilisation efficiente et efficace des bases de données pourraient être assurés dans le cadre d'autres initiatives d'assistance technique à la gestion des prix de transfert, par le biais de la coopération régionale ou du déploiement d'experts.

4. **Examiner les opportunités de coopération régionale et internationale en matière d'acquisition et d'utilisation de bases de données commerciales**.

C. Utilisation efficace des données existantes

5. **Poursuivre les recherches et diffuser les bonnes pratiques existantes relatives aux mesures qui peuvent être prises pour exploiter plus efficacement les données existantes**. Ces recommandations peuvent inclure les difficultés et les possibilités d'utilisation des données de marchés étrangers, l'utilisation de données extraites de critères de recherche élargis et d'ajustements de comparabilité. Il existe peu d'éléments probants relatifs à l'impact des différences géographiques sur la rentabilité. Il s'agit d'un domaine qui pourrait bénéficier de recherches supplémentaires et le mécanisme proposé pour étoffer le corpus de données, décrit au point 1 ci-dessus, peut fournir des éléments à l'appui de ces recherches.

Sélection et application de la méthode la plus appropriée

6. **Mettre au point des orientations et des formations supplémentaires destinées aux pays en développement concernant la sélection et l'application de la méthode la plus appropriée**.

Régimes de protection

7. **Développer davantage les lignes directrices sur l'utilisation des régimes de protection** dans le cadre de l'application des méthodes unilatérales, y compris les meilleures pratiques.

Secteurs des ressources naturelles et des autres produits de base

8. **Compte tenu de l'importance des ressources naturelles et des autres produits de base pour de nombreux pays en développement, poursuivre les travaux afin d'affiner les mesures telles que celles qui sont fondées sur les prix cotés** (comme les approches de la « sixième méthode »). Cela impliquerait également d'envisager la mise en place d'un cadre pour effectuer des ajustements tels que ceux basés sur l'approche du prix de valorisation. Ces travaux viseraient à élaborer des approches qui appliqueraient le principe de pleine concurrence de manière efficace et fonctionnelle.

Mesures normatives, de lutte contre l'évasion fiscale et de protection

9. **Examiner la faisabilité et les avantages et inconvénients des mesures conçues pour protéger la base d'imposition des pays en développement dans les cas où il existe à la fois un risque systémique élevé de perte de recettes fiscales et une incapacité à appliquer les règles les prix de transfert et d'autres mesures en raison d'un manque d'informations et de capacités**. La limitation de la déductibilité des intérêts en fonction du ratio intérêts nets/EBITDA, prévue par l'Action 4 du Plan d'action BEPS, est un exemple de mesures de ce type. Des mesures analogues pourraient être étudiées, comme la limitation de la déduction des redevances ou d'autres paiements entraînant un risque élevé d'érosion de la base d'imposition.

ÉTUDES DE CAS[103]

Étude de cas 1 : Charbon thermique

Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir section 2.1)

Pratique du secteur

Le charbon thermique est un matériau brut qui est principalement utilisé comme source d'énergie dans la production d'électricité. Il en existe plusieurs types au regard du contenu énergétique et du niveau d'impuretés (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations). Il est possible de mélanger du minerai provenant de différentes mines pour obtenir un charbon à la teneur énergétique recherchée. Les produits charbonniers sont vendus soit directement aux utilisateurs finals (comme les fournisseurs d'électricité et producteurs de ciment), soit par l'intermédiaire de négociants.

Vérification fiscale

A Co est une co-entreprise de deux entreprises multinationales constituées dans le Pays A. A Co exploite le charbon et est responsable de toutes les étapes de la préparation du charbon avant son expédition aux clients, depuis l'extraction jusqu'à l'épuration, la déshydratation et le séchage. A Co est en exploitation depuis six ans. L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification aléatoire de A Co. L'analyse des déclarations fiscales et des rapports annuels de A Co sur les cinq dernières années aboutit aux conclusions suivantes : A Co dégage généralement des bénéfices faibles mais essuie parfois de petites pertes ; et A Co possède une filiale dans une juridiction à fiscalité faible : B Co. À la faveur d'une recherche documentaire, le vérificateur découvre également l'existence d'un article publié récemment dans une revue financière du Pays A, qui relate une réunion importante de clients de A Co au siège de l'entreprise (dans le Pays A), accompagné de photographies d'une visite d'un site minier de A Co.

Accord contractuel entre les parties

B Co achète le charbon à A Co et devient le propriétaire légal de la marchandise lorsqu'elle est prête à être expédiée. B Co revend immédiatement le charbon directement à des clients tiers et organise les expéditions depuis le Pays A. Le charbon est expédié directement du Pays A au client, de sorte que B Co ne prend jamais physiquement possession de la marchandise.

Le contrat conclu entre A Co et B Co stipule que B Co est chargée de la commercialisation du charbon. B Co est contractuellement tenue d'acheter la totalité du charbon produit par A Co selon des normes de qualité élevée. La documentation sur les prix de transfert établie par le contribuable indique que les risques stratégiques/de marché, de stocks, financiers et de transaction en lien avec les ventes de charbon ont été attribués à B Co, chacun de ces risques

[103] Toutes les études de cas présentées dans ce document sont fournies à titre indicatif uniquement et comprennent nécessairement un nombre limité d'éléments factuels. Ces études de cas ont pour seule finalité d'illustrer différents thèmes en rapport avec ce document, et les contribuables ou les administrations fiscales ne doivent pas les utiliser pour interpréter des cas similaires d'une manière trop schématisée.

étant considéré comme économiquement significatif, tandis que les autres risques opérationnels et d'infrastructure ont été attribués à A Co.

Le contrat dispose que B Co perçoit une commission de A Co qui s'élève à 7 % du montant des ventes effectuées. Selon ses états financiers, B Co semble être très rentable, mais ses coûts salariaux (rémunération du personnel) sont très faibles.

Sur la base des contrats et des factures commerciales établies entre B Co et ses clients finaux transmises par A Co au vérificateur, le contribuable a qualifié B Co d'entrepreneur qui vend du charbon à des tiers. Pour s'assurer que cette qualification est correcte, le vérificateur souhaite s'entretenir avec le directeur pays de A Co.

Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir section 2.2)

Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties

Les agents de l'administration fiscale du Pays A interrogent le directeur pays de A Co et obtiennent les informations suivantes :

- En raison de l'expertise et de l'expérience du personnel de A Co dans le secteur du charbon thermique, et du fait de sa participation directe au processus de production du charbon, A Co est engagée pour aider B Co à trouver des clients.
- A Co invite ses clients dans le Pays A au moins une fois par an afin d'examiner et de débattre des spécificités techniques de la production de charbon actuelle et future, ainsi que de la demande escomptée des clients pour la période à venir. Ces discussions se tiennent avec le personnel de A Co.
- Au cours de ces visites, A Co négocie également avec ses clients pour le compte de B Co en ce qui concerne les conditions finales d'achat.
- Il n'y a guère de contacts entre le personnel de A Co et B Co. Parfois, B Co informe A Co sur la situation du marché dans les pays de ses clients et organise des réunions avec les clients pour le compte de A Co.
- B Co verse à A Co une commission (calculée sur la base des coûts majorés de 8 %) en contrepartie de ses activités d'appui à la commercialisation.
- Conformément à l'accord d'achat anticipé conclu entre A Co et B Co, B Co achète à A Co, en réalité, la totalité de ses stocks de charbon disponibles. Le plus souvent, B Co achète le charbon et le revend instantanément à ses clients tiers.
- Les contrats d'achat finaux sont toujours conclus entre les clients tiers et B Co.

Évaluation des fonctions, des actifs et des risques

Fonctions :

- A Co est la compagnie minière responsable de toutes les étapes du processus d'extraction du charbon. En outre, A Co trouve des clients, maintient sa part de marché, prend des décisions stratégiques concernant les marchés à approvisionner et selon quelles modalités, négocie tous les contrats avec les clients, assure la gestion courante des contrats et gère les stocks et les erreurs de livraison (excédents ou déficits).
- B Co exerce des fonctions de vente et de commercialisation de portée limitée. Ses activités consistent à préparer des rapports sur le marché, organiser des réunions pour A

Co, assister aux réunions avec les clients pour assurer des services linguistiques ou de traduction, et accomplir d'autres tâches administratives ou de coordination telles que la planification des livraisons et le traitement des documents connexes. C'est pourquoi les activités de B Co sont considérées comme des activités routinières aisément transférables.

Actifs :

- A Co possède l'ensemble des équipements nécessaires à l'extraction du charbon. B Co ne possède aucun actif, hormis les stocks de charbon, qu'elle cède généralement de façon instantanée à ses clients. B Co loue des bureaux.
- Les contrats et relations avec les clients de longue durée pourraient constituer des actifs incorporels de commercialisation. Toutefois, ces contrats n'attribuent pas un prix fixe au charbon à livrer (le prix est régulièrement renégocié en fonction des cours en vigueur sur le marché). Étant donné que le charbon est vendu à différents degrés de qualité et au regard de la taille mondiale du marché du charbon thermique, la valeur de ces biens incorporels est probablement moindre que dans d'autres secteurs. B Co est légalement propriétaire de ces actifs incorporels, mais A Co a contribué de façon significative à leur développement, amélioration, maintenance, protection et exploitation.

Risques économiquement significatifs liés à l'industrie du charbon thermique :

- Risques stratégiques/de marché
    - Baisse des ventes du fait du remplacement du charbon par d'autres sources d'énergie (comme le gaz ou les énergies renouvelables).
    - Maintien d'une demande constante de la part des clients internationaux.
- Risques opérationnels/d'infrastructures (y compris le risque de stocks)
    - Retards ou erreurs de livraison des produits, y compris celles aboutissant à un charbon dont la qualité n'est pas commercialisable.
    - Coûts de production supplémentaires.
    - Annulations de commandes ou écarts entre la demande et l'offre conduisant à des excédents de stocks qui nécessitent un stockage soigneux (du fait de la combustibilité du charbon) ou une vente rapide.
- Risques financiers
    - Fluctuations des prix.
- Risques transactionnels
    - Risques de taux de change.
    - Risque de crédit de clients tiers.

D'après les faits établis au cours de la vérification, c'est A Co, et non B Co, qui contrôle la plupart de ces risques. De même, A Co a la capacité financière de les assumer. Par conséquent, il convient de considérer que c'est A Co, et non B Co, qui assume ces risques aux fins de l'analyse des prix de transfert.

Délimitation de la transaction effective

Au regard de l'ensemble de ces facteurs, les risques qui sont contractuellement attribués à B Co devraient l'être à A Co lorsqu'on délimite la transaction effective aux fins du calcul des prix de transfert. De fait, le profil de risque de B Co est très limité : il ne semble pas être un entrepreneur qui utilise sa propre expertise. B Co s'apparente plutôt à un prestataire de services à faible risque (ou *commissionnaire*) vis-à-vis de A Co, et agit principalement selon les instructions de A Co. A Co prend toutes les principales décisions qui concernent l'activité.

Comparabilité

Pour ajuster les bénéfices de A Co, le vérificateur utilise B Co comme partie testée. Le profil fonctionnel de B Co étant celui d'un prestataire de services ou d'un c*ommissionnaire*, une recherche est lancée afin de trouver des comparables permettant d'établir un rendement de référence pour B Co. La méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les coûts (complets) est sélectionnée en tant que méthode d'établissement des prix de transfert la plus appropriée pour ce cas. À cet égard, l'analyse se concentre sur la détermination de la base de coûts appropriée de B Co car elle aura davantage d'influence que la marge sur le prix de transfert total[104]. Le correctif appliqué dans le Pays A à la commission de vente déductible de A Co correspondra à la différence entre le résultat de l'analyse de comparabilité et les bénéfices effectifs de B Co.

[104] L'exemple figurant à la note de bas de page n° 29 de la section consacrée à la méthode du coût majoré (Partie II, 2.4.1) est également pertinent pour l'application d'une MTMN avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les coûts complets. Le texte de cette note est le suivant : « Exemple : si une marge de pleine concurrence sur les coûts déterminée à partir d'une analyse de comparabilité s'élève à 5 % et si la base de coûts est évaluée à 600, le prix de transfert total sera calculé de la manière suivante : 600 × 1.05 = 630. Par conséquent, la base de coûts représentera environ 95.2 % du prix de transfert total (600/630) et la marge seulement 4.8 % (30/630). »

Étude de cas 1A :Charbon thermique

Les études de cas 1A et 1B visent à illustrer la délimitation précise de la transaction en suivant, pour l'essentiel, l'approche décrite dans l'étude de cas 1. Cependant, dans ces deux exemples, la présentation du contribuable de la transaction correspond à la délimitation précise de la transaction établie par l'administration fiscale.

Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir section 2.1)

Pratique du secteur

Le charbon thermique est un matériau brut qui est principalement utilisé comme source d'énergie dans la production d'électricité. Il en existe plusieurs types au regard du contenu énergétique et du niveau d'impuretés (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations). Il est possible de mélanger du minerai provenant de différentes mines pour obtenir un charbon à la teneur énergétique recherchée. Les produits charbonniers sont vendus soit directement aux utilisateurs finals (comme les fournisseurs d'électricité et producteurs de ciment), soit par l'intermédiaire de négociants.

Vérification fiscale

A Co est une société constituée dans le Pays A. A Co exploite le charbon et est responsable de toutes les étapes de la préparation du charbon avant son expédition aux clients, depuis l'extraction jusqu'à l'épuration, la déshydratation et le séchage. A Co est en exploitation depuis six ans. L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification aléatoire de A Co. L'analyse des déclarations fiscales et des rapports annuels de A Co sur les cinq dernières années aboutit aux conclusions suivantes : les bénéfices générés par A Co ont dans l'ensemble suivi l'évolution des prix mondiaux du charbon – A Co a obtenu des bénéfices importants lorsque les prix étaient élevés, et des bénéfices en retrait lors des épisodes de chute des prix. A Co possède une filiale dans une juridiction à fiscalité faible : B Co. À la faveur d'une recherche documentaire, le vérificateur découvre également l'existence d'un article publié récemment dans une revue financière du Pays A, qui relate une réunion importante de clients de A Co au siège de l'entreprise (dans le Pays A), accompagné de photographies d'une visite d'un site minier de A Co.

Accord contractuel entre les parties

B Co fournit à A Co des services de support aux activités de commercialisation et de logistique. Selon la préférence du client, B Co peut devenir le propriétaire légal de la marchandise lorsqu'elle est prête à être expédiée (« vente indirecte »), soit simplement agir en qualité de fournisseur de services, avec le transfert de propriété se faisant alors directement entre A Co et le client (« vente directe »). Les ventes directes sont généralement réalisées en appliquant un prix FAB (Franco à bord), ce qui signifie que l'acheteur se charge d'organiser l'expédition du charbon.

Lors des ventes indirectes, un prix CFR (Coût et fret) ou CIF (Coût, assurance et fret) est appliqué, et B Co organise l'acheminement depuis le pays A jusqu'au client. À cet égard, B Co achète, en tant que de besoin, des services d'expédition et d'assurance auprès d'opérateurs indépendants.

Le contrat conclu entre A Co et B Co prévoit que B Co fournit à A Co des services de support aux activités de commercialisation. À cet égard, B Co est tenu d'aider A Co à identifier des clients potentiels pour les différents types de charbon produits par A Co. B Co fournit également à A Co, de manière périodique ou en tant que de besoin, des rapports sur le marché qui décrivent l'état de la demande, les tarifs appliqués et l'évolution du marché du charbon dans le monde.

La documentation sur les prix de transfert établie par le contribuable indique que les risques stratégiques/de marché, de stocks, financiers, d'infrastructures et opérationnels en lien avec les ventes de charbon ont été attribués à A Co, chacun de ces risques étant considéré comme économiquement significatif. B Co se voit attribuer des risques transactionnels limités ainsi que des risques liés à l'expédition du charbon (par exemple, des frais d'entreposage).

Le contrat prévoit que B Co perçoit une commission de A Co sous la forme d'une marge sur le coût des services de commercialisation, ainsi qu'une commission calculée selon le volume des ventes indirectes (2.50 USD par tonne).

Le contribuable a qualifié B Co de fournisseur de services de A Co. Pour s'assurer que cette qualification est correcte, le vérificateur souhaite s'entretenir avec le directeur pays de A Co.

Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir section 2.2)

Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties

Les agents de l'administration fiscale du Pays A interrogent le directeur pays de A Co et obtiennent les informations suivantes :

- Des cadres dirigeants de A Co et B Co ont pris les décisions d'investissement initiales concernant l'acquisition et le développement du site minier de A Co dans le Pays A et mené les négociations nécessaires avec l'organisme public compétent pour acquérir la licence d'exploitation du site.
- A Co réalise environ 80 % de ses ventes de charbon dans le cadre de contrats à long terme avec des clients.
- Le personnel de A Co possède une expérience et une expertise dans le secteur du charbon thermique et entre fréquemment en contact direct avec la clientèle pour régler des questions techniques ou commerciales. À cette fin, A Co invite ses clients dans le Pays A au moins une fois par an afin d'examiner et de débattre des spécificités techniques de la production de charbon actuelle et future, ainsi que des prévisions de demande de la part des clients pour la période à venir. Ces discussions se tiennent avec le personnel de A Co.
- Le personnel de B Co a développé des relations étroites avec des opérateurs indépendants qui lui fournissent des services de fret et d'assurance. B Co transmet à A Co des rapports décrivant l'état du marché dans les pays clients et assure des activités de commercialisation et de promotion. B Co facilite organise régulièrement des rencontres entre la clientèle et le personnel de A Co.
- Conformément à l'accord conclu entre A Co et B Co, en cas de ventes indirectes, B Co devient le propriétaire du charbon qu'il revend instantanément à ses clients tiers.

Évaluation des fonctions, des actifs et des risques

Fonctions :

- A Co est la compagnie minière responsable de toutes les étapes du processus d'extraction du charbon. En outre, A Co trouve des clients, maintient sa part de marché, prend des décisions stratégiques concernant les marchés à approvisionner et selon quelles modalités, négocie tous les contrats avec les clients, assure la gestion courante des contrats et gère les stocks et les erreurs de livraison (excédents ou déficits).

- B Co exerce des fonctions de vente et de commercialisation de portée limitée. Ses activités consistent à préparer des rapports sur le marché, organiser des réunions pour A Co, assister aux réunions avec les clients pour assurer des services linguistiques ou de traduction, et accomplir d'autres tâches administratives.
- B Co réalise aussi des activités de coordination, réalise les formalités nécessaires et procède, dans le cas de ventes indirectes, à l'acquisition de services de fret (et d'assurance) auprès de fournisseurs indépendants. C'est pourquoi les activités de B Co sont considérées comme des activités routinières aisément transférables.

Actifs :

- A Co possède l'ensemble des équipements nécessaires à l'extraction du charbon. B Co ne possède aucun actif, hormis, dans le cas des ventes indirectes, les stocks de charbon qu'elle cède généralement de façon instantanée à ses clients. B Co loue des bureaux.
- Les contrats et relations avec les clients de longue durée pourraient constituer des actifs incorporels de commercialisation. Toutefois, ces contrats n'attribuent pas un prix fixe au charbon à livrer (le prix est régulièrement renégocié en fonction des cours en vigueur sur le marché). Étant donné que le charbon est vendu à différents degrés de qualité et au regard de la taille mondiale du marché du charbon thermique, la valeur de ces biens incorporels est probablement moindre que dans d'autres secteurs. B Co est le propriétaire légal de certains de ces actifs incorporels (contrats à long terme pour les ventes indirectes), les autres étant la propriété de A Co. Cependant, c'est A Co qui a apporté les contributions les plus importantes à la mise au point, à l'amélioration, à l'entretien, à la protection ou à l'exploitation de ces tous ces actifs incorporels.

Risques économiquement significatifs liés à l'industrie du charbon thermique :

- Risques stratégiques/de marché
    - Baisse de la demande du fait, par exemple, du remplacement du charbon par d'autres sources d'énergie (comme le gaz ou les énergies renouvelables).
- Risques opérationnels/d'infrastructures (y compris le risque de stocks)
    - Perte de ventes, ou paiement d'une compensation due à des retards ou des erreurs dans la livraison des produits, notamment lorsque le charbon ainsi livré n'est pas de qualité marchande.
    - Coûts de production supplémentaires.
    - Annulations de commandes ou écarts entre la demande et l'offre conduisant à des excédents de stocks qui nécessitent un stockage soigneux (du fait de la combustibilité du charbon) ou une vente rapide.
- Risques financiers
    - Fluctuations des prix.
- Risques transactionnels
    - Risques de taux de change.
    - Risque de crédit de clients tiers.
- Risques opérationnels liés au transport des marchandises
    - Frais d'entreposage.
    - Dépassements de coûts en matière de transport et d'assurance.

D'après les faits établis au cours de la vérification, A Co et B Co contrôlent chacune les risques qui leur sont attribués respectivement aux termes de l'accord qu'elles ont conclu. A Co et B Co disposent chacune de la capacité financière requise pour assumer leurs propres risques.

Délimitation de la transaction effective

Au regard de l'ensemble de ces facteurs, les risques qui sont contractuellement attribués à A Co et à B Co correspondent bien à la nature des relations entre les parties. À cet égard, A Co assume des risques importants en tant que producteur et vendeur de charbon, tandis que B Co est assume des risques plus limités au titre de ses activités de commercialisation et lors de l'acquisition de services de fret et d'assurance.

Comparabilité

Le vérificateur confirme le choix de la méthode de prix de transfert retenue par le contribuable, dans laquelle B Co est la partie testée. Le profil fonctionnel de B Co étant celui d'un prestataire de services de commercialisation et fournisseur de services de fret et d'assurance, une recherche est lancée afin de trouver deux catégories de comparables permettant d'établir un rendement de référence pour B Co. Pour établir le prix de transfert des services de commercialisation, la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les coûts (complets) a été validée comme étant la plus appropriée. Pour les ventes indirectes, qui supposent des niveaux plus élevés de risque et d'initiative, une rémunération fondée sur les volumes de vente a été considérée comme étant la méthode la plus appropriée pour rémunérer B Co.

Étude de cas 1B :Charbon thermique

Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (voir section 2.1)

Pratique du secteur

Le charbon thermique est un matériau brut qui est principalement utilisé comme source d'énergie dans la production d'électricité. Il en existe plusieurs types au regard du contenu énergétique et du niveau d'impuretés (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations). Il est possible de mélanger du minerai provenant de différentes mines pour obtenir un charbon à la teneur énergétique recherchée. Les produits charbonniers sont vendus soit directement aux utilisateurs finals (comme les fournisseurs d'électricité et producteurs de ciment), soit par l'intermédiaire de négociants.

Vérification fiscale

A Co est une société constituée dans le Pays A. A Co exploite le charbon et est responsable de toutes les étapes de la préparation du charbon avant son expédition aux clients, depuis l'extraction jusqu'à l'épuration, la déshydratation et le séchage. A Co est en exploitation depuis six ans. L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification aléatoire de A Co. L'analyse des déclarations fiscales et des rapports annuels de A Co sur les cinq dernières années aboutit aux conclusions suivantes : les bénéfices générés par A Co ont dans l'ensemble suivi l'évolution des prix mondiaux du charbon – A Co a obtenu des bénéfices importants lorsque les prix étaient élevés, et des bénéfices en retrait lors des épisodes de chute des prix. Toutefois, il apparaît que l'évolution des bénéfices d'A Co est quelque peu décorrélée des fluctuations mondiales des prix du charbon sur le court terme. A Co possède une filiale dans une juridiction à fiscalité faible : B Co. À la faveur d'une recherche documentaire, le vérificateur découvre également l'existence d'un article publié récemment dans une revue financière du Pays A, qui relate une réunion importante de clients de A Co au siège de l'entreprise (dans le Pays A), accompagné de photographies d'une visite d'un site minier de A Co.

Accord contractuel entre les parties

Le contrat prévoit que B Co acquiert 100 % du charbon produit chaque année par A Co avec ses capacités de production actuelles dans le Pays A. A Co est tenu de produire un charbon d'une certaine qualité. Toute production additionnelle de charbon réalisée par A Co (par exemple, à la suite d'un développement de ses activités, par une croissance interne ou un rachat) est exclue du champ de l'accord existant.

Au début de chaque mois, B Co acquiert à A Co tous ses stocks de charbon disponibles et prêts pour la vente, en versant un prix par tonne calculé conformément aux prix au comptant pratiqués entre parties indépendantes pour du charbon de la même catégorie. B Co règle A Co rapidement ou applique un versement d'intérêts conforme au principe de pleine concurrence s'il est tenu de reporter son règlement. B Co devient propriétaire de toute la production mensuelle de charbon de A Co avant de revendre ce charbon aux clients.

B Co est chargé d'identifier des clients dans des conditions de pleine concurrence et de négocier avec eux la revente du charbon, pour faire en sorte que tout le charbon produit par A Co et acheté par B Co soit revendu aux clients dans des délais appropriés.

Le contrat conclu entre A Co et B Co prévoit que A Co fournit à B Co des informations et des rapports, et lui apporte son assistance, pour accompagner les efforts de commercialisation déployés par B Co.

La documentation sur les prix de transfert du contribuable stipule que A Co et B Co partagent, dans une certaine mesure, les risques stratégiques/de marché, de stocks, et les risques financiers. Les risques opérationnels et d'infrastructure ont été attribués à A Co. Chacun de ces risques est considéré comme économiquement significatif.

Le contribuable a qualifié B Co d'opérateur chargé de commercialiser/distribuer du charbon, et A Co de producteur de charbon. Pour s'assurer que cette qualification est correcte, le vérificateur souhaite s'entretenir avec le directeur pays de A Co.

Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (voir section 2.2)

Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties

Les agents de l'administration fiscale du Pays A interrogent le directeur pays de A Co et obtiennent les informations suivantes :

- Des cadres dirigeants de A Co et B Co ont pris les décisions d'investissement initiales concernant l'acquisition et le développement du site minier de A Co dans le Pays A et mené les négociations nécessaires avec l'organisme public compétent pour acquérir la licence d'exploitation du site.
- B Co devient propriétaire de tous les stocks de charbon disponibles et prêts pour la vente de A Co, en versant le prix au comptant applicable, que B Co ait identifié ou non des acheteurs intéressés auxquels revendre ce stocks. B Co commercialise du charbon et des produits financiers ayant le charbon pour support afin de faire correspondre ses stocks physiques de charbon et la demande. Si son activité principale est la vente du charbon produit par A Co, B Co réalise également des ventes de charbon provenant d'autres mines, notamment pour assurer des approvisionnements fiables à ses clients clés.
- B Co est souvent en mesure de vendre du charbon à des prix supérieurs aux prix au comptant sur le marché libre, en particulier grâce à sa réputation d'opérateur assurant des approvisionnements fiables en charbon conforme aux spécifications des clients, et en effectuant des ventes sur le marché au comptant.
- B Co règle A Co rapidement ou applique un versement d'intérêts conforme au principe de pleine concurrence s'il est tenu de reporter son règlement parce qu'il n'a pas encore revendu le charbon ou accordé un délai de paiement à ses clients. B Co est seul responsable de l'évaluation du risque de crédit de ses clients (réels ou potentiels).
- En raison de l'expérience et de l'expertise du personnel de A Co dans le secteur du charbon thermique et de son implication directe dans le processus de production du charbon, les clients demandent fréquemment à contacter directement le personnel de A Co. À cette fin, A Co invite le personnel de B Co et ses clients dans le Pays A au moins une fois par an afin d'examiner et de débattre des spécificités techniques de la production de charbon actuelle et future, ainsi que des prévisions de demande de la part des clients pour la période à venir.
- B Co compte également dans ses effectifs des experts du secteur du charbon thermique en mesure d'évaluer les tendances du marché actuelles et à venir, les besoins des clients, et les conditions de l'offre sur le marché mondial.

Évaluation des fonctions, des actifs et des risques

Fonctions :

- A Co est la compagnie minière responsable de toutes les étapes du processus d'extraction du charbon.
- B Co trouve des clients, maintient sa part de marché, prend des décisions stratégiques concernant les marchés à approvisionner et selon quelles modalités, négocie tous les contrats avec les clients, assure la gestion courante des contrats et gère les stocks et les erreurs de livraison (excédents ou déficits).

Actifs :

- A Co possède l'ensemble des équipements nécessaires à l'extraction du charbon. B Co détient les stocks de charbon acquis auprès de A Co au début de chaque mois, qu'il revend ensuite à des clients.
- Les contrats et relations avec les clients de longue durée pourraient constituer des actifs incorporels de commercialisation. Toutefois, ces contrats n'attribuent pas un prix fixe au charbon à livrer (le prix est régulièrement renégocié en fonction des cours en vigueur sur le marché). Étant donné que le charbon est vendu à différents degrés de qualité et au regard de la taille mondiale du marché du charbon thermique, la valeur de ces biens incorporels est probablement moindre que dans d'autres secteurs. B Co est légalement propriétaire de certains de ces actifs incorporels, et a apporté des contributions importantes à la mise au point, à l'amélioration, à l'entretien, à la protection ou à l'exploitation de ces actifs.

Risques économiquement significatifs liés à l'industrie du charbon thermique :

- Risques stratégiques/de marché
    - Baisse des ventes du fait du remplacement du charbon par d'autres sources d'énergie (comme le gaz ou les énergies renouvelables).
    - Maintien d'une demande constante de la part des clients internationaux.
- Risques opérationnels/d'infrastructures (y compris le risque de stocks)
    - Retards ou erreurs de livraison des produits, y compris celles aboutissant à un charbon dont la qualité n'est pas commercialisable.
    - Coûts de production supplémentaires.
    - Annulations de commandes ou écarts entre la demande et l'offre conduisant à des excédents de stocks qui nécessitent un stockage soigneux (du fait de la combustibilité du charbon) ou une vente rapide.
- Risques financiers
    - Fluctuations des prix
- Risques transactionnels
    - Risques de taux de change
    - Risque de crédit de clients tiers

D'après les faits établis au cours de la vérification, A Co et B Co contrôlent chacune les risques qui leur sont attribués respectivement aux termes de l'accord qu'elles ont conclu. A Co et B Co disposent chacune de la capacité financière requise pour assumer leurs propres risques.

Délimitation de la transaction effective

Au regard de l'ensemble de ces facteurs, les risques qui sont contractuellement attribués à A Co et à B Co correspondent bien à la nature des relations entre les parties. À cet égard, A Co assume des risques importants en tant que producteur et vendeur de charbon, tandis que B Co assume les risques liés à la commercialisation, en termes de fluctuations des prix sur le court terme, les risques de non-exécution par les clients des obligations qui leur incombent, et les risques de crédit client.

Comparabilité

Le vérificateur confirme le choix de la méthode de prix de transfert retenue par le contribuable, à savoir la méthode du prix comparable sur le marché libre, pour établir le prix des ventes de charbon entre A Co et B Co. Les remises ou les primes appliquées au prix au comptant comparable sur le marché libre sont intégrées dans le prix de transfert, en tant que de besoin, pour rendre compte de différences dans les conditions contractuelles (par exemple, des conditions de paiement différentes).

.

Étude de cas 2 : Construction

Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (cf. section 2.1)

Structure organisationnelle

XYZ est un groupe multinational d'entreprises (le « Groupe ») qui fournit des services de conseil, de conception et de gestion de projet pour des projets d'ingénierie à grande échelle. La société mère ultime du groupe et son siège social sont situés dans le Pays F.

En 2012, le Groupe a été retenu pour fournir une gamme complète de services d'ingénierie en vue de la construction d'une raffinerie de pétrole dans le Pays M. La raffinerie a été construite par MNO Ltd., compagnie pétrolière opérant dans le Pays M. En 2012, le Groupe a mis en place une filiale locale, XYZ (M), dans le Pays M, ayant pour mission de superviser et de gérer la prestation de services d'ingénierie à MNO Ltd. pendant la phase de construction de la raffinerie. Le projet devait durer quatre ans et s'achever en 2016.

Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (cf. section 2.2)

Accord contractuel entre les parties

XYZ (M) traitait directement avec MNO Ltd. pour fournir ces services en vertu d'un contrat négocié et signé en 2012. Selon les termes de ce contrat, les commissions au titre de ces services sont payées directement à XYZ (M) qui est responsable de la bonne exécution du contrat. XYZ (M) emploie une quinzaine de salariés dans le Pays M, dans ses bureaux situés près du site du projet de construction. Pour mener à bien ce projet, XYZ (M) engage un certain nombre d'experts techniques, d'ingénieurs et de gestionnaires employés par une société-sœur XYZ (S) située dans le Pays S. Les coûts de personnel correspondants sont refacturés à XYZ (S) à hauteur de leurs salaires, majorés de 40 %.

Pendant toute la durée du contrat, les recettes perçues par XYZ (M) se composent des commissions facturées à MNO Ltd., tandis que ses coûts se composent de ses coûts locaux majorés des commissions payées à XYZ (S) au titre de la mise à disposition de spécialistes. Un certain nombre de retards se sont produits au cours du projet, de sorte que le contrat avec MNO Ltd. a été renégocié en 2014. Les états financiers de XYZ (M) révèlent l'existence de pertes importantes chacune des années comprises entre 2012 et 2016.

Vérification fiscale

L'administration fiscale du Pays M a décidé de vérifier la position fiscale de XYZ (M), y compris les prix de transfert concernant les coûts de mise à disposition de personnel par XYZ (S). L'administration fiscale a procédé à une analyse détaillée afin de délimiter précisément la transaction. Elle a conclu que les principaux facteurs qui conditionnent le succès ou l'échec commercial du contrat avec MNO Ltd. sont les suivants :

- les conditions et le prix du contrat initial et du contrat révisé avec MNO, et
- le contrôle des coûts du Groupe via la gestion du recours à des spécialistes, et la gestion de leur déploiement sur le projet.

Éléments probants fondés sur le comportement effectif des parties

La vérification a montré que le contrat avec MNO Ltd. a été négocié en 2012 par des agents du siège dans le Pays F, alors qu'il a été signé par le directeur général de XYZ (M). La renégociation du contrat en 2014 a été menée par des agents du siège dans le Pays F, bien que des salariés de XYZ (M) aient été présents lors des discussions. L'analyse a également révélé que la gestion du déploiement des spécialistes (ingénieurs, consultants, etc.) était assurée par des chefs de projet engagés par XYZ (S). L'administration fiscale en a conclu que les salariés de XYZ (M) n'avaient ni les compétences, ni l'autorité requises pour gérer le projet, et que de fait ils ne l'ont pas géré. Elle a également estimé que le véritable rôle de XYZ (M) consistait à fournir un appui logistique local (soutien administratif et informatique et fourniture de services de base) aux ingénieurs. La vérification a également révélé que XYZ (S) avait une capacité financière suffisante pour assumer les risques associés au projet.

Délimitation de la transaction effective

L'application des règles d'établissement des prix de transfert du Pays M (conformément aux principes internationaux) suppose que, pour délimiter la transaction effective, la décision d'assumer les risques doit être étayée par l'exercice d'un contrôle et l'existence d'une capacité financière à assumer ces risques. Dans le cas présent, l'administration fiscale a conclu que même si les risques entrepreneuriaux étaient attribués par contrat à XYZ (M), elle n'exerçait pas de contrôle sur eux. C'est en fait XYZ (S) qui contrôlait ces risques. Comme XYZ (S) avait également la capacité financière d'assumer ces risques, ils lui ont été attribués afin de délimiter la transaction. XYZ (M) se contentait de fournir des services à faible risque. Cette transaction délimitée précisément est alors utilisée pour choisir et appliquer la méthode la plus appropriée de calcul des prix de transfert, et pour rechercher des comparables sur le marché libre permettant de servir de référence à un résultat de pleine concurrence.

Par conséquent, l'administration fiscale a estimé qu'une méthode fondée sur la marge sur coûts est la plus appropriée, XYZ (M) servant de partie testée. Une étude comparative a été entreprise afin de trouver des comparables appropriés. L'application de cette méthode a conduit à imputer un bénéfice à XYZ (M) à des fins fiscales pendant toute la durée du contrat. L'ajustement opéré dans le Pays M consiste à réduire la commission déductible payée par XYZ (M) à XYZ (S).

Étude de cas 3 : Production et vente d'or

Partie A : Analyse d'ensemble des circonstances propres au contribuable (cf. section 2.1)

Pratique du secteur

De nombreuses mines aurifères d'échelle industrielle extraient des particules d'or microscopiques du minerai par lixiviation ou par d'autres techniques. Après la phase de lixiviation initiale, lors de laquelle l'or est dissout dans une solution, il est récupéré puis fondu pour produire des barres d'or non affiné appelées des « dorés ». Ces barres sont alors acheminées vers une usine d'affinage, puis l'or affiné est vendu sur les marchés mondiaux de l'or (pur) (voir l'étude de la tarification des produits miniers pour plus d'informations).

Structure organisationnelle

A Co, située dans le Pays A, est une entreprise multinationale qui extrait de l'or et qui vend des dorés non affinés à une partie liée située dans le Pays B (B Co) en Europe. B Co possède une raffinerie en exploitation depuis plus de 10 ans et vend l'or affiné à des tierces parties sur les marchés internationaux de l'or. Le Pays B accorde une exemption de l'impôt sur les bénéfices des sociétés au titre du négoce d'or. Le chiffre d'affaires brut annuel de A Co avoisine 400 millions USD et celui de B Co 425 millions USD. A Co et B Co font partie d'un groupe multinational qui exploite des mines dans plusieurs pays. Le groupe a son siège social dans le Pays C.

Partie B : Délimitation exacte de la transaction contrôlée effective, en se concentrant sur les caractéristiques économiquement significatives (cf. Partie II, section 2.2)

Accord contractuel entre les parties

Il existe un accord d'achat entre A Co et B Co qui stipule que B Co achètera tous les dorés à A Co et qui prévoit que B Co doit affiner l'or et vendre le produit affiné, étant entendu que B Co devient juridiquement propriétaire des barres de doré lorsqu'elles sont livrées à la raffinerie par A Co.

B Co achète tous les équipements nécessaires au processus d'affinage, en assure la maintenance, et supporte toutes les dépenses de personnel liées à l'activité. En outre, B gère l'ensemble des opérations afférentes à l'affinage de l'or, ce qui apparaît dans ses états financiers.

En vertu de l'accord d'achat, A Co est rémunérée pour le poids de l'or contenu dans chaque barre de doré, sur la base du cours de la *London Bullion Market Association* (LBMA) du jour où la barre est livrée à B Co. A Co acquitte les coûts d'affinage de chaque barre, ainsi que les taxes environnementales éventuellement supportées par B Co (liées par exemple à l'élimination des déchets) ainsi que les frais de livraison. A Co est rémunérée sur la vente de chaque barre de doré, après déduction de « frais de manutention » qui représentent 5.4 % de la valeur de chaque barre, retenus par B Co en contrepartie de la vente de l'or affiné. B Co comptabilise la totalité des recettes tirées des ventes d'or affiné. Par conséquent, les sources de recettes nettes de B Co en lien avec ses ventes d'or sont ses frais de manutention mentionnés plus haut, la marge nette éventuelle résultant de l'évolution du cours de l'or entre le moment où elle achète les dorés à A Co et le moment où elle vend l'or affiné, ainsi qu'une faible marge sur les prix de l'or qu'elle réalise sur les ventes de pièces d'or commémoratives à des collectionneurs.

Vérification fiscale

L'administration fiscale du Pays A procède à une vérification fiscale de A Co. Cette vérification confirme que B Co achète l'or non affiné à A Co, facture et vend les barres d'or à des clients tiers. Selon les états financiers de B Co, elle a enregistré des bénéfices substantiels au cours des dernières années, principalement grâce à son accord contractuel avec A Co.

Évaluation des fonctions, des actifs et des risques

B Co :

Fonctions :

- Affinage de l'or, de l'argent et des métaux du groupe platine.
- Vente de métaux précieux affinés à des clients via des transactions hors cote (bilatérales).
- B Co gère son risque de prix en veillant à entreprendre ses activités d'affinage le plus rapidement possible, en quelques heures seulement, en planifiant les livraisons de manière à minimiser les délais et en concluant des accords de couverture pour l'achat de chaque barre de doré.
- Test et analyse des métaux précieux non affinés pour en vérifier la pureté, et des métaux précieux affinés à des fins d'assurance qualité avant la vente.
- Élimination de tous les déchets issus du processus d'affinage.
- Fabrication de produits (du type pièces de monnaie commémoratives) à partir des métaux précieux pour vente au détail.

Actifs :

- Tous les actifs utilisés pour le processus d'affinage, y compris les bâtiments et équipements.
- Tous les équipements de laboratoire servant aux tests et aux essais.

Risques :

- Risques associés à l'affinage des métaux précieux (comme les pertes au cours de l'affinage).
- Risques associés à la recherche de clients pour les métaux précieux affinés, à la négociation des ventes et à la livraison du produit affiné.
- Risques associés aux variations du cours des métaux précieux entre la date d'achat des métaux non affinés et la date de revente des métaux précieux affinés sur le marché.
- Risques de crédit et de contrepartie.

Fonctions et actifs pertinents de A Co

A Co possède tous les actifs miniers. Elle exploite la mine et extrait le minerai d'or en vue de produire des barres de doré en fonction d'un objectif de production fixé chaque année. Elle achète tous les intrants nécessaires à l'extraction du minerai et à la production des dorés. En outre, elle organise (et paie) la livraison des dorés à B Co en Europe. En outre, A Co assure la maintenance de tous les actifs miniers pour qu'ils restent en bon état de fonctionnement.

Méthode d'établissement des prix de transfert

L'or affiné est un produit très répandu dont le marché international est très liquide. Sur la base de l'analyse des fonctions, des actifs et des risques, l'affinage de métaux constitue bien l'activité fondamentale de B Co. Les ventes d'or sont importantes, mais B Co n'a pas besoin de chercher des clients ou de les fidéliser. C'est pourquoi ses ventes d'or sont considérées comme étant une fonction courante qui, à ce titre, devrait être régulièrement rémunérée au moyen de la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN) avec un indicateur du niveau de bénéfices basé sur les ventes.

Exercice comparatif

Les états financiers de B Co et l'analyse de comparabilité décrite ci-dessous montrent que A Co rémunère excessivement B Co pour ses fonctions d'affinage des dorés et de revente de l'or affiné. Les autorités fiscales du Pays A comparent la rentabilité de B Co à celle d'autres entreprises d'affinage de métaux précieux opérant en Europe (voir le processus comparatif ci-dessous).

Cet exercice comparatif confirme que la rentabilité des activités aurifères de B Co est largement supérieure à l'intervalle de rentabilité d'autres raffineries de métaux précieux comparables.

Partie C : Identification de comparables potentiels (voir Partie II, section 3.4)

Processus comparatif

	Étape du processus d'identification d'entreprises comparables		**Motifs de l'étape**
1	Sélection de la base de données	Voir la liste des bases de données à l'Annexe 3	Toutes les bases de données sont acceptables si elles contiennent des informations financières fiables et disponibles. La région de la partie testée peut influer sur le choix de la base de données.
2	Filtrage géographique Région/pays/région d'un pays	Continent européen	B Co étant implantée en Europe, il serait judicieux de chercher des comparables à l'échelle de l'Europe.
3	Filtrage par code d'activité économique	Code NACE 2441 - Production de métaux précieux (voir ci-dessous)	Cette étape est basée sur l'analyse fonctionnelle. Son objectif est d'inclure uniquement les entreprises qui opèrent dans un environnement similaire et qui exercent des fonctions similaires. Le système NACE (Nomenclature des Activités économiques) est la classification statistique des activités économiques dans la Communauté européenne.
4	Sélection de la taille des entreprises	Entreprises de très grande taille, de grande taille et de taille moyenne	Cette étape a pour objectif d'éliminer les très petites entreprises ou les jeunes entreprises qui ne sont pas comparables à la partie testée de plus grande taille et solidement établie. Cette étape permet aussi d'éliminer les entreprises inactives.
5	Filtrage par mot-clé	Par exemple : or, raffinerie, affinage, production, non ferreux, précieux, métaux	L'objectif de cette étape est de restreindre la recherche aux entreprises qui opèrent dans un environnement similaire et qui exercent des fonctions similaires.
6	Disponibilité de données financières Revenu d'exploitation/chiffre	Les entreprises pour lesquelles la base de données ne contenait pas d'informations financières sur le bénéfice ou	L'objectif de cette étape est d'améliorer la fiabilité des données en supprimant les entreprises dont les données financières couvrent une seule année, ce qui permet de

	d'affaires	la perte d'exploitation et sur le chiffre d'affaires pendant au moins deux des années 2013 à 2015 ont été éliminées. Les entreprises qui, selon la base de données, n'avaient pas réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 5 millions EUR pendant au moins une des années 2013 à 2015 ont été éliminées.	réunir des données suffisantes pour calculer les ratios. Cette étape permet également d'éliminer les entreprises en phase de démarrage ou de clôture dont les activités engendrent des coûts supplémentaires.
7	Filtrage par degré d'indépendance	A+, A, A-, B+, B, B-, U	La catégorie A (< 25 %) est généralement acceptée. Les catégories B (< 50 %) et U (inconnue) sont acceptées uniquement si des éléments supplémentaires viennent corroborer l'indépendance de ces entreprises. Les catégories C et D (participation des actionnaires > 50 %) sont généralement rejetées. Voir l'Annexe 7.
8	Filtrage par degré d'indépendance	Filtrage manuel	Les entités ayant des filiales dont les résultats ne sont pas inscrits aux états financiers consolidés audités devraient également être exclues.
9	Sélection du type d'états financiers	Non consolidés	L'appartenance à un groupe ne devrait pas influer sur les états financiers des comparables. Les états financiers consolidés existent uniquement dans les entreprises membres d'un groupe. La prudence est donc de mise lorsque des états financiers consolidés sont utilisés.
10	Sélection d'entreprises actives/inactives	Entreprises actives et inconnues	Seules des entreprises actives peuvent être choisies comme comparables potentiels. Dans le cas d'entreprises inconnues, des recherches plus poussées doivent être menées pour déterminer si elles sont actives ou inactives.
11	Analyse fonctionnelle de comparabilité	Filtrage manuel	Au terme des étapes précédentes, un filtrage manuel des comparables potentiels restants doit être entrepris, avec pour objectif d'identifier des entreprises ayant des fonctions et des caractéristiques similaires, des actifs et des risques similaires, des stratégies commerciales similaires et des circonstances économiques similaires dans la mesure où ces informations sont publiquement disponibles.

Codes correspondant à l'affinage d'or[105]

Europe :

Description		**Code NACE 2441**	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
	Section	C	Production
1 et 2	Groupe principal	24	Production de métaux bruts
3	Groupe sectoriel	4	Production de métaux précieux bruts ou d'autres métaux non ferreux
4	Secteur	1	Production de métaux bruts

Amérique du Nord :

Description		**Code SIC 3339**	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
	Division	20-39	Production
1 et 2	Groupe principal	33	Industries des métaux primaires
3	Groupe sectoriel	3	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux
4	Secteur	9	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux, sauf le cuivre et l'aluminium

Description		**Code SCIAN 331419**	
Chiffres	Objet	Chiffres	Application
1 et 2	Détermine le secteur d'activité le plus grand	33	Production
3	Détermine le sous-secteur	1	Production de métaux primaires
4	Détermine le groupe sectoriel	4	Production et transformation de métaux non ferreux (sauf l'aluminium)
5	Détermine les secteurs couverts par le SCIAN	1	Fonte et affinage de métaux non ferreux (sauf l'aluminium)
6	Détermine le secteur national	9	Fonte et affinage primaires de métaux non ferreux, sauf le cuivre et l'aluminium

[105] Sources :
http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system
http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes
http://www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp

ANNEXE 1

Questionnaire : analyse fonctionnelle

Le questionnaire présenté ci-dessous (utilisé par l'administration fiscale des États-Unis) rassemble des questions types pouvant être pertinentes pour mener une analyse fonctionnelle. Comme rappelé plus bas, cette liste de questions ne peut être considérée comme exhaustive, en outre toutes les questions qu'elle contient ne sont pas pertinentes dans tous les cas examinés. À titre d'exemple, ce questionnaire contient des sections sur les fonctions exercées, les risques assumés et les actifs incorporels détenus, mais fait l'impasse sur d'autres catégories d'actifs dont l'examen peut être pertinent dans certains cas.

Ce questionnaire est donc présenté ici comme un simple point de départ possible pour élaborer des questionnaires plus adaptés aux analyses fonctionnelles portant sur des cas d'espèce. De plus, il est possible que la documentation des prix de transfert déjà établie par le contribuable, comme le fichier principal et le fichier local, contienne les réponses à certaines des questions figurant ci-après. L'examen des informations existantes dans chaque cas pourra donc contribuer à affiner et cibler un questionnaire pertinent. Les informations disponibles et la connaissance du secteur d'activité dans lequel chaque contribuable intervient permet ainsi de concentrer l'analyse fonctionnelle sur les fonctions, actifs et risques les plus significatifs sur le plan économique au regard de la transaction examinée.

Appendice 4.61.3-4 (05-01-2006)[106]

Questionnaire d'analyse fonctionnelle en matière de prix de transfert

Le présent questionnaire dresse une liste de questions génériques afin d'aider les autorités à mener à bien l'analyse fonctionnelle d'une entreprise. Ces questions peuvent être utilisées pour mieux comprendre les fonctions, risques et éléments incorporels. La liste qui suit ne prétend pas à l'exhaustivité et doit être adaptée pour répondre aux besoins de l'entreprise faisant l'objet d'un examen.

ANALYSE DES FONCTIONS

I. Fonction de fabrication

A. Achats de matériaux

1. Quels matériaux ou produits semi-finis sont achetés ?
2. À qui sont-ils achetés ?
3. Certains achats sont-ils effectués auprès d'entreprises associées ?
4. Où et comment les achats de matériaux sont-ils effectués ?
5. Qui exerce la fonction d'achat ?
6. Qui établit les plannings d'achat ?
7. Qui négocie les contrats d'achats ?

[106] Source : IRS (administration fiscale des États-Unis) (2006), document consultable à l'adresse : https://www.irs.gov/irm/part4/irm_04-061-003.html#d0e2784

8. Qui décide que la qualité des fournisseurs est acceptable ?
9. Les décisions d'achat requièrent-elles l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les autres approbations requises ? De la part de qui ?
11. Des achats en consignation sont-ils effectués ?
12. Quels sont vos risques majeurs ?

B. Stocks

1. Où les matériaux, produits et marchandises sont-ils stockés ?
2. Qui contrôle le niveau des stocks ?
3. Comment le niveau des stocks est-il contrôlé ?
4. Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Des achats en consignation sont-ils effectués ?
6. Quel est le nombre de jours de stocks disponibles ?
7. Vous êtes-vous déjà trouvé, pour quelque raison que ce soit, avec des excédents de stocks ?
8. Qui supporte les coûts liés aux stocks périmés ?
9. Quels sont vos risques majeurs ?

C. Équipements de production

1. Qui détermine le budget des achats ?
2. Qui négocie les achats ?
3. Qui réalise la maintenance de l'unité de production ?
4. Qui a le pouvoir d'autoriser les dépenses d'équipement ?
5. Qui rédige le cahier des charges pour l'unité de production ?
6. À qui les équipements de production sont-ils achetés ?
7. Certains achats sont-ils effectués auprès d'entreprises associées ?
8. Avez-vous toute liberté dans l'usage que vous faites des équipements ?
9. Pouvez-vous changer les équipements ?
10. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
11. Quelles sont les approbations requises ?

D. Planning de la production

1. Qui décide du planning de la production ?
2. Quels facteurs entrent en ligne de compte ?
3. Quand les décisions sont-elles prises ?
4. Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
6. Quelles sont les approbations requises ?
7. Quels sont vos risques majeurs ?
8. Vos distributeurs achètent-ils toujours vos produits ?

E. Fabrication et ingénierie des procédés

1. Quels produits fabriquez-vous ?
2. Qui a mis au point les produits et qui détient la technologie ?
3. Quels sont les procédés de fabrication ?
4. Qui a conçu ces procédés ?
5. Des améliorations ont-elles été apportées au niveau local ?
6. Est-il possible de comparer la productivité des diverses filiales du groupe ?
7. Certains produits sont-ils fabriqués par des entreprises extérieures au groupe ?

F. Conditionnement et étiquetage

1. Quels sont les conditionnements et les étiquetages utilisés ?
2. Où sont-ils réalisés ?
3. Qui prend les décisions en matière de conditionnement et d'étiquetage ?
4. Avez-vous toute liberté de prendre des décisions ?

G. Contrôle de qualité

1. Quelle forme prennent les contrôles de qualité ?
2. Qui définit les normes de qualité et les procédures de contrôle pour les produits finis ?
3. Qui est chargé de contrôler la qualité et qui en supporte les frais ?
4. Qui fournit les équipements et les techniques pour les contrôles de qualité ?
5. Quelle quantité de produits est perdue pour avoir échoué aux contrôles de qualité et aux vérifications de contrôle ?
6. Quels sont vos risques majeurs ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

H. Transport

1. Qui supporte les frais de transport des produits qui entrent et qui sortent ?
2. Qui organise l'expédition des produits ?
3. Qui transporte les produits ?
4. Quelle est la destination des produits expédiés ?
5. Par quels moyens de transport les produits sont-ils expédiés ?
6. Qui est responsable du choix des transporteurs ?
7. Qui est responsable des dates limites d'expédition ?
8. Quels sont vos risques majeurs ?
9. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les approbations requises ?

II. Recherche et développement

1. Quelles activités de recherche et de développement effectuez-vous ?
2. Des activités de recherche ou de développement sont-elles effectuées pour votre compte par des entreprises associées ?
3. Des activités de recherche et de développement sont-elles effectuées pour votre compte par des entreprises extérieures au groupe ?
4. Où les produits sont-ils mis au point ?
5. Quelle influence les distributeurs exercent-ils sur la conception, la fabrication et la modification des produits ?
6. Quelle importance a la mise au point de brevets dans votre secteur ?
7. Quels brevets détenez-vous ? Décrivez les produits uniques en leur genre liés à chaque brevet.
8. Quelles connaissances techniques non brevetées avez-vous développées qui permettent de différencier vos produits de ceux de vos concurrents ou entrainent des réductions des coûts d'importation ou vous donnent un avantage en augmentant votre part de marché ?
9. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
10. Quelles sont les approbations requises ?
11. Qui fixe le budget consacré à la recherche et au développement ?
12. Avez-vous des accords de licences avec des entreprises associées ou avec des entreprises extérieures au groupe ?

13. Existe-t-il un accord de partage de frais et, si oui, quelles en sont les modalités ?
14. Le cas échéant, veuillez fournir un exemplaire de l'accord de partage de frais et les informations s'y rapportant.

III. Commercialisation (marketing)

A. Stratégie

1. Vous chargez-vous de votre propre commercialisation ?
2. Effectuez-vous des études de marché ? Contrôlez-vous la demande du marché ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Qui sont vos concurrents ?
6. Qui évalue la demande sur les marchés étrangers ?
7. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ?
8. Qui fixe le budget relatif à la commercialisation ?
9. Vos distributeurs achètent-ils toujours les produits de vos fabricants ?
10. Vos fabricants ont-ils déjà refusé d'honorer une commande ?
11. Des entreprises associées se chargent-elles de la commercialisation pour votre compte ?
12. Utilisez-vous des distributeurs extérieurs au groupe ?
13. Si oui, qui choisit, engage et contrôle ces fabricants ?

B. Publicité, foires et expositions, etc.

1. Quelles formes de commercialisation utilisez-vous ?
2. Quelles formes de publicité utilisez-vous ? Qui en supporte les frais ?
3. Participez-vous à des foires ou à des expositions ? Si oui, qui les organise et qui en supporte les frais ?
4. Fournissez-vous des échantillons à vos distributeurs ?
5. Qui réalise les brochures, les fiches de spécifications, etc. ?
6. Quelle aide recevez-vous pour la commercialisation ?

7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

IV. Vente et distribution

A. Vente

1. Comment s'effectue le processus de vente et quelles sont les entreprises qui interviennent dans ce processus ?
2. Qui émet les factures pour les clients ?
3. Qui établit les factures pour vous ?
4. Qui fixe les objectifs et les prévisions de vente ?
5. Qui reçoit les ordres de vente ?
6. Qui assume les risques si les objectifs de vente ne sont pas atteints ?
7. Qui négocie les contrats de vente ? Cette négociation se déroule-t-elle de manière autonome ?
8. Vos distributeurs achètent-ils toujours vos produits ?
9. Quelles quantités sont vendues à des entreprises associées ?
10. N'expédiez-vous que des produits finis ?
11. Quels sont vos concurrents ?
12. Quels sont les risques liés à la demande pour vos produits ?
13. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?

14. Quelles sont les approbations requises ?
15. Vos produits sont-ils exportés ? Si oui, qui est chargé des exportations ?
16. Quels sont les principaux risques liés à la vente de vos produits dans des pays étrangers ?

B. Contrôle de qualité

1. Qui est chargé de contrôler la qualité et qui en supporte les frais ?
2. Qui définit les normes de qualité et les procédures de contrôle pour les produits finis ?
3. Qui exécute les contrôles de qualité et qui en supporte les frais ?
4. Quel est le pourcentage des produits qui sont refusés par les clients parce qu'ils ne remplissent pas les normes de qualité ?
5. Qui supporte les pertes résultant de la fabrication de marchandises défectueuses ?
6. Quels sont vos principaux risques ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

C. Transport

1. Qui supporte les frais de transport des marchandises qui entrent et qui sortent ?
2. Qui organise l'expédition des marchandises ?
3. Qui transporte vos produits ? Destination ? Moyen de transport ?
4. Qui est chargé du choix des transporteurs ?
5. Qui est responsable des dates limites d'expédition ?
6. Quels sont vos principaux risques ?
7. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
8. Quelles sont les approbations requises ?

D. Stocks

1. Recevez-vous effectivement des marchandises et détenez-vous des stocks ?
2. Où les marchandises sont-elles stockées ?
3. Qui contrôle le niveau des stocks ?
4. Comment le niveau des stocks est-il contrôlé ? Disposez-vous d'un système informatisé ?
5. Quel est le nombre de jours de stocks disponibles ?
6. Vous-êtes vous déjà trouvé, pour quelque raison que ce soit, avec des excédents de stocks ?
7. Qui supporte les frais liés aux stocks périmés ?
8. Quels sont vos principaux risques ?

E. Installation des produits et service après-vente

1. Vous chargez vous de l'installation de vos produits ?
2. Fournissez-vous un service après-vente ? Si oui, décrivez ce service.
3. Une entreprise répare-t-elle vos produits et qui supporte les frais de réparation ?
4. Qui assume les coûts d'installation et de service après-vente ?
5. Vos produits sont-ils garantis ?
6. Qui supporte les frais de garantie ?

V. Administration et autres services

A. Administration générale

1. Êtes-vous doté d'une fonction d'administration à part entière ?

2. Une entreprise associée exerce-t-elle une fonction d'administration générale pour votre compte ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Qui est chargé des codes de bonnes pratiques administratives ?

B. Politique de prix

1. Qui fixe la politique de prix ?
2. Quelle est la politique pratiquée pour les prix des différents produits et services ?
3. Quels sont vos principaux risques ?
4. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
5. Quelles sont les approbations requises ?

C. Comptabilité

1. Quelles fonctions comptables sont exécutées ? Qui les exerce ?
2. Qui prépare les rapports financiers ?
3. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
4. Quelles sont les approbations requises ?
5. Avez-vous un compte bancaire ? Dans quel but ?
6. Qui a la signature pour les chèques ? Quelles sont les limites de ce pouvoir ?
7. Supportez-vous le risque de crédit lié aux ventes aux clients ?
8. Qui paie les primes d'assurance responsabilité de produits ?
9. Qui organise et supporte les autres couvertures d'assurance ?

D. Droit

1. Qui est responsable des affaires juridiques ?
2. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
3. Quelles sont les approbations requises ?

E. Traitement informatique

1. Effectuez-vous le traitement informatique et la programmation ? Sinon, qui s'en charge et où ?
2. Qui a développé les logiciels et ont-ils été modifiés ?
3. Qui donne l'autorisation pour les dépenses liées aux biens d'équipement ?
4. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
5. Quelles sont les approbations requises ?

F. Financements/prêts/crédit

1. Y a-t-il des prêts ou des créances à long terme entre les entreprises associées ? Si oui, des intérêts rémunèrent-ils ces prêts ou crédits ?
2. Quelles sont les conditions de crédit lors des transactions commerciales ?
3. Des intérêts de retard sont-ils prévus en cas de dépassement des échéances ?
4. Qui prend la décision de procéder à un emprunt ?
5. Quels sont vos principaux risques ?
6. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
7. Quelles sont les approbations requises ?

G. Personnel

1. Y a-t-il des rémunérations vers ou en provenance de filiales étrangères ?
2. Quels postes les collaborateurs concernés occupent-ils dans votre entreprise ?
3. Quelle formation dispensez-vous à vos employés ?
4. Quelle est la durée de la formation ?
5. Existe-t-il des possibilités de formation continue ?

6. Qui assure la formation des cadres ?
7. Quel est le taux de rotation du personnel ?
8. Tous les employés font-ils partie de votre masse salariale ?
9. Qui engage le personnel ?
10. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
11. Quelles sont les approbations requises ?

H. Utilisation/location de biens

1. Les biens sont-ils la propriété de l'entreprise ou sont-ils donnés en location par des entreprises associées ?
2. Donnez-vous des biens en location à des entreprises associées ?
3. Qui est chargé de cette fonction ?

VI. Direction

1. À qui le directeur général rend-il des comptes ?
2. À part le directeur général, d'autres personnes rendent-elles des comptes à la maison mère ?
3. Qui est chargé de traiter avec les organismes publics ?
4. Pouvez-vous indiquer certaines obligations réglementaires qui vous sont imposées ?
5. Votre société mère vous a-t-elle déjà demandé d'utiliser plus de procédures que celles que vous avez mises en place ?
6. Comment s'effectue le choix du site de production ?
7. De qui émanent les décisions prises par l'entreprise ?
8. Quelles décisions requièrent l'approbation de la direction générale du groupe ?
9. Quelles sont les approbations requises ?

ANALYSE DES RISQUES

I. Risques de marché

1. Quels sont les risques de marché ?
2. Supportez-vous les risques de marché ? Sinon, qui supporte ces risques ?
3. Quelle est l'importance des risques de marché ?

II. Risques liés aux stocks

1. Vos stocks se périment-ils ?
2. Qui supporte les coûts liés à la péremption des stocks ?
3. Fournissez-vous des garanties pour les produits finis ?
4. Qui supporte les frais des retours/réparations des produits sous garantie ?

III. Risques de crédit et liés aux créances douteuses et litigieuses

1. Quelles conditions de crédit offrez-vous ou de quelles conditions de crédit bénéficiez-vous ?
2. Supportez-vous les coûts liés aux créances douteuses et litigieuses ? Sinon, qui supporte ces coûts ?
3. Quelle est l'importance de ce risque ?

IV. Risque de change

1. Êtes-vous exposé à un risque de change ? Si oui, décrivez ce risque.
2. Quelle est l'importance de ce risque ?
3. Quelles mesures prenez-vous pour limiter ce risque le plus possible ?
4. Êtes-vous doté d'un manuel exposant vos procédures/politiques de gestion du risque de change ? Si oui, veuillez en fournir un exemplaire.

5. Exercez-vous des activités de couverture du risque de change ? Si oui, veuillez expliquer ces activités.

ANALYSE DES ACTIFS INCORPORELS

I. Fabrication

A. **Recherche et développement**
   1. Avez-vous mis au point vos propres produits ? Ont-ils des caractéristiques uniques ?
   2. Avez-vous élaboré des procédés de fabrication ?
   3. Quelle importance ont ces procédés pour votre activité ? Sont-ils uniques en leur genre ?

B. **Procédés de fabrication/savoir-faire technologique**
   1. Possédez-vous un savoir-faire technologique ?
   2. Si oui, de quelle nature ?
   3. Quelle importance a ce savoir-faire pour votre activité ?
   4. Ce savoir-faire est-il unique en son genre ?

C. **Marques de fabrique/brevets, etc.**
   1. Possédez-vous des marques de fabrique/des brevets ?
   2. Quelle importance ont-ils pour votre activité ?

D. **Qualité des produits**
   1. Dans votre secteur, et par rapport à vos concurrents, quelle est selon vous la qualité de vos produits ?

E. **Divers**
   1. Y a-t-il d'autres actifs incorporels liés à la fabrication ?
   2. Veuillez fournir des exemplaires de tous vos accords de licence.

II. Commercialisation (marketing)

A. **Marques de fabrique / appellations commerciales**
   1. Détenez-vous des marques de fabrique /des appellations commerciales ?
   2. Quelle importance ont-elles pour votre activité ?

B. **Réputation de l'entreprise**
   1. Selon vous, votre entreprise a-t-elle une réputation ?
   2. Quelle est la nature de cette réputation ?
   3. La réputation de votre entreprise est-elle importante pour votre activité ?

C. **Organisation développée des activités de commercialisation**
   1. L'organisation de vos activités de commercialisation est-elle développée ?

D. **Aptitude à fournir un service à la clientèle**
   1. Dans votre secteur, et par rapport à vos concurrents, quelle est selon vous la qualité des services que vous fournissez à vos clients ?

ANNEXE 2

Catégorisation en fonction des modèles économiques classiques

L'analyse fonctionnelle de la partie testée consiste normalement à la catégoriser en fonction des modèles économiques classiques. Ainsi, à chaque extrême, une entité exerçant des fonctions de vente peut être « catégorisée » en tant que :

- distributeur à part entière exerçant des fonctions d'achat, de conservation et de vente, telles que la commercialisation (marketing) et la vente, possédant les actifs correspondants comme un entrepôt, des stocks et un système logistique et assumant les risques correspondants associés à ces fonctions et actifs,
- distributeur à risque limité, vendant des biens en consignation, exerçant des fonctions de vente limitées, pour le compte d'une autre entité, détenant des actifs limités ou ne détenant aucun actif puisqu'il n'est pas propriétaire des actifs et assumant des risques limités.

Les entités qui se livrent à des activités de fabrication pourraient être « catégorisées » en tant que :

- société de fabrication à part entière, exerçant l'intégralité des fonctions de fabrication, possédant les actifs correspondants, notamment les actifs immobiliers, l'unité et les équipements de production, ainsi que les stocks et assumant tous les risques qui y sont associés. Ces activités peuvent notamment inclure la recherche-développement (en particulier s'agissant des procédés de fabrication) et couvrent généralement les projections de demande, l'achat de matières premières et d'autres intrants, l'établissement du calendrier de production, etc.,
- sous-traitant de fabrication, qui produit sur demande,
- fabricant à façon, qui exécute essentiellement des services de fabrication puisqu'il fabrique à la demande mais n'achète pas ou ne possède pas les intrants, les produits en cours de fabrication ou les extrants.

Si ces catégories « simples » peuvent être utiles pour déterminer la méthode ou l'indicateur du niveau des bénéfices les plus appropriés et orienter la recherche de comparables, toute catégorisation faisant suite à une analyse fonctionnelle imprécise peut aboutir à des résultats trompeurs. La catégorisation est juste une notion utilisée par commodité et ne saurait se substituer à une analyse fonctionnelle en bonne et due forme.

ANNEXE 3

Exemples de bases de données commerciales utilisées pour les analyses relatives aux prix de transfert

Annexe tirée du document suivant : Groupe de la Banque mondiale (2016) : *« Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners. »*

Note : Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe un grand nombre d'autres fournisseurs. De plus, cette liste ne doit pas être considérée comme étant une liste de bases de données ou de fournisseurs de services validés ou recommandés.

Fournisseur	Base de données	Couverture géographique	Contenu
Bloomberg [107]	Bloomberg Reference Data Services	Monde	Données sur les marchés financiers
Bureau van Dijk [108]	Osiris	Monde	Informations financières sur les sociétés (cotées)
	Orbis	Monde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
	Amadeus	Europe	idem
	Oriana	Asie-Pacifique	idem
	Aida	Italie	idem
	Bel-First	Belgique-Luxembourg	idem
	Dafne	Allemagne	idem
	Diane	France	idem
	Fame	Royaume-Uni et Irlande	idem
	Icarus	États-Unis et Canada	idem
	Odin	Pays Nordiques et pays baltes	idem
	Mint Korea	Corée	idem
	Reach	Pays-Bas	idem
	Ruslana	Russie, Ukraine et Kazakhstan	idem
	Sabi	Espagne et Portugal	idem
	Sabina	Autriche	idem
	Zephyr	Monde	Informations sur les fusions-acquisitions
Capital Market Publishers India	Capitaline TP[109]	Inde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Centre for Monitoring Indian Economy[110]	Prowess[111]	Inde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)

[107] www.bloomberg.com/eprofessional/
[108] www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations
[109] www.capitaline.com/demo/tp.asp
[110] www.cmie.com

Dun & Bradstreet	Company360[112] Mergent Million Dollar Directory[113]	Australie États-Unis	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) Informations sur les sociétés (non cotées et cotées)
Hedge Fund Research	HFR Database	États-Unis	Informations sur les fonds d'arbitrage
IBISWorld	IBISWorld	Australie	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
InfoCredit	Teigil	Pologne	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Intangible Spring[114]	Intangible Spring	Monde (États-Unis et Canada)	Invotex Group[115]
Interfax	SPARK	Russie, Ukraine et Kazakhstan	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Invotex Group[116]	Royalty Connection	Monde (États-Unis)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)
KIS-Line[117]	KIS-Line	Corée du Sud	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées)
Kompass[118]	Kompass	Monde	Informations sur les sociétés (non cotées et cotées)
ktMine[119]	ktMine IP[120]	Monde (États-Unis)	Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance
Moody's Analytics[121]	RiskCalc Plus	Monde (29 modèles)	Modèles de risques de crédit (notation de crédit)
Rimes[122]	Rimes	Monde	Données sur les marchés financiers, matières premières, fonds d'arbitrage et biens immobiliers/SIIC
RoyaltyRange[123]	RoyaltyRange	Europe	Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance
Onecle[124]	Business Contracts	États-Unis	Contrats commerciaux tirés des déclarations à la SEC
Royaltystat[125]	Licence Agreements Database	Monde (US)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)
RoyaltySource	RoyaltySource	Monde (US)	Contrats de licence d'actifs incorporels (source : SEC)

111 www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess
112 www.company360.com.au/
113 www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi)
114 www.intangiblespring.com/pages/data
115 www.royaltyconnection.com
116 www.royaltyconnection.com/
117 www.en.kisline.com/
118 http://rs3.kompass.com/en
119 www.ktmine.com/
120 www.ktmine.com/ip-data/
121 www.moodysanalytics.com/riskcalc2013
122 www.rimes.com/
123 www.rangeroyalty.com/
124 www.onecle.com/
125 https://www.royaltystat.com/

Standard and Poor's	Capital IQ - Financials[126] Compustat - North America Compustat Global Credit Analytics	Monde Amérique du Nord Monde Monde	Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) Informations financières sur les sociétés (cotées) Informations financières sur les sociétés (cotées) Modèles de risques de crédit (notation de crédit)
Thompson Reuters[127]	Dealscan[128] Eikon Lipper Worldwide public company data Worldwide private company data Worldwide intangibles data	Monde Monde États-Unis Monde Monde Monde	Données sur les transactions financières (prêts) Données sur les marchés financiers Données sur la gestion de fonds Informations financières sur les sociétés (cotées) Informations financières sur les sociétés (non cotées et cotées) Contrats de licence d'actifs incorporels et taux de redevance

126 https://www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx
127 www.tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases
128 www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html

ANNEXE 4

Pays ayant des données disponibles sur des comparables potentiels satisfaisant à l'exigence minimale d'application du principe de pleine concurrence[129]

Nombre de données indépendantes assorties d'informations sur le chiffre d'affaires et la marge nette	Pays	Quantité
=<10	Afghanistan (AF), Albanie (AL), Algérie (DZ), Andorre (AD), Angola (AO), Anguilla (AI), Antigua-et-Barbuda (AG), Arménie (AM), Aruba (AW), Bahamas (BS), Barbade (BB), Belize (BZ), Benin (BJ), Bhoutan (BT), Brunei Darussalam (BN), Burkina Faso (BF), Burundi (BI), Cambodge (KH), Cameroun (CM), Cap Vert (CV), Comores (KM), Congo, Congo (CG), Corée, Costa Rica (CR), Côte d'Ivoire (CI), Cuba (CU), Curaçao (CW), Djibouti (DJ), Dominique (DM), El Salvador (SV), Érythrée (ER), État de la Cité du Vatican /Saint-Siège (VA), États fédérés de (FM), Éthiopie (ET), Fidji (FJ), Gabon (GA), Gambie (GM), Géorgie (GE), Gibraltar (GI), Grenada (GD), Guatemala (GT), Guinée (GN), Guinée équatoriale (GQ), Guinée-Bissau (GW), Guyane (GY), Haïti (HT), Honduras (HN), Îles Salomon (SB), Kirghizstan (KG), Kiribati (KI), Kosovo (KV), Lesotho (LS), Liberia (LR), Libye (LY), Liechtenstein (LI), Macao (MO), Madagascar (MG), Malawi (MW), Maldives (MV), Mali (ML), Mauritanie (MR), Micronésie, Monaco (MC), Mongolie (MN), Mozambique (MZ), Myanmar/Birmanie (MM), Namibie (NA), Nauru (NR), Nicaragua (NI), Niger (NE), Ouganda (UG), Ouzbékistan (UZ), Palau (PW), Papouasie-Nouvelle Guinée (PG), Paraguay (PY), République centrafricaine (CF), République démocratique du Congo (CD), République dominicaine (DO), République populaire démocratique de (KP), République populaire démocratique du Laos (LA), République unie de Tanzanie (TZ), Rwanda (RW), Saint-Christophe-et-Niévès (KN), Sainte-Lucie (LC), Saint-Marin (SM), Saint-Martin (SX), Saint-Vincent-et-les-Grenadines (VC), Samoa (WS), São Tomé-et-Principe (ST), Sénégal (SN), Seychelles (SC), Sierra Leone (SL), Somalie (SO), Soudan (SD), Soudan du Sud (SS), Suriname (SR), Swaziland (SZ), Tadjikistan (TJ), Tchad (TD), Timor oriental (TL), Togo (TG), Tonga (TO), Turkménistan (TM), Tuvalu (TV), Vanuatu (VU), Yémen (YE), Zambie (ZM).	106
10-100	Azerbaïdjan (AZ), Bahreïn (BH), Belarus (BY), Bolivie (BO), Botswana (BW), Équateur (EC), Ghana (GH), Iran, République islamique d' (IR), Iraq (IQ), Jamaïque (JM), Kenya (KE), Liban (LB), Îles Marshall (MH), Maurice (MU), Moldova, République de (MD), Monténégro (ME), Maroc (MA), Népal (NP), Nigeria (NG), Territoires palestiniens (PS), Panama (PA), Qatar (QA), République arabe syrienne (SY), Trinidad-et-Tobago (TT), Tunisie (TN), Émirats arabes unis (AE), Uruguay (UY), Venezuela (VE), Îles Vierges (Britanniques) (VG), Zimbabwe (ZW)	30

[129] Veuillez noter que ce tableau récapitule des informations communiquées de leur propre initiative par plusieurs fournisseurs privés de bases de données pour l'année 2013 et ne répertorie donc pas de manière exhaustive les données disponibles dans le monde entier.

100-1000	Argentine (AR), Bangladesh (BD), Bermudes (BM), Brésil (BR), Caïmans, Îles (KY), Chili (CL), Chypre (CY), Égypte (EG), Hong Kong (HK), Indonésie (ID), Israël (IL), Jordanie (JO), Kazakhstan (KZ), Koweït (KW), Macédoine (ERYM) (MK), Malte (MT), Mexique (MX), Nouvelle-Zélande (NZ), Oman (OM), Pakistan (PK), Pérou (PE), Philippines (PH), Arabie saoudite (SA), Singapour (SG), Afrique du Sud (ZA), Sri Lanka (LK), Suisse (CH), Vietnam (VN)	28
1000-10,000	Australie (AU), Autriche (AT), Canada (CA), Danemark (DK), Islande (IS), Inde (IN), Irlande (IE), Lituanie (LT), Luxembourg (LU), Pays-Bas (NL), Slovénie (SI), Taiwan (TW), Thaïlande (TH)	13
10 000-100 000	Allemagne (DE), Belgique (BE), Bosnie-Herzégovine (BA), Chine (CN), Colombie (CO), Croatie (HR), Estonie (EE), États-Unis d'Amérique (US), Finlande (FI), Grèce (GR), Japon (JP), Corée, République de (KR), Lettonie (LV), Malaisie (MY), Pologne (PL), République tchèque (CZ), Royaume-Uni (GB),Serbie (RS), Suède (SE), Turquie (TR)	20
>=100 000	Bulgarie (BG), Espagne (ES), Fédération de Russie (RU), France (FR), Hongrie (HU), Italie (IT), Norvège (NO), Portugal (PT), Roumanie (RO), Slovaquie (SK), Ukraine (UA)	11

ANNEXE 5

Nomenclatures types les plus courantes

Système	Code	Description	Site Internet
Standard Industrial Classification	SIC	Créée dans les années 30 pour normaliser les données aux États-Unis. Il s'agit de la nomenclature la plus utilisée à des fins de comparabilité.	www.sec.gov/info/edgar/siccodes.htm
North American Industry Classification System	NAICS	Système de regroupement des secteurs d'activité à six chiffres élaboré en coopération par les États-Unis, le Canada et le Mexique.	www.census.gov/eos/www/naics/index.html
Nomenclature des activités économiques	NACE	Nomenclature à quatre chiffres des activités économiques dans l'Union européenne.	http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html
Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique	CITI	Diffusée par la Division de statistique des Nations Unies.	http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27

ANNEXE 6

Exemples d'autres types de nomenclatures

Le tableau ci-dessous présente des exemples de classifications disponibles dans différents pays. Ce tableau n'étant pas exhaustif, le fait qu'une classification y figure ne signifie pas que l'administration fiscale ou les contribuables du pays considéré utilisent exclusivement le système répertorié, ni même qu'ils l'utilisent dans l'absolu. À titre d'exemple, l'administration fiscale sud-africaine utilise concurremment, dans ses analyses de prix de transfert, les codes sectoriels du système SIC et la Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE).

Système	Pays	Abréviation (le cas échéant)	Site Internet
Standard Industrial Classification	Australie et Nouvelle-Zélande	ANZSIC	www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/1292.0
Industry Classifications	Canada		www.statcan.gc.ca/eng/concepts/industry
Standard Industrial Classification Codes	Afrique du Sud		www.statssa.gov.za/classifications/codelists/Web_SIC7a/SIC_7_Final_Manual_Errata.pdf
Standard Industrial Classification of Economic Activities	Royaume-Uni	UK SIC	http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/classifications/current-standard-classifications/standard-industrial-classification/index.html
Standard Industrial Classification	Singapour	SSIC	www.singstat.gov.sg/methodologies-standards/statistical-standards-and-classifications/SSIC
Business Industry Classification Code	Nouvelle-Zélande		http://businessdescription.co.nz/#/home
Business Industry Codes	Australie		www.ato.gov.au/uploadedFiles/Content/MEI/downloads/TP39938NAT18272014(2).pdf
Industrial Uniform Classification	Colombie	CIIU Rev. 4 A C	www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2012/Resoluciones/Resolucion_000139_21_Noviembre_2012_Actividades_Economicas.pdf
Economic Activity Codes	Chili		http://www.sii.cl/catastro/codigos.htm
Economic Activity Codification	Mexico	SCIAN-México	www.inegi.gob.mx/inegi/contenidos/espanol/clasificadores/clasificador%20de%20actividad%20economica.pdf
	Guatemala		http://portal.sat.gob.gt/sitio/static/actividades.html
National Classification of Economic Activities	Espagne	CNAE-2009	www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t40/clasrev&file=inebase

ANNEXE 7

Critères d'indépendance[130]

Les indicateurs d'indépendance de *Bureau van Dijk (BvD)* sont respectivement appelés **A, B, C, D,** et **U**. D'autres qualifications s'y ajoutent. Il convient de noter que cette annexe ne contient qu'un bref aperçu des indicateurs d'indépendance utilisés par BvD. De plus amples informations sur la signification et la pertinence de ces indicateurs peuvent être consultées. Par exemple, la catégorie juridique dont relèvent les actionnaires identifiées, c'est-à-dire notamment le fait qu'il s'agisse de personnes physiques ou morales, peut être un critère pertinent pour établir s'il convient de retenir, ou d'écarter, un comparable potentiel.

Indicateur A

Définition : Cet indicateur est attribué aux entreprises dont le nombre d'actionnaires enregistrés est connu, aucun d'entre eux ne détenant une participation directe ou totale supérieure à 25 %.

Cet indicateur est assorti des qualifications suivantes : A+, A ou A- :

- **A+ :** Attribué aux entreprises comptant au moins 6 actionnaires identifiés (quelle que soit leur catégorie) dont le pourcentage de participation est connu
- **A :** idem, mais cet indicateur couvre aussi les entreprises comptant 4 ou 5 actionnaires identifiés
- **A- :** idem, mais cet indicateur couvre aussi les entreprises comptant de 1 à 3 actionnaires identifiés

La logique ayant présidé à l'élaboration de ces qualifications tient au fait qu'il est d'autant plus improbable de passer à côté d'une participation supérieure à 25 % que le nombre d'actionnaires est élevé et que l'indépendance de l'entreprise est de ce fait plus assurée.

La qualification **A+** est par ailleurs attribuée aux entreprises notées **A** dans lesquelles la somme des participations directes (toutes catégories d'actionnaires confondues) est supérieure à 75 %, car ces entreprises ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 25 % et ne peuvent donc être notées autrement que **A**.

On notera que BvD attribue aussi une notation **A-** aux entreprises qui, selon une source d'information (*rapport annuel, communications à caractère privé* ou *fournisseur d'information*) est le propriétaire effectif d'une autre entreprise, même si les sources ne précisent pas leurs liens capitalistiques.

Comme on peut le voir avec les définitions ci-dessus, les qualifications « + » ou « - » ne renvoient pas à l'indépendance plus ou moins grande de l'entreprise mais au *degré de fiabilité de l'indicateur* qui lui est attribué.

---

[130] Source : Bureau Van Dijk https://webhelp.bvdep.com/Robo/BIN/Robo.dll?project=amadeusneo_EN&newsess=1

Dans la terminologie de BvD, les entreprises notées « **A** » sont appelées « entreprises indépendantes ».

Indicateur B

Définition : Cet indicateur est attribué aux entreprises dont le nombre d'actionnaires enregistrés est connu, aucun d'entre eux ne détenant une participation (directe, totale ou total après calcul) supérieure à 50 %, mais dont au moins un actionnaire détient plus de 25 %.

Les qualifications – **B+, B** et **B** – sont attribuées selon les mêmes critères relatifs au nombre d'actionnaires identifiés que pour l'indicateur A.

La qualification **B+** est en outre attribuée aux entreprises notées **B** dans lesquelles la somme des participations directes (*toutes catégories d'actionnaires confondues*) est égale ou supérieure à 50.01 %. Cela signifie que ces entreprises ne réunissent de fait pas les conditions nécessaires pour se voir attribuer l'indicateur C (car elles ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 50.01 %).

Indicateur C

Définition : Cet indicateur est attribué aux entreprises comptant un actionnaire identifié détenant une participation totale ou totale après calcul supérieure à 50 %.

La qualification **C+** est attribuée aux entreprises notées **C** dans lesquelles la somme des participations directes (toutes catégories d'actionnaires confondues) est égale ou supérieure à 50.01 %. Cela signifie que ces entreprise ne réunissent de fait pas les conditions nécessaires pour se voir attribuer l'indicateur **D** (car elles ne peuvent pas mathématiquement avoir un actionnaire direct inconnu détenant une participation égale ou supérieure à 50.01 %).

L'indicateur **C** est également attribué aux entreprises qui, selon une source, ont un propriétaire effectif, même si le pourcentage de participation détenue par celui-ci n'est pas connu.

Indicateur D

Définition : Cet indicateur est attribué aux entreprises dont un actionnaire enregistré détient une participation directe supérieure à 50 %.

Indicateur U (*Unknown*).

Définition : Cet indicateur est attribué aux entreprises ne relevant pas des catégories **A**, **B**, **C** ou **D** (à savoir celles dont le degré d'indépendance n'est pas connu).

ANNEXE 8

Facteurs à prendre en compte lors de l'examen d'un processus de recherche de comparables

- **Choix de la méthode d'analyse des prix de transfert :** Le choix de la méthode d'analyse des prix de transfert (et, si nécessaire, celui de la partie testée) sont très importants. Ces choix doivent tenir compte de l'analyse de comparabilité (y compris fonctionnelle) et doivent être convenablement documentés. Il est nécessaire de connaître la partie testée (en particulier au moyen de l'analyse fonctionnelle). Cette connaissance peut également découler de la documentation de base et de la documentation spécifique au pays concerné, des rapports pays par pays, d'informations extérieures accessibles au public (sur Internet), d'informations internes de l'administration fiscale, etc.
- **MTMN :** La recherche de comparables s'effectue généralement au moyen de la Méthode transactionnelle de la marge nette. Le choix de l'indicateur de niveau des bénéfices (chiffre d'affaires, coûts d'exploitation, actifs, etc.) doit être cohérent avec l'analyse fonctionnelle ainsi qu'avec la nature et les caractéristiques de la transaction.
- **Comparables internes** : Lorsqu'il existe des informations sur des transactions potentiellement comparables entre le contribuable ou son entreprise liée et des parties indépendantes, celles-ci doivent être analysées pour déterminer si elles constituent des comparables internes. Il faut pour cela avoir une vision plus globale du groupe, dans son ensemble, au sein duquel la partie testée exerce son activité.
- **Choix de la base de données ou d'autres sources de comparables potentiels :** Il convient de prendre en considération le périmètre des données figurant dans la base de données ou dans d'autres sources d'informations pour s'assurer qu'il est approprié.
- **Étapes de la recherche de comparables :** Il convient d'examiner les étapes de la recherche de comparables (utilisation de nomenclatures des secteurs d'activité ou de mots clés, par exemple) et les résultats obtenus et, s'il y a lieu, ce processus doit être réitéré pour voir s'il aboutit aux mêmes résultats, autrement dit aux mêmes comparables potentiels. Si des questions ou des doutes subsistent sur les étables de ce processus, il convient d'en discuter avec le contribuable ; d'autres critères de sélection peuvent alors être appliqués.
- **Sélection manuelle :** La sélection manuelle (« *cherry picking* ») constitue la partie de l'analyse la plus exposée à la sélectivité. Il est nécessaire d'avoir une bonne connaissance de la partie testée et de la transaction analysée pour évaluer leur comparabilité avec les autres entreprises.
- Pour bien comprendre le résultat du processus de recherche de comparables, il peut être nécessaire d'entrer une très grande quantité de données brutes dans la base de données. Cette quantité de données doit correspondre au résultat définitif découlant de la recherche. Si l'on obtient des écarts importants, faisant naître des doutes sur la fiabilité du processus, il convient d'en discuter avec le contribuable.
- Outre le dernier ensemble de comparables obtenus, les comparables qui n'ont pas été retenus doivent être réexaminés [s'ils sont trop nombreux, il est possible de recourir à un échantillon (statistique)] afin de contrôler qu'ils ont été rejetés à bon escient.

- **Comparables déficitaires :** Ces entreprises peuvent, par exemple, être en moyenne déficitaire pendant trois/cinq ans ou trois années sur cinq. Lorsqu'une société subit des pertes de manière prolongée (ou, au contraire, si elle affiche de très bons résultats), cette situation peut s'expliquer par des conditions économiques particulières, la stratégie suivie ou l'augmentation de ses risques. Dès lors, il peut s'ensuivre que l'entité déficitaire ne soit pas comparable à la partie testée. Normalement, les comparables déficitaires ne sont pas retenues sauf si le contribuable peut démontrer leur comparabilité réelle (par exemple du fait que ces entreprises se trouvent au même stade d'un cycle économique particulier que lui, suivent une stratégie analogue ou que des risques ayant eu un même impact économique que pour lui se sont matérialisés, etc.).
- **Nombre de comparables :** Le nombre de comparables peut influer sur l'intervalle d'interquartile. Si la première sélection aboutit à un nombre important de comparables potentiels, il peut être nécessaire d'incorporer, dans certains cas, des critères de sélection quantitatifs. Si, au contraire, leur nombre est réduit, l'utilisation d'un intervalle d'interquartile statistique peut ne pas être très significative.
- **Ajustements de comparabilité et ratios de diagnostic :** Ces ajustements ne doivent être effectués que pour accroître la comparabilité et la fiabilité des données et non pour générer des comparables. La prudence doit être de mise lorsque l'on y recourt.

ANNEXE 9

Exemple d'ajustement du fonds de roulement

Dans le présent exemple, il a été établi que TestCo (la partie testée) présente des niveaux de fonds de roulement beaucoup plus élevés que CompCo (une entité par ailleurs comparable). Les écarts entre les niveaux de fonds de roulement de la partie testée et des comparables (en l'occurrence : CompCo uniquement) sont identifiés et mesurés en utilisant une référence appropriée. Dans cet exemple, on examine les comptes clients, les dettes fournisseurs et les stocks, afin de rapporter les écarts à un montant de ventes de référence (selon le principe que la méthode transactionnelle de la marge nette, ou MTMN, est ici utilisée comme un indicateur financier fondé sur les ventes).

Exemple tiré des *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert* (Annexe au chapitre III, p. 493) :

Processus de calcul des ajustements du fonds de roulement :

a) Identifier les différences dans les niveaux de fonds de roulement. En général, les comptes clients, les stocks et les comptes fournisseurs sont les trois postes considérés. La méthode transactionnelle de la marge nette est appliquée par rapport à une base adéquate, par exemple les coûts, les ventes ou les actifs (voir le paragraphe 2.64 des Principes). Si les ventes constituent la base adéquate, alors les différences dans les niveaux de fonds de roulement doivent être mesurées relativement aux ventes.

b) Calculer la valeur des différences dans les niveaux de fonds de roulement entre la partie testée et le comparable en fonction de la base retenue et déterminer le coût représenté par le facteur temps en appliquant un taux d'intérêt approprié.

c) Ajuster le résultat afin de tenir compte des différences dans les niveaux de fonds de roulement. Dans l'exemple suivant, le résultat du comparable est ajusté pour refléter les niveaux de fonds de roulement de la partie testée. Des calculs alternatifs permettent de corriger les résultats de la partie testée afin de refléter les niveaux de fonds de roulement du comparable ou de corriger à la fois les résultats de la partie testée et du comparable en vue de refléter un fonds de roulement égal à « zéro ».

Exemple pratique de calcul des ajustements du fonds de roulement :

Le calcul suivant est hypothétique. Il vise uniquement à montrer comment un ajustement du fonds de roulement peut être calculé.

TestCo	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes	179.5 M USD	182.5 M USD	187 M USD	195 M USD	198 M USD
Résultat avant intérêts et impôts (EBIT)	1.5 M USD	1.83 M USD	2.43 M USD	2.54 M USD	1.78 M USD
EBIT/ventes (%)	0.80 %	1 %	1.30 %	1.30 %	0.90 %
Fonds de roulement (en fin d'exercice)					
Comptes clients (CC)	30 M USD	32 M USD	33 M USD	35 M USD	37 M USD
Stocks (S)	36 M USD	36 M USD	38 M USD	40 M USD	45 M USD
Comptes fournisseurs (CF)	20 M USD	21 M USD	26 M USD	23 M USD	24 M USD
CC + S – CF	46 M USD	47 M USD	45 M USD	52 M USD	58 M USD
CC + S – CF / ventes	25.60 %	25.80 %	24.10 %	26.70 %	29.30 %

CompCo	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Ventes	120.4 M USD	121.2 M USD	121.8 M USD	126.3 M USD	130.2 M USD
Résultat avant intérêts et impôts (EBIT)	1.59 M USD	3.59 M USD	3.15 M USD	4.18 M USD	6.44 M USD
EBIT/ventes (%)	1.32 %	2.96 %	2.59 %	3.31 %	4.95 %
Fonds de roulement (en fin d'exercice)					
Comptes clients (CC)	17 M USD	18 M USD	20 M USD	22 M USD	23 M USD
Stocks (S)	18 M USD	20 M USD	26 M USD	24 M USD	25 M USD
Comptes fournisseurs (CF)	11 M USD	13 M USD	11 M USD	15 M USD	16 M USD
CC + S – CF	24 M USD	25 M USD	35 M USD	31 M USD	32 M USD
CC + S – CF / ventes	19.90 %	20.60 %	28.70 %	24.50 %	24.60 %

Les écarts entre TestCo et CompCo sont alors calculés et la valeur temporelle de l'argent est prise en compte en appliquant à chaque différence un taux d'intérêt approprié, ce qui permet d'accroître la comparabilité. Cet ajustement est ensuite appliqué à la marge d'exploitation de CompCo (EBIT/ventes) pour obtenir une marge d'exploitation ajustée au regard du fonds de roulement.

Ajustement du fonds de roulement	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CC + S – CF / ventes de TestCo	25.60 %	25.80 %	24.10 %	26.70 %	29.30 %
CC + S – CF / ventes de CompCo	19.90 %	20.60 %	28.70 %	24.50 %	24.60 %
Différence (D)	5.70 %	5.10 %	-4.70 %	2.10 %	4.70 %
Taux d'intérêt (ti)	4.80 %	5.40 %	5.00 %	5.50 %	4.50 %
Ajustement (D * ti)	0.27 %	0.28 %	-0.23 %	0.12 %	0.21 %
EBIT/ventes de CompCo (%)	1.32 %	2.96 %	2.59 %	3.31 %	4.95 %
EBIT ajusté pour le fonds de roulement / ventes de CompCo	1.59 %	3.24 %	2.35 %	3.43 %	5.16 %

La marge d'exploitation de CompCo serait ici plus élevée pour les années 1, 2, 4 et 5, tandis qu'elle serait moindre pour l'année 3. Ces bénéfices d'exploitation traduisent la fonction de financement plus complète assurée par TestCo.

Quelques observations :

- Une question qui se pose lorsqu'on effectue des ajustements du fonds de roulement est de savoir à quel moment dans le temps les comptes clients, les stocks et les comptes fournisseurs sont comparés entre la partie testée et les comparables. L'exemple ci-dessus compare leurs niveaux le dernier jour de l'exercice. Toutefois, ce n'est pas forcément le bon choix si cette date aboutit à un niveau qui n'est pas représentatif du fonds de roulement sur l'année. En pareils cas, des moyennes peuvent être utilisées si elles reflètent mieux le niveau du fonds de roulement sur l'année.
- La question du taux (ou des taux) d'intérêt à appliquer revêt une importance décisive dans les ajustements du fonds de roulement. Le taux (ou les taux) à utiliser est déterminé par référence à un taux d'intérêt applicable à une entreprise commerciale opérant sur le même marché que la partie testée. Dans la plupart des cas, on utilisera un taux de prêt commercial. Lorsque le solde du fonds de roulement de la partie testée est négatif (comptes fournisseurs > comptes clients + stocks), on peut envisager d'utiliser un taux différent. L'exemple utilise un taux d'intérêt basé sur celui auquel TestCo peut emprunter sur le marché local. Il suppose également que le même taux d'intérêt est appliqué aux comptes fournisseurs, aux comptes clients et aux stocks, mais cela n'est pas forcément le cas dans la pratique. Lorsque différents taux d'intérêt s'avèrent applicables à différentes catégories d'actifs ou de passifs, les calculs peuvent être beaucoup plus complexes.

- Les ajustements du fonds de roulement ont pour objet d'améliorer la fiabilité des comparables. On doit s'interroger sur leur bien-fondé si les résultats de certains comparables peuvent être ajustés de manière fiable alors que ceux d'autres comparables ne le peuvent pas.

Plusieurs approches peuvent être employées pour ajuster le fonds de roulement. Une autre méthode consisterait à ajuster résultat de la partie testée en fonction du niveau de résultat des comparables et à ajuster à la fois le résultat de la partie testée et ceux des comparables selon l'hypothèse d'un fonds de roulement égal à zéro.

ANNEXE 10

Exemple d'ajustement au titre d'écarts comptables

Ajustement de la rémunération d'un salarié basée sur des actions[131]

L'approche retenue pour ajuster une rémunération basée sur des actions consiste à assimiler cette rémunération aux formes classiques de rémunération des salariés (comme les salaires et primes). Dans la mesure où cette rémunération ne fait pas toujours l'objet d'un traitement comptable uniforme, des distorsions peuvent apparaître dans les états financiers d'une entreprise, entraînant des retombées importantes sur la variable examinée (par exemple, la marge nette), comme le montre l'exemple ci-dessous.

La comparaison porte sur les marges nettes obtenues par l'Entreprise A (la partie testée) lors de transactions contrôlées et celles obtenues par l'Entreprise B lors de transactions non contrôlées.

- Dans sa comptabilité, l'entreprise A a enregistré comme une charge la rémunération versée aux salariés sous forme d'options sur titres.
- L'Entreprise B a indiqué avoir accordé à son personnel une rémunération basée sur des actions à hauteur de 3.25 millions USD après impôts durant l'exercice en cours, mais qu'aucune charge n'a été comptabilisée au titre de rémunération des salariés basée sur des actions.

Cette différence de traitement a des conséquences importantes sur la marge nette déclarée par l'Entreprise B, dont les charges sont sous-estimées par comparaison avec l'Entreprise A. Pour pratiquer l'ajustement qui corrigera cet écart significatif, on ramène d'abord la rémunération basée sur des actions de 3.25 millions USD après impôts versée par l'entreprise B à son montant avant impôts, c'est-à-dire, si le taux légal d'imposition est égal à 35 %, (3.25 / (1-0.35)) = 5 millions USD, la marge nette de l'Entreprise B étant ajustée en conséquence :

	Entreprise B (avant ajustement)	**Entreprise B (après ajustement)**
Recettes	100	100
Coût des marchandises vendues	-65	-65
Marge brute	35	35
Frais commerciaux, admin. et généraux	-19	-24
Amortissements	-5	-5
Bénéfice d'exploitation	**11**	**6**
Marge d'exploitation	11 %	6 %

[131] Groupe de la Banque mondiale (2016), Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners, annexe 4E.

ANNEXE 11

La validité des données non ajustées issues de marchés étrangers est limitée selon les éléments empiriques disponibles

1. Contexte

Une recherche documentaire menée par les auteurs de cette boîte à outils a indiqué que l'utilisation d'informations comparables étrangères pour les études de prix de transfert n'a pas été directement étudiée dans le cadre d'analyses académiques, mais Meenan et al. (2004) ont cherché à établir si des données comparables européennes et des panels nationaux spécifiques fournissaient des intervalles de pleine concurrence différents, et ont conclu que, dans presque tous les cas, les intervalles de pleine concurrence européens ne différaient pas, d'un point de vue statistique, des intervalles de pleine concurrence nationaux. Une actualisation de cette étude, réalisée pour la Commission européenne par Peeters et al. (2016), parvient aux mêmes conclusions à partir de données portant sur la période 2010-2014.

L'objet de la présente annexe est de déterminer si l'intervalle interquartile calculé pour un secteur donné dépend de facteurs spécifiques au pays étudié. Deux versions d'un test khi-deux (χ^2) non paramétrique ont été appliquées à des données d'entreprise relatives à la période 2006-2014. Dans un premier temps, un test commun a été effectué afin d'analyser simultanément l'éventuelle égalité, à travers les différents pays européens, d'intervalles interquartiles sectoriels spécifiques. Ce test infirme l'hypothèse d'une distribution homogène des rentabilités pour tous les secteurs et périodes soumis à l'analyse. Dans un second temps, une série de tests nationaux spécifiques a été effectuée, pour vérifier si ces intervalles interquartiles pouvaient être constants au sein de sous-ensemble de pays. Les résultats obtenus tendent à confirmer la conclusion issue du test commun.

Lors de leurs calculs, les auteurs ont suivi de près l'étude préexistante pour définir plusieurs paramètres clés, comme la délimitation des secteurs et les variables dépendantes, mais s'en sont écartés en s'appuyant sur des statistiques plus agrégées, ce qui renforce la probabilité de rejeter l'hypothèse nulle de constance des intervalles interquartiles.

2. Approche empirique

Afin de présenter plus en détail la méthode empirique suivie, la notation suivante a été introduite. La fonction de répartition cumulée de la rentabilité des entreprises dans le pays i est notée $F_i(r)$. Cette fonction exprime la proportion des entreprises du pays i qui ont un ratio de rentabilité inférieur ou égal à r. Supposons que la région plus étendue comprenne en tout N pays. La fonction de répartition cumulée globale, $F(r)$, qui représente la part des entreprises dont le ratio de rentabilité est inférieure à r dans tous les pays, s'écrit alors comme suit :

$$F(r) = \sum_{i=1}^{N} w_i F_i(r),$$

où w_i représente la proportion d'entreprises exerçant des activités dans le pays i.

L'intervalle interquartile i du pays i est égal à la différence entre deux ratios de rentabilité, notés r_i^* et r_i^{**}, qui répondent aux conditions suivantes : $F_i(r_i^*) = 0.25$ et $F_i(r_i^{**}) = 0.75$. En d'autres termes, 25 % des entreprises du pays i ont une rentabilité inférieure à r_i^* et 75 % d'entre elles ont une rentabilité inférieure à r_i^{**}.En conséquence, l'intervalle interquartile, $r_i^{**} - r_i^*$, délimite les

50 % d'entreprises qui occupent le « centre » de la distribution des rentabilités dans le pays considéré. Notre analyse vise à déterminer si l'intervalle interquartile est constant quel que soit le pays étudié. L'hypothèse nulle s'écrit comme suit :

(1) $F_i(r^*) = 0.25$ et $F_i(r^{**}) = 0.75$. pour tout i

Si ces 2N conditions (deux conditions par pays) sont simultanément respectées, alors la fonction de répartition cumulée globale respecte les mêmes égalités avec des ratios de rentabilité identiques r^* et r^{**}.

L'hypothèse nulle est testée suivant deux approches différentes. Dans le premier test, on construit une variable qui suit la loi du khi-deux à 2N degrés de liberté. Plus précisément, pour chaque secteur, les valeurs critiques délimitant le premier et le troisième quartile de la distribution cumulée sont d'abord enregistrés :

(2) $F(r^*) = 0.25$ et $F(r^{**}) = 0.75$.

Les valeurs r^* et r^{**} étant connues, on relève le nombre d'entreprises de chaque pays ayant un ratio de rentabilité inférieur et supérieur à ces seuils. De manière formelle, l'analyse définit $o_{i1} = F_i(r^*)N_i$, $o_{i2} = [F_i(r^{**}) - F_i(r^*)]N_i$, $o_{i3} = [1 - F_i(r^{**})]N_i$, où N_i est le nombre total d'entreprises exerçant des activités dans le pays i. Sous l'hypothèse nulle, on s'attend à dénombrer 25 % des entreprises dans un pays à la fois dans o_{i1} et o_{i3}, et 50 % d'entre elles dans le groupe central o_{i2}. Par conséquent, une statistique de test commun définit la variable :

$$(3)\ X^2 = \sum_{j=1}^{3}\sum_{n=1}^{N}\frac{\left(e_{jn} - o_{jn}\right)^2}{e_{jn}},$$

où e_{jn} représente le nombre attendu d'entreprises dans chaque groupe national. Cette variable suit une loi du khi-deux à 2N degrés de liberté, puisque l'on a N pays indépendants, dont chacun est décrit par 2 sous-groupes indépendants. La statistique du khi-deux X^2 augmente à mesure que les écarts relevés par pays entre valeurs observées et valeurs attendues pour un groupe donné sont plus marqués, ce qui signifie que la distribution observée est un résultat moins probable sous l'hypothèse nulle.

Le deuxième test reprend les définitions ci-dessus, mais divise la statistique de test en N variables indépendantes, dont chacune suit une loi du khi-deux à 2 degrés de liberté. Plus précisément, le test spécifique à chaque pays s'écrit cette fois :

$$(4)\ X_i^2 = \sum_{j=1}^{3}\frac{\left(e_{jn} - o_{jn}\right)^2}{e_{jn}}.$$

Aux fins de cohérence entre le test spécifique aux pays et le test global, nous avons considéré que les ratios de rentabilité de référence r^* et r^{**} étaient connus, et non estimés[132]. Il convient de noter que la valeur de référence utilisée pour tester la distribution spécifique par pays est elle-même une moyenne pondérée des distributions par pays. Si un pays présente une pondération élevée, ce test est donc moins susceptible d'infirmer l'hypothèse nulle[133].

Cette approche s'écarte donc à la fois de Meenan et al. (2004) et de Peeters et al. (2016) par l'utilisation d'un test commun. Cependant, les résultats par pays sont également fournis pour offrir une vision plus nuancée et permettre une meilleure comparabilité avec les analyses antérieures.

3. Sélection de l'échantillon et statistiques descriptives

Les auteurs ont travaillé à partir de la base de données ORBIS (commercialisée par Bureau van Dijk), qui contient des données financières consolidées et non consolidées relatives à des entreprises du monde entier. Des entreprises qui interviennent dans l'industrie manufacturière ou le commerce de détail (sections C et G de la NACE Rév. 2) sont retenues, et les données concernant leur rentabilité et leur taille sur la période2006-2014 sont extraites. Pour éviter que les principales variables dépendantes soient faussées par des décisions stratégiques des entreprises multinationales en matière de prix, l'approche de Meenan *et al.* (2004) est adoptée en ne conservant dans l'échantillon que des entreprises indépendantes[134].

À ce stade, l'échantillon de référence regroupe environ 600 000 entreprises européennes issues des secteurs de l'industrie manufacturière et du commerce de détail. Pour accroître l'homogénéité de l'échantillon, un filtrage en six étapes est appliqué, comme résumé dans le tableau 1 ci-dessous.

La première étape consiste à écarter les entreprises pour lesquelles les principales variables dépendantes sont connues sur moins de six années. Suivant Meenan *et al.* (2014), une variable dépendante différente est retenue selon le secteur considéré : rendement de l'actif pour l'industrie manufacturière ; et marge d'exploitation pour le commerce de détail.

La deuxième étape écarte les petites entreprises, à savoir celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions d'euros (M EUR). Aux fins de comparabilité avec les travaux antérieurs, le jeu de données est limité aux entreprises qui interviennent dans l'un des quatre secteurs définis avec précision (comme détaillé ci-après) et les start-ups sont exclues. Les deux étapes suivantes consistent à écarter les entreprises dont les ratios de rentabilité sont des valeurs extrêmes

---

[132] Au sens strict, nous estimons les ratios r^* et r^{**} à partir de données spécifiques aux pays. Le test global repose donc non sur 2N, mais sur 2(N-1) observations indépendantes. Nous considérons cependant le ratio de référence comme étant connu et utilisons 2N degrés de liberté dans le test commun pour deux raisons : (i) un nombre moindre de degrés de liberté réduirait encore la probabilité que les résultats soient observés sous l'hypothèse nulle ; et (ii) aux fins de cohérence avec les tests spécifiques au pays.

[133] Une autre approche dispenserait du test sur la distribution par pays en calculant les valeurs de référence r^* et r^{**}. Aux fins de simplicité et de comparabilité de nos résultats avec l'étude préexistante, nous utilisons (2) pour la définition des valeurs de référence et estimons que d'autres approches de test étaient encore plus susceptibles de rejeter l'hypothèse nulle.

[134] Plus précisément, nous limitons l'échantillon aux entreprises présentant un indicateur d'indépendance égal ou supérieur à B (qui ne sont donc pas détenues majoritairement par d'autres sociétés) et écartons les entreprises qui détiennent, directement ou indirectement, au moins 50 pour cent d'une filiale.

(étape 5)[135], puis celles situées dans des pays qui comptent moins de 10 entreprises au sein du même secteur, pour faire en sorte que les tests statistiques soient significatifs.

Tableau 1 : Détermination de l'échantillon			
Étape	Description	Entreprises	% de l'échantillon initial
0	Échantillon initial	592 069	100
1	Données disponibles sur 6 ans ou plus	300 453	51
2	Chiffre d'affaires > 2 M EUR	66 009	11
3	Appartenance aux secteurs délimités avec précision	5 795	11
4	Constituées en société avant 2005	5 265	1
5	Suppression des valeurs extrêmes	5 037	1
6	10 entreprises par pays au minimum	4 880	1

L'analyse de Meenan *et al.* (2004) porte sur quatre grands secteurs – construction automobile, fabrication de produits électroniques, distribution de produits chimiques et distribution de produits électroniques. Les auteurs définissent les groupes en utilisant les codes de la classification NACE Rév. 1 jusqu'au niveau à quatre chiffres.

Toujours aux fins de comparabilité des résultats, cette définition est appliquée strictement et des tableaux de correspondance sont utilisés pour opérer le rapprochement entre la définition antérieure et la classification NACE Rév. 2 désormais en vigueur (voir le tableau 2 ci-dessous) [136].

[135] Les limites sont fixées respectivement au 2.5^{e} et 97.5^{e} percentile des deux indicateurs de rentabilité. Elles correspondent aux valeurs suivantes : rendement de l'actif : (-0.09,0.21) pour l'industrie manufacturière et marge d'exploitation : (-0.02,0.21) pour le commerce de détail. Les entreprises dont les ratios de rentabilité n'entrent pas dans ces intervalles sont écartées.

[136] Il est difficile de mettre en correspondance certains des secteurs définis par Meenan *et al.* et les codes NACE Rév 2. Par exemple, le code 3320 de la NACE Rév. 2 regroupe les codes 32 et 30 de la NACE Rév. 1. Cependant, dans la définition utilisée par Meenan *et al.*, le code 30 relevait de la fabrication de produits électroniques et 32 de la construction automobile. Afin d'homogénéiser la taille des différents groupes, nous avons rattaché le code 3320 de la NACE Rév. 2 au secteur de l'électronique.

Tableau 2 : Définition des secteurs d'activités selon les codes NACE Rév. 2				
Secteur	Construction automobile	Fabrication de produits électroniques	Distribution de produits chimiques	Distribution de produits électroniques
Codes NACE Rév. 2	3091, 3099, 2910, 2892, 2920, 3311, 2932, 2822, 3101, 3317	3320, 2823, 2620, 6209	4612, 4675, 4676	4651, 4665, 4666, 4652
Nombre d'entreprises	1 390	621	1 562	1 307

Les principales variables dépendantes sont le rendement de l'actif pour les entreprises de l'industrie manufacturière, et la marge d'exploitation pour les entreprises de la distribution. Ces deux variables sont des ratios dont le numérateur est, dans les deux cas, le résultat avant intérêts et impôts (EBIT)

Le dénominateur du ratio de rendement de l'actif est le montant de l'actif total, tandis que celui du ratio de la marge d'exploitation est le chiffre d'affaires. Afin de lisser davantage la distribution de ces indicateurs de rentabilité, des moyennes sur trois ans sont calculées.

Le tableau 3 ci-dessous présente les principales statistiques distributives pour les secteurs étudiés dans l'ensemble des pays de l'échantillon. En 2008, l'intervalle interquartile dans le secteur de la construction automobile était égal à (0.025, 0.081)[137].

Avec un rendement médian de l'actif de 5 % en 2008, l'industrie de la fabrication électronique en Europe a de même enregistré une certaine baisse par rapport aux ratios mesurés en 2004. Avec des écarts interquartiles situés respectivement à (0.016, 0.064) et (0.018, 0.070), les entreprises du commerce de détail ont été un peu plus rentables en 2008 qu'en 2004. La comparaison des intervalles interquartiles de 2008 et de 2014 révèle plusieurs tendances. Ainsi, l'industrie manufacturière est devenue plus hétérogène, comme l'indique le creusement des intervalles interquartiles (cf. tableau 3), alors que les écarts de rentabilité semblent avoir légèrement diminué dans le secteur de la distribution.

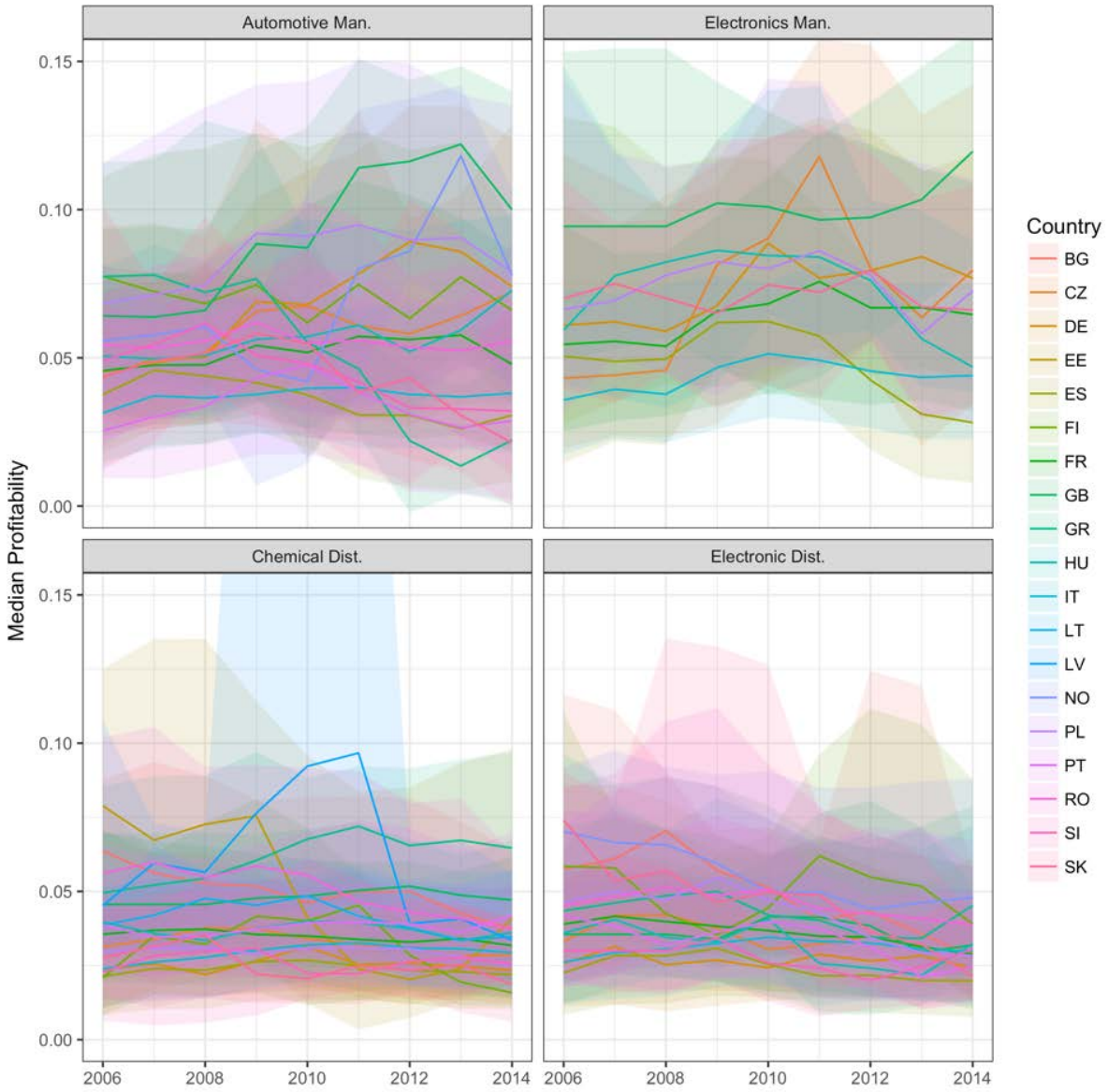
[137] L'intervalle interquartile du secteur de la construction automobile répertorié dans Meenan *et al.* (2004) était de (0.036,0.118), avec une médiane de 0.069.

Tableau 3 : Distribution des ratios de rentabilité en 2008 et 2014								
Secteur	Construction automobile		Fabrication de produits électroniques		Distribution de produits chimiques		Distribution de produits électroniques	
Année	2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
1er quartile	0.025	0.019	0.026	0.028	0.016	0.016	0.018	0.012
Médiane	0.046	0.047	0.050	0.057	0.032	0.031	0.037	0.028
3e quartile	0.081	0.087	0.087	0.099	0.064	0.056	0.070	0.054
Intervalle interquartile (3e - 1er)	0.053	0.069	0.061	0.071	0.048	0.040	0.052	0.042

Remarque : La rentabilité est mesurée respectivement par le rendement de l'actif pour les industries manufacturières, et par la marge d'exploitation pour le secteur de la distribution. Des moyennes sur trois ans sont utilisées.

Le graphique 1 ci-dessous offre un premier aperçu de l'hétérogénéité des ratios de rentabilité selon les pays. Dans les quatre parties du graphique, les segments de droite représentent les ratios de rentabilité médiane du secteur concerné (rendement de l'actif pour l'industrie manufacturière, marge d'exploitation pour la distribution), et les nuages de points représentent les intervalles interquartiles des différents pays.

Graphique 1 : Hétérogénéité des ratios de rentabilité dans les différents pays



4. Résultats

Le tableau 4 présente les résultats du test du khi-deux. La première l'hypothèse testée est celle d'une distribution « commune », selon laquelle toutes les distributions de rentabilité par pays correspondent à la distribution globale. Pour obtenir des résultats plus détaillés, la correspondance entre les quartiles nationaux et les quartiles globaux est ensuite analysée séparément pour chaque pays (et secteur).

Les trois premières lignes présentent les résultats du test commun, pour établir si les quartiles de rentabilité sectorielle sont constants quel que soit le pays. La première et la deuxième ligne contiennent respectivement les valeurs du khi-deux et le nombre de degrés de liberté. La troisième ligne présente la probabilité que les distributions interquartiles relevées découlent d'une distribution sous-jacente constante quel que soit le pays. La procédure de test rejette l'hypothèse nulle dans tous les secteurs et pour toutes les périodes pour un seuil de 1 %.

On observe cependant une similitude légèrement plus marquée entre les quartiles dans le secteur de la fabrication de produits électroniques, avec une probabilité résiduelle de 0,3 % et 0,4 % que les distributions propres aux pays découlent d'une même distribution sous-jacente.

Dans les lignes suivantes, la comparabilité des distributions par pays avec la distribution globale est présentée, pays par pays. Conformément aux attentes, le test du khi-deux rejette l'hypothèse nulle d'une égalité des premier et troisième quartiles dans un certain nombre de pays de chaque secteur pour un seuil de signification de 10 %.

Tableau 4 : Tests du khi-deux pour l'hypothèse de l'égalité des intervalles interquartiles

Secteur		Construction automobile		Fabrication de produits électroniques		Distribution de produits chimiques		Distribution de produits électroniques	
Année		2008	2014	2008	2014	2008	2014	2008	2014
Test commun	Statistique χ^2	83.40	135.3	38.54	38.17	102.36	124.83	86.74	61.43
	Degrés de liberté	30	30	18	18	36	36	32	32
	Probabilité	<0.001	<0.001	0.003	0.004	<0.001	<0.001	<0.001	0.001
Test distinct	H0 non rejetée, pays	DE-ES-GR-HU-NO-SI-SK-RO	FI-FR-NO-PT-SI-SK-RO	CZ-DE-ES-HU-SK	DE-FR-HU-PL-SK	CZ-DE-FI-GB-PL-PT-SI-SK-LT-LV	CZ-DE-EE-FI-FR-GB-HU-PL-SI-BG-LT-LV-RO	CZ-DE-FI-FR-GB-HU-PT-SI-SK	CZ-DE-FI-FR-GB-HU-IT-PL-PT-SI-SK-BG
	H0 non rejetée, % de pays	53	47	56	75	56	72	56	56
	H0 rejetée, pays	CZ-FI-FR-GB-IT-PL-PT	CZ-DE-ES-GB-GR-HU-IT-PL	FR-GB-IT-PL		EE-ES-FR-GR-HU-IT-BG-RO	ES-GR-IT-PT-SK	ES-GR-IT-NO-PL-BG-RO	ES-GR-NO-RO
	H0 rejetée, % de pays	47	53	44	25	44	28	44	44

ANNEXE 12

Exemples d'ajustements au titre du risque pays

Comme indiqué à la section 5.5 de la partie II, il n'existe pas de méthode bien arrêtée permettant de réaliser des ajustements fiables au titre des différences liées au marché géographique. Les exemples fournis ci-dessous décrivent deux approches envisageables en la matière, mais il convient de garder à l'esprit que la pertinence et la fiabilité de ces ajustements devront être examinées au cas par cas.

Comme le précise aussi la section 5.5 de la partie II, lors d'un ajustement visant à rendre compte d'une intensification du risque, l'intervalle des résultats devra vraisemblablement être élargi, plutôt que revu à la hausse de manière automatique.

Exemple 1[138]

Ajustement simplifié au titre du risque pays

La partie testée (TestCo) est un sous-traitant qui exerce son activité dans le Pays A, et le seul comparable disponible (CompCo) est un sous-traitant qui exerce ses activités dans le Pays B.

	TestCo Pays A	**CompCo Pays B**
Recettes	100	120
Coûts totaux	80	90
Bénéfice d'exploitation	20	30
Actifs d'exploitation	80	100

Le risque pays étant considéré comme plus élevé dans le Pays A que dans Pays B, il convient de corriger cet écart en pratiquant un ajustement. Le bénéfice d'exploitation de CompCo doit donc être ajusté pour refléter la rentabilité supplémentaire de l'actif d'exploitation au regard de la prime de risque propre au pays où les activités sont exercées. Le rendement moyen des obligations d'État à long terme est utilisé comme indicateur de cette prime de risque.

Ce rendement moyen s'élève à 9 % dans le Pays A et à 5 % dans le Pays B, soit un différentiel de 4 % entre les rendements des obligations d'État à long terme. L'ajustement au titre du risque spécifique au pays est calculé comme suit :

[actifs d'exploitation de CompCo] × [prime de risque propre au pays] = [100] * [4 %] = 4

Ce surcroît de bénéfice pour CompCo reflète le rendement accru aux fins de l'analyse de comparabilité, en fonction du risque notionnel spécifique au pays supporté par l'entreprise, et est ajouté à la marge d'exploitation de CompCo. Le bénéfice de CompCo augmente donc, passant de 30 à 34.

---

[138] Groupe de la Banque mondiale (2016), *Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners,* annexe 4E (cet exemple s'appuie sur le travail de Büttner (2010) ; « Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences. » Présenté lors d'un atelier consacré aux prix de transfert et aux échanges de renseignements, OCDE, Quito, équateur, 24-27 août.

Exemple 2

Pratiques nationales - Canada

La Société A est une entité qui assume un risque limité et qui exerce ses activités dans le Pays A. Les seuls comparables disponibles (fiables) sont issus du Pays C. Une analyse fonctionnelle établit que la MTMN est la méthode la plus appropriée pour calculer les prix de transfert des transactions de la partie testée, et que le rendement de l'actif constitue l'indicateur du niveau des bénéfices le plus approprié (la partie testée étant la Société A) en prenant pour référence le panel d'entreprises comparables.

Panel de comparables final, sans ajustement						
	Rendement de l'actif **2011**	Rendement de l'actif **2012**	Rendement de l'actif **2013**	Rendement de l'actif **2014**	Rendement de l'actif **2015**	Moyenne
Minimum	1.06 %	-0.34 %	0.75 %	0.56 %	-10.06 %	-1.61 %
Quartile inférieur	10.16 %	5.21 %	5.60 %	5.05 %	2.21 %	5.65 %
Médiane	13.52 %	12.21 %	10.18 %	7.59 %	6.72 %	10.04 %
Quartile supérieur	16.60 %	19.18 %	18.67 %	13.70 %	10.58 %	15.75 %
Maximum	36.37 %	28.98 %	22.19 %	21.83 %	27.04 %	27.28 %
Moyenne	13.67 %	13.25 %	11.66 %	9.56 %	6.86 %	11.00 %
Rendement de l'actif de PT	3.45 %	-6.21 %	3.12 %	1.25 %	-4.17 %	-0.51 %

Pour prendre en compte les différences entre deux marchés, une prime de risque pays est appliquée au panel d'entreprises comparables. Des primes de risque nationales sont ainsi calculées et appliquées au rendement de l'actif de toutes les entreprises comparables pendant toute la période étudiée. En effet, une comparaison directe fondée sur données d'entreprises comparables non ajustées serait biaisée par l'absence de prise en compte du risque lié à un investissement dans un pays étranger.

Le taux de rendement des obligations publiques à 5 ans ou à 10 ans constitue un bon indicateur d'un taux pratiquement exempt de risques. Les risques de taux d'intérêt, les risques de réinvestissement et les risques de défaut de paiement sont inclus dans le prix de l'obligation pendant toute la durée de vie de l'obligation. L'ajustement du risque pays s'appuie sur le calcul de l'écart entre le taux de rendement des obligations d'État à 10 ans dans le pays de référence et dans le pays étranger considéré.

Calcul du différentiel de rendement des obligations					
Obligations d'État à 10 ans	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Rendement annuel des obligations nationales à 10 ans	4.05 %	4.09 %	2.69 %	3.60 %	3.16 %
Rendement des obligations étrangères	7.55 %	5.11 %	4.16 %	7.53 %	11.79 %
Différentiel de rendement	3.50 %	1.02 %	1.47 %	3.93 %	8.63 %

Les primes de risque propres à chaque pays étranger sont appliquées au panel d'entreprises comparables pour les années étudiées en ajoutant le différentiel de rendement obligataire au rendement de l'actif de toutes les sociétés comparables.

Panel de comparables final, après ajustement des risques par pays						
	Rendement de l'actif **2011**	Rendement de l'actif **2012**	Rendement de l'actif **2013**	Rendement de l'actif **2014**	Rendement de l'actif **2015**	Moyenne
Minimum	4.56 %	0.68 %	2.22 %	4.49 %	-1.43 %	2.10 %
Quartile inférieur	13.66 %	6.23 %	7.07 %	8.98 %	10.84 %	9.36 %
Médiane	17.02 %	13.23 %	11.65 %	11.52 %	15.35 %	13.75 %
Quartile supérieur	20.10 %	20.20 %	20.14 %	17.63 %	19.21 %	19.46 %
Maximum	39.87 %	30.00 %	23.66 %	25.76 %	35.67 %	30.99 %
Moyenne	17.17 %	14.27 %	13.13 %	13.49 %	15.49 %	14.71 %
Rendement de l'actif de PT	3.45 %	-6.21 %	3.12 %	1.25 %	-4.17 %	-0.51 %

L'ajustement a conduit à un relèvement des niveaux de rendement de l'actif des entreprises comparables. Il semblerait approprié d'ajuster le rendement de l'actif de la partie testée à la valeur médiane ainsi obtenu pour chaque année étudiée.

ANNEXE 13

Formules pour une approche en deux étapes du risque pays[139]

Les formules présentées ici sont des exemples d'approches parfois utilisées pour procéder à des ajustements au titre du risque pays. Comme déjà indiqué plus haut, il conviendra d'examiner, dans chaque cas, la pertinence et la fiabilité de l'approche retenue.

Équation 1 – Ajustement du bilan

$$\Delta CC_T = (0 - \text{Délai CC des comparables}) * \frac{Ventes}{365}$$

Où :

ΔCC_C = variation du montant des comptes clients en fixant le délai comptes clients cible (C) à zéro jour

Délai comptes clients des entreprises comparables = délai d'encaissement des créances clients des entreprises comparables européennes

0 = délai d'encaissement cible permettant de neutraliser l'impact du délai comptes clients

Équation 2 – Ajustement du compte de résultats

$$\Delta Ventes_C = \Delta CC_C * \frac{i_{étranger}}{1 + \left(i_{étranger} * \frac{Délai\ CC\ des\ Comparables}{365}\right)}$$

Où :

$\Delta Ventes_C$ = ajustement des ventes après neutralisation de l'impact des comptes clients

ΔCC_C = impact sur les comptes clients estimé lors de l'ajustement du bilan

$i_{étranger}$ = taux d'intérêt à court terme reflétant le risque de crédit sous-jacent

L'application des équations 1 + 2 permet de retirer l'impact du fonds de roulement. L'étape suivante consiste à introduire l'impact sur le fonds de roulement de la conduite des activités sur un marché en développement marqué par des risques plus élevés.

Équation 3 – Ajustement du bilan

$$\Delta CC_{CL} = (Délai\ CC\ cible\ des\ comparables - 0) * \frac{Ventes\ ajustées}{365}$$

Où :

---

[139] Starkov et al (2014), *Comparability adjustments* p. 9-10

ΔCC_{CL} = variation du montant des comptes clients en fixant le délai clients au délai de recouvrement des créances clients de la partie testée

Délai comptes clients cible des entreprises comparables = délai d'encaissement des créances clients de la partie testée

0 = comptes clients des entreprises comparables à l'issue de la première étape de l'ajustement décrite précédemment

Équation 4 – Ajustement du compte de résultats

$\Delta Ventes_{CL} = \Delta CC_{CM} * i_{local}$

Où :

$\Delta Ventes_{CL}$ = variation du montant des ventes après ajustement des comptes clients au niveau de l'entreprise locale cible

ΔCC_{CL} = impact sur les comptes clients estimé lors de l'ajustement au titre du bilan

i_{local} = taux d'intérêt à court terme du marché local sur lequel l'entreprise cible exerce ses activités.

ANNEXE 14

Intervalle interquartile

L'intervalle interquartile est défini comme la distance variable relevée entre les quartiles supérieur et inférieur. Cet intervalle contient une moitié de la distribution totale des observations et représente un indicateur simple de la dispersion qui est utile aux fins des statistiques descriptives[140].

Les intervalles interquartiles, qui sont des indicateurs de la tendance centrale, ne sont statistiquement significatifs que lorsque la taille de l'échantillon est suffisamment importante.

L'intervalle interquartile peut être déterminé selon plusieurs méthodes, et la plupart des logiciels bases de données incluent une fonction permettant de l'obtenir immédiatement.

MS Excel propose également une fonction de calcul de l'intervalle interquartile souvent utilisée dans la pratique. Nous décrivons ici un exemple d'utilisation de cette fonction.

Étape 1 : Saisissez les données dans une colonne unique d'une feuille de calcul Excel. Par exemple, reportez les données dans les cellules A2 à A10. Ne laissez aucune cellule vide au milieu des données.

Étape 2 : Cliquez sur une cellule vide (par exemple, B2) et entrez la formule **=QUARTILE(A2:A10,1)**. Vous devrez remplacer l'expression A2:A10 par la référence de la plage de cellules contenant votre jeu de données. Par exemple, si vos données remplissent les cellules B2 à B250, la formule sera **=QUARTILE(B2:B50,1).** Dans la formule (A2:A10,**1**), le chiffre « 1 » représente le premier quartile (la valeur en dessous de laquelle se trouvent 25 pour cent du jeu de données)

Étape 3 : Cliquez sur une autre cellule vide (par exemple, B3) et entrez la formule **=QUARTILE(A2:A10,3)**. Vous devrez remplacer l'expression A2:A10 par la référence de la plage de cellules contenant votre jeu de données. Dans la formule (A2:A10,**3**), le chiffre « 3 » représente le troisième quartile (la valeur en dessous de laquelle se trouvent 75 pour cent du jeu de données)

Étape 4 : Cliquez sur une troisième cellule vide (par exemple, B4) et entrez la formule **=B3-B2**. Si vous avez choisi d'autres cellules que B2 et B3 pour insérer les formules des étapes 2 et 3 dans, vous devrez modifier en conséquence le nom des cellules.

Étape 5 : Appuyez sur la touche « Entrée ». Excel calcule l'intervalle interquartile dans la cellule que vous avez choisie à l'étape 4.

---

[140] Comme défini sur le Portail des statistiques de l'OCDE, glossaire des termes statistiques, consultable en ligne à l'adresse : http://stats.oecd.org/glossary/ (traduction non-officielle).

ANNEXE 15

Ratios financiers et acronymes

Description	Formule
Effet de levier fiscal	$LevFisc = \frac{BN}{EBT}$
Effet de levier financier	$LevFin = \frac{EBT}{EBIT}$
Marge d'exploitation	$MEx = \frac{EBIT}{Ventes}$
Rotation de l'actif total	$RAT = \frac{Ventes}{AT}$
Structure de l'actif	$StA = \frac{AT}{EBT}$
Rotation comptes clients	$RCC = \frac{CC}{S}$
Rotation des stocks	$RS = \frac{S}{Ventes}$
Situation de trésorerie	$STrés = \frac{Ventes}{AC}$
Liquidités à court terme	$LiqCT = \frac{AC}{PC}$
Structure du passif	$StP = \frac{PC}{Dette}$
Solvabilité sur le long terme	$SolLT = \frac{Dette}{Capital}$
Structure financière et niveau de risques	$\frac{Capital}{Fonds\ propres}$

ANNEXE 16

Abréviations fréquentes

Rubriques des états financiers	**Acronyme**
Compte de résultats	
Ventes (Chiffre d'affaires)	CA
Coût des marchandises vendues	CMV
Marge brute	MB
Charges d'exploitation (dont frais commerciaux, généraux, admin. et amortissements)	CHEX
Résultat avant intérêts et impôts	EBIT
Charges d'intérêts	INT
Résultat avant impôts	EBT
Bénéfice net	BN
Bilan	
Actifs	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Trés
Comptes clients	CC
Stocks	S
Autres actifs courants	AAC
Actifs courants	AC
Actifs immobilisés (nets d'amortissement)	IMMO
Bâtiments, usines et équipements	B
Actifs incorporels	AI
Actif total	AT
Passifs	
Charges à payer	CP
Comptes fournisseurs	CF
Autres passifs courants	APC
Passifs courants	PC
Dette à long terme	Dette
Fonds propres	FP

ANNEXE 17

Ratios relatifs aux fonctions, aux actifs et aux risques

Utilisation spécifique	**Classement aux fins des prix de transfert (par fonctions)**	**Ratio**	**Description**
Performance d'exploitation	Lié aux fonctions assurées	$PEx = \frac{EBIT}{Ventes}$	Marge d'exploitation, indicateur de niveau de bénéfice fréquemment utilisé par la MTMN.
Utilisation des sources de financement afin d'obtenir un effet de levier	Lié aux fonctions assurées	$LevFin = \frac{EBT}{EBIT}$	Levier financier
Utilisation de la fiscalité (délais, reports de paiement) afin d'obtenir un effet de levier	Lié aux fonctions assurées	$LevFisc = \frac{BN}{EBT}$	Levier fiscal
Situation de trésorerie	Lié aux fonctions assurées	$STrés = \frac{Ventes}{AC}$	Situation de trésorerie mesurée par le rapport entre chiffre d'affaires et actif courant, flux de liquidités générés
Structure financière	Lié aux fonctions assurées	$StFin = \frac{Capital}{Fonds\ propres}$	Structure financière et niveau de risques. Les choix de financement modifient la proportion de dette et de capitaux propres utilisés pour financer les activités d'exploitation. Ratio important aux fins des prix de transfert, notamment pour détecter une sous-capitalisation (rapport de 1 à 3 entre fonds propres et dette).
Activité	Actifs	$RAT = \frac{Ventes}{AT}$	Rotation de l'actif total
Comptes clients	Risques / comptes clients	$RCC = \frac{CC}{S}$	Rotation comptes clients
Stocks	Risques de stocks	$RS = \frac{Stocks}{Ventes}$	Rotation des stocks
Liquidités	Risques / liquidités à court terme	$LiqCT = \frac{AC}{PC}$	Liquidités à court terme
Solvabilité	Solvabilité sur le long terme	$SolLT = \frac{Dette}{Capital}$	Solvabilité sur le long terme
Passifs	Passifs	$StP = \frac{PC}{Dette}$	Structure du passif

ANNEXE 18

Exemple de texte législatif ou réglementaire définissant un régime de protection pour des opérations internationales englobant des activités de production de base qui présentent peu de risques

Note : Cet exemple est présenté sous la forme d'un texte législatif ou réglementaire, mais les dispositions qu'il contient pourraient également être appliquées au moyen de lignes directrices ou autres orientations pratiques émanant de l'administration.

1. Le présent article est applicable dans les cas suivants :
    a. le contribuable est partie à une ou plusieurs transactions contrôlées dans le cadre desquelles il perçoit une rémunération pour des « activités de production éligibles » qu'il réalise en [*nom du pays*] ; et
    b. les conditions énoncées aux paragraphes 5 et 6 du présent article sont remplies ;

2. Lorsque le présent article s'applique à une ou plusieurs opérations contrôlées :
    a. aucun ajustement n'est effectué en vertu de la [section #] au titre de ces opérations contrôlées ; [et
    b. les prescriptions énoncées dans la réglementation concernant les prix de transfert ne sont pas applicables]

3. Un contribuable exerce une « activité de production éligible » si :
    a. cette activité consiste exclusivement en :
        i. la réalisation de services de fabrication pour le compte d'une ou de plusieurs personnes liées (« fabrication à façon ») ; ou
        ii. la fabrication de produits manufacturés destinés à être vendus exclusivement à une ou plusieurs personnes liées (« fabrication en sous-traitance ») ; et
    b. le contribuable ne réalise aucun service de fabrication pour le compte de personnes non liées ni ne vend aucun produit manufacturé à des personnes non liées ; et
    c. le contribuable a conclu un accord avec la ou les personnes liées aux termes duquel la ou les personnes liées assument les principaux risques commerciaux afférents aux activités de fabrication du contribuable et s'engagent à rémunérer le contribuable au titre de ses activités de fabrication selon des niveaux de prix conformes aux dispositions du paragraphe 5 du présent article ; et
    d. le contribuable n'assure aucune activité en matière de publicité, vente, commercialisation, distribution, crédit et recouvrement de créances, ou de mise en œuvre d'une garantie au titre du service de fabrication qu'il réalise et/ou des produits qu'il fabrique et assure des fonctions, utilise des actifs ou assume des risques susceptibles de contribuer à la valeur d'actifs incorporels, comme des activités liées à la mise au point, à l'amélioration, à la maintenance, à la protection ou à l'exploitation de ces actifs incorporels ;
    e. dans le cas de la fabrication en sous-traitance, le contribuable :
        i. cède ses droits de propriété sur les produits finis dès que ceux-ci sont enlevés de son site de fabrication ;
        ii. ne supporte aucun frais de transport ou d'expédition au titre de ces produits finis ; et
        iii. ne supporte aucun risque financier en cas de dommages ou de perte affectant les produits finis en cours d'expédition ; et
    f. le contribuable n'exerce aucune fonction de gestion ni activité juridique, comptable ou de gestion du personnel au-delà de celles directement liées à l'exécution de ses activités de fabrication ; et
    g. le contribuable :
        i. n'est pas le propriétaire, à titre exclusif ou conjointement ;
        ii. ne possède aucun droit ni titre de propriété, à titre exclusif ou conjointement ;

iii. ne supporte, à titre exclusif ou conjointement, aucune charge de mise au point ou d'amélioration ; ou
iv. ne verse aucune redevance au titre d'un droit d'exploitation ;

d'un quelconque produit, processus, ou actif incorporel de commercialisation (conception, brevet, formule, marque, nom commercial) qui revête une valeur, y compris un savoir-faire revêtant une valeur.

4. Aux fins de l'alinéa 1(a) du présent article, la rémunération perçue par le contribuable au titre d'activités de fabrication éligibles prend la forme qui suit :
   a. dans le cas d'une fabrication en sous-traitance, le produit de la vente de produits manufacturés ;
   b. dans le cas d'une fabrication à façon, les commissions de service perçues pour l'activité de fabrication éligible.

5. Condition 1 – La rémunération perçue par le contribuable pour les opérations liées à cette activité (en excluant toute autre opération réalisée par le contribuable) ne peut être inférieure au montant minimum défini comme suit :
   a. Si le contribuable assure une activité de fabrication éligible en sous-traitance, le montant minimal de la rémunération totale perçue pour la vente des produits issus de l'activité de fabrication éligible est égal au coût total de l'activité de fabrication éligible, après soustraction des charges nettes d'intérêts, des gains ou pertes de change et des charges non récurrentes ou extraordinaires, et après application d'une marge de XXX pour cent.
   b. Si le contribuable assure une activité de fabrication éligible à façon, le montant minimal du revenu net perçu au titre du service de fabrication qu'il assure est égal au coût total de l'activité de fabrication éligible, après soustraction des charges nettes d'intérêts, des gains ou pertes de change et des charges non récurrentes ou extraordinaires, et après application d'une marge de XXX pour cent.

6. Condition 2 – Le contribuable tient à jour et conserve une documentation qu'il transmet à [l'administration fiscale] dans un délai de [45] jours suivant toute demande écrite dûment formulée par [l'administration fiscale]. Cette documentation inclut obligatoirement :
   a. la description des activités du contribuable qui met l'accent, en particulier, sur la manière dont ces activités correspondent à celles décrites au paragraphe 3 du présent article ; et
   b. les calculs qui établissent que la rémunération perçue par le contribuable au titre d'activités de fabrication éligibles est conforme aux dispositions du paragraphe 5 du présent article.

7. Lorsque le présent article n'est pas applicable à une opération contrôlée, les règles générales énoncées dans la présente Réglementation s'appliquent.

L'application du présent article s'entend sans préjudice de l'application des obligations incombant à [*nom du pays*] en vertu d'un accord international en vigueur.

Les marges prévues au paragraphe 6 du présent Article peuvent être modifiées périodiquement par le Ministère des finances [ou l'administration fiscale], au regard de l'article 3 de la présente Réglementation.

ANNEXE 19

Pratiques nationales en matière de régimes de protection pour les activités à faible valeur ajoutée

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
OCDE	2-5 %	Activités de support, distinctes des activités essentielles du groupe d'entreprises multinationales, qui ne supposent pas l'utilisation ou la mise au point d'actifs intangibles uniques et de valeur. Une liste non exhaustive d'exemples est fournie. Autre condition : les activités ne peuvent être assurées pour des clients des membres du groupe d'entreprises multinationales qui ne sont pas des parties liées.	Activités essentielles du groupe ; services de R-D ; services de fabrication et de production ; services de vente, commercialisation et distribution ; transactions financières ; extraction, exploration, ou transformation de ressources naturelles ; assurance, réassurance ; services de direction générale.
Forum conjoint de l'UE sur les prix de transfert	3-10 % (souvent proche de 5 %)	Services de base qui ne génèrent pas de valeur ajoutée élevée pour le fournisseur ou le client. Les services qui génèrent un chiffre d'affaires élevé sont inclus dès lors qu'ils ne génèrent qu'une faible valeur ajoutée.	Les exclusions sont surtout liées aux activités de R-D et à l'innovation, à la PI, aux transactions financières et autres services pouvant avoir des retombées commerciales importantes, et aux activités pouvant entraîner des rémunérations élevées en raison de l'exposition à des risques importants.
Australie	7.5 % (+/- 2.5 %)[141]	Services non essentiels (à savoir services de soutien à l'activité et autres services courants qui ne font pas partie des activités générant le revenu du groupe d'entreprises multinationales) et activités d'un faible montant (dont la valeur reste inférieure à 500 000 AUD par an)	Le montant facturé pour tous les services non essentiels ne dépasse pas 1 5% des dépenses comptables totales de l'entreprise cliente.
Autriche	5 – 15 % (5 % si coûts directs uniquement) ou coût (sans marge)	La marge est appliquée aux services « courants », c'est-à-dire ceux liés à des fonctions de routine pour lesquelles les actifs n'entrent en jeu qu'à une petite échelle et où les risques assumés restent faibles. Le régime de protection au coût réel est applicable uniquement aux services auxiliaires, à savoir les services intragroupes qui ne font pas partie de l'activité essentielle d'une entreprise.	Pas de définition explicite.

[141] Une documentation supplémentaire peut être exigée pour justifier l'application de la marge minimale/maximale autorisée. Ces régimes de protection font l'objet d'un accord bilatéral entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
États-Unis	Coût (sans marge)	Les services doivent être soit des « services couverts spécifiques », soit des « services couverts à marge faible » et ne peuvent, au regard du raisonnement commercial du contribuable, être à l'origine d'une fraction significative des principaux avantages concurrentiels, de capacités essentielles ou de risques fondamentaux de réussite ou d'échec pour les activités du fournisseur, du bénéficiaire ou des parties. Les services couverts spécifiques sont listés dans une publication de l'IRS qui recense à ce jour 101 services. Les services couverts à marge faible sont ceux qui présentent une marge sur le coût total inférieure ou égale à 7 %.	Activités exclues : fabrication et production ; extraction, exploration ou transformation de ressources naturelles ; construction ; revente, distribution, fonctions d'agent assurant des ventes ou des achats en vertu d'un accord de commissionnaire ou autre contrat similaire ; R-D ou expérimentation ; services d'ingénierie et activités scientifiques ; transactions financières, y compris au titre des garanties ; assurance ou réassurance.
Hongrie	3-10 %	Typiquement, services à faible valeur ajoutée recouvrant des services administratifs, comptables, juridiques, informatiques ou liés aux ressources humaines.	Pas de définition explicite.
Nouvelle-Zélande	7.5 % (+/- 2.5 %)[142]	Services qui ne font pas partie intégrante des activités qui génèrent les bénéfices du groupe ou qui revêtent une importance économique pour celui-ci. Cela inclut les activités de soutien à l'activité principale du groupe, qui sont généralement courantes mais ne recoupent pas les activités à l'origine des revenus du groupe. Remarque : Les activités d'un montant faible sont également couvertes143.	Pas de définition explicite.
Pays-Bas	Coût (sans marge)	La définition mentionne les « services de soutien à l'activité » – les services touchant à la gestion comptable, aux questions juridiques ou fiscales et aux ressources humaines sont généralement rattachés à cette catégorie. Cependant, un ajustement serait de fait appliqué dans les cas suivants : i) la contribution des activités concernées à la valeur des processus opérationnels essentiels du groupe est plus que marginale, ou ii) les services en question sont aussi assurés pour des	En règle générale, les activités suivantes sont considérées comme étant des processus opérationnels essentiels : fabrication, achats, ventes, commercialisation, conception des produits, recherche-développement.

[142] Une tolérance de 2.5 pour cent est envisageable lorsque l'autre pays qui est concerné par la transaction dispose de règles en matière de marges. Le sens dans lequel la tolérance s'applique est défini selon que l'entreprise associée néo-zélandaise est la bénéficiaire des services (seule une majoration est possible) ou, à l'inverse, qu'elle fournit ces services (seule une minoration est autorisée).

[143] La marge s'applique aux activités autres qu'essentielles, ainsi qu'à celles dont le montant reste relativement modeste, à savoir inférieur à 600 000 NZD. Ces régimes de protection font l'objet d'un accord bilatéral entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

		entreprises indépendantes selon une fréquence suffisamment régulière.	

Pays	Marge du régime	Définition des activités à faible valeur ajoutée	Activités exclues
Singapour	5 %	La définition mentionne des « services courants ». Le plus souvent, ces services présentent les caractéristiques suivantes : liés à des activités de soutien à l'activité principale du groupe, dont ils ne recoupent pas les activités essentielles, ils ne sont pas réalisés afin de générer des revenus mais peuvent être nécessaires au bon fonctionnement du groupe, et centralisés au sein de la société mère ou de la société de services du groupe pour des raisons d'efficacité. Il existe également une liste non exhaustive des services courants. En outre, ils ne doivent pas être réalisés pour une partie indépendante.	Pas de définition explicite

RÉFÉRENCES

Publications :

- Andrus, J. 2008. IBFD Transfer Pricing Database United States chapter.
- Baluchová, D. Novembre-décembre 2013. Determination of the Arm's Length Profitability for Commissionaires–Use of Working Capital Adjustments.
- Büttner, W. 2012. Use of Foreign Comparables and Comparability Adjustments for Economic (Market) Differences at a Workshop on Transfer Pricing and Exchange of Information, Quito, Équateur, 24-27 août 2010.

  Disponible à l'adresse : http://www.google.co.uk/url?sa=t&rct=j&q=foreign+comparables&source=web&cd=5&ved=0CDsQFjAE&url=http%3A%2F%2Fwebdms.ciat.org%2Faction.php%3Fkt_path_info%3Dktcore.actions.document.view%26fDocumentId%3D6168&ei=8QRQT4mQGomc0AW1w-nGCw&usg=AFQjCNFSSfwcp3d07SxPrb_Za8Mo9O4EwQ&cad=rja

- Daniel, Philip (eds) et al 2016. International Taxation and the Extractive Industries. Routledge
- Devereux, Michael et al 2011. Transparency in Reporting Financial Data by Multinational Corporations. Oxford University Centre for Business Taxation.

  Disponible à l'adresse : www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Business_Taxation/Docs/Publications/Policy_Papers/transparency-in-reporting-financial-data-by-multinational-corporations-july-2011.pdf

- EuropeAid & PwC. 2011. Transfer pricing and developing countries. Appendix D: Country Case Study Kenya.

  Disponible à l'adresse : http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/common/publications/studies/transfer_pricing_dev_countries.pdf

- Gommers, E. ; Reyneveld, J. ; et Lund, H. Juillet/août 2007. Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.
- Gonnet, S., Starkov, V. et Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing countries, Transfer Pricing International Journal.
- Meenan et al. 2004. Is Europe One Market? A Transfer Pricing Economic Analysis of Pan-European Comparables Sets.

  Disponible à l'adresse : http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/forum7/europe_one_market_white_paper_feb18.pdf

- Muyaa, E. Septembre/octobre 2014. Transfer Pricing Comparability Adjustments: The Pursuit of "Exact" Comparables.
- OCDE. 2015. Aligner les prix de transfert sur la création de valeur, Actions 8-10—Rapports finaux de 2015.
- OCDE. 2015. Concevoir des règles efficaces concernant les sociétés étrangères contrôlées, Action 3 – Rapports finaux de 2015.

- OCDE. 2015. Limiter l'érosion de la base d'imposition faisant intervenir les déductions d'intérêts et d'autres frais financiers, Action 4 – Rapports finaux de 2015.
- OCDE. 2017. Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.
- OCDE. Juillet 2014. Première partie d'un rapport présenté au Groupe de travail du G20 sur le développement consacré à l'impact du BEPS dans les pays à bas revenu.
- Özlem G.A. et Mehmet D.A. 2011. IBFD Transfer Pricing Database Turkey Chapter
- SAT. Janvier 2009. Gui Shui Fa [2009] No 2. (Circular 2), the 'Implementation Measures of Special Tax Adjustments
- Schnorberger, S. et Schneider, M. Janvier 2011. Interest Rates of Working Capital Adjustments in Comparables Analysis: Small Cause, Big Effect.
- Starkov, V ; Gonnet, S ; Pletz, A ; Maitra, M. 2014. Comparability adjustments in the absence of suitable local comparables in emerging and developing economies - Case Studies, Transfer Pricing International Journal
- Nations Unies. 2017. Manuel pratique sur les prix de transfert à l'intention des pays en développement.

  Disponible à l'adresse :
  www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf
- Groupe de la Banque mondiale. 2016. Transfer Pricing and Developing Economies: A handbook for policy makers and practitioners.

Sites internet :

- http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%209738%202006%20INIT
- http://rs3.kompass.com/en
- http://siccode.com/en/pages/what-is-a-classification-system
- http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regso2.asp?Cl=17&Co=2720&Lg=1&prn=yes
- www.bloomberg.com/enterprise/data/reference-data-services/
- www.bvdinfo.com/en-gb/products/product-selector/product-recommendations
- www.capitaline.com/new/tp.asp
- www.cmie.com/
- www.cmie.com/kommon/bin/sr.php?kall=wcontact&page=prowess
- www.company360.com.au/
- www.cso.ie/px/u/NACECoder/NACEItems/2441.asp
- www.intangiblespring.com/pages/data
- www.kisline.com/
- www.ktmine.com/
- www.ktmine.com/products/ktmine-ip/
- www.loanconnector.com/dealscan/LPC_WEB_DS_SecurID.html
- www.mergent.com/solutions/private-company-solutions/million-dollar-directory-(mddi)
- www.moodysanalytics.com/riskcalc2013
- www.onecle.com/
- www.rangeroyalty.com/
- www.rimes.com/
- https://tax.thomsonreuters.com/products/brands/onesource/onesource-transfer-pricing/comparable-databases/
- www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/simplifying-transfer-pricing-record-keeping/
- www.capitaliq.com/home/what-we-offer/information-you-need/financials-valuation/financials.aspx
- www.royaltyconnection.com/
- www.royaltystat.com/

Rapport complémentaire

Combler le manque d'informations sur les prix des minéraux vendus sous une forme intermédiaire

SYNTHÈSE

L'importance déterminante, pour les pays, de disposer d'un système fiscal robuste et de pouvoir solliciter une aide extérieure pour le mettre en place est de plus en plus clairement établie, ce qui a conduit le Groupe de travail du G20 sur le développement reconnue à demander l'établissement du présent rapport complémentaire.

Dans nombre de pays en développement, le secteur minier est l'un des principaux moteurs de l'économie, or, le recouvrement des recettes fiscales provenant des transactions portant sur les produits minéraux n'est pas toujours exempt de difficultés. En effet, les opérations transfrontalières de vente et d'achat de produits minéraux entre des parties liées font naître des risques de pratiques d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices (BEPS). Une des pratiques de BEPS relativement directe consiste, pour une entreprise multinationale, à vendre des produits minéraux à une entité liée situé à l'étranger à un prix inférieur à ceux appliqués lors de ventes équivalentes entre parties indépendantes, de manière à transférer des revenus et des bénéfices d'un pays à l'autre. Ces transactions sous-évaluées peuvent rapidement représenter un manque à gagner fiscal qui se chiffre en millions de dollars. Plusieurs pratiques peuvent conduire à de telles pertes de recettes fiscales : des prix inférieurs aux cours, des prix de référence mal définis, des rabais ou ajustements pour pénalités excessifs, des frais de manutention ou, tout simplement, la non-déclaration des revenus tirés de sous-produits précieux.

Pour neutraliser les risques d'érosion de la base d'imposition liés à la fixation des prix, les pays doivent intervenir sur plusieurs fronts, notamment la législation, mais aussi l'accès à des données, informations et connaissances sectorielles pertinentes. Le présent rapport est une contribution supplémentaire dans l'ensemble d'outils pratiques et de mesures d'assistance mis en place à cet égard.

Démarche systématique pour enrichir les connaissances sectorielles

Une bonne connaissance du secteur minier est essentielle pour appréhender les risques en matière fiscale et conduire les analyses de prix de transfert nécessaires, l'enjeu étant d'acquérir cette connaissance de manière systématique. Mieux former et informer les agents de l'administration fiscale permet d'abaisser les risques d'érosion de la base d'imposition et de limiter le nombre de différends avec les contribuables liés à une interprétation erronée de pratiques sectorielles habituelles.

Ce rapport propose donc une méthodologie systématique qui pourrait être suivie par les autorités fiscales des pays en développement afin d'améliorer la compréhension de leur secteur minier national. Cette méthodologie comprend six étapes, qui consistent successivement à :

- examiner dans chaque mine de quelle manière le minerai est extrait et transformé en produits commercialisables ;
- dresser un inventaire détaillé des produits obtenus et vendus par chaque mine ainsi qu'à établir si les installations de traitement sont également exploitées à façon par des tiers.
- comprendre à quoi servent ces produits, l'usage auquel ces produits sont destinés, les facteurs déterminants de leurs prix et comment ils sont négociés au niveau international.
- recenser les transactions entre parties liées et à en appréhender le contexte économique (fonctions, actifs et risques associés à chaque partie).

- répertorier les informations, analyses et données disponibles, susceptibles de servir à l'examen des opérations de vente du produit entre parties liées.
- et à élaborer des stratégies ou méthodes permettant de combler le plus possible le manque d'information.

La Plateforme de collaboration sur les questions fiscales a réalisé plusieurs études de cas concernant des produits minéraux phares provenant de différents sites pour illustrer cette méthode. Ces études de cas concernent le cuivre, le minerai de fer, le charbon thermique et l'or vendus sous une forme intermédiaire. Elles décrivent l'exploitation minière, la transformation de ces minéraux en produits intermédiaires et leur vente, ainsi que les facteurs qui entrent en compte pour la fixation des prix correspondants.

Problèmes plus larges touchant à l'établissement des prix

Ce rapport examine également plusieurs questions relatives à la tarification des produits auxquelles les autorités fiscales sont régulièrement confrontées, notamment le rôle joué par les contrats à long terme que des EMN mettent en place pour encadrer les ventes de produits minéraux au sein de leur groupe d'entreprises. En présence d'un tel contrat d'approvisionnement, l'utilisation de transactions au prix au comptant comme des comparables potentiels lors de l'analyse des prix de transfert peut se révéler moins satisfaisante, et le rapport souligne bien l'importance de situer l'analyse dans un contexte plus large, en tenant compte de tout autre accord liant éventuellement les parties, des objectifs poursuivis lors de la conclusion d'un tel contrat, et du comportement effectif des parties. Les autorités fiscales doivent en outre s'assurer du fait que les parties appliquent effectivement aux produits examinés les pratiques décrites comme étant leurs pratiques de référence.

Conclusions et possibles travaux complémentaires

Le présent rapport vient combler des lacunes concernant la tarification des produits minéraux et plusieurs pays en développement ont déjà commencé à utiliser les études de cas et à les mettre en pratique. Cependant, dans la mesure où chaque produit minéral possède ses propres caractéristiques et chaque marché sa propre structure, les conclusions valables pour un produit ne le sont pas toujours pour un autre. Il conviendrait donc d'élaborer davantage d'études de cas, en y abordant, éventuellement, des problématiques plus vastes, comme la fixation des prix sur les marchés de fret ; les prix des principaux intrants utilisés dans les opérations d'extraction, de fusion ou de raffinage (qui entrent dans le calcul des déductions au titre de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et des redevances) ; la rémunération des pôles de négociation et de commercialisation ; les déductions fiscales au titre de la gestion du risque en matière de prix ; les moyens de renforcer la transparence sur les prix du marché pour certains produits minéraux ; et des initiatives continues de renforcement des capacités et de formation.

INTRODUCTION

Ce rapport a été élaboré dans le cadre de la Plateforme pour la collaboration fiscale par l'OCDE, avec la coopération et les contributions des organisations partenaires (FMI, Groupe de la Banque mondiale et ONU). Il est l'expression d'un large consensus entre le personnel de ces organisations, mais ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant les vues officielles de ces organisations ou de leurs pays membres.

En novembre 2014, le Groupe de travail du G20 pour le développement a invité l'OCDE à :

> « … *entamer une étude sur la faisabilité d'une solution pour remédier au manque d'informations sur les prix de certains minéraux vendus sous une forme intermédiaire, par exemple, de concentrés…* »

En effet, il est de plus en plus admis que l'existence de systèmes fiscaux robustes est essentielle pour le développement, qu'un appui extérieur est important pour les consolider et que les économies avancées sont de plus en plus disposées à investir davantage dans ce sens. Malgré les progrès accomplis ces vingt dernières années en vue d'accroître les recettes fiscales des pays à faible revenu, nombre d'entre eux recouvrent des recettes fiscales insuffisantes pour atteindre les objectifs de développement durable (ODD) et garantir une croissance robuste et stable.

Ce rapport porte sur un secteur en particulier, celui des produits minéraux et marchés correspondants (hors hydrocarbures et produits agricoles), conformément à la mission confiée. Ce champ d'étude permet de se concentrer sur les particularités des activités d'extraction, de transformation et de vente de ces produits. Des travaux ont été engagés sur plusieurs fronts à la fois pour mettre en relation les politiques sectorielles et les mesures d'ordre administratif (comme l'élaboration de nouveaux guides sur les prix de transfert), tout en fournissant une assistance technique adaptée aux besoins des pays.

Mobilisation des ressources intérieures du secteur extractif

L'exploitation minière est le moteur économique de nombreux pays en développement. L'exploitation minière et la vente de produits minéraux soutiennent la croissance, les réserves de devises et l'emploi. Les autorités comptent également sur ces activités pour générer un revenu susceptible d'élever le niveau de vie et d'accompagner la réalisation des ODD.

Tirer des revenus des transactions de produits minéraux n'est pas sans difficulté. Le revenu potentiel d'un pays est tributaire des prix de vente des minerais lorsque ceux-ci constituent un élément central de l'assiette fiscale, en particulier, en cas d'application de l'impôt sur les sociétés et de redevances ad valorem.

La vente ou acquisition transnationale de produits minéraux entre des parties liées crée des risques d'érosion de la base d'imposition et de transfert des bénéfices. Ces transactions (entre entités d'une même EMN) risquent de séparer l'activité économique substantielle du lieu où les bénéfices sont déclarés et les impôts acquittés. Une forme relativement directe d'érosion de la base d'imposition est le cas de figure dans lequel une EMN vend des produits minéraux à une entité liée implantée à l'étranger, et ce pour un montant inférieur à celui qu'aurait payé une entité non liée. Ce faisant, l'EMN délocalise une partie de son chiffre d'affaires et de ses bénéfices pour profiter d'une fiscalité plus avantageuse à l'étranger (voir l'exemple dans l'encadré 1). Il arrive aussi que les sociétés se livrent à de la fraude fiscale directe en ne déclarant pas la valeur réelle des marchandises expédiées.

Encadré 1. Perte potentielle de recettes fiscales : exemple du cuivre

Dans l'hypothèse ci-après, l'exportateur d'un minerai (en l'occurrence sous la forme de concentré) déclare à l'administration fiscale un montant inférieur à la valeur réelle de la cargaison expédiée. Comme on le voit dans le tableau, cela peut avoir un effet boule de neige sur les recettes fiscales. Un tel manque à gagner peut découler, entre autres, de l'application de prix inférieurs aux cours, d'un rabotage ou ajustement excessif des prix, redevances de manutention, etc. ou simplement de la non-déclaration de la présence de sous-produits précieux (par exemple, d'or et d'argent dans du concentré de cuivre).

Envoi de concentré de cuivre	**Prix du marché** **en millions USD**	**Sous-tarification du cuivre de 10 %** **en millions USD**	**Sous-évaluation de la teneur en cuivre, non-déclaration de la présence d'or** **en millions USD**
Valeur brute de la cargaison, prix FAB [A]	39.5	35.1	32.7
Coûts de production [B]	22.5	22.5	22.5
Redevance [C]	1.7	1.5	1.4
Assiette de l'impôt sur les sociétés [A-B-C]	15.4	11.1	8.8
Montant de l'impôt dû [D]	4.6	3.3	2.6
Montant Total du Revenu par envoi [C+D]	6.3	4.8	4.0
Perte potentielle de revenu par envoi		**-1.4**	**-2.2**
Manque à gagner potentiel annualisé		**-71.4**	**-112.3**

Source : Calculs effectués par l'OCDE à partir des données sur les prix compilées par le Groupe de la Banque mondiale (Pink Sheets) et des données sur les coûts de Thompson Reuters. Notes : Tous les chiffres sont en USD. On suppose que les fonctions, actifs et risques des parties sont dans chaque cas comparables, que la cargaison est composée de 20 000 t de concentré de cuivre, qu'elle est exportée depuis un pays en développement et que 50 envois sont effectués par an. Chaque envoi est composé à 31 % (en masse) de cuivre et de 4 g d'or par tonne. La valeur brute de la cargaison est corrigée des pertes subies pendant la fusion (à raison d'un point de pourcentage de cuivre et d'un gramme d'or). Les coûts de production sont estimés à 1.70 USD par livre de cuivre, ce qui correspond à peu près au coût médian. Les redevances correspondent à 3.5 % de la valeur dans le cas du cuivre et à 5 % de la valeur dans le cas de l'or. Taux de l'impôt sur les sociétés : 30 %.

Les pays exportateurs de minéraux, en particulier ceux en développement, ont souvent du mal à établir l'existence de cette forme d'érosion fiscale. Comme indiqué dans le Rapport de 2014 du Groupe de travail du G20 pour le développement sur l'impact du Projet BEPS dans les pays à faibles revenus (Partie 2) :

> *« … Les pays éprouvent souvent des difficultés pour appliquer les critères figurant dans les règles fiscales internationales actuelles en vue d'évaluer si les transactions intra groupe sont conformes au prix de libre concurrence et par conséquent si les termes des transactions dans des transactions contrôlées sont excessifs ou injustifiés. »*

Les raisons pour lesquelles les pays en développement sont vulnérables à cette forme d'érosion fiscale sont diverses :

- Les autorités fiscales peuvent être dans un processus de renforcement des capacités administratives et d'approfondissement des connaissances du secteur. Au niveau le plus élémentaire, les autorités manquent parfois de personnel qualifié pour faire appliquer les règles fiscales. Il arrive aussi qu'elles ne sachent pas exactement de quelle manière les prix de certains produits minéraux sont fixés, auquel cas il leur est difficile d'établir la validité des allégations selon lesquelles des envois revêtent un caractère « unique » et ne sauraient en conséquence être comparés à d'autres transactions. Les autorités peuvent également avoir besoin d'aide pour accumuler de l'expérience en matière d'analyse de comparabilité des prix de transfert, par exemple lorsque le secteur extractif est récent dans le pays ou que les autorités ont simplement besoin de se former davantage à l'analyse des prix de transfert et à l'application des règles connexes (notamment afin de procéder à des ajustements de prix de transfert d'une manière systématique et fiable).
- **Les pays peuvent ignorer la nature des informations dont ils ont besoin et qu'ils doivent rechercher.** Les autorités fiscales peuvent disposer de moyens limités pour chercher des transactions comparables sur le marché libre ou ignorer l'existence de publications susceptibles de leur être utiles.
- **Les informations peuvent être difficiles ou coûteuses à obtenir**, en particulier lorsque les relations officielles et informelles avec les administrations fiscales d'autres pays sont limitées ou lorsque les contribuables conservent intentionnellement les informations utiles à l'étranger, les rendant ainsi difficiles d'accès. Les règles en matière de marchés et/ou un manque de moyens financiers peuvent aussi empêcher les autorités fiscales de se procurer tous les renseignements nécessaires.
- **Les informations nécessaires pour examiner les transactions peuvent tout simplement ne pas exister.** Par exemple, les transactions de certains éléments de terres rares sont si opaques et si peu fréquentes qu'il est quasiment impossible de trouver un prix de référence internationale ou une transaction comparable.

Pour toutes ces raisons, ce rapport a vocation à fournir aux pays en développement des éléments concrets pour les aider à mieux comprendre la manière dont le prix des produits minéraux est fixé. Il éclaire également l'analyse des prix de transfert du revenu des EMN, en mettant en relief l'importance de consolider les connaissances sectorielles, que les administrations peuvent appliquer selon les besoins aux mines situées sur le territoire qui relève de leur compétence (voir encadré 2).

Encadré 2. Détail des outils et informations nécessaires pour analyser les prix de transfert

Les règles de fixation des prix de transfert peuvent constituer un aspect complexe du droit fiscal, qui doit être confiée à des spécialistes. Leur application aux ventes de produits minéraux suppose souvent d'obtenir des informations auprès de plusieurs sources, tout d'abord pour déterminer si les transactions concernées présentent un risque notable en matière de prix de transfert, puis pour analyser les transactions en détail. Il peut être nécessaire d'ajuster les prix de transfert lorsque des opérations entre parties liées ne cadrent pas avec des transactions comparables, réalisées suivant le principe de pleine concurrence.

Le présent rapport n'examine pas toutes les problématiques relatives aux prix de transfert utilisés par des entreprises multinationales du secteur minier. Pour traiter les risques liés aux prix de transfert, il faut pouvoir s'appuyer sur la législation, les procédures, avoir accès aux informations et données nécessaires et bénéficier de connaissances propres au secteur. Ce rapport fait partie de l'arsenal d'outils et d'activités déjà en place (comme la boîte à outils sur l'analyse de comparabilité et les initiatives d'échange de renseignements), dans le prolongement de l'appui que les organisations internationales et autres prestataires d'assistance technique spécifique apportent à différents pays en fonction de leurs besoins.

Plan du document

La structure du présent document est la suivante : Il commence par la description sommaire de la procédure que les pays en développement peuvent suivre de manière systématique pour déterminer les différentes étapes de la chaîne de transformation d'un minerai donné, répertorier les principaux produits négociés et définir des pratiques communes de fixation de prix. À titre de démonstration, l'OCDE a élaboré plusieurs études de cas détaillées de la mise en application de la procédure proposée. Ces études concernent le cuivre, l'or, le charbon thermique, le minerai de fer et les diamants bruts. Pour chacun de ces produits, le rapport fournit une liste de sources de données à l'intention des autorités fiscales. Il se conclut par une réflexion sur la suite à donner à ces travaux, au sein de l'OCDE et d'autres instances[144].

[144] Le choix de la méthode appropriée pour une analyse des prix de transfert ne fait pas l'objet du présent document, qui s'attache davantage à décrire les spécificités sectorielles pouvant aider les agents chargés des analyses à mieux comprendre les opérations de production et de vente des produits minéraux.

MÉTHODE POUR COMPRENDRE LE SECTEUR EXTRACTIF

Introduction

Il n'est pas toujours facile de cerner le fonctionnement du secteur extractif d'un pays. Comme précédemment noté, cela est pourtant indispensable pour comprendre les risques potentiels d'érosion fiscale et procéder à une analyse des prix de transfert. Une consolidation systématique de ce savoir est fondamentale.

L'OCDE a conçu une procédure systématique pour aider les autorités fiscales à mieux comprendre les produits miniers et les pratiques de fixation de prix. Il s'agit de 6 étapes à suivre successivement pour saisir la manière dont le secteur extractif national se présente et s'organise, ainsi que pour comprendre le mode de fonctionnement des mines et la nature de leur production. L'administration pourra ainsi déterminer les produits phares à surveiller et les données à obtenir pour aider à comprendre le contexte économique propre au secteur.

L'approfondissement des connaissances sur les produits minéraux devrait réduire les asymétries d'information et permettre aux autorités fiscales d'exploiter avec une plus grande efficacité les informations relatives aux prix du marché. Naturellement, le degré de connaissance des autorités fiscales sur les pratiques et les marchés des produits minéraux varie selon les pays, ce qui influe sur le temps consacré à la réalisation de chaque étape. Les autorités fiscales peuvent ensuite mettre à profit ce savoir dans l'analyse des prix de transfert. Ce même savoir devrait permettre de circonscrire les domaines dans lesquels une méconnaissance des pratiques communément établies dans le secteur, risque de générer des différents avec les contribuables.

Détail de la méthode

La première étape consiste à examiner dans chaque mine de quelle manière le minerai est extrait et transformé en produits commercialisables. Cela est essentiel pour pouvoir déterminer les méthodes d'extraction et de transformation envisageables (par exemple, lixiviation ou séparation par gravité), le niveau de la valeur ajoutée locale susceptible d'être créée et la nature des machines ou de l'outillage que la mine utilisera pendant la production.

Étapes	Questions prioritaires pour comprendre le secteur
Étape 1 : Déterminer le type de mine et ses méthodes de production.	❑ De quel type de mine s'agit-il ? ❑ Quel type de minerai y est extrait ? ❑ Quels produits peuvent être obtenus à partir de ce minerai ? ❑ Qui vérifie la production ? *(par exemple, les essais et analyses sont-ils fiables ?)* ❑ Quelles sont les méthodes de transformation et de valorisation employées ? ❑ Où ces opérations ont-elles lieu ? ❑ Cette mine présente-t-elle des points communs avec d'autres mines du pays ? *(Ces similitudes peuvent concerner les moyens de production, les produits eux-mêmes, les méthodes de transport et/ou la clientèle)* ❑ Quelles entités sont associées à la transformation et quel rôle principal y jouent-elles ?

La deuxième étape consiste à dresser un inventaire détaillé des produits obtenus et vendus par chaque mine ainsi qu'à établir si les installations de traitement sont également exploitées à façon par des tiers. Il s'agit en fait de déterminer la nature exacte des produits qui sortent de la mine (par exemple, concentré de minerai de fer ou « minerai à enfournement direct ») et le contexte économique dans lequel les décisions sont prises. Les sous-produits ne doivent pas être négligés. Il arrive qu'une mine mette ses installations de traitement à la disposition d'autres mines pour la réalisation de travaux à façon.

Étape 2 : Déterminer la nature des produits extraits de la mine.	❑ Quelles sont les quantités produites par mois/an ?
	❑ L'équipement de valorisation de la mine sert-il à traiter des minerais provenant d'autres mines (par exemple, en vertu d'un contrat de traitement à façon) ?
	❑ Qui vérifie la production ? Cette vérification est-elle fiable ?
	❑ Comment les produits seront-ils acheminés une fois vendus ?
	❑ Comment seront-ils exportés ?
	❑ À qui la compagnie minière vendra-t-elle ses produits ?
	  ❑ S'agit-il d'une partie liée ?
	  ❑ Dans l'affirmative, où est-elle implantée ?
	❑ Ce produit est-il normalement vendu à des parties indépendantes (c'est-à-dire selon le principe de la pleine concurrence) ?
	  ❑ Dans l'affirmative, dans quelles conditions ?

La troisième étape consiste à comprendre l'usage auquel ces produits sont destinés, les facteurs déterminants de leurs prix et comment ils sont négociés au niveau international. Il s'agit d'identifier les acheteurs potentiels des produits étudiés (par exemple, les principaux acheteurs de concentrés de cuivre sont les fondeurs, ainsi que les négociants désireux de procéder à des arbitrages rentables sur ce produit) et de répertorier les caractéristiques qui les intéressent (par exemple, un faible taux d'impuretés).

Étape 3 : Comprendre les facteurs déterminants du prix de ces produits et comment ils sont négociés au niveau international	❑ Quelles sont les grandes caractéristiques du marché ? ❑ Par exemple, est-il mondial ou régional ? ❑ Quelles conditions règnent sur le marché ? Quel est le niveau de concentration des acheteurs et vendeurs ? La situation est-elle fluctuante ? ❑ Quels ajustements sont effectués pour tenir compte des attributs physiques et lesquels influent le plus sur les prix ? ❑ Le produit est-il négocié sur une bourse de commerce ? *(par exemple, la bourse des métaux de Londres (LME))* ❑ Dans l'affirmative, dans quelles conditions ? ❑ D'autres caractéristiques physiques (comme le calibre) ont-elles une incidence sur le prix ? ❑ Est-ce que le prix varie selon le lieu de production ou la date de livraison ? ❑ S'agit-il d'une transaction ponctuelle ou relevant d'un contrat à long terme ?

La quatrième étape consiste à recenser les transactions entre parties liées et à en appréhender le contexte économique (fonctions, actifs et risques associés à chaque partie). Il s'agit de comprendre le modèle économique de l'EMN concernée et la structure de la conduite de ses affaires internationales (par exemple où les décisions de production sont prises et quelle entité de l'EMN est chargée de gérer les grands risques commerciaux et de trouver des acheteurs). Il s'agit également de comprendre l'évolution du négoce du produit et les clauses principales qui figureront dans un contrat (par exemple en matière de « participation au prix »).

Étape 4 : Comprendre le contexte économique propre aux transactions.	❑ Le contribuable est-il engagé dans une transaction contrôlée à ce stade du processus ? ❑ Dans l'affirmative, il convient d'établir : ❑ qui a vendu à qui ; ❑ où les parties ont leur résidence fiscale ; ❑ le détail des transactions, à savoir la composition du produit négocié, les modalités d'acheminement et de paiement. ❑ Une partie de la production a-t-elle été vendue à un tiers ? Dans l'affirmative : ❑ À qui ? et où se trouve la résidence fiscale de l'acheteur ? ❑ Quels documents (par exemple, contrat de vente) décrivent les conditions principales de l'opération, à savoir la composition du produit négocié, les prix de référence employés, les modalités d'acheminement, les modalités de paiement ? ❑ Le procédé de production du contribuable est-il unique ou toutes les procédures sont-elles les mêmes ? Sont-ils de notoriété publique ? ❑ Le contribuable a-t-il acheté auprès d'une partie liée des actifs (liés au procédé de production), et principalement des actifs précieux uniques ?

La cinquième étape consiste à répertorier les informations, analyses et données disponibles, susceptibles de servir à l'examen des opérations de vente du produit entre parties liées. Il s'agit de trouver les publications, bases de données et autres sources d'information susceptibles d'aider les autorités à établir si les opérations de l'EMN sont conformes aux pratiques et opérations couramment observées dans le secteur à un moment donné).

Étape 5 : Répertorier les données et autres renseignements susceptibles de faciliter l'examen de la transaction	❑ Y a-t-il des données (relevant du domaine public ou disponibles à l'achat) qui pourraient servir à comparer la transaction ? ❑ Quel est leur degré de fiabilité ? *(par exemple, seraient-elles acceptées comme élément de preuve par un tribunal en cas de litige ? D'autres compagnies minières les utilisent-elles ?)* ❑ Faudrait-il ajuster ces données pour permettre des comparaisons avec la transaction examinée ? *(par exemple, en fonction de critères géographiques ou d'un écart de qualité) ?* ❑ Cela peut-il être effectué de manière fiable ? ❑ Combien faut-il débourser pour obtenir ces données ? ❑ L'information est-elle facile à exploiter ? ❑ Dans la négative, les autorités peuvent-elles bénéficier d'une aide pour exploiter les données ? ❑ Pour quel poste de recettes y a-t-il un risque ? ❑ Quel est le degré de risque par comparaison avec d'autres postes de recettes ?

La sixième et dernière étape consiste à élaborer des stratégies ou méthodes permettant de combler le plus possible le manque d'information. Cette question est abordée en détail dans la boîte à outils consacré à la comparabilité. Il s'agit notamment de savoir où trouver des données complémentaires et quelles méthodes de prix de transfert conviennent le mieux à la lumière du contexte et de la situation du contribuable.

Étape 6 : Trouver un moyen de combler le manque d'information.	❑ Existe-t-il d'autres sources d'information ? *(par exemple, serait-il possible d'obtenir ailleurs des informations sur les coûts de fusion ou d'affinage ?)* ❑ Existe-t-il des méthodes couramment employées pour déduire un prix à partir de celui d'un autre produit ? ❑ Ces méthodes seraient-elles acceptées dans des procédures de règlement des différends ? ❑ Est-il judicieux d'investir dans l'acquisition de données complémentaires ou de services de conseil ? ❑ Dans l'affirmative, quel en sera le coût ? ❑ Combien de temps faut-il compter pour recevoir les informations ? ❑ Quels sont les moyens juridiques disponibles si le contribuable refuse de communiquer les informations ? ❑ Quels autres pays sont susceptibles de prêter leur concours ? ❑ Des réseaux informels de pays peuvent-ils aider à mieux comprendre les principales pratiques établies pour déterminer les prix de ce produit ? ❑ Est-il possible d'obtenir des informations par la voie des mécanismes officiels d'échange de renseignements ? ❑ Les obligations du contribuable en matière de documents à produire sont-elles suffisantes pour que les transactions puissent faire l'objet d'un examen satisfaisant ?

PROBLÈMES PLUS GÉNÉRAUX ENTOURANT LA TARIFICATION DES PRODUITS MINÉRAUX

Mise en regard des prix utilisés aux fins de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et du calcul des redevances

Les pays producteurs sont fréquemment confrontés à des difficultés liées au traitement de la valeur des ventes de produits minéraux aux fins du calcul des redevances, d'une part, et de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IS), de l'autre. Bien souvent, des prix différents sont utilisés dans les deux cas, alors que le contraire semblerait, à première vue, plus logique.

Un élément clé est l'étape du processus de production à laquelle chaque imposition se rattache :

- Les redevances sont d'ordinaire appliquées aux produits lors des premières étapes du processus de transformation, par exemple, lorsque les produits minéraux quittent le site minier. Cette approche permet d'appliquer l'imposition sur la valeur du minerai extrait, plutôt que sur la valeur ajoutée découlant des opérations de valorisation[145].
- À l'inverse, l'IS a généralement pour objectif de taxer les activités à valeur ajoutée. Il est le plus souvent appliqué aux bénéfices nets issus des ventes de produits (à savoir, le produit des ventes, net des charges déductibles). Dans les groupes d'entreprises multinationales, la vente peut intervenir en tout point du processus de transformation, y compris lorsque le produit se trouve sous une forme qui ne fait pas, en règle générale, l'objet d'une vente entre des parties indépendantes (c'est notamment le cas du cuivre blister – voir l'Étude de cas sur le cuivre).

Une autre difficulté réside dans l'application des règles de prix de transfert aux fins de l'IS. Lorsque les normes internationales d'établissement des prix de transferts sont utilisées, différents facteurs contextuels[146] et commerciaux – comme les circonstances économiques dans lesquelles a lieu la transaction ; les fonctions, actifs et risques propres à chaque partie ; et lesx conditions contractuelles appliquées – entrent en ligne de compte lors du calcul du prix de pleine concurrence aux fins de l'IS. De manière générale, la méthode du prix comparable sur le marché libre peut être appropriée pour établir le prix de pleine concurrence d'une vente de produits de base entre des parties liées. Lorsque tel est le cas, et lorsque les redevances et l'IS interviennent à la même étape du processus de production, la correspondance entre les prix utilisés aux fins de ces deux impositions sera vraisemblablement forte.

---

[145] Certains pays tentent d'atteindre ce résultat en abaissant les taux de redevance appliqués si la valorisation précède la vente des produits.

[146] En tenant également compte des fonctions, actifs et risques propres à toute transaction comparable entre des parties indépendantes.

Certains pays ont cherché à simplifier les modalités de ces contrats en définissant des mécanismes de fixation des prix. De tels mécanismes peuvent s'appliquer au calcul des redevances comme à celui de l'IS, en particulier si les pays cherchent à écarter les risques d'une mauvaise tarification à grande échelle des transactions, ou disposent de capacités limitées pour vérifier les prix de transfert pratiqués. Ces mécanismes de fixation des prix peuvent être décrits dans un texte législatif ou réglementaire, ou être convenus avec chaque entreprise concernée dans le cadre d'un accord préalable en matière de prix (APP). Ces différentes problématiques entourant le calcul des prix de transfert sont examinées en détail dans la Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert.

Contrats d'approvisionnement à long terme

En règle générale, les rôles respectifs des différentes entités au sein d'un groupe d'entreprises multinationales sont définis par des contrats. Dans le secteur minier, il est fréquent que ces contrats indiquent que la société minière concentre son activité sur la production, tandis que d'autres entités prennent en charge des fonctions connexes, comme les achats ou les opérations financières. Par conséquent, bien souvent, l'entité chargée de la production s'engage à vendre tous les produits minéraux dans un premier temps à une partie liée (généralement située à l'étranger), laquelle revend ensuite ces produits, soit à une autre entité du même groupe, soit à des tiers indépendants.

Il est fréquent que ces contrats couvrent la totalité de la production d'une mine pendant toute sa durée (restante) d'exploitation. Les parties peuvent s'accorder sur un prix fixe pour toutes les transactions pendant une période donnée de produits répondant à certains critères de qualité, ou retenir une formule de fixation des prix fondée sur un prix de référence transparent.

L'utilisation de transactions au prix au comptant comme des comparables potentiels lors d'une analyse des prix de transfert peut dès lors être une solution moins satisfaisante, dans la mesure où les accords en place modifient les relations économiques entre les parties[147]. En conséquence, un accord d'approvisionnement à long terme devra être interprété au regard des autres accords pouvant exister entre les parties (et au regard du comportement effectif des parties).

[147] [*]Ce cas de figure peut aussi se présenter lorsqu'il existe une forte intégration verticale entre les opérations d'extraction et de transformation d'un produit minéral, par exemple la bauxite/l'alumine. Ce cas particulier fera l'objet d'autres travaux en 2017.

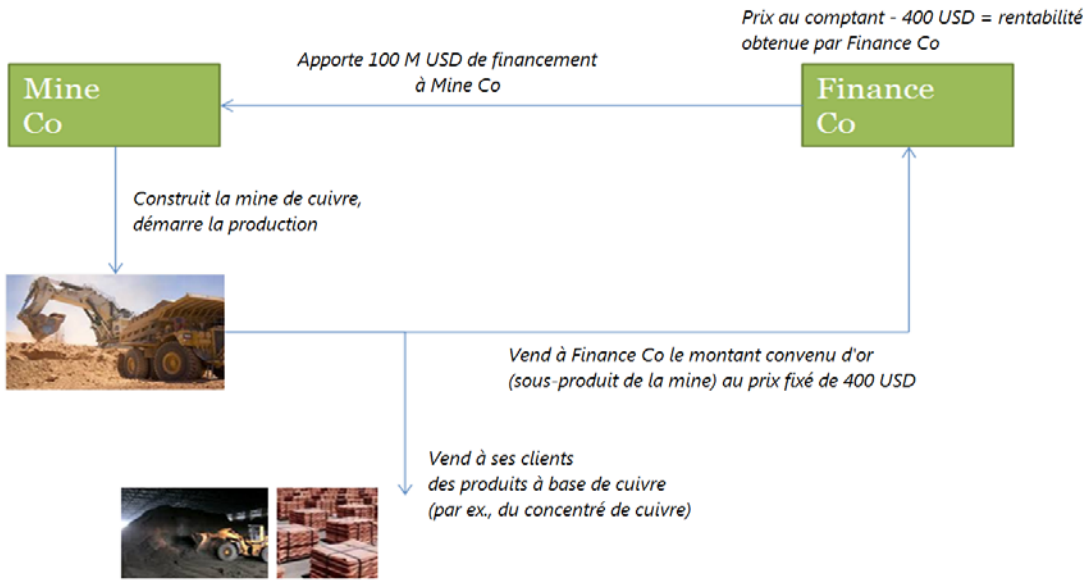
Les parties peuvent chercher à atteindre différents objectifs lorsqu'elles concluent de tels contrats, il sera donc important d'examiner leur comportement effectif lors des transactions, les raisons qui les ont motivées à mettre en place ce contrat et les avantages retirés par chaque partie. Même si la répartition de ces avantages entre les parties dépend d'un certain nombre de facteurs, chacune d'entre elles devrait y trouver un intérêt. Ces contrats peuvent notamment être conclus dans les cas de figure suivants :

- Le transfert d'une fonction commerciale, comme les ventes et la promotion commerciale, l'acheteur prenant alors la responsabilité des activités pouvant inclure la recherche de clients indépendants, la négociation et le recouvrement des ventes, et l'organisation des expéditions. L'acheteur acquiert donc les produits minéraux en vue de les revendre.
- Le transfert des risques de production vers l'acheteur, lequel est alors en droit d'acquérir la totalité de la production du site minier. Dans ce cas, le contrat précise que le vendeur doit une rémunération à l'acheteur qui accepte d'assumer les risques associés à la recherche de clientèle ou les risques de stocks pouvant survenir suite à un changement des conditions de marché.
- Un accord destiné à faciliter une relation commerciale suivie entre le vendeur et l'acheteur au-delà du contrat initial, par exemple en appliquant initialement un prix « d'essai » au produit pour en démontrer les caractéristiques, ou simplement pour engranger la confiance de l'acheteur.
- Des accords permettant de rembourser ou de dédommager de quelque autre manière l'acheteur en contrepartie d'un apport préalable de capitaux, notamment lors de la construction ou de l'extension d'un site minier (voir par exemple l'encadré 3 qui décrit un accord de « streaming »).

Encadré 3. Accords de financement qui prévoient un prix de cession des produits : les contrats de « streaming » dans le secteur minier

Au cours des dernières années, on a vu se multiplier des accords de financement relatifs à la construction d'une mine qui incluent des conditions liées à la production future du site. Les sociétés minières peuvent conclure de tels contrats pour obtenir le complément de financement qu'elles n'ont pas trouvé via les solutions de financement classiques, en particulier auprès des banques. Cependant, ces accords peuvent conduire à une érosion de la base d'imposition dans le pays producteur concerné et à un transfert de bénéfices vers l'étranger. En effet, la société minière vend alors une partie de ses produits minéraux ou de ses sous-produits à des prix réduits (voir l'exemple ci-dessous).

Graphique : Exemple de financement alternatif : contrat de « streaming »



Note : *Dans cette étude de cas simplifiée, Finance Co apporte 100 millions USD (M USD) à Mine Co pour la construction de la mine de cuivre de Mine Co, en échange du droit d'acheter un pourcentage des sous-produits métalliques de la production (dans le cas d'une mine de cuivre, il peut s'agir notamment d'or, d'argent et/ou de métaux du groupe du platine). Le prix d'achat est fixé nettement en dessous des prix au comptant en vigueur. Dès le démarrage de la production, Mine Co vend la quantité convenue à Finance Co, soit au prix fixé dans l'accord, soit au prix au comptant si celui-ci est inférieur au prix fixé (Gowlings, 2015). Finance Co revend ensuite ces métaux aux prix au comptant en vigueur, récupérant de cette manière son investissement initial.*

Les accords de streaming, qui peuvent être conclus entre des parties liées ou indépendantes, prévoient des conditions qui paraissent relativement avantageuses pour la partie qui apporte le financement. En effet, l'entreprise minière assume des risques importants, comme le risque de non-démarrage de la production (risque dont l'apporteur de fonds est protégé en tant que propriétaire d'une fraction des réserves prouvées de la mine) et les risques liés à d'éventuels dépassements de coûts durant la phase de mise en exploitation, qui sont à la charge de la compagnie minière. De plus, nombre de ces contrats prévoient que l'engagement de vente des produits de la mine s'applique pendant toute la durée d'exploitation de la mine, ce qui signifie qu'il couvre également les nouvelles découvertes de réserves.

Les contrats de streaming réduisent la base d'imposition des pays producteurs, lorsque les modalités d'imposition (comme les redevances sur la valeur de la production et l'IS) utilisent les ventes pour calculer la créance fiscale. De plus, le montant du financement apporté étant lié au prix préférentiel convenu, les sociétés minières sont fortement incitées à accepter un prix fixé à un niveau faible afin d'augmenter le financement initial. Les contrats de streaming soulèvent également des défis pour les administrations fiscales, dans la mesure où ils associent des caractéristiques du financement par l'endettement et du financement sur fonds propres, ce qui peut ajouter à la complexité de l'analyse et induire des asymétries de traitement fiscal si deux pays venaient à qualifier différemment un même paiement.

En outre, lorsqu'un tel accord est conclu entre des parties liées, les ventes de produits appellent une analyse précise des prix de transfert afin de vérifier que les prix de transfert ne sont pas utilisés pour réduire de manière indue la base d'imposition. Enfin, les parties peuvent aussi conclure l'accord dans une juridiction dans laquelle la relation existant entre elles est difficile à établir, ce qui diminue encore la lisibilité de l'accord par les autorités fiscales.

Différents mécanismes de rémunération peuvent être prévus dans le cadre de ces contrats. À titre d'exemple, la rémunération peut prendre la forme d'un pourcentage de remise consenti à l'acheteur sur la valeur de chaque expédition, ou du versement d'une redevance forfaitaire. Dans d'autres cas, il peut être plus difficile d'établir la rémunération versée entre les parties lorsque celles-ci choisissent d'appliquer un prix préférentiel ou des conditions de paiement plus favorables (comme un report d'échéance)[148]. Des précisions concernant la rémunération et d'autres données pertinentes peuvent être apportées après la conclusion du contrat, par exemple sous la forme d'annexes, voire au travers de communications entre les parties qui ne font pas partie du contrat lui-même.

Les pratiques et niveaux de rémunération associés à ces contrats peuvent être propres à un produit minéral ou communs à un groupe de minéraux. Cela signifie que les administrations fiscales devraient vérifier si les pratiques décrites sont réellement celles appliquées aux produits minéraux objet de l'analyse. Certaines pratiques peuvent être utilisées fréquemment pour un produit minéral donné, mais rarement (voire jamais) pour un autre. Par exemple[149] :

- La rémunération des activités de vente de produits minéraux sera davantage justifiable s'il existe une nécessité constante de trouver et de maintenir une clientèle, comme ce peut être le cas pour la vente de produits en vrac. En revanche, ce n'est généralement pas le cas des minerais aurifères, puisque les affineurs achètent les métaux précieux bruts en appliquant les prix au comptant en vigueur. Il semblerait ainsi peu justifié qu'une mine soit tenue de maintenir une clientèle pour vendre de l'or affiné, compte tenu de l'homogénéité des métaux précieux affinés. Néanmoins, même lorsque la rémunération peut être justifiée, son montant approprié devra être établi avec soin, en tenant compte de toutes les caractéristiques économiquement pertinentes de la transaction, notamment les fonctions exercées, actifs détenus et risques assumés par chaque partie.
- Les remises de prix destinées à attirer de nouveaux clients sont utilisées dans de nombreux secteurs, mais il convient de les examiner au regard de la dynamique de l'offre et de la demande sur le marché concerné. Par exemple, le fournisseur d'un produit minéral pour lequel l'offre est très limitée a moins de raisons – voire aucune – d'offrir des remises afin de fidéliser sa clientèle. Une remise ayant pour objet d'inciter un client à essayer un produit n'est plus autant justifiée lorsque la relation commerciale entre les parties s'inscrit dans la durée.
- Les contrats qui transfèrent certains risques vers un acheteur qui est une partie liée sont également fréquents, mais la nature effective des éléments ainsi transférés appelle un examen. À titre d'illustration : si le transfert effectif de la propriété des marchandises prévu par l'accord revêt une durée très limitée (qu'il s'agisse d'une fraction de seconde ou de quelques heures) ; ou si ce transfert est suspendu jusqu'à ce qu'un client tiers ait été identifié et que le prix du produit est soumis aux conditions en vigueur sur le marché ; il peut être justifié de s'interroger pour déterminer quelle partie assume effectivement les risques. De même, un accord prévoyant une longue liste de cas dans lesquels l'acheteur

---

[148] Il est plutôt rare qu'un contrat indique les raisons pour lesquelles une remise est appliquée.

[149] Pour autant, un contribuable peut parfaitement montrer que ses pratiques correspondent à celles de parties indépendantes, dès lorsqu'il est en mesure d'apporter des éléments de preuve à l'appui de cette affirmation.

est en droit de refuser une expédition peut soulever des questions sur le fait que celui-ci assume réellement les risques lorsque les circonstances sont défavorables.

L'existence d'un contrat à long terme ne signifie pas que la méthode du prix comparable sur le marché libre fondée sur des prix cotés doive être écartée aux fins de l'analyse des prix de transfert. Les contrats contiennent souvent une formule de calcul du prix des produits minéraux vendus, qui peut être comparée aux pratiques habituelles du secteur si les produits concernés font régulièrement l'objet de transactions entre des parties indépendantes. Dans certains cas, une fourchette de prix cotés peut être disponible pour un produit considéré, y compris pour différentes périodes de cotation, et peut être utilisée pour déterminer quel serait un prix de marché approprié pour ce produit en application d'un contrat à long terme. Il peut être nécessaire d'employer d'autres méthodes d'établissement des prix de transfert pour analyser la rémunération d'autres types d'activités (comme l'exécution de fonctions ou la prise de certains risques).

Prix fixés dans les contrats à long terme

Il peut être difficile d'analyser l'échange des avantages économiques lorsque des parties liées appliquent des prix fixes dans le cadre de contrats à long terme. C'est d'autant plus le cas lorsque les transactions entre parties indépendantes qui seraient immédiatement comparables, sans pratiquer d'ajustement, sont peu nombreuses (voire inexistantes).

Lorsqu'ils évaluent la pertinence des prix appliqués et d'autres conditions contractuelles, les agents chargés de l'analyse doivent tenir compte des informations auxquelles l'entreprise avait raisonnablement accès à la date de conclusion de l'accord, plutôt que de se référer à l'évolution réelle des prix après cette date. Pour apporter plus de précision à l'analyse, l'entreprise multinationale devrait apporter des preuves à l'appui de sa démarche d'établissement des prix, comme des prévisions de prix établies par des experts indépendants ou des analyses de l'évolution historique des prix. Dans l'absolu, on peut retenir comme minimum de prix celui permettant de récupérer les coûts de construction et d'exploitation de la mine pendant sa durée d'exploitation prévisionnelle, majoré d'un rendement des capitaux propres proportionnel à l'utilisation de ces capitaux et aux risques assumés au titre de ce projet. Les agents chargés de l'analyse devraient en outre vérifier que les décisions concernant les prix fixés dans le contrat ont bien été prises à la date indiquée, et qu'elles n'ont pas été modifiées ultérieurement afin de choisir le prix le plus avantageux.

L'analyse du comportement des parties durant l'exécution du contrat permet de s'assurer que l'allocation des risques décrite dans l'accord correspond bien à la réalité. Il s'agit notamment de vérifier sur les actions des deux parties sont conformes à cette allocation des risques et à leurs responsabilités respectives. À titre d'exemple, les événements marquants qui affectent le fonctionnement des marchés (comme une chute massive de la demande d'un produit minéral) sont utiles pour établir si un vendeur a effectivement transféré des risques vers l'acheteur. En effet, un tel événement vient remettre en cause la capacité de l'acheteur à accepter la livraison du produit et un élément montrant que l'acheteur ne devient pas réellement le propriétaire des produits pourrait indiquer que les risques sont, dans les faits, toujours assumés par le producteur. Typiquement, au titre d'un accord d'approvisionnement (« offtake ») couvrant toute la production d'une mine, un acheteur ne peut refuser la livraison d'un produit qui répond aux spécifications contractuelles que dans un nombre très limité de circonstances.

ÉTUDES DE CAS DE PRODUITS MINÉRAUX

L'OCDE a réalisé plusieurs études de cas concernant des produits minéraux phares provenant de différents sites. Le but est de procurer aux pays en développement des informations détaillées sur le secteur extractif et d'aider les administrations fiscales à approfondir leurs connaissances en la matière.

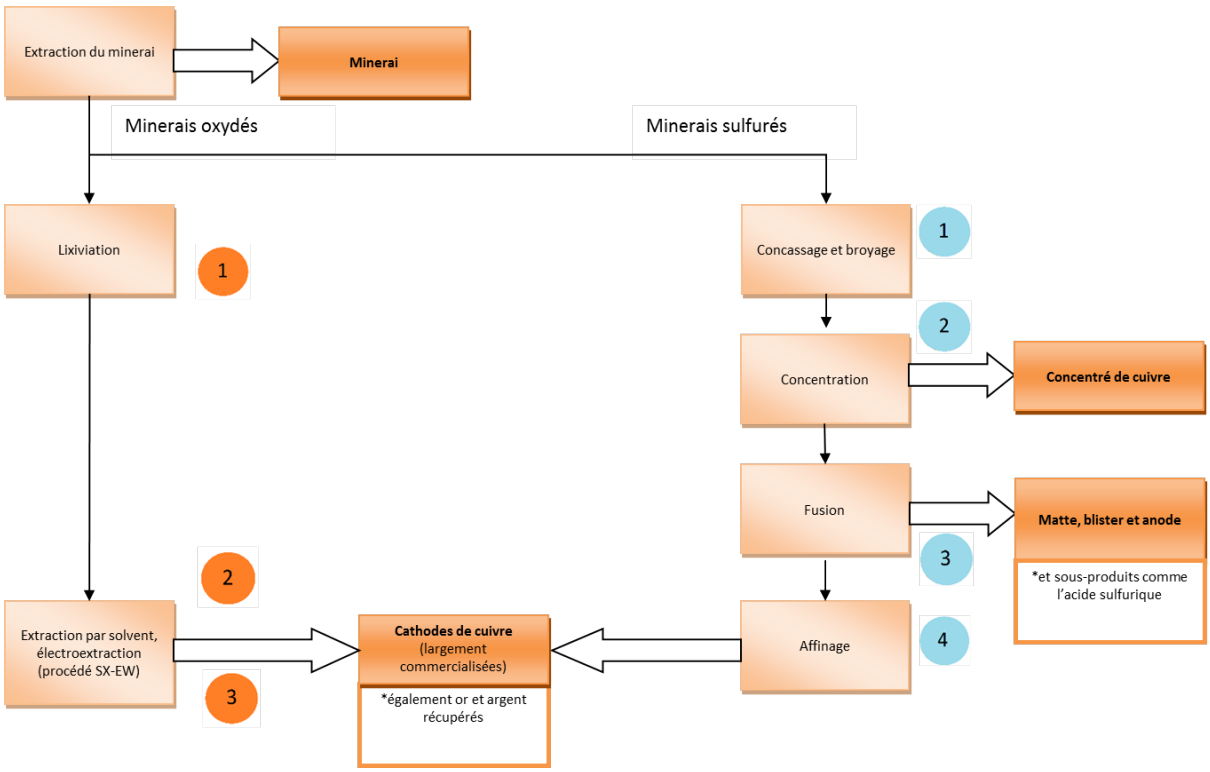
Ces études de cas concernent le cuivre, le minerai de fer, le charbon thermique, les diamants bruts et l'or. Ces minéraux ont été choisis parce qu'ils sont généralement transformés avant d'être vendus sous une forme intermédiaire et qu'ils revêtent une importance particulière pour un grand nombre de pays en développement. Les mines considérées sont essentiellement de moyenne ou grande taille, car elles sont très majoritairement exploitées par des EMN.

Cuivre	Le cuivre est un métal important dans de nombreux secteurs industriels en raison de sa conductivité thermique et électrique. Il est utilisé notamment dans les secteurs du bâtiment et des télécommunications. Une autre de ses caractéristiques est sa résistance aux bactéries et aux champignons, d'où son utilité dans des applications comme les équipements de cuisine et les conduites d'eau potable. Le processus de transformation du minerai de cuivre en métal pur dépend du type de minerai (oxydé ou sulfuré). Un grand nombre de pays en développement (comme le Pérou, la Zambie et le Kazakhstan) exportent le cuivre sous forme de concentré, qui est une poudre contenant généralement quelque 30 % de cuivre après l'opération initiale de valorisation. Certains pays (comme la Zambie) exportent également des anodes de cuivre, et d'autres (comme la République démocratique du Congo) des cathodes de cuivre affiné.
Fer	Le minerai de fer est un matériau brut qui est utilisé dans la sidérurgie. Le terme de « minerai de fer » fait référence à différents types de gisements, qui peuvent globalement être regroupés en deux catégories : celle des « minerais à forte teneur » et celle des « minerais à faible teneur ». Les minerais à forte teneur, contenant environ 50 % à 65 % de fer, sont constitués principalement d'hématite, alors que les minerais à faible teneur sont constitués surtout de magnétite (jusqu'à 30 % de fer) et de taconite (généralement moins de 30 % de fer). Les principaux produits exportés par les pays en développement sont les fines, les morceaux, les concentrés, les boulettes et les agglomérés de fer. Dans les pays où le minerai est à forte teneur en fer, les produits les plus susceptibles d'être exportés sont les fines ou les morceaux. En revanche, dans les pays où le minerai est à faible teneur, une opération supplémentaire de valorisation est généralement nécessaire pour produire des concentrés, des boulettes ou des agglomérés. Outre les exportateurs traditionnels que sont le Brésil et l'Afrique du Sud, la Sierra Leone, le Libéria et la Mauritanie font leur entrée sur le marché des minerais de fer.

Charbon thermique	Le charbon thermique est un matériau brut qui est principalement utilisé comme source d'énergie (dans la production d'électricité). Il en existe plusieurs types au regard du contenu énergétique et du niveau d'impuretés. Il est possible de mélanger du minerai provenant de différentes mines pour obtenir un charbon à la teneur énergétique recherchée. Les produits charbonniers sont vendus soit directement aux utilisateurs finals (comme les fournisseurs d'électricité et producteurs de ciment), soit par l'intermédiaire de négociants. Le charbon thermique est très majoritairement négocié sous forme de minerai, quand il n'est pas épuré pour produire un concentré. Les grands pays en développement exportateurs sont l'Afrique du Sud, l'Indonésie et la Colombie.
Diamants bruts	Les diamants bruts sont utilisés comme gemmes (qualité supérieure) ou à des fins industrielles (qualité inférieure). Ils sont extraits de cheminées de kimberlite ou de gisements secondaires. En principe, ils sont négociés sur des bourses du diamant et, en général, directement vendus aux fabricants de bijoux pour être taillés, polis et incorporés dans des pièces de joaillerie. Les pierres peuvent être exportées depuis des pays en développement avant d'être vendues. Les pays en développement – en particulier du continent africain – dominent la production et l'exportation de diamants bruts. Parmi eux figurent le Botswana, l'Angola, l'Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho, le Zimbabwe, la Sierra Leone, la République démocratique du Congo et la Tanzanie.
Or	L'or est un métal précieux présentant une grande résistance à la détérioration chimique et environnementale ; largement utilisé en joaillerie, il a une fonction d'actif financier. Faisant l'objet d'une exploitation à part entière, l'or est également un sous-produit extrait des gisements d'autres minéraux (comme par exemple le cuivre) en même temps que d'autres métaux précieux. L'or provenant des mines de moyenne et grande taille des pays en développement est généralement exporté sous forme de barres d'or non affiné qui seront affinées ailleurs.

Étude de cas : Le cuivre

Production minière et principaux produits



Extraction du minerai de cuivre

Pour séparer le minerai de cuivre de la roche qui l'entoure (gangue), on procède par forage et abattage à l'explosif. On transporte ensuite le minerai fragmenté jusqu'à une pile où on l'entrepose avant de le traiter. À cette étape, la teneur massique en cuivre ne dépasse généralement pas 1 % à 2 %. D'autres métaux de valeur peuvent aussi être présents, comme l'or, l'argent, le nickel et le cobalt, ce qui explique pourquoi il existe de nombreux gisements « à minéraux multiples ».

Le minerai peut avoir une teneur homogène. Dans le cas contraire, on le répartit en plusieurs piles de teneurs distinctes. On l'achemine ensuite soit jusqu'à un concasseur implanté directement sur le site minier, soit par route ou par rail jusqu'à un concasseur hors site, pour le fractionner en morceaux plus petits de dimension à peu près uniforme.

La transformation du minerai commence par le concassage et le tamisage. Les minerais sulfurés sont également broyés, en vue de l'étape suivante de la concentration. Les minerais oxydés, eux, sont regroupés en tas en vue de leur lixiviation.

MINERAIS OXYDÉS

1 Dans le cas des minerais oxydés, le cuivre est généralement récupéré **par lixiviation**.

Dans des zones spéciales réservées à cet effet, on forme des tas de minerai qu'on asperge d'une solution d'acide sulfurique. Cette solution dissout progressivement le cuivre, le séparant de la gangue. Le liquide riche en cuivre est recueilli dans des bassins et pompé jusqu'à une usine d'affinage.

2 On ajoute alors à la solution un solvant organique qui se lie au cuivre.

On obtient ainsi un électrolyte riche en cuivre qui vient flotter à la surface du liquide. On récupère cet électrolyte et on l'achemine par pompage jusqu'à l'étape suivante. L'ensemble de cette deuxième étape constitue ce que l'on appelle l'**extraction par solvant**.

3 Pour augmenter la concentration de cuivre et rendre le liquide conducteur, on ajoute une solution acide à l'électrolyte. On place le mélange obtenu dans des cuves contenant de fines feuilles soit de cuivre (« feuilles de départ ») soit d'acier inoxydable (« blanks »). On applique une charge électrique et le cuivre se dépose sur les feuilles. Au bout de 10 jours environ, ces feuilles atteignent une épaisseur de 2.5 cm, formant des cathodes composées à 99.9 % de cuivre. Ce procédé est

MINERAIS SULFURÉS

1 Les minerais sulfurés sont soumis à un procédé de **séparation-fusion-affinage**.

Ils sont broyés jusqu'à former une poudre ayant la consistance du sable. Cette poudre est ensuite mélangée à de l'eau, à des substances chimiques qui vont venir enrober les particules de sulfure de cuivre, et à des agents moussants.

2 On achemine cette boue jusqu'à des cuves de **flottation** dans lesquelles on injecte de l'air, ce qui forme des bulles qui attirent le sulfure de cuivre enrobé. La mousse ainsi formée remonte à la surface pour déborder ou être écumée. On filtre et on sèche la mousse pour former une poudre (le concentré de cuivre). Ce procédé permet habituellement de récupérer 85 % à 95 % du cuivre du minerai.

À cette étape, le concentré sec contient (en masse) 20 % à 30 % de cuivre, environ 30 % de fer, 30 % de soufre, et aussi de petites quantités d'or, d'argent et d'éléments non souhaités tels que l'arsenic et le mercure.

Les **concentrés** de cuivre exportés sont transportés par mer dans des fûts, des sacs ou directement sous forme de poudre en vrac.

3 La **fusion** est une opération qui supprime la majeure partie du fer, du soufre et des autres éléments non souhaités présents dans le concentré. Avant la fusion, on procède parfois à une opération de grillage qui permet d'éliminer le soufre et l'humidité.

Le concentré est mélangé à du sable de silice et à de la chaux, le tout étant ensuite transféré dans un four. À mesure qu'elles fondent, les substances se séparent : le cuivre, plus lourd, tombe au fond du four, tandis que la silice remonte à la surface en entraînant les impuretés et forme des scories que l'on évacue.

À l'issue de cette opération de fusion, on obtient

connu sous le nom d'**électroextraction**.

ce que l'on appelle la **matte**, dont la teneur en cuivre est comprise entre 50 % et 70 %. Le plus souvent, la matte est directement acheminée à l'état liquide jusqu'à un convertisseur, mais elle peut être aussi coulée en lingots qui seront refroidis et transportés jusqu'à une autre installation.

Dans le convertisseur, on ajoute encore de la silice à la matte et on insuffle de l'air dans le four pour, une fois encore, faire fondre le mélange et séparer le cuivre d'autres scories qui contiennent le fer. Le cuivre obtenu après cette étape, appelé **blister**, a une pureté d'environ 99 % en général. La présence de petites impuretés (oxygène, soufre, fer) explique qu'il puisse falloir un traitement supplémentaire. Là encore, selon le type de four, on coule et on refroidit le blister en lingots destinés à être transportés vers une autre installation, ou on achemine directement le blister vers un four à anode pour moulage.

Le moulage consiste à injecter du gaz naturel dans le liquide pour brûler l'oxygène en excès, ce qui produit un cuivre pur à environ 99.4 %, qu'on coule dans des moules et qu'on refroidit. Ce sont ces pièces moulées que l'on appelle **anodes**.

4

L'**affinage** des anodes est la dernière opération requise pour produire du cuivre pur. Il se fait par voie électrolytique. On place les anodes dans des cuves en présence d'une solution d'acide sulfurique et de très fines « feuilles de départ » en cuivre. Quand on applique un courant électrique à la solution, les anodes se dissolvent et le cuivre vient se déposer sur les feuilles de départ, jusqu'à former des cathodes en cuivre pur à 99.9 %. Les métaux précieux, au contraire, ne se dissolvent pas dans la solution : ils tombent au fond de la cellule d'affinage et forment ce que l'on appelle la **boue anodique**. Cette boue est recueillie et les métaux précieux récupérés par lixiviation.

Pratiques en matière de prix

Les produits du cuivre les plus couramment commercialisés dans des conditions normales de concurrence sont les concentrés de cuivre et les cathodes de cuivre affiné. Le commerce du minerai de cuivre à l'état brut est peu lucratif en raison de l'importance de la gangue (dépourvue de valeur commerciale) [150]. Des produits comme le blister et l'anode sont également commercialisés, mais ces marchés sont plus opaques car les transactions y sont beaucoup moins fréquentes.

Tarification et état du marché du concentré de cuivre

- Le commerce du concentré de cuivre a lieu en grande partie entre des parties indépendantes, et les dispositions du contrat dépendent au final de la relation entre l'acheteur et le vendeur, ainsi que de l'état général du marché. Les conditions contractuelles peuvent aussi évoluer dans le temps en fonction de l'état du marché (voir l'encadré 4 ci-dessous).

Encadré 4 : État du marché du concentré de cuivre

La compréhension du contexte économique de la transaction est essentielle pour déterminer si celle-ci se conforme aux pratiques habituelles dans des conditions de pleine concurrence. Les facteurs ayant une incidence sur les prix sont les suivants :

- **L'identité du client :** Les fondeurs/affineurs sont de gros clients de concentrés de cuivre, mais l'on trouve également dans ce commerce des sociétés de négoce intervenant soit de façon autonome, soit au nom de grands groupes.
- **La nature de la transaction :** En particulier, le fait qu'il s'agisse d'une transaction ponctuelle ou intégrée à un contrat d'approvisionnement à long terme. Les contrats à long terme peuvent avoir la préférence des mines de petite et moyenne taille, dont les fonctions de commercialisation et de négoce sont peu développées. Il arrive aussi que les mines paient des fondeurs pour traiter le concentré à leur place (« à façon ») sans qu'il y ait transfert de propriété.
- **La dynamique du marché :** Le prix du concentré de cuivre dépend évidemment de la situation de l'offre et de la demande sur le marché du concentré lui-même, mais aussi des conditions du marché en amont (notamment la production des mines de cuivre et la disponibilité des matières premières) et de la situation en aval (y compris la disponibilité de cuivre affiné et de rebuts).
- **Les besoins du client :** Les fondeurs recherchent les concentrés les mieux adaptés à cette opération, comme par exemple une combinaison de concentrés plus ou moins purs en fonction de la tolérance de l'usine aux impuretés (certaines usines peuvent tolérer des concentrés contenant un taux élevé d'impuretés sans que leurs performances n'en soient affectées). Par ailleurs, dans la mesure où ils cherchent à fonctionner au maximum de leurs capacités, les fondeurs sont attentifs à la fiabilité de l'offre et préféreront des mines réputées pour la régularité et l'homogénéité de leur production.

[150] Certaines mines peuvent produire localement des minerais de cuivre « directement commercialisables » ayant une teneur en cuivre de 25 % ou plus, comme la mine de cuivre et d'or de DeGrussa en Australie occidentale, qui appartient à la compagnie Sandfire Resources.

Composantes d'un contrat

Le prix du concentré convenu entre les parties correspond généralement à la somme de la valeur des métaux contenus dans le concentré (les « métaux payables »), diminuée des déductions et des pénalités. Un contrat standard contient des dispositions sur les aspects suivants :

- calcul de la valeur des métaux payables ;
- calcul des déductions et des pénalités (généralement les coûts de traitement et d'affinage ainsi que, le cas échéant, les pénalités pour impuretés et/ou pour humidité excessive) ;
- précision des concessions accordées à l'acheteur, par exemple en matière de « participation au prix » ;
- affectation des dépenses connexes (par exemple, assurance, transport maritime, taxes et droits) ; et[151]
- spécification des conditions de paiement.

La détermination de la teneur du concentré est primordiale pour établir la tarification, car les caractéristiques physiques du produit influent directement sur son prix. Plus on est loin des spécifications standard, et plus l'on peut s'attendre à des ajustements pour atteindre le prix définitif.

Métaux payables – Prix de référence du cuivre

Le prix convenu entre les parties dépend du pourcentage de cuivre contenu dans le concentré et s'appuie sur le prix du cuivre affiné tel qu'établi sur l'une des grandes bourses de marchandises : la bourse des métaux de Londres (LME), la bourse à terme de Shanghai (SHFE) ou la division des marchandises de la bourse de commerce de New York (COMEX). Si l'on prend comme exemple la LME, les contrats prendront généralement comme référence la moyenne établie sur une certaine période (la « période de cotation ») du cours du cuivre payable (« cours de liquidation du cuivre de niveau A »).

Pour les produits situés au début de la chaîne de valeur (tels que les concentrés), les contrats prennent généralement pour référence le cours de la bourse. La moyenne du cours sur la période de cotation peut correspondre au prix moyen enregistré au cours du troisième mois suivant le mois de la livraison prévue, qui est le délai attendu pour livrer le produit au fondeur. En revanche, pour les produits du cuivre situés plus loin sur la chaîne de valeur, les critères entrant en ligne de compte dans la fixation du prix, en particulier la localisation du métal, revêtent une plus grande importance (voir plus bas la section relative aux cathodes de cuivre).

[151] Les contrats entre parties liées peuvent aussi prévoir des commissions pour la vente du concentré à des tierces parties. Bien que des études soient menées pour en savoir plus sur ces commissions, on sait globalement qu'elles se rapportent aux fonctions assurées par l'intermédiaire, dont le rôle a une incidence sur la tarification adoptée. Ces commissions peuvent être incluses dans le contrat et se traduire par une réduction directe du montant des métaux payables.

Métaux payables – Pertes

Pour les concentrés courants (contenant environ 30 % de cuivre), le pourcentage de métaux payables correspond généralement à celui du cuivre. Un ajustement est néanmoins effectué pour tenir compte du fait que l'acheteur (par exemple, un fondeur) ne peut récupérer la totalité du cuivre au cours des processus de fusion et d'affinage. Le taux de récupération varie d'un fondeur à l'autre, mais les ajustements s'effectuent le plus souvent de façon routinière, les fondeurs les plus efficaces bénéficiant essentiellement, grâce à leur efficacité, de « métaux gratuits ». Pour ce qui est des concentrés contenant environ 30 % de cuivre, les fondeurs paient généralement 96 % à 97 % de la valeur du cuivre présent, ce qui signifie qu'une concentration de 30 % est en fait payée comme si elle était de 29 %[152]. Au-dessous de 30 %, le pourcentage de métal payable est généralement réduit d'un point (sur une base de 100). Au-dessous de 22 %, la réduction passe à 1.1 % (Boliden, 2008). Inversement, si le taux de cuivre dépasse 30 %, l'ajustement peut être revu à la baisse[153].

Métaux payables – Métaux précieux (or et argent)

Pour ce qui est de la teneur en or, les quantités inférieures à un gramme par tonne sèche de concentré ne sont habituellement pas facturées, car elles ne sont pas rentables pour les fondeurs. Lorsque la quantité d'or dépasse un gramme par tonne, elle est d'ordinaire facturée à l'acheteur du concentré au cours de l'or au comptant enregistré à la London Bullion Market Association (LBMA) (voir le chapitre sur la tarification des produits de l'or) ; seuls 97.5 % environ du métal sont alors facturés, afin de compenser la perte de matière qui s'opère au cours du processus de récupération[154].

S'agissant de l'argent, le métal n'est en général pas facturé si sa teneur est inférieure à 30 g par tonne sèche de concentré. Au-delà de ce grammage, la facturation s'effectue au poids, en utilisant le cours au comptant de l'argent à la LBMA. Pour ces deux métaux précieux, la période de cotation peut correspondre à celle du cuivre. Les vendeurs perçoivent généralement quelque 90 % de la valeur de l'argent, afin de tenir compte des pertes accumulées au cours du processus de récupération (Teck, 2013).

Coûts et pénalités – Traitement et affinage

Les coûts de traitement et d'affinage sont généralement pris en compte lors de la vente du concentré de cuivre, ce qui réduit la somme effectivement versée au vendeur. Ces coûts sont déterminés à la fois sur les marchés au comptant et dans les contrats à long terme. Ils sont fixés sur le marché au comptant dans le cas, par exemple, où une mine produit plus de concentré

---

[152] 30 % multipliés par 97 % égalent 29.1 %.

[153] Ces pourcentages peuvent cependant varier dans le temps et selon les régions. Une compagnie canadienne observe par exemple qu'un concentré contenant plus de 32 % de cuivre est facturé au fondeur à hauteur de 96.65 %, ce taux passant à 96.75 % pour un concentré de plus de 38 % de cuivre.

[154] Un large éventail d'ajustements semble toutefois être accepté par les administrations fiscales. Pour citer un exemple, l'État du Queensland, en Australie, accepte une déduction d'un gramme d'or par tonne de concentré lors de l'application des redevances, ce qui équivaut à une réduction de 10 %. En revanche, aucun ajustement n'est pratiqué pour l'or vendu sous quelque autre forme que ce soit.

qu'elle ne l'escomptait au cours d'une année, et où elle le vend sur le marché au comptant à des négociants indépendants ou à des fondeurs ayant un excédent de capacité.

Dans les contrats d'approvisionnement à long terme, les coûts de traitement et d'affinage sont généralement calculés sur un an. Ils sont fixés chaque année à l'issue de négociations entre plusieurs des grandes compagnies minières mondiales et les principaux affineurs asiatiques, pour définir les grandes conditions qui s'appliqueront aux ventes de concentré l'année suivante (Boliden, 2008). En général, ces négociations se concluent en décembre de chaque année, et les conditions ainsi définies sont fréquemment intégrées dans les contrats d'approvisionnement similaires conclus entre des parties tierces[155].

Les coûts de traitement sont généralement exprimés en USD par tonne de concentré. En 2015, ils ont atteint 107 USD par tonne. Ils peuvent augmenter pour les concentrés ayant une teneur en cuivre supérieure à 40 %, mais cela dépend de la situation sur le marché des concentrés (en l'occurrence, s'il est difficile de se procurer des concentrés, les fondeurs appliqueront peut-être des coûts plus bas). Les coûts d'affinage sont généralement exprimés en cents d'USD par livre de cuivre payable contenue dans le concentré. En 2015, ces coûts étaient proches de 10.7 cents/livre (soit 23.6 cents/kg).

Coûts et pénalités – Éléments nocifs

Les acheteurs de concentré cherchent également à faire déduire des métaux payables les éléments nocifs qui seront à retirer et dont la teneur est supérieure aux niveaux généralement rencontrés dans les concentrés (pour une description succincte de ces éléments, voir les informations complémentaires). Des pénalités peuvent aussi être appliquées en cas d'humidité excessive des concentrés.

Si les coûts de la fusion et de l'affinage des concentrés varient en fonction du processus utilisé, la pénalité est en général de 1 USD par tonne pour chaque point de pourcentage supplémentaire d'un élément nocif au-delà d'un certain seuil. Si la teneur d'un élément nocif est trop élevée, le concentré est rejeté, généralement pour l'une des raisons suivantes : les limites fixées en matière de sécurité ou d'environnement sont dépassées ; le traitement est excessivement difficile (et donc coûteux) ; l'élimination des matériaux (comme le mercure) coûte cher.

Une pénalité pour « concentré complexe » peut également être appliquée, mais cela dépend de l'état du marché. Par exemple, si les fondeurs ont des difficultés à se procurer la quantité/le type de concentré dont ils ont besoin, cette pénalité pourra être réduite, voire supprimée.

Autres dispositions d'un contrat

Selon l'état du marché, un contrat de vente contiendra d'autres dispositions. Par exemple, jusqu'en 2007 environ, les fondeurs pouvaient négocier avec les vendeurs de concentrés des conditions avantageuses connues sous le nom de clauses de « participation au prix », afin de pouvoir bénéficier des hausses du prix des métaux. Un autre facteur déterminant du prix final du

[155] Des informations sur ces négociations sont habituellement diffusées dans la presse financière.

produit est le coût de l'assurance et du transport du concentré jusqu'à l'acheteur. Les incoterms appliqués (voir l'annexe 1 du présent rapport) diffèrent selon le pouvoir de négociation de chaque partie.

Blisters et anodes de cuivre

Comme on l'a vu, la commercialisation des blisters de cuivre est moins courante, en conséquence de quoi les pratiques de fixation des prix sont plus opaques. Les blisters et les anodes sont souvent vendus par les fondeurs aux affineurs, et ce généralement à l'intérieur d'un même grand groupe[156], raison pour laquelle il existe peu d'informations relatives à leur tarification.

Comme pour les concentrés, la tarification des blisters et des anodes repose sur le calcul de la valeur des métaux payables, dont on retire les coûts et autres déductions. Pour rappel, un blister se compose à 98-99 % de cuivre, et le montant versé au vendeur dépend du pourcentage de cuivre présent dans le produit. La présence de métaux précieux est également facturée à l'acheteur après ajustement (réduction) compte tenu des pertes de métal intervenues au cours des traitements ultérieurs. Des coûts d'affinage – correspondant à l'élimination des impuretés – sont également déduits, mais ils sont moins élevés que ceux appliqués pour les concentrés, car le traitement requis est moins lourd. La commercialisation des blisters et des anodes de cuivre s'effectue généralement selon l'incoterm CAF.

Cathodes de cuivre affiné

Les cathodes de cuivre affiné sont évidemment commercialisées à l'échelle mondiale sur des bourses de commerce comme la LME et la COMEX. Sur la LME, par exemple, le prix au comptant de la cathode de cuivre présente plusieurs caractéristiques :

- Il est publié en USD par tonne de cuivre, avec indication des taux de change.
- Il s'appuie sur le dernier prix au comptant proposé pour un lot de cuivre, dont le règlement (versement de la somme et présentation du certificat d'entrepôt) s'effectuera dans un délai de deux jours ouvrables.
- La mention « Grade A » signifie que le cuivre est conforme à une certaine norme de composition chimique (pur à 99.9935 %).

La tarification des cathodes varie en fonction de plusieurs facteurs : les caractéristiques physiques du métal (notamment s'il répond ou non aux normes de composition chimique imposées par les bourses de marchandises)[157] ; son intégration ou non dans le système des entrepôts officiels des grandes bourses de commerce ; la localisation du métal ; enfin, les conditions de livraison (en particulier, les délais, voir l'encadré sur les majorations de prix des cathodes)[158]. Les coûts de la livraison incluent le plus souvent les frais de location de l'espace d'entreposage, les frais de

---

[156] Dans ces grands groupes, les différentes entités ont souvent recours à des prestations « à façon » pour certaines transformations (par exemple l'affinage) et ne transfèrent donc pas la propriété du produit intermédiaire.

[157] Voir, par exemple, les Physical Contract Specifications établies par la LME concernant le cuivre.

[158] Bien que les délais de livraison ne rentrent pas dans le cadre de la présente étude, leurs répercussions sur les majorations de prix sont examinées dans l'encadré traitant du cours boursier des marchandises et des majorations de prix des cathodes.

chargement lors du retrait du produit de l'entrepôt, et enfin la livraison sur le lieu de destination (LME, 2013).

Encadré 5 : Cours des marchandises et majorations du prix des cathodes

Les cours boursiers – comme par exemple le prix au comptant à la bourse des métaux de Londres (LME) – servent généralement de référence pour calculer le prix du cuivre payable contenu dans les produits situés au début de la chaîne de transformation (tels que les concentrés et les blisters/anodes). Les cours boursiers servent également de base pour la vente des cathodes en cuivre affiné, mais les sommes effectivement versées lors d'une transaction dépendent de plusieurs facteurs tels que la qualité du métal et le délai de livraison proposé. Cela signifie que le prix au comptant des cathodes de cuivre à la LME n'est peut-être pas la seule information dont ont besoin les administrations fiscales pour vérifier le prix utilisé dans une transaction entre parties liées.

Les cours boursiers se réfèrent à un document (le « certificat ») attestant de l'entreposage d'une quantité de métal normalisée (un « lot ») dans l'un des nombreux entrepôts agréés par la bourse. Ainsi, un certificat délivré par la LME correspondra à une certaine quantité de cuivre entreposée par exemple à Rotterdam (Pays-Bas). Le cuivre commercialisé sur des bourses comme la LME peut ensuite être livré physiquement, mais il est rare que les stocks le permettent (par exemple, au cours des quatre premiers mois de 2015, seulement 73 375 tonnes de cuivre stockées dans les entrepôts agréés par la LME ont été livrées, alors que 373.4 millions de tonnes de cuivre avaient été échangées sur cette bourse pendant la même période (LME, 2015a).

Dans certaines conditions de marché, les fabricants de cathodes peuvent proposer leurs produits à des prix supérieurs aux cours boursiers et obtenir ainsi une « majoration de prix »[159]. De manière générale, cette majoration est possible quand les produits sont livrables plus rapidement qu'auprès d'autres fournisseurs. Elle peut généralement être obtenue par tous les fournisseurs qui vendent le produit sur le même marché dans les mêmes conditions, même si son pourcentage peut varier selon la stratégie commerciale du fournisseur. Le mécanisme n'est pas le même que lorsqu'une vente isolée est conclue entre deux parties à des prix éventuellement plus favorables que ne le permet le marché à ce moment-là[160].

L'application d'une majoration de prix dans une transaction entre parties liées dépendra par conséquent des circonstances particulières dans lesquelles elle aura lieu. Les facteurs qui entrent en ligne de compte sont notamment la distance entre le lieu où se trouve le métal et celui où se trouve l'acheteur, ainsi que les possibilités de livraison dont dispose l'acheteur auprès d'autres fournisseurs (en d'autres termes, la livraison est-elle plus rapide que celle proposée par d'autres fournisseurs). À titre d'exemple, la fourniture de cathodes de cuivre provenant l'Australie à un acheteur situé en Europe pourra justifier une majoration de prix si le délai de livraison est le même que celui proposé par les fournisseurs européens (toutes choses étant égales par ailleurs, comme par exemple la qualité des cathodes).

[159] En 2015, par exemple, les fournisseurs de cathodes en cuivre desservant le marché européen ont réussi à obtenir une majoration de prix de 1 % à 2 % par rapport au cours de la LME, en proposant une livraison à bref délai (généralement 8 à 10 jours ouvrables).

[160] Dans le système des entrepôts officiels des grandes bourses de commerce, des majorations de prix peuvent également être facturées aux acheteurs prenant physiquement livraison des cathodes. Plus précisément, si la quantité de métal que doit livrer un entrepôt augmente au point d'allonger le délai de livraison, les titulaires d'un certificat qui souhaitent recevoir leurs cathodes plus rapidement peuvent payer une majoration de prix pour avoir accès aux produits situés au début de la file d'attente des livraisons.

Informations complémentaires
Cuivre : éléments généralement associés à des pénalités

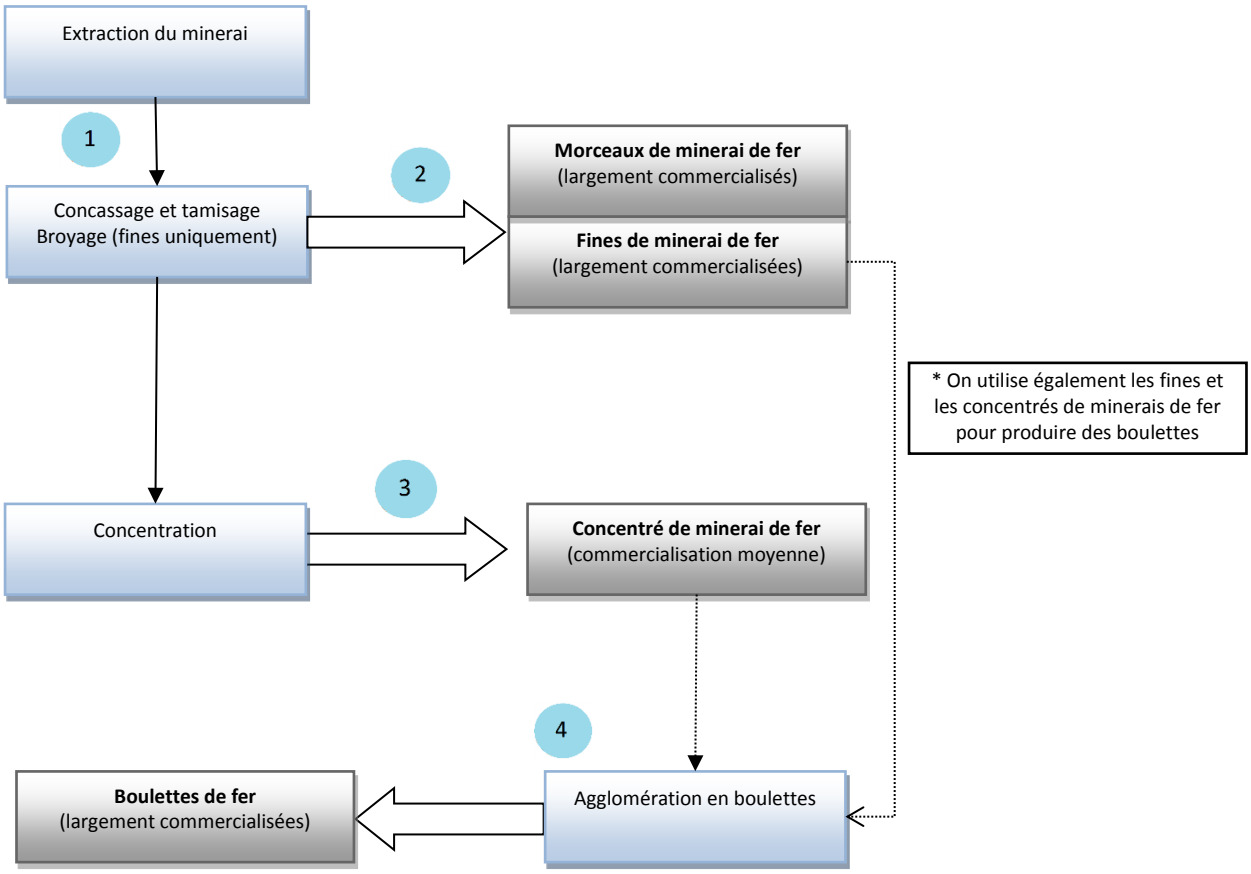
Le tableau ci-dessous résume les pénalités susceptibles de figurer dans les contrats de vente de concentrés de cuivre. Les tolérances indiquées n'ont qu'une valeur indicative.

Élément	Cause de la pénalité	Par incrément de (%)	Seuil (%)
Arsenic	Réduit la conductivité du cuivre, élève sa température de recristallisation et cause des fissures aux joints de grains. Cancérigène humain connu, nécessite des mesures de nature à atténuer son impact sur l'environnement. Coûts d'élimination élevés.	0.1	0.2
Antimoine	Réduit la conductivité des cathodes en cuivre, l'aptitude du cuivre à améliorer ses qualités par recuit et l'emboutissabilité (aptitude des barres de cuivre à être étirées en fils plus fins). De plus, cancérigène humain possible.	0.01	0.1
Bismuth	Cause de fissures dans les barres de cuivre, mauvaise emboutissabilité même en très faibles concentrations. Plus sa concentration est élevée, plus le cuivre durcit vite (globalement, lorsqu'il est courbé ou déformé).	0.01	0.05
Sélénium	Rend les cathodes en cuivre plus sujettes à la fissuration pendant le tréfilage. Toxique pour l'homme en concentrations plus élevées. Se mélange au cuivre à l'affinage, réduit la quantité de cuivre récupéré.		
Tellure	Accroît la fragilité du cuivre, entraîne des fissures dans les barres et une piètre emboutissabilité. Se mélange avec le cuivre pendant l'affinage électrolytique, ce qui réduit la quantité de cuivre récupéré.		
Plomb	Toxique pour l'homme, nécessite des mesures de nature à atténuer son impact sur l'environnement.	1.0	1.0
Nickel	Sa présence dans les anodes amoindrit la solubilité du cuivre dans le liquide électrolytique à l'étape de l'affinage. Il faut aussi le supprimer de l'électrolyte. Également cancérigène pour l'homme, le nickel nécessite des mesures de nature à atténuer son impact sur l'environnement. Cela dit, le sulfate de nickel récupéré peut être vendu.	0.1	0.5
Cobalt	Toxique pour l'homme en concentrations élevées. Cela dit, peut être récupéré et vendu si les concentrations sont suffisamment élevées.	0.1	0.5
Chlore	Cause de corrosion dans les composantes du four de fusion, comme les conduites, s'il se condense en acide chlorhydrique. Peut nécessiter des mesures visant à atténuer son impact sur l'environnement.	0.01	0.05
Fluor	Peut causer de graves problèmes aux fondeurs si, mélangé à de l'eau, il forme de l'acide fluorhydrique, qui est corrosif et, en concentrations élevées, dangereux pour la santé. Les fondeurs acceptent les concentrés à forte teneur en fluor uniquement contre le paiement de prix de frais de manipulation importants.	10 ppm	330 ppm
Cadmium	Métal lourd toxique classé parmi les cancérigènes humains, exigeant de ce fait des mesures visant à en atténuer les effets.	n.d.	n.d.
Mercure	Métal très toxique, qui fait grimper les coûts d'élimination des déchets et peut endommager l'équipement de la fonderie. Peut rester dans les gaz de four de fusion, auquel cas il faut les refroidir en ramenant la température sous la barre de zéro degré Celsius afin d'y réduire la concentration de mercure. Les techniques de démercurisation alourdissent les dépenses d'investissement et de fonctionnement. Doit être éliminé.	1 ppm	10 ppm
Zinc	En concentrations suffisamment élevées, il accroît la viscosité des scories pendant la fonte, ce qui augmente la perte de cuivre.	1.0	3.0
Silice, alumine, magnésie	Présents en proportions importantes, ils font grimper le point de fusion dans le four, en conséquence de quoi il faut élever les températures (et donc consommer plus d'énergie) pour limiter les pertes de cuivre.	1.0	5.0

Source : C Fountain, The Whys And Wherefores Of Penalty Elements In Copper Concentrates. (n.d. : non disponible).
Note : L'uranium pose également problème lorsqu'il se trouve en concentrations élevées, rendant ainsi le concentré plus difficile à vendre.

Étude de cas : Le fer

Production minière et principaux produits



Note : on utilise également les fines et les concentrés de minerai de fer pour produire (par agglomération sur grille) ce qu'on appelle des agglomérés, qui ressemblent aux boulettes de fer. Cependant, comme ces agglomérés sont difficiles à transporter, on en fait rarement le commerce.

Extraction du minerai de fer

Sauf dans le cas des hématites (décrit plus loin), la plupart des opérations initiales de valorisation donnent lieu à la production de trois matériaux : un concentré ; un mixte ou concentré à très faible teneur, qui sera soit retraité soit stocké ; et un résidu qui est éliminé. Les minerais de teneurs différentes peuvent être séparés et destinés à diverses voies de traitement. Il est courant que, selon leur nature, les parties du minerai soient utilisées de différente manière.

Production du minerai de fer

1 L'extraction du minerai de fer se fait par forage et abattage à l'explosif. La plupart des mines de fer sont à ciel ouvert. Le minerai, une fois abattu, est transporté par camion directement vers des unités de concassage primaire, où il est fractionné en morceaux plus petits. À l'aide de tamis, on récupère les morceaux trop grands qu'on renvoie en début de chaîne pour un nouveau concassage. On achemine ensuite le fer concassé soit par convoyeur à bande jusqu'à des piles de stockage, soit directement vers une autre unité de concassage, de tamisage et de broyage.

2 ***Minerais à enfournement direct (hématites et petite quantité de magnétite) :*** l'hématite ne nécessite qu'une valorisation minimale pour pouvoir être vendue, en particulier quand ses propriétés physiques en font une matière première adaptée à la production sidérurgique (par exemple, pour alimentation directe des fours). C'est pourquoi on dit souvent des minerais à forte teneur comme l'hématite qu'ils sont « à enfournement direct » ou encore qu'il s'agit de « minerais naturels ». En général, on achemine l'hématite jusqu'à une unité où elle sera broyée et tamisée, ce qui permet d'obtenir des produits qu'on appelle les « morceaux » (calibre supérieur à 5 mm) ou les « fines » (calibre inférieur à 5 mm). Lorsque le minerai a été réduit au calibre voulu, on le transporte par camion ou par train jusqu'à un port en vue de son exportation. Il peut également être mélangé près de la mine ou au port.

3 ***Traitement supplémentaire (principalement magnétite, hématite à faible teneur, taconite) :*** Dans le cas de la magnétite, il y a également concassage et tamisage au début, mais il faut plusieurs procédés supplémentaires pour concentrer le minerai et le séparer de la gangue. Ces opérations sont généralement la séparation magnétique ou gravitationnelle, ainsi que la flottation.

La **séparation magnétique** consiste à tirer parti de la différence entre les excellentes propriétés magnétiques de la magnétite et le magnétisme beaucoup plus faible (voire inexistant) des matériaux de la gangue. Elle peut se faire en plusieurs étapes, chaque étape successive étant appliquée à des particules de plus en plus fines. Le matériau injecté dans le séparateur est soit sec, soit mélangé à de l'eau pour former une boue. Après la séparation magnétique, il peut être nécessaire de procéder à une séparation supplémentaire par flottation.

La **flottation par moussage** est pratiquée sur les minerais de faible à moyenne teneur pour éliminer les impuretés et les stériles. Il existe cinq grands procédés (« voies ») de flottation, destinés à séparer les matières riches en silice comme le quartz et, dans une moindre mesure, les autres impuretés comme le phosphore et l'alumine. Il s'agit essentiellement de mélanger le minerai à de l'eau à laquelle on a ajouté des produits chimiques hydrophobes (c'est-à-dire qui repoussent l'eau) qui vont aller recouvrir les particules de fer. On place le mélange dans une grande cuve et on y injecte de l'air pour former des bulles. Les particules de fer se fixent (« s'adsorbent ») à la surface des bulles et flottent jusqu'à la surface dont on extraie ensuite la mousse. Restée dans la cuve, la silice forme un résidu que l'on pompe et qui contient un peu de fer non récupérable. Quant à la mousse, on la sèche de manière à obtenir une poudre ou bien elle expédiée à l'état de « matière humide ».

Ce type de procédé de concentration crée des produits qui contiennent habituellement entre 57 % et 65 % de fer. Ces produits, appelés concentrés, seront vendus ou utilisés pour produire des agglomérés ou des boulettes de fer.

4 ***Agglomération en boulettes :*** les boulettes de fer sont utilisées par les aciéristes dans les hauts-fourneaux comme dans les fours de réduction directe. Pour les produire, il faut agglomérer et traiter thermiquement des morceaux de fer plus fins, ce qui se fait dans des unités d'agglomération en boulettes (ou de pelletisation). Le concentré de minerai de fer est broyé en poudre fine et mélangé à des liants comme l'argile bentonitique, à des fondants comme la chaux et à d'autres matériaux si besoin ; par exemple, on peut mélanger le minerai d'hématite à du coke ou de l'anthracite pour obtenir un combustible interne. On filtre le mélange pour en extraire l'eau puis on le compacte en boulettes dites « crues » d'environ 9 à 16 mm de diamètre. On tamise ces boulettes pour vérifier qu'elles ont la bonne dimension, puis on les fait durcir par séchage avant de les soumettre à un chauffage progressif jusqu'à 1200 °C à 1350 °C. Les boulettes obtenues sont refroidies et préparées en vue du transport. À ce stade, les boulettes contiennent généralement 65 % à 70 % de fer, et de faibles niveaux d'impureté.

Pratiques en matière de prix

Les produits issus du minerai de fer sont variés et ciblent tout un éventail de besoins. Les plus commercialisés sont les fines, suivies des boulettes et des morceaux. Les concentrés font également l'objet d'un négoce, qui ne représente toutefois qu'une petite partie des échanges internationaux (CRU, 2014).

Vu l'ampleur de l'industrie sidérurgique chinoise, les transactions conclues avec ses opérateurs jouent un rôle important dans la demande de minerai de fer et la fixation de son prix. Ainsi, la Chine représentait 55.8 % de la consommation apparente de minerai de fer en 2012, suivie du Japon (7.1 %) et de l'Inde (6.2 %) (World Steel Organisation, 2015). C'est pourquoi nombre des publications consacrées à la tarification de ce minerai portent sur les transactions ayant pour destinations finales les régions ou les ports chinois, car elles donnent une indication des orientations des échanges internationaux[161].

La tarification du minerai de fer a connu des variations structurelles considérables au cours des dix dernières années. Avant 2010, la majorité des prix contractuels du minerai étaient fixés à l'issue de négociations annuelles entre les gros fournisseurs et les aciéristes. Les prix convenus servaient ensuite de base aux transactions entre parties dépourvues de lien avec les négociations initiales.

À partir de 2010, la durée des contrats arrivés à expiration et renégociés a commencé à devenir mensuelle ou trimestrielle et un cours au comptant du minerai de fer a fait son apparition (RBA, 2012)[162]. Aujourd'hui, la situation a encore évolué, et les transactions de minerai de fer s'effectuent globalement sur la base d'indices de prix (voir plus bas).

Les transactions de minerai de fer s'effectuent de plus en plus sur des plateformes électroniques fondées sur un système d'adhésion et axées sur les échanges physiques. Ainsi, les plateformes GlobalORE et China Beijing International Mining Exchange (CBMX) gagnent en popularité[163] auprès des gros fournisseurs de minerai de fer et des acheteurs de produits standard issus de sa transformation et livrés physiquement. Cela dit, elles représentent encore un faible pourcentage par rapport au nombre total des transactions s'accompagnant de la livraison des produits.

Éléments de tarification intervenant dans les transactions des produits issus du minerai de fer

Les prix du minerai de fer sont essentiellement déterminés par l'état global du marché (et par son état futur prévisible), tant du côté de l'offre de produits issus du minerai que du côté de la demande – actuelle et attendue – de l'industrie sidérurgique mondiale. Le prix des différents produits est déterminé principalement par la quantité de fer qu'ils contiennent.

---

[161] L'Australie et le Brésil représentent quelque 78 % des importations de minerai de fer chinoises.

[162] Cette évolution a eu lieu en même temps qu'une centralisation croissante des fonctions de gestion des entités commerciales, notamment des relations avec le client, de la négociation des contrats, des expéditions et de la logistique, ainsi que de certains risques financiers.

[163] La plateforme GlobalORE est également soumise à un ensemble normalisé de conditions contractuelles établies par le Standard Iron Ore Trading Agreement (SIOTA).

Les autres caractéristiques influant sur leur prix final sont les suivantes :

- la forme du produit (fine, morceau et boulette) et la possibilité de l'utiliser comme intrant dans l'industrie sidérurgique ;
- les impuretés présentes dans le produit ; et
- les conditions de paiement et de livraison.

D'autres facteurs (comme la durée du contrat et les talents de négociation des parties) influent également sur le prix final des produits, quoique de façon minime[164]. Les conditions du marché peuvent varier selon les régions et évoluer dans le temps, même de façon saisonnière. Quoi qu'il en soit, la raison d'être fondamentale des produits issus du minerai de fer reste liée à leur utilisation en tant qu'intrants dans l'industrie sidérurgique.

Prix de référence du minerai de fer

À mesure que la durée des contrats s'est raccourcie et que la transparence des prix s'est améliorée, les indices des prix ont fait leur apparition et sont de plus en plus utilisés pour la tarification des produits du minerai de fer. Cela représente une évolution par rapport aux contrats qui convenaient d'un prix fixe pendant toute leur durée de validité (The Steel Index, 2013).

La tarification des produits du minerai de fer s'appuie souvent sur le prix du minerai contenant 62 % de fer par tonne sèche, même si différents systèmes de tarification peuvent être utilisés dans les contrats (voir l'encadré). Plusieurs indices ont été mis au point pour suivre le prix des produits contenant 62 % de fer, notamment :

- IODEX (publié par Platts) ;
- Mysteel (publié par Mysteel.com) ;
- Metal Bulletin (publié par Metal Bulletin Ltd) ;
- TSI (publié par The Steel Index) ;
- Argus Steel Feedstocks (ICM, publié par Argus Media Ltd) ; et
- China Iron Ore Price Index (CIOPI, publié par the China Iron and Steel Association).

Ces indices sont également utilisés par de nombreux acteurs du marché pour établir le prix des produits contenant d'autres teneurs en fer.

Dispositions des contrats

L'usage veut que les contrats indiquent que le prix appliqué sera celui de l'indice associé au produit le plus proche du produit de la transaction. Le prix de l'indice est ensuite corrigé des différences physiques existant entre le produit de référence et le produit de la transaction[165].

---

[164] Une transaction de minerai de fer peut par exemple englober un ensemble de produits comme des fines et des morceaux, et donner lieu à une réduction de prix sur la quantité.

[165] Selon Metal Bulletin Research, en 2011-12, l'indice TSI était le plus utilisé (cité comme référence dans quelque 70 % des cas) ; il était suivi par MBIO et IODEX (environ 12 % chacun). TSI est désormais détenu par Platts (McGraw Hill).

À titre d'exemple, le prix des produits contenant entre 60 % et 63.5 % de fer est ajusté en fonction de la teneur réelle en fer (pourcentage) ; le prix d'un chargement de fines contenant 61 % de fer sera ajusté (réduit) en proportion du prix de référence du minerai à 62 %[166]. Cet ajustement proportionnel ne s'applique cependant qu'aux produits du minerai de fer ayant une teneur en fer comprise dans la fourchette précitée[167].

Outre le minerai contenant 62 % de fer, d'autres mécanismes de tarification existent pour les minerais à forte teneur (65 %) et à faible teneur (58 %), à l'image des différents segments du marché des produits issus du minerai de fer. S'agissant des minerais à forte teneur, leurs prix sont naturellement plus élevés car ces produits contiennent également moins d'humidité et moins d'impuretés. Par voie de conséquence, les minerais à faible teneur ont des prix plus faibles et contiennent généralement plus d'humidité et plus d'impuretés (Platts, 2015).

Chaque segment de marché peut connaître des variations de prix qui lui sont propres (en particulier sur de courtes périodes de temps) car chaque produit ne peut pas forcément être remplacé par d'autres, et parce qu'il faut du temps pour relancer un processus de valorisation ou construire de nouveaux équipements. En revanche, sur une longue période de temps, l'évolution des prix des produits du minerai de fer est généralement homogène. Par conséquent, lorsqu'elles recherchent des informations de tarification pour vérifier une transaction donnée, les administrations fiscales doivent prendre soin de centrer leur attention sur le bon segment de marché.

Encadré 6 : Prix officiels et prix contractuels

Dans la presse financière, le prix indiqué pour le minerai de fer concerne souvent des fines d'une tonne sèche contenant 62 % de fer, acheminées par voie maritime jusqu'au port de Qingdao, dans le nord de la Chine.

Cela dit, les contrats utilisent souvent des unités de prix différentes, comme par exemple des cents d'USD par tonne de fer. Cette unité est fréquemment utilisée, par exemple, pour les concentrés. Des conversions peuvent donc être nécessaires pour comparer ces prix avec les prix officiels du minerai de fer.

Prenons l'exemple d'un contrat de 50 000 tonnes de concentrés contenant 64 % de fer et devant être livrés à Qingdao, au prix de 70.31 cents/tonne de fer.

Le prix est tout d'abord converti en USD, puis ajusté à la teneur en fer des concentrés, à savoir : 0.7031*64 = 45 USD/tonne (dans le cas présent, 100 unités de concentré contiennent 64 unités de fer). Selon les stipulations du contrat, le prix indiqué peut inclure l'humidité du concentré (tonne de « matière humide »). Pour comparer ce prix avec le prix officiel par tonne sèche, il convient de déduire le poids de l'humidité. Si l'on reprend l'exemple ci-dessus, dans l'hypothèse où le chargement contient 8 % d'humidité, le prix de la tonne sèche est le suivant : 45 USD*0.92 = 41.4 USD/tonne sèche[168].

Sur le plan du transport, l'unité qui doit être utilisée est bien la tonne de matière humide, vu que c'est le poids qui sera effectivement transporté (ArcelorMittal, 2016).

---

[166] Autrement dit, le prix du minerai contenant 62 % de fer sera diminué en étant multiplié par le quotient de 61/62, soit 0.983.

[167] Comme l'observe Platts, au-dessous de 60 % et au-dessus de 63.5 %, les ajustements ne sont pas linéaires et varient donc davantage.

[168] Source : d'après Garbracht (2010).

Ajustements du prix en fonction de la forme du produit

Une fois que la teneur en fer du produit a été établie, le prix peut être ajusté – à la hausse ou à la baisse – en fonction de la forme du produit, mais avec des variations au fil du temps selon l'état du marché. Par exemple, le minerai de fer sous forme de morceaux ou de boulettes a un prix plus élevé que les fines, car il peut être mis directement au four ; ce prix peut encore être majoré pendant l'année pour les chargements expédiés vers la Chine si le froid entraîne une diminution de l'offre locale de fines (Rio Tinto, 2015)[169].

Les ajustements de prix couramment appliqués sont les suivants :

- Pour les fines : un ajustement du prix à la baisse peut être appliqué lorsque les fines sont de très petite dimension (on les appelle parfois des « superfines ») et qu'un traitement supplémentaire risque d'être nécessaire[170].
- Pour les morceaux : les morceaux plus gros que la moyenne peuvent donner lieu à une majoration de prix plus faible s'ils dépassent un certain pourcentage du chargement, en raison du traitement supplémentaire pouvant être nécessaire[171].
- Pour les boulettes : une majoration par rapport au prix des fines peut être appliquée selon la qualité des boulettes. Plus précisément, les boulettes utilisées pour les processus de réduction directe sont généralement facturées plus cher que celles destinées aux hauts-fourneaux.

Les ajustements de prix en fonction du calibre sont généralement négociés entre les parties au cas par cas ; néanmoins, des données sur les majorations appliquées aux morceaux et aux boulettes de minerai de fer sont disponibles publiquement (voir l'annexe sur les sources de données).

Pénalités et déductions – Impuretés

La quantité d'impuretés contenues dans un produit issu du minerai de fer a une incidence directe sur les prix négociés. Un degré plus élevé de certaines impuretés entraînera généralement l'application de pénalités par rapport au prix des qualités standard, et ce en raison des effets indésirables produits par ces impuretés sur les propriétés du fer (et, par voie de conséquence, de l'acier, voir les informations complémentaires). Les principales impuretés influant sur le prix des produits du minerai de fer sont la silice, l'alumine, le phosphore, le soufre et les éléments provoquant une « perte de feu » (principalement l'humidité).

Les contrats fixent en général les limites de chacune de ces impuretés, des ajustements réels étant opérés en fonction des résultats d'essais (analyses). Les alcalis (comme par exemple le lithium, le sodium et le potassium) peuvent aussi avoir une incidence sur les prix si le minerai en contient plus que des traces, mais cela arrive rarement.

---

[169] La majoration de prix peut donc être calculée en deux temps : en fonction de la teneur en fer par rapport aux fines de qualité standard ; en rapport avec la forme de la boulette.

[170] Les concentrés se vendent généralement plus cher que les fines, mais cela est dû en grande partie à leur teneur plus élevée en fer et à leur quantité plus faible d'impuretés, et non à leur forme physique.

[171] Toutefois, cela n'arrive pas souvent, compte tenu des opérations de broyage et tamisage qui sont effectuées avant la vente.

- En ce qui concerne l'alumine et la silice, des données de terrain sont disponibles concernant les ajustements appliqués pour chaque point de pourcentage supplémentaire d'impureté compris dans une certaine fourchette. En outre, les produits du minerai de fer à faible teneur en alumine (<4 %) peuvent avoir un prix de l'indice supérieur à celui des produits de qualité standard.
- L'humidité a un effet négligeable sur le prix des produits du minerai de fer vu que l'unité de facturation des fines et des morceaux est la tonne sèche. Concernant les boulettes, il est rare que des pénalités pour humidité leur soient appliquées, car le processus de durcissement implique généralement qu'elles contiennent tout au plus 2 % d'humidité.
- Pour ce qui est des autres impuretés, il est difficile de trouver des informations sur les pratiques en matière d'ajustement des prix, en conséquence de quoi les clauses des contrats font l'objet de négociations bilatérales.

Plusieurs facteurs limitent la présence d'impuretés dans les produits issus du minerai de fer. Tout d'abord, les mines s'efforcent en général de proposer des produits dont le niveau d'impuretés est couramment accepté, de façon à pouvoir les commercialiser sur les marchés comptant plus d'acheteurs et de vendeurs[172]. D'autre part, pour certaines impuretés, des plafonds sont fixés par la réglementation du transport maritime. Les règles de sécurité maritime, par exemple, limitent les niveaux d'humidité autorisés dans les produits issus du minerai de fer (OMI, 2009). Lorsque leurs produits contiennent plus d'impuretés que la moyenne des produits du marché, les compagnies minières peuvent accepter des pénalités plus lourdes si elles choisissent malgré tout de les vendre, mais cette situation les incite fortement à effectuer des mélanges avec d'autres qualités de minerai si la mine est à même de poursuivre la valorisation ou tout au moins d'investir à cette fin.

Autres facteurs influant sur les prix

Ajustements en fonction de la destination des produits et de la date de livraison

Comme indiqué plus haut, l'ampleur de la demande des aciéries chinoises en minerai de fer implique qu'une grande partie des informations de tarification disponibles se rapportent aux ports de Chine où arrivent les produits importés.

Les publications officielles sur les prix concernent généralement les produits acheminés vers les ports chinois, aux conditions CFR. Pour cette raison, les administrations fiscales ont généralement besoin, pour tenir compte des différentes conditions de livraison, de procéder à un ajustement des prix. Cette opération s'impose en particulier pour les frais de transport, afin de pouvoir déterminer quel prix serait facturé pour une expédition sur un autre site. Pour réaliser cet ajustement, les parties contractantes[173] et les administrations fiscales utilisent souvent des « prix nets » (pour en savoir plus sur ce mode de tarification, voir la boîte à outils consacré à comparabilité).

---

[172] Cela a conduit à la création de « marques » de produits issus du minerai de fer, afin de proposer des produits présentant des caractéristiques normalisées en termes de teneur en fer, de calibre, de degré d'impureté et de pourcentage d'humidité.

[173] Les contrats négociés sur la plateforme GlobalORE utilisent par exemple ce mode de tarification.

Les prix pratiqués pour les transactions de minerai de fer dépendent également de la durée d'acheminement prévue et de la date de livraison. Sur les marchés où une baisse des prix est prévisible[174], les vendeurs peuvent obtenir une majoration par rapport à l'indice des prix s'ils proposent un délai de livraison plus court que les autres fournisseurs. Inversement, les fournisseurs proposant des délais plus longs que la moyenne risquent de subir une pénalité, à savoir une baisse du prix par rapport à l'indice.

Durée des contrats (au comptant et à terme)

La tarification des produits du minerai de fer est influencée par la nature de la relation entre les parties, en particulier par le fait que la transaction est ponctuelle, ou au contraire intégrée à un contrat de longue durée (contrat à terme/d'achat anticipé).

Dans le second cas, le vendeur peut proposer un prix plus bas ou ajuster d'autres clauses du contrat afin, soit de vendre de plus gros volumes du produit, soit de mettre en place un approvisionnement stable sur le long terme (pour en savoir plus sur les contrats à terme, voir l'annexe 1).

Selon les observateurs du marché, les fines de minerai de fer sont plus susceptibles d'être vendues au comptant, en particulier lorsque les acheteurs sont chinois (Platts, 2015). En revanche, les morceaux et les boulettes sont plus certainement commercialisés dans le cadre de contrats à durée déterminée, par exemple sur un mois, un trimestre ou un an (Metal Bulletin Research, 2015). Comme précédemment indiqué, les contrats à terme s'appuient généralement sur un indice de prix plutôt que sur un prix fixe.

[174] Comme le laisse penser la courbe descendante des contrats à terme, appelée abusivement « déport ».

Informations complémentaires

Minerai de fer – Principales impuretés

Les impuretés du minerai de fer dont la concentration doit être maintenue dans des limites communément jugées acceptables sont principalement les suivantes :

- La silice, qui accroît la fragilité du fer. Si le minerai de fer en contient encore pendant la fusion, il peut former un alliage avec le fer. En général, la silice est relativement facile à enlever en raison de l'écart de densité existant entre les minerais riches en silice et les minerais riches en fer (Reed, 2013).
- Le phosphore, qui rend également le fer plus fragile. Sa présence n'est tolérée qu'à de très faibles niveaux (Reed, 2013). Cependant, il renforce aussi la dureté, la résistance et la coulabilité de l'acier.
- Le soufre, qui rend lui aussi le fer plus fragile, mais également sujet à la fissuration et autres défauts (Reed, 2013).
- L'alumine, qui rend plus difficile et coûteuse l'exploitation des hauts-fourneaux et des installations de fabrication d'agglomérés car ils doivent fonctionner à des températures plus élevées pour prévenir la formation excessive de scories (Lu, 2007).

Procédés sidérurgiques

Les produits du minerai de fer permettent tout d'abord d'obtenir des produits ferreux qui serviront ensuite à fabriquer de l'acier. La nature et la quantité du minerai de fer utilisé dépendront du procédé sidérurgique (« filière ») employé et des produits sidérurgiques à fabriquer. Il existe deux grandes filières : la filière « oxygène », qui repose sur les convertisseurs à oxygène, et la filière « électrique », qui fait appel aux fours électriques à arc.

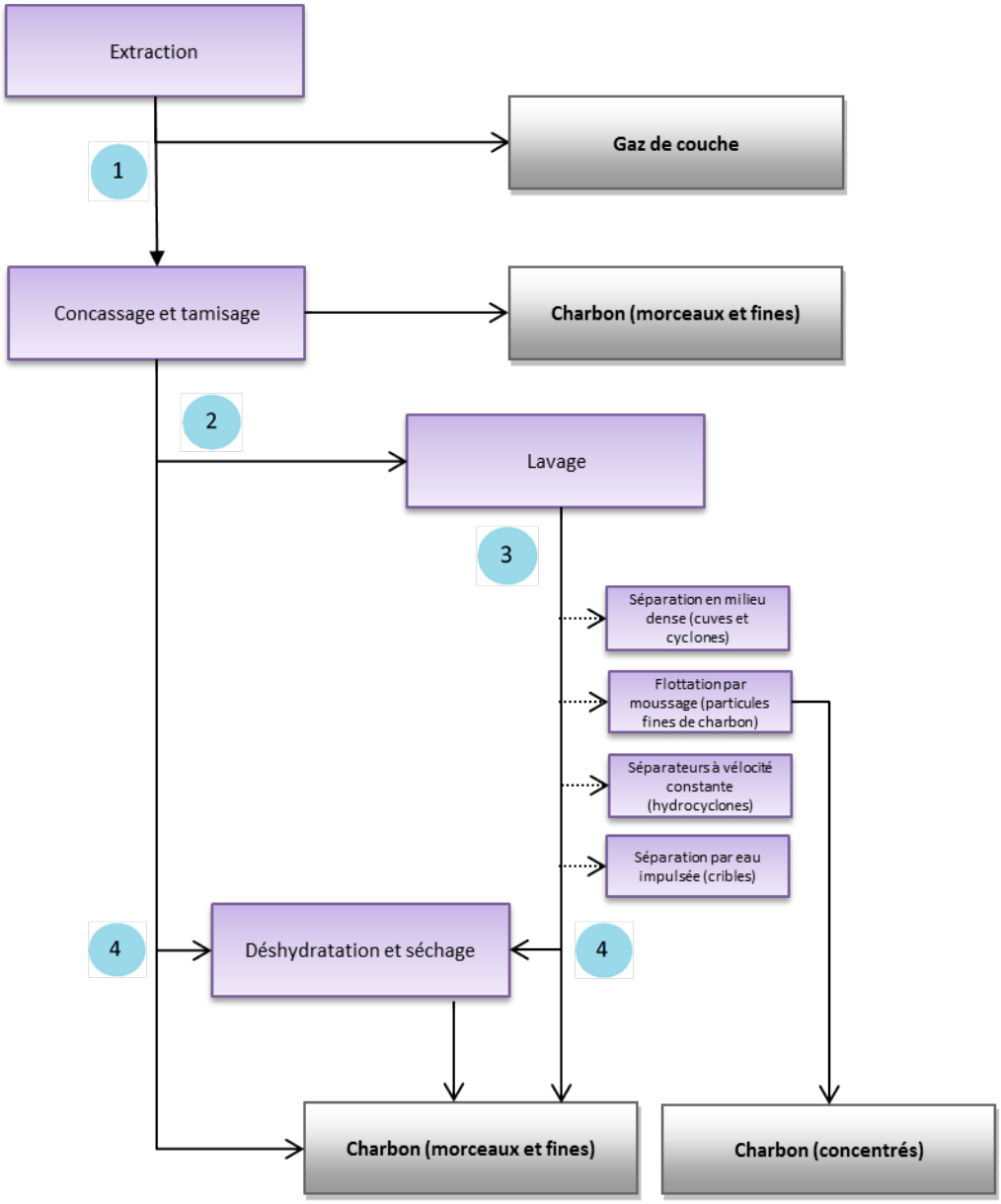
Filière à oxygène : une combinaison de minerai de fer, de coke, de charbon et de ferraille est versée dans un haut-fourneau pour être fondue et donner de la fonte liquide. Des boulettes ou morceaux de minerai de fer sont généralement ajoutés dans la charge du four, avec des fines de minerai de fer afin de faciliter la circulation des gaz chauffés à l'intérieur du four et la réaction avec le minerai (par comparaison avec une charge contenant une plus grande proportion de fines). Le fer liquide, dont la teneur en fer avoisine habituellement 92 %, est soit conduit dans le convertisseur à oxygène de l'aciérie sous forme de « métal chaud », soit refroidi puis transféré sous forme de lingots de fer (fonte en gueuse). Ces lingots peuvent également être vendus à d'autres producteurs d'acier (Metal Bulletin Research, 2015).

Filière électrique : Les matières premières de cette filière sont la ferraille et l'acier, auxquels on ajoute des produits « métalliques » dérivés du minerai de fer, par exemple des pépites de fer, du fer obtenu par réduction directe, du fer briqueté à chaud et de la fonte.

- Les pépites de fer sont des sphères composées à 96-98 % de fer, obtenues à partir de boulettes de minerai de fer.
- Le fer obtenu par réduction directe (DRI) se présente sous la forme de boulettes ou de briquettes et est fabriqué à partir de fines ou de morceaux de minerai de fer.
- Le fer briqueté à chaud est une forme de DRI de qualité supérieure, qui est plus dense (ce qui en facilite le transport) et contient moins d'impuretés.
- On utilise également de la fonte (Metal Bulletin Research, 2015).

Étude de cas : Le charbon thermique

Production minière et principaux produits charbonniers



Note : Il arrive que les opérations d'extraction visent en premier lieu le gaz de couche, avant la houille. Issu naturellement de la transformation des matières organiques en charbon, ce gaz se trouve sur les nombreuses surfaces du charbon, où il est piégé sous la pression de l'eau (Lennon, n.d.). Il peut être récupéré et ramené à la surface par le pompage de l'eau présente dans la veine. Le prix du gaz de couche n'entre pas dans le champ de cette étude.

Extraction du charbon thermique

Le charbon (houille) est extrait de la terre par des procédés mécaniques : à l'aide d'une dragline sur les sites d'exploitation à ciel ouvert et, sous terre, selon la méthode « des chambres et piliers », qui consiste à laisser des piliers dans la veine exploitée afin d'y soutenir le plafond à mesure que les travaux d'excavation progressent (Shaw, 2016).

La houille est ensuite transportée sur le tas de minerai brut (minerai « tout-venant ») avant d'être soumise à des procédés de valorisation pour être transformée en produit commercialisable.

1. **Concassage et tamisage :** le charbon est placé sur un circuit de concasseurs afin d'y être réduit en morceaux de plus petit calibre et plus homogènes. Il est ensuite tamisé afin que les morceaux dont la dimension dépasse la valeur cible (par exemple, 50 millimètres) soient récupérés et de nouveau envoyés au concassage.

2. Les morceaux du calibre voulu sont expédiés aux clients (ou négociants) sous réserve que leur teneur en impuretés et leur qualité soient dans les limites acceptables.
   Sinon, il est procédé à une opération de lavage pour enlever les déchets entourant les morceaux et y réduire la présence d'impuretés (en particulier, cendres, soufre et azote).

3. **Lavage :** Les particules de charbon sont séparées et soumises à diverses techniques de lavage en fonction de leur calibre. Très nombreuses, ces techniques reposent sur la différence de densité existant entre le charbon et la roche dans laquelle il est enfermé (le charbon est plus léger, AIE, 2014). L'une d'elles consiste par exemple à mettre le charbon dans des fûts et à le mélanger à un fluide qui fera flotter le minerai tandis que les matières plus lourdes tomberont au fond et pourront être enlevées (OTC Journal, 2011).

   Les particules très fines peuvent être récupérées **par flottation :** des bulles d'air sont dispersées dans une boue contenant les particules de charbon, celles-ci se fixent à la paroi des bulles et remontent sous forme d'écume à la surface de la cuve, où elles sont séparées et séchée afin de constituer un concentré (Huynh, n.d.).

   Le lavage peut également cibler le soufre, en particulier le dioxyde de soufre, ce qui nécessite parfois de recourir à des **procédés chimiques** consistant à relier chimiquement le soufre au charbon.

4. **Séchage/déshydratation :** Il est souvent nécessaire de sécher le charbon avant de l'expédier par mer, ce qui réduit les coûts de transport tout en améliorant le rendement énergétique du charbon dans la production d'électricité.

   La méthode de **déshydratation** employée dépend du type d'eau éliminée (inhérente, eau de surface ou eau libre contenue dans les pores des particules de charbon) ainsi que du type de charbon (Speight, 2013). En général, on utilise des tamis pour éliminer l'eau de surface (en particulier dans le cas du charbon de qualité supérieur) et des centrifugeuses ou des cyclones si les morceaux sont très fins. Le charbon est ensuite **séché** dans des fours.

Utilisations et marchés du charbon thermique

Le charbon thermique, ou vapeur[175], est une source d'énergie principalement composée de carbone. Il existe différentes sortes de charbon, au potentiel énergétique variable, que l'on classe en quatre grands groupes en fonction de leur teneur en carbone et de leur pouvoir calorifique. Ceux de rang supérieur libèrent plus d'énergie[176]. On distingue ainsi, par ordre croissant de pouvoir calorifique :

- le lignite ;
- le charbon sous-bitumineux ;
- le charbon bitumineux ; et
- l'anthracite.

Le charbon thermique sert principalement à produire de l'électricité et de la chaleur. C'est le cas actuellement des deux tiers de la production totale[177]. Il est également utilisé dans les usines manufacturières qui sont dotées de leurs propres installations de production d'électricité ou qui ont besoin de vapeur (comme les fabriques de papier), ainsi que dans les secteurs de la cimenterie et des transports[178].

Bien que les centrales à charbon varient en taille et en type, le charbon est globalement utilisé de la même manière[179] : après pulvérisation, il est soufflé à l'intérieur d'une chaudière où il brûle à des températures élevées[180]. La vapeur qui en résulte traverse ensuite une turbine qui génère de l'électricité.

Marchés et commerce du charbon thermique

Contexte économique

Le charbon thermique reste une grande source d'énergie et se place au deuxième rang, derrière les hydrocarbures, dans la consommation d'énergie primaire (le charbon représentait environ 30 % du total en 2014).

Les marchés du charbon sont soumis au jeu de la concurrence internationale : aux arbitrages géographiques s'ajoute la concurrence des mélanges de minerais de différentes teneurs, visant à satisfaire aux exigences particulières des clients. Cependant, comme ceux d'autres produits

---

175 L'étude porte sur le charbon thermique. En sont exclus le charbon métallurgique (ou à coke), utilisé dans la production du coke (composant important dans la fabrication de fer et d'acier), de même que le gaz de couche, la tourbe ou encore les schistes et les sables bitumineux.

176 Plus précisément, les différents types de charbon sont classés en fonction de l'ampleur de l'altération subie depuis l'état de matière organique. Les charbons de rang supérieur sont ceux dont le degré de transformation est le plus important (ABARE, 1997).

177 Cette proportion est plus importante dans les pays de l'OCDE et l'est moins dans le reste du monde.

178 L'Afrique du Sud et la Chine produisent de faibles volumes de carburant à partir de charbon liquide.

179 Un petit pourcentage (moins de 1 %) de la capacité mondiale recourt à la gazéification, qui consiste à transformer le charbon en gaz afin de produire un gaz de synthèse composé d'hydrogène et de monoxyde de carbone qui servira de combustible.

180 Un autre procédé utilisé pour produire de la vapeur est celui de la combustion par lit fluidisé.

miniers, les marchés du charbon thermique se distinguent par des caractéristiques et un contexte économique qui leur sont propres. Ils sont tributaires de facteurs extérieurs, autres que l'évolution de l'offre et de de la demande internationale des produits charbonniers proprement dits. Par exemple :

- Les politiques de sécurité des approvisionnements énergétiques et les mesures environnementales (en particulier celles visant à limiter les émissions de carbone) des grands importateurs et exportateurs influent sur la structure et l'évolution des marchés du charbon.
- Le durcissement, en Chine, de la réglementation environnementale a modifié la nature des importations chinoises de charbon au détriment des produits riches en impuretés.
- Le gouvernement indien a récemment renoncé à exercer un monopole d'État sur le négoce du charbon (via Coal India Ltd) et a autorisé les autorités régionales et le secteur privé à mener des activités d'exploitation minière et à vendre directement aux utilisateurs finals (AIE, 2016).

Commerce du charbon

En 2014, 1.05 milliard de tonnes de charbon thermique ont été vendues au total, dont quelque 945 millions ont été acheminées par mer (AIE, 2015). Malgré l'envergure de ce marché mondial, les échanges internationaux ne représentent qu'environ 17 % de la production totale (tout le reste étant consommé sur le territoire du pays où le charbon est produit).

Abritant les plus grands importateurs et exportateurs de charbon, le bassin Pacifique occupe une place dominante sur le marché mondial, aux côtés du bassin Atlantique[181].

S'agissant des **exportations**, les pays qui ont le plus exporté en volume en 2014 sont l'Indonésie (avec 421 millions de tonnes, d'après les estimations), l'Australie (196 millions de tonnes), la Fédération de Russie (127 millions de tonnes), la Colombie (85 millions de tonnes) et l'Afrique du Sud (74 millions de tonnes). Du côté des **importations**, la majorité des acheteurs (en volume) se trouvent en Asie. La Chine se place au premier rang, avec un volume d'importations estimé à 219 millions de tonnes pour 2014, ce qui représente plus de 20 % du total mondial. Viennent ensuite l'Inde (175 millions de tonnes), le Japon (137 millions de tonnes), la République de Corée (96 millions de tonnes) et le Taipei chinois (58 millions de tonnes). Les pays européens et méditerranéens sont eux aussi de grands importateurs, en particulier l'Allemagne, le Royaume-Uni et la Turquie.

L'évolution des prix chinois influe grandement sur la formation des prix internationaux, en raison du poids de la Chine dans la demande mondiale de charbon[182]. L'AIE constate que « … la côte sud de la Chine reste le marché sur lequel les prix du bassin Pacifique sont déterminés, en particulier pour ce qui est du charbon à faible pouvoir calorifique. Les importations, surtout celles en provenance d'Indonésie et d'Australie, y rivalisent avec les échanges intérieurs effectués par

[181] La Fédération de Russie et l'Afrique du Sud peuvent approvisionner les deux régions, selon le niveau des prix.

[182] Le commerce du charbon se singularise par le fait qu'en général, les ventes intérieures ne sont pas assises sur un indice de prix mondial. De plus amples informations sur les échanges intérieurs de charbon, en particulier en Chine, sont disponibles auprès de l'AIE.

mer et sont vendues au prix au comptant qui est en vigueur soit le jour où la transaction est négociée soit le jour où le charbon arrive au port. » (AIE, 2015)

Récemment, plusieurs facteurs, y compris la chute des prix du transport de fret maritime, ont contribué à intensifier l'intégration des bassins Pacifique et Atlantique, renforçant du même coup la capacité des négociants à opérer des arbitrages entre ces deux marchés. Autrement dit, les prix qui y sont pratiqués évoluent en parallèle dans le temps, les écarts observés sur le court terme étant compensés par la fluctuation des flux commerciaux.

Tarification et contrats

Besoins des clients

Il est essentiel de cerner le contexte économique propre aux consommateurs finals de charbon pour savoir quel type de charbon ils achètent et comprendre leurs exigences d'approvisionnement (Shaw, 2016). Par exemple, quand la production d'électricité doit être ininterrompue, comme celle des centrales qui fournissent l'électricité en base d'une région ou qui assurent l'exploitation continue d'installations de fonte ou de transformation, il est logique de chercher à assurer un approvisionnement constant en charbon (les coûts de transport sont réduits au minimum quand la mine se trouve à proximité). Dans d'autres cas, les besoins en énergie varient dans le temps : une centrale peut n'être démarrée qu'à certains moments de la journée, ce qui confère au client une plus grande flexibilité dans la programmation de ses achats et la possibilité de faire appel à différents fournisseurs.

Contenu énergétique et qualité

Le premier déterminant du prix du charbon est son contenu énergétique, qui correspond à la quantité de chaleur dégagée par la combustion d'une unité de masse de charbon. Il s'agit du pouvoir calorifique[183]. Il est mesuré en milliers de calories (kilocalories, kcal) par kilogramme de charbon ou, dans le système anglo-saxon, en unités thermiques britanniques par livre. Il se situe généralement entre 3 400 kcal/kg et 6 700 kcal/kg.

Les utilisateurs finals achètent en premier lieu le charbon en fonction de sa qualité, de sorte que le produit soit bien compatible avec leur(s) chaudière(s). Le marché du charbon est segmenté en fonction du type et du contenu énergétique des produits ; ceux de rang inférieur ne sont généralement pas acheminés sur de longues distances en raison du niveau plus élevé des coûts de transport induits par unité d'énergie.

Les parties à une transaction conviendront d'un prix fixe ou de l'indice de prix qui correspond le mieux au type de charbon négocié et au lieu d'exportation. En général, les contrats à prix fixes

[183] Il existe deux manières d'exprimer le pouvoir calorifique. La première, appelée « pouvoir calorifique supérieur » (PCS), correspond à la quantité de chaleur dégagée pendant un test en laboratoire, au cours duquel il est procédé à la combustion du charbon dans des conditions normalisées à volume constant de sorte que toute l'eau demeure à l'état liquide. Dans le cas deuxième cas, on parle de « pouvoir calorifique inférieur » (PCI). Il s'agit de la quantité maximale de chaleur qu'il est possible d'obtenir à l'intérieur d'une chaudière, compte tenu du fait qu'une partie de l'énergie se perd en transformant en vapeur l'eau contenue dans le charbon (Thomas). Le PCI est par conséquent moins élevé que le PCS, et plus proche des conditions réelles ». Voir l'encadré pour en savoir plus sur les conversions PCS/PCI.

portent sur de plus courtes périodes, leur objet pouvant aller d'une vente en disponible à l'achat d'un volume donné livré en plusieurs fois sur une année.

Lorsque le pouvoir calorifique du charbon livré diffère légèrement de la spécification de référence prescrite, un ajustement arithmétique est apporté au prix en fonction de la différence calculée entre le pouvoir calorifique réel et celui du produit de référence convenu. Par exemple, si le prix indiqué dans le contrat se rapporte à un contenu énergétique de 6 000 kcal/kg, une livraison de charbon dont le contenu énergétique est de 5 900 kcal/kg pourra voir son prix diminué de 1.6 %[184].

Indices de prix

Plusieurs types de charbon expédiés depuis différents grands ports d'approvisionnement font l'objet d'un indice de prix. Ces produits sont notamment originaires d'Afrique du Sud, d'Australie, d'Indonésie, de Colombie et de Fédération de Russie. Les indices correspondants sont couramment désignés par les négociants sous la forme d'abréviations qui renvoient aux publications consacrées au suivi et à la communication des prix de ces produits.

- « API2 » est l'indice le plus employé dans le monde. Il s'agit du prix de référence du charbon importé dans le Nord-Ouest de l'Europe (6 000 kcal/kg, PCI à réception). Le volume des produits dérivés fondés sur cet indice est supérieur à 2.5 milliards de tonnes.
- D'autres indices populaires sont API4 et API6. L'API4 indique le prix de référence du charbon exporté depuis Richards Bay (Afrique du Sud) (6 000 kcal/kg, PCI à réception), l'API6 celui du charbon exporté depuis Newcastle, en Nouvelle-Galles du Sud (Australie) (6 000 kcal/kg).
- S'agissant des Amériques, les prix au comptant du charbon des Appalaches centrales (CAPP) servent de référence dans l'est des États-Unis. Ils sont couramment employés à des fins de tarification dans les contrats à court et à long termes portant sur des transactions physiques et financières. Les prix au comptant CAPP témoignent de la valeur du charbon dans la zone de livraison des Appalaches centrales. Ils ne rendent pas compte des coûts associés au transport depuis cette zone, aux mesures de réduction des émissions et autres frais de manutention (Tradition, 2013).

Il existe des indices pour différentes qualités de charbon négocié à l'international. Par exemple, Argus publie les indices ICI1 à ICI5 qui correspondent à cinq types de charbon exportés depuis l'Indonésie et d'un pouvoir calorifique compris entre 3 000 et 6 200 kcal/kg PCI à réception.

[184] Autrement dit, le prix sera (5 900/6 000)*(prix de référence). C'est également l'approche préconisée dans les contrats commerciaux normalisés tels que ceux établis par la Coal Trading Association en 2010, qui s'exprime en unités thermiques britanniques par livre (voir « Coal Trading Association » dans la liste des références en Annexe 1 au présent rapport).

Humidité

L'humidité désigne tout simplement l'eau contenue dans le charbon. Comme précédemment indiqué, les sociétés minières en retireront la plus grande quantité possible afin de réduire les coûts de transport mais aussi pour ne pas compromettre la stabilité du navire[185].

L'humidité est exprimée en pourcentage du charbon « séché à l'air » (c'est-à-dire une fois atteint l'équilibre dans l'atmosphère environnante). Normalement, le contrat indique un pourcentage d'humidité assorti d'une pénalité en cas de faible dépassement ainsi qu'un plafond au-delà duquel la cargaison peut être refusée. Par exemple : humidité totale de 13 % maximum, avec majoration de 0.20 USD/tonne par tranche supplémentaire de 0.1 % et rejet à partir de 14 %.

Impuretés

Les impuretés présentes dans le charbon peuvent endommager l'équipement et/ou nécessiter des mesures d'atténuation pendant la combustion, en vertu de la réglementation environnementale. Tout cela fait grimper les coûts. Les impuretés qui donnent régulièrement lieu à des majorations de prix (en cas de dépassement des niveaux communément observés sur le marché) sont les cendres et le soufre.

- **Cendres** : Après combustion complète d'une matière organique et oxydation de la matière minérale présente dans le charbon, il reste des cendres. Les cendres forment donc la partie incombustible du charbon. Leur teneur est exprimée en pourcentage de l'échantillon de charbon séché à l'air. Comme les cendres n'interviennent pas dans le pouvoir calorifique du charbon, leur présence fait grimper les coûts. En particulier, les coûts de transport et de manutention par unité d'énergie contenue dans le charbon augmentent avec la teneur en cendres, de même que les coûts de gestion des déchets dans la mesure où les cendres doivent être éliminées après la combustion (ABARE, 1997). Par conséquent, tout dépassement de la valeur de référence spécifiée dans le contrat se traduit par une majoration du prix.
- **Soufre** : Au sens large[186], le soufre est un polluant principalement rejeté sous la forme d'un gaz, le dioxyde de soufre, pendant la combustion (sauf si des dispositifs d'atténuation ont étés mis en place). Il peut également endommager l'équipement de la centrale, notamment en raison de son effet corrosif sur les surfaces métalliques. Il est d'usage, en conséquence, que les centrales électriques privilégient le charbon naturellement plus pauvre en soufre. Celles qui achètent du charbon à plus forte teneur en soufre – mais toujours dans les limites autorisées – lui font subir elles-mêmes un

[185] Par ailleurs, les charbons de qualité inférieure à forte teneur en humidité peuvent chauffer au risque de provoquer des rejets de carbone, une combustion spontanée ou une avarie matérielle. C'est pour cette raison qu'ils ne sont pas entreposés pendant de longues périodes sur le site des centrales électriques et que leur livraison doit être effectuée de manière judicieuse (Osborne, 2013).

[186] Le soufre se rencontre sous la forme du corps simple soufre, de sulfates et de sulfures ou encore dans le charbon (Speight 2013, guide sur le charbon).

traitement ou le mélangent[187]. Une pénalité sera appliquée en cas de dépassement du niveau de soufre spécifié dans le contrat.

Dans d'autres domaines que la production d'électricité, le charbon doit également satisfaire à des spécifications très précises. Le secteur de la cimenterie fait toutefois preuve d'une plus grande tolérance à l'égard des cendres, car celles-ci peuvent être incorporées dans le mâchefer ; il peut donc travailler avec un plus vaste choix de qualités (AIE, 2015).

Autres facteurs

- **Matières volatiles :** Il s'agit de la partie du charbon séché à l'air qui est libérée à l'état de gaz ou de vapeur pendant un test de chauffage normalisé (Skompska 1993). En général, plus la qualité du charbon est élevée, plus cette proportion est faible (ABARE, 1997). Une teneur en matières volatiles élevée signifie que le charbon s'enflamme plus facilement et produit des flammes amples et constantes[188]. En revanche, une teneur trop élevée (plus de 30 %) fait croître le risque de combustion spontanée (ABARE, 1997).
- **Broyabilité :** Les charbons très broyables sont relativement doux et faciles à préparer pour la chaudière. Leur aptitude au broyage varie selon le type de charbon : en général, elle est relativement faible dans le cas de l'anthracite (morceaux très durs), meilleure dans celui des charbons bitumineux (les plus faciles à broyer), et de nouveau faible chez les sous-bitumineux et le lignite (Thomas, 2002). La broyabilité est mesurée par l'indice Hardgrove. L'usage veut que le contrat prévoit, non pas un ajustement du prix en fonction de l'indice Hardgrove, mais une valeur fondée sur l'indice pour chaque expédition, assortie d'un seuil en-deçà duquel l'acheteur est en droit de refuser la cargaison.
- **Distribution granulaire :** la dimension des morceaux de charbon est généralement sans effet sur les prix du fait que les centrales pulvérisent le charbon immédiatement avant de l'utiliser. Le plus souvent, une livraison de morceaux de taille trop importante serait refusée par le client. Il est d'usage, toutefois, de spécifier dans le contrat les caractéristiques particulaires de la cargaison, en précisant le pourcentage maximal autorisé de gros morceaux (plus de 50 mm) et de très petits morceaux (moins de 6 mm).

Durée des contrats

Les opérations au comptant dominent les échanges internationaux de charbon thermique. Il n'en existe pas moins un large éventail de pratiques d'achat. Ainsi, le prix indiqué dans le contrat peut être un prix fixe à la tonne ou un prix de référence convenu entre les parties. Habituellement, les contrats à prix fixe couvrent une période plus courte, ne dépassant pas 12 mois, et portent sur la fourniture d'une quantité déterminée de charbon, à livrer en une ou plusieurs fois au cours d'une période donnée.

---

[187] Une autre solution pour les centrales consiste à acquérir du charbon à plus forte teneur en soufre et à en retirer le soufre soit pendant, soit après la combustion (mais à leurs frais). Au Japon, par exemple, des producteurs d'électricité sont dotés d'équipement à cet effet.

[188] C'est pourquoi il est souvent recouru à des estimations de la teneur en matières volatiles pour calculer l'indice de combustibilité, qui témoigne de la réactivité du charbon.

Informations complémentaires :
Unités de mesure et expressions couramment utilisées dans les contrats

Tonnes (métriques ou courtes) : La quantité de charbon visée dans le contrat sera précisée en tonnes métriques (1 000 kg) ou, lorsque l'une des parties est une société des États-Unis, en tonnes courtes (environ 0.907 tonne métrique).

Unités thermiques britanniques (BTU) : environ 1 055 joules d'énergie (1 BTU/lb = 0.556 kcal/kg).

Base sèche (anhydre) : Concept analytique selon lequel la teneur en humidité du charbon est nulle.

Base sèche (anhydre) et hors cendres : Les données analytiques sont calculées sur la base d'une teneur en humidité et en cendres nulle (pour approcher du « charbon à l'état pur ») afin de permettre de comparer différents types de charbon. Il s'agit d'une base purement hypothétique dans la mesure où il n'y a production de cendres qu'au moment de l'incinération du charbon. Le concept est toutefois souvent utilisé pour des raisons de commodité. S'il est plus précis de prendre pour référence la matière minérale sèche, sa masse est également plus difficile à déterminer.

PCS/PCI à réception : La référence utilisée dans les contrats peut être le pouvoir calorifique supérieur (PCS) ou inférieur (PCI) à réception. Comme précédemment indiqué, la différence entre ces deux valeurs correspond à la chaleur latente[189] de l'oxygène et de l'hydrogène, qui abaisse la valeur calorifique réelle à l'intérieur de la chaudière (Knowledge Infrastructure Systems, n.d.). La règle de conversion entre PCS et PCI est la suivante : PCI à réception = PCS à réception – 260 kcal/kg (Thomas, 2002).

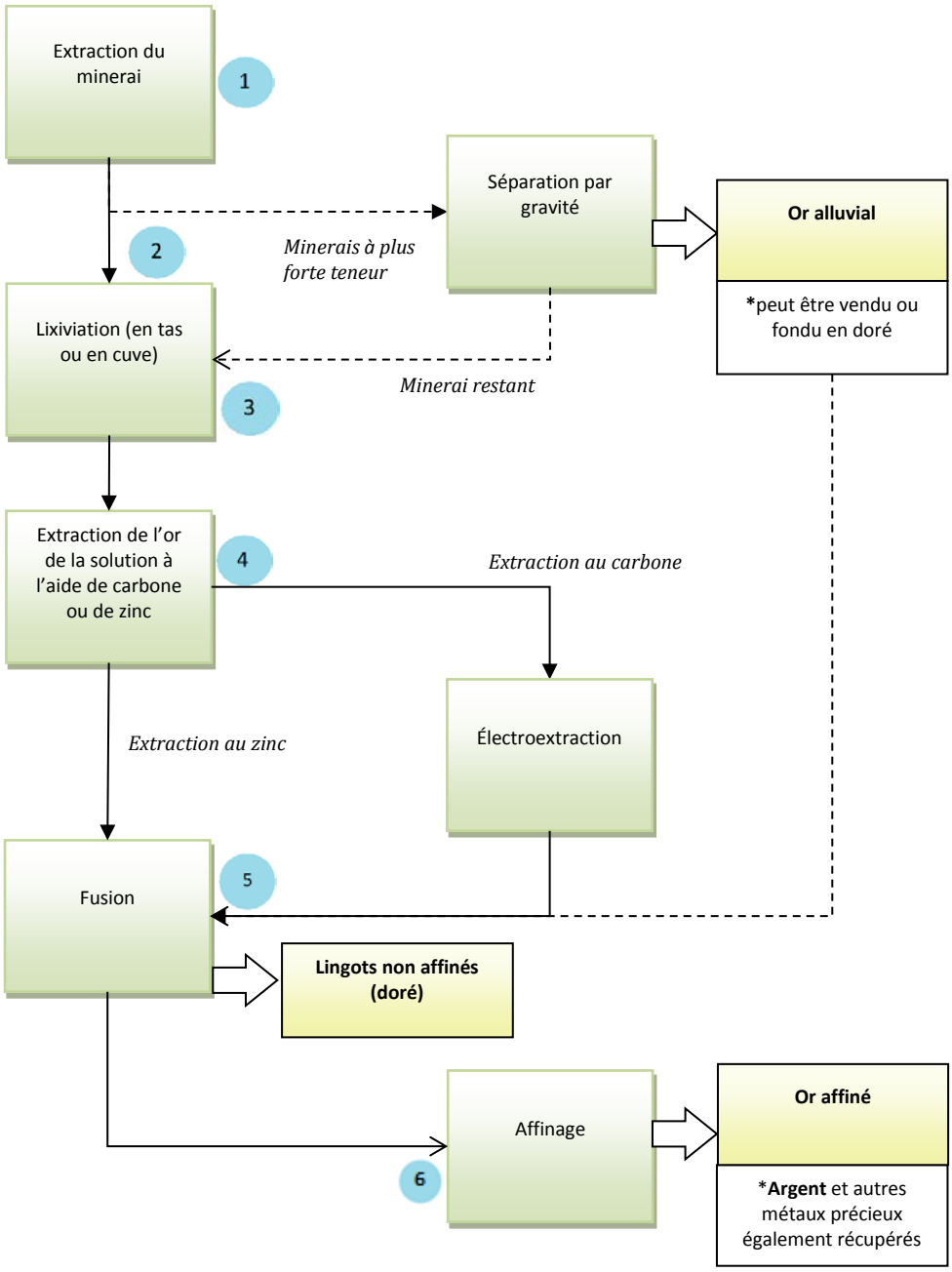
Teneur en carbone fixe : Calculée à partir d'un échantillon de charbon séché à l'air, elle correspond à la différence entre 100 et la somme des teneurs (estimées en pourcentage) en humidité, en matières volatiles et en cendres.

Contrat à long terme : Dans la plupart des pays, les contrats à long terme portent sur une période qui ne dépasse pas douze mois. Aux États-Unis, en revanche, la période couverte peut aller jusqu'à trois ans.

189. La chaleur latente est la quantité d'énergie absorbée ou libérée par un corps lors d'un changement d'état (fusion, ébullition), qui est exprimée en unités d'énergie par « mole » ou par unité de masse du corps changeant d'état.

Étude de cas : L’or

Production minière et principaux produits



Extraction du minerai aurifère

L'or est généralement présent dans le minerai sous la forme de particules microscopiques, ce qui fait qu'on ne peut extraire que de petites quantités d'or d'une tonne de minerai. Dans les grandes mines, la teneur moyenne peut même descendre jusqu'à 1 g par tonne.

Production d'or

1 Le procédé d'extraction dépend de la teneur et de la géométrie du gisement, en particulier sa proximité avec la surface. On a généralement recours au forage et à l'abattage à l'explosif pour les gisements de roches dures, mais on peut aussi récupérer de grandes quantités d'or par excavation simple de gisements alluviaux.

Le minerai est transporté par camion jusqu'à une unité de concassage et de broyage en morceaux de plus en plus fins. Les premiers concasseurs servent à fragmenter les morceaux les plus gros en morceaux d'un calibre plus gérable. Des convoyeurs à bande acheminent le minerai fragmenté jusqu'aux broyeurs, avec des tamis permettant de retenir les morceaux encore trop gros.

2 Différents « blocs » du même minerai peuvent être répartis entre catégories de minerai « à faible teneur » (jusqu'à 5 à 6 g d'or par tonne) ou « à forte teneur » (7 g ou plus). Un procédé de récupération différent peut être utilisé pour chaque catégorie.

Séparation par gravité : quand l'or forme des particules de taille relativement grande, on peut appliquer divers procédés de séparation exploitant les différences physiques entre l'or et la gangue. Une fois récupérés les grains d'or les plus gros, le minerai restant est renvoyé pour récupération de l'or encore présent.

3 ***Lixiviation du minerai*** : la lixiviation par cyanuration est actuellement la principale méthode de récupération de l'or dans les mines de moyenne ou de grande taille du monde entier. Pour récupérer l'or dissout dans la solution de cyanure, on peut appliquer plusieurs procédés relevant de la même voie de traitement. La lixiviation en tas et la lixiviation en cuve sont deux de ces procédés courants.

Le minerai à faible teneur est d'abord rassemblé en tas au-dessus desquels on verse une solution de cyanure. Au fil des semaines, le liquide traverse le minerai, dissolvant progressivement l'or, et s'accumule dans un bassin. Cette approche relativement peu coûteuse est utilisée pour les minerais à plus faible teneur. On répète le procédé pendant plusieurs mois pour maximiser la quantité d'or récupérée.

Dans le cas des minerais à plus forte teneur, la lixiviation a lieu dans des cuves spécialement conçues. Du fait de ces cuves et des autres installations qu'il faut construire, le procédé est plus coûteux, d'autant que les installations doivent également permettre la récupération de l'or au carbone ou au zinc.

4 ***Récupération de l'or : approches utilisant le zinc ou le carbone***

Récupération au carbone : les deux méthodes courantes fondées sur la capacité du carbone à former des liaisons avec l'or sont la méthode « charbon en pulpe » et la

méthode « charbon en lixiviat ». Dans les deux cas, le minerai broyé est mélangé à de l'eau pour former une pulpe, puis préparé pour un circuit d'adsorption. Ce circuit comprend habituellement une succession de cuves dans lesquelles le charbon et la pulpe circulent à contre-courant l'un de l'autre.

L'or est progressivement transféré à la surface du carbone. La principale différence entre les deux procédés tient au fait que le charbon peut être ajouté à la suite de la lixiviation (c'est le charbon en lixiviat) ou en même temps que le cyanure (c'est le charbon en pulpe). Le deuxième procédé est très largement répandu, tandis que le premier est principalement utilisé pour traiter des minerais qui contiennent des matières organiques et d'autres composés carbonés.

Une fois l'or adsorbé dans les pores du charbon, on utilise une nouvelle solution de cyanure qui va désorber l'or du carbone et le dissoudre. Cette solution « chargée » (riche en or) est prête pour l'étape de l'électrolyse. L'électroextraction consiste à récupérer l'or en plongeant des « feuilles de départ » d'acier inoxydable dans la solution et en faisant circuler un courant électrique. Au passage du courant, l'or se fixe aux feuilles de départ, créant ainsi petit à petit des cathodes en or. Les cathodes en or sont fondues afin que l'or soit séparé de l'acier inoxydable.

Récupération au zinc : l'autre possibilité consiste à appliquer le procédé dit « de Merrill-Crowe ». Dans un premier temps, on clarifie la solution récupérée de la cuve de lixiviation en la faisant passer à travers des filtres. Puis on la désaère (on en retire l'oxygène) dans une colonne sous vide, pour que le zinc puisse plus efficacement attirer les métaux précieux.

On mélange alors de la poudre de zinc à la solution afin de faire précipiter les métaux précieux. Puis on filtre le tout pour récupérer le solide et on injecte de l'air pour évacuer l'humidité en excès (le solide obtenu est le « cément », c'est-à-dire le produit de la cémentation). Il peut être nécessaire, à cette étape, de retirer tout le mercure qui pourrait encore être présent dans le cément. Pour ce faire, on chauffe le solide dans un four afin de vaporiser le mercure. Le solide est désormais prêt à être fondu.

5 ***Fonte :*** après le procédé de Merrill-Crowe, on mélange le précipité sec à des fondants et on place le tout dans un four. Cette opération fait fondre les métaux et les fondants, qui se séparent naturellement (l'or coule au fond). Le fondant entraîne le zinc et les impuretés. Quand on déverse la matière liquéfiée, le fondant s'écoule en premier, puisque l'or a coulé. L'or peut alors être versé dans un moule.

Après l'électroextraction, on sépare l'or de l'acier inoxydable soit par rinçage, soit par fusion. Le rinçage consiste à rincer la boue puis à la presser et à la sécher, et à la mélanger avec un fondant avant de l'envoyer dans un four. Les impuretés sont entraînées et l'or finalement versé dans des moules pour former des barres ou des lingots (comme ci-dessus). La fusion consiste à chauffer les cathodes jusqu'à environ 1 100 °C, ce qui fait fondre l'or mais pas l'acier inoxydable et permet ainsi la séparation.

L'étape de la fusion peut aussi intégrer de l'or obtenu par d'autres procédés, notamment la séparation par gravité.

Les barres sont refroidies. À ce stade, il s'agit encore d'un amalgame d'or et potentiellement d'autres métaux comme l'argent. Ces barres d'or non affiné sont appelées des « dorés ». Elles contiennent généralement entre 80 % et 85 % d'or, le reste étant de l'argent, du cuivre, d'autres métaux de base ou du groupe du platine, et des impuretés. Dans certains pays, le doré peut contenir plus d'argent que d'or.

6 ***Affinage :*** les dorés sont acheminés vers une usine d'affinage. L'objectif est de séparer l'or, l'argent et les autres métaux et de supprimer les impuretés restantes. Plusieurs procédés peuvent être utilisés selon la composition du produit à affiner et l'échelle des opérations.

Le procédé « Miller » consiste à faire fondre l'or, tout en y injectant du chlore gazeux pour évacuer les impuretés qui se retrouvent entraînées à la surface. Il permet en général d'obtenir de l'or pur à 99.5 %. Si la pureté est suffisante, le métal fondu est coulé en lingots de 400 onces troy (environ 12.4 kg), destinés à la vente de gros.

Pour obtenir des puretés plus élevées (99.95 %), on applique un autre procédé électrochimique (le procédé « Wohlwill » est courant) : on coule l'or pur à 99.5 % en anodes que l'on place ensuite dans une solution d'acide chlorhydrique et de chlorure aurique ; lorsqu'on applique un courant électrique, l'or se dissout et vient se fixer aux cathodes.

On enlève ensuite ces cathodes du bain, on les fait fondre et, en versant le métal fondu à travers des tamis fins puis en le refroidissant rapidement, on produit des granules d'or. Cela permet une mesure très précise de la masse d'or. Les granules (pesés) d'or sont alors versés dans des moules et fondus, ou vice-versa. Les moules ont des dimensions normalisées pour une masse comprise entre 1 kg à 0.5 once troy.

Pratiques en matière de prix

Principaux produits issus du minerai d'or[190]

Selon les méthodes de transformation utilisées par les mines, les dorés et les concentrés sont les principaux produits issus de la transformation intermédiaire de l'or à être commercialisés dans des conditions de pleine concurrence[191]. Le commerce international du minerai d'or en grandes quantités n'est pas courant, et lorsqu'il se produit, les échanges ont lieu uniquement à l'échelle régionale, car le minerai contient beaucoup de déchets et il est donc peu rentable de le transporter sur de longues distances.

La plupart des mines d'or extraient, traitent et font fondre l'or, l'argent et d'autres métaux pour obtenir des dorés ; elles font ensuite appel à des tierces parties – dans des conditions de pleine concurrence – pour procéder aux dernières étapes de l'affinage. De nombreuses mines n'ont pas la capacité d'affiner elles-mêmes les dorés, et le recours à des affineries externes simplifie donc la commercialisation de l'or[192]. Dans les pays en développement, l'or est habituellement exporté sous forme de dorés et affiné à l'étranger.

Dans des conditions de pleine concurrence, la principale transaction effectuée par les sociétés minières est le paiement du service d'affinage des dorés, afin d'obtenir 99.5 % d'or (appelé « affinage à façon »). L'or à affiner est enregistré sur le compte du client auprès de l'affineur et, après l'affinage, le client peut choisir de vendre l'or à ce dernier au prix en vigueur au comptant, ou de le transférer sur son compte or international (voir les informations complémentaires sur les contrats d'échange applicables à l'or)[193].

L'usine d'affinage commence par analyser le contenu (déterminer la teneur en or) des barres d'or en les faisant fondre, afin de s'assurer qu'elles ne contiennent pas des poches non homogènes sur le plan de la pureté. À l'issue de l'analyse, l'affinerie indique les quantités d'or et d'argent présentes dans les barres, évalue le coût de l'affinage et indique le prix qu'elle serait prête à payer pour les acheter. Ces données sont généralement présentées dans un rapport de « résultat » (voir un exemple dans la partie « Informations complémentaires »).

La fixation des prix et les paiements effectués pour les dorés dépendent des propriétés physiques des barres et de la localisation de l'acheteur et du vendeur. Le montant négocié versé à la compagnie minière est d'abord établi en fonction de la valeur de l'or et de l'argent présents dans les barres (les « métaux payables ») ; il est ensuite revu à la baisse après déduction des « frais pour pertes », des coûts d'affinage et, dans certains cas, d'autres droits et taxes tels que les taxes environnementales.

---

190 Les processus d'exploitation de l'or sont variés selon la taille des mines. Le présent document s'intéresse principalement aux mines de taille moyenne à grande.

191 Le manque à gagner résultant de l'absence de déclaration ou de la sous-déclaration des ventes de produits du minerai d'or par les exploitants de mines artisanales ou les intermédiaires ne fait pas partie du champ d'observation de cette étude.

192 Par exemple, une mine n'est pas obligée d'avoir la quantité exacte d'or nécessaire pour effectuer des échanges internationaux normalisés, car sa production peut être mélangée à celle d'autres mines (Suchecki, 2015).

193 Cette approche est également utilisée pour l'or alluvial même si, dans le contexte de l'exploitation minière artisanale, l'or est d'abord vendu à un négociant.

Métaux payables et prix de référence

Le prix des dorés dépend de la quantité d'or et d'argent présente dans chaque barre. Celui d'une once troy d'or est établi par rapport au prix au comptant en vigueur pour l'or affiné (et l'argent). Les autres métaux précieux comme le platine ne sont généralement pas payés (bien qu'ils puissent être récupérés avantageusement par les affineurs).

Le prix de référence s'appuie le plus souvent sur les résultats des enchères électroniques biquotidiennes de la London Bullion Market Association (LBMA). Ces résultats (matin et après-midi) sont présentés comme le « prix de l'or officiel selon la LBMA » et correspondent au cours d'une once troy d'or fin, exprimé en dollars des États-Unis (USD), en euros (EUR) et en livres sterling (GBP). Les agences fournissant des services d'information économique telles que Bloomberg et Reuters relaient ensuite ces données et rendent également compte de l'évolution des prix en temps réel en s'appuyant sur les informations communiquées par les principaux négociants d'or affiné.

Les affineurs peuvent utiliser le cours de la LBMA du jour même où ils reçoivent les dorés[194] ; ils peuvent aussi choisir d'ajuster légèrement le prix au comptant pour s'octroyer une commission (c'est-à-dire en se ménageant une marge entre le prix qu'ils paient pour acheter l'or non affiné et le prix auquel ils vendent l'or affiné). La compagnie minière peut donc empocher – mais pas forcément – la quasi-intégralité du prix au comptant de la LBMA. Il arrive, pour certaines transactions, que les parties utilisent une moyenne des cours de la LBMA sur une période décidée d'un commun accord (la période de cotation), mais cela n'est pas fréquent[195].

Les talents de négociation des parties peuvent influer sur le prix final de la transaction, mais de façon minime. Cela veut donc dire que les petites et moyennes mines, dont le pouvoir de négociation est relativement moins important, peuvent obtenir des prix plus bas que les mines de grande taille[196].

Ajustement des prix et coûts d'affinage

Prix au comptant – Ajustement en fonction de la localisation

Lorsqu'un client choisit de créditer l'or sur un compte « non alloué » à Londres[197], le prix au comptant peut être ajusté pour tenir compte du coût approximatif du transport (voir ci-après les informations complémentaires sur les swaps Loco).

Ce type d'ajustement reflète l'écart entre l'offre et la demande, à la fois sur le lieu d'achat et le lieu de vente. Prenons l'exemple d'une usine d'affinage située sur un marché où l'offre d'or est

---

194 En Afrique du Sud, par exemple, l'affinerie Rand Refinery utilise le cours de l'après-midi.

195 Pour les besoins du calcul des redevances, les administrations fiscales peuvent imposer l'utilisation d'une période de cotation particulière pour établir le prix des métaux, par exemple la moyenne du prix de l'or de la LBMA pendant le mois calendaire où la vente de dorés a eu lieu.

196 L'affineur peut proposer un prix différent selon son évaluation de la connaissance du marché de son client et des possibles débouchés commerciaux.

197 Les comptes or non alloués ont un fonctionnement très semblable aux comptes bancaires où l'on dépose de l'argent. Des quantités d'or peuvent y être débitées et créditées, et le solde représente l'endettement entre les deux parties. Ces comptes ne permettent pas de disposer physiquement des dépôts d'or, contrairement aux comptes alloués.

supérieure à la demande intérieure : elle vendra généralement sa production à un prix moins élevé que l'or se trouvant physiquement à Londres. Ainsi, pour une livraison à Perth, en Australie, (ou loco Perth), le rabais est d'environ 30-40 cents d'USD/once par rapport au prix au comptant pour une livraison à Londres (ou loco Londres). Inversement, lorsque la demande d'or au niveau local est supérieure à l'offre des affineurs locaux, l'affineur vendra l'or à un prix plus élevé que le prix au comptant à Londres, afin de compenser la livraison de l'or[198]. Toutefois, lorsque les flux physiques d'or sont stables, les ajustements sont faibles.

Pertes de métaux lors de l'affinage – Déduction pour pertes

Les prix de l'or sont généralement ajustés pour tenir compte des pertes qui se produisent lors du processus d'affinage (on trouve parfois l'expression de « déduction pour pertes »). Ces ajustements ne sont pas communiqués par les affineurs. Toutefois, d'après les entretiens accordés par ces derniers, il semblerait qu'avec les grands affineurs, ces ajustements soient peu élevés : aux alentours de 0.1 % pour l'or et de 1 % pour l'argent[199]. Le taux d'ajustement varie selon les affineurs (pour certains, il est standard ; pour d'autres, il dépend du client), mais il n'est pas fixé en fonction des pertes effectives enregistrées sur une barre de doré[200] [201].

Coûts d'affinage

Les coûts d'affinage correspondent aux opérations d'élimination des impuretés et de séparation des métaux précieux. Les affineurs peuvent aussi avoir à payer des taxes environnementales et des services de dosage de l'or, mais le montant de ces charges est faible par rapport à la valeur des métaux.

Les coûts d'affinage sont calculés par once d'or brut (et non par once troy), mais ils sont souvent négociés avec chaque fournisseur d'or. Les coûts négociés varient en fonction des facteurs suivants :

- la quantité d'or à traiter et la taille du client (plus les quantités sont élevées, et plus les coûts sont faibles) ;
- la fréquence prévue des opérations d'affinage (s'agit d'une transaction ponctuelle ou intégrée à un contrat de longue durée ? auquel cas les coûts imputés sont généralement plus faibles) ; et
- la pureté du produit à affiner (un doré ayant une forte teneur en or coûtera en général moins cher à affiner qu'un autre contenant davantage d'argent, la séparation des métaux pouvant être plus facile).

---

[198] En d'autres termes, lorsque l'offre est excédentaire, c'est le fournisseur qui prend en charge le coût d'acheminement de l'or sur le lieu de destination. En revanche, sur un lieu où la demande est forte, c'est l'acheteur qui paie les frais de transport.

[199] Ce faible pourcentage d'ajustement contraste avec celui appliqué pour l'or à payer dans les concentrés : l'ajustement y est en général plus important car les concentrés doivent passer par plusieurs étapes de transformation, avec chaque fois un risque de perte de métal (voir l'examen de la question dans l'étude de cas sur le cuivre).

[200] La différence éventuelle entre l'ajustement consenti et les pertes effectives représente un flux de recettes pour l'affineur, et donc une incitation pour lui à fonctionner le plus efficacement possible.

[201] La communication par l'affineur du contenu de chaque barre aura une incidence sur la déduction pour pertes appliquée.

Cela dit, les coûts d'affinage appliqués ne sont pas rendus publics ; leur caractère confidentiel est garanti dans les contrats commerciaux. D'après les estimations, toutefois, ils se situaient, au moment de la rédaction du présent rapport, aux alentours de 1 USD à 3 USD par once d'or brut. Compte tenu de ce qui précède, il serait logique de penser que les grandes compagnies minières – qui, notamment, bénéficient de contrats à long terme avec les affineurs – ont des coûts d'affinage plus faibles. Une étude plus approfondie est nécessaire en ce qui concerne les coûts supérieurs aux niveaux indiqués.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Unités de mesure utilisées dans le négoce de l'or

L'unité de mesure utilisée dans le négoce de l'or (et de l'argent) est l'once troy d'or fin (dans le cas de l'argent, on parle simplement d'once troy). Elle équivaut à environ 31.1 g, contre environ 28.3 g pour l'once standard.

La distinction établie entre l'or et l'argent tient au fait que l'unité retenue pour l'or concerne la masse d'or pur, indépendamment de la pureté des lingots, alors que dans le cas de l'argent, on considère une once de matériau composé d'argent dans une proportion minimale de 999 parties pour 1 000.

La « finesse » correspond à la proportion d'or ou d'argent contenue dans une barre ; elle est exprimée en nombre de parties du métal précieux considéré pour 1 000 parties (d'une barre ou d'un lingot). Il s'agit donc d'une mesure de la pureté. Dans le cas de l'or, elle est exprimée en « carats » sur les marchés de vente au détail, notamment en bijouterie. Un carat équivaut au vingt-quatrième de la masse d'un alliage contenant de l'or pur. Par exemple, de l'or à dix-huit carats signifie que, dans 24 g d'alliage, on trouve 18 g d'or pur. Sur les marchés des lingots et barres, on dirait qu'il s'agit d'or à 750 millièmes (LBMA, 2015).

Commerce de gros

Le prix au comptant de l'or affiné (et de l'argent) est déterminé sur deux types de marché de gros : les marchés de gré à gré et les marchés de contrats à terme.

Un « marché » de gré à gré est un réseau international de négociants, généralement composé de professionnels ou d'entreprises spécialisés dans le commerce de l'or en barres, qui réalisent leurs transactions directement entre eux suivant des règles normalisées concernant :

- le degré de pureté (99.5 % ou « 995 millièmes », comme indiqué ci-dessus ;
- la teneur en or (entre 350 et 430 onces, les lingots pesant généralement 400 onces) ; et
- les modalités du règlement, qui intervient à Londres dans un délai de deux jours ouvrables (LBMA, 2015).

Les marchés à terme sont des marchés réglementés sur lesquels la cotation concerne la fourniture du métal à une date future prédéterminée. Le plus grand de ces marchés est le COMEX, qui se trouve aux États-Unis. Le prix du disponible est parfois déterminé au regard de la prochaine échéance des contrats à terme, bien que le prix de la LBMA serve le plus souvent de référence.

Les transactions d'or de gré à gré s'effectuent dans les conditions convenues entre les deux parties et sur la base du cours au comptant.

Exemple de document de « résultat » établi par une affinerie

MÉMORANDUM DE RÉSULTAT

Notre référence	
Date de dépôt	/11/2011
Date de résultat	/11/2011 10:32
Prix de l'or (USD)	0.00
Prix de l'argent (USD)	0.00
N° d'expédition	

N° de dépôt	Poids reçu (oz)	Poids officiel	Teneur déterminée (%) Or	Teneur déterminée (%) Argent	Qté admise (oz) Or	Qté admise (oz) Argent
	Description: SR 4393-					
25790	624.85	620.2	77.150	20.490	478.006	125.808
	Description: SR 4395-					
25791	968.77	963.99	87.020	10.870	838.025	103.738
	Description: SR 4397-					
25792	906.04	902.94	83.200	14.870	750.495	132.924
	Finesse totale admise				2066.526	362.470
A inscrire au compte					2066.526	362.470
Acheteur :						
	L/No:					
Frais à déduire :	Affinage				1499.79	
	Analyse				265.50	
	Dépenses environnementales				81.91	
	N° de dépôt : 25792				2299.69	
	Taxes sur les biens et services				0.00	-4146.89
					Montant dû à l'affineur	
					USD	-4146.89

Source : Bourse indonésienne (Traduction non officielle)

Swaps « Loco »

Les marchés de l'or ont mis au point un système qui simplifie la gestion des livraisons d'or dans le monde tout en réduisant les quantités à déplacer physiquement.

Le swap « Loco » est une opération d'achat-vente d'or en quantité identique dans deux lieux (*location)* distincts. Supposons par exemple que l'on veut transférer à Londres 100 onces d'or depuis une affinerie de Hong Kong (« loco Hong Kong »). En l'occurrence, l'affinerie :

- achète l'or auprès de la compagnie minière à Hong Kong, dont le compte à Hong Kong est donc débité de 100 onces, puis
- revend l'or à la compagnie minière à Londres, dont le compte à Londres est par conséquent crédité de 100 onces.

Les deux transactions ont lieu simultanément, dans la même devise, au cours en vigueur à chaque endroit. Dans l'exemple susmentionné, on suppose que le prix à l'once est de 1 002 USD à Londres et de 1 000 USD à Hong Kong, soit une différence de 2 USD par once. La compagnie minière devra donc verser à l'affineur un total de 200 USD (100 onces multiplié par 2 USD). Source : Perth Mint.

CONCLUSIONS ET POSSIBLES TRAVAUX COMPLÉMENTAIRES

Comme indiqué dans le rapport présent complémentaire et dans la *Boîte à outils pour faire face aux difficultés liées au manque de comparables dans les analyses de prix de transfert*, l'application des règles de calcul des prix de transfert à des transactions concernant des produits de base – produits minéraux, hydrocarbures et produits agricoles – demeure une tâche complexe pour les administrations fiscales des pays développés ou en développement.

De nombreux éléments doivent être mis en regard afin que les pays en développement soient convaincus que des transactions relatives à des produits minéraux réalisées entre des parties liées correspondent bien aux pratiques courantes du marché. En particulier, les règles relatives aux prix de transfert doivent être précisément définies et appliquées de manière efficace, en s'appuyant sur une connaissance sectorielle et sur des réseaux internationaux d'échange de renseignement suffisamment étendus. Pour les pays en développement, la mise en correspondance de tous ces éléments suppose de déployer des efforts considérables.

Ce rapport, qui vient combler des lacunes concernant la tarification des produits minéraux, devrait à ce titre être utile aux pays en développement. Plusieurs pays en développement commencent à appliquer la méthode et les études de cas qui y sont décrits, et constituent ainsi le socle de futures recherches et analyses toujours plus poussées. Les entreprises ont elles aussi accueilli favorablement ces études de cas qui permettent aux administrations fiscales et aux contribuables de gagner du temps lors de l'examen de l'organisation et du fonctionnement de la production minière, de la vente des produits minéraux et de leur traitement approprié au regard des règles de calcul des prix de transfert.

Dans le même temps, ces études de cas montrent que chaque produit minéral possède ses propres caractéristiques et chaque marché sa propre structure. S'il existe des points communs entre différents produits minéraux, pratiques minières et techniques d'enrichissement, les conclusions obtenues dans le cas d'un produit minéral seront rarement transposables pour un autre – chaque cas de figure doit être examiné en détail.

Il est essentiel de mettre en place des initiatives en continu afin d'accompagner les pays confrontés à ces défis. À partir des éléments fondamentaux décrits dans l'introduction (encadré 2), de nouvelles actions pourraient être lancées sur plusieurs fronts :

Connaissances sectorielles

- **Élaborer des études de cas supplémentaires :** Les observations reçues suite à la présentation des études de cas initiales ont montré que de nombreux pays ont apprécié les études de cas choisies, mais sont à la recherche d'informations sur d'autres produits minéraux, pétroliers et gaziers. Ces études de cas initiales pourraient donc être complétées selon les priorités définies par les pays en développement et le Groupe de travail du G20 sur le développement, pour étoffer les connaissances sectorielles concernant les produits de base. En appliquant la méthode proposée, des travaux similaires à ceux déjà réalisés pourraient être conduits concernant d'autres produits miniers, des hydrocarbures (pétrole et gaz), et, éventuellement, des produits agricoles de base. Pour répondre aux attentes déjà formulées dans ce sens, l'OCDE consacre des travaux complémentaires à la mise au point de nouvelles études de cas, pour examiner notamment les difficultés propres à valorisation des diamants bruts, ainsi que les défis rencontrés en cas de forte intégration verticale, comme dans la production de bauxite/alumine. Ces nouveaux documents seront publiés en 2017.

- **Élargir les domaines d'étude :** Toujours selon les commentaires formulés par les pays en développement, les travaux pourrait être étendus à des domaines plus vastes, comme une analyse plus détaillée de l'établissement des prix sur les marchés de fret (terrestre et maritime) ; ainsi que dans des domaines ciblés, les prix des principaux intrants utilisés dans les opérations d'extraction, de fusion ou de raffinage qui entrent dans le calcul des déductions au titre de l'impôt sur les bénéfices des sociétés et des redevances ; Plusieurs organisations se sont déclarées intéressées pour conduire de tels travaux. D'autres travaux pourraient porter sur la comparaison des expériences nationales en matière de fixation des prix à des fins fiscales / pour l'application de redevances, au moyen d'une législation ou en s'appuyant sur des accords préalables en matière de prix.

Problématiques plus générales

- **Mettre en œuvre des règles efficaces de calcul des prix de transfert :** L'adoption et la mise en application effective des règles relatives aux prix de transfert dans les pays en développement restent deux enjeux essentiels. La boîte à outils consacré à la comparabilité abordera certaines des préoccupations en la matière, tandis que d'autres publications paraîtront sous peu, notamment une publication de la Banque mondiale consacrée aux problématiques de prix de transfert dans le secteur minier. De plus, chaque fois que possible, les autres boîtes à outils élaborées feront référence aux thématiques propres à l'industrie extractive.
- **Mieux comprendre le rôle des pôles de négociation :** La rémunération et le rôle des entités qui assurent les activités commerciales et logistiques des entreprises multinationales sont deux questions qui figurent de manière récurrente dans les différends entre l'administration fiscale et les contribuables concernant des prix de transfert. Il semblerait donc justifié de consacrer de nouveaux travaux à l'examen des fonctions, actifs et risques propres à ces entités dans le secteur minier. La publication à paraître de la Banque mondiale pourrait cependant apporter des réponses à cet égard. Si des travaux additionnels se révèlent nécessaires, ils pourraient être menés par les partenaires de la plate-forme, des organismes régionaux ou au travers de partenariats, comme celui mis en place entre l'OCDE et le Forum intergouvernemental sur l'exploitation minière.
- **Mieux comprendre la gestion des risques de prix (opérations de couverture) :** La compréhension du rôle des opérations de couverture des risques de prix dans les transactions de produits de base revêt une complexité particulière pour les pays en développement. Des travaux plus approfondis pourraient examiner comment les entreprises gèrent les risques de prix, notamment lorsque la couverture intervient entre des parties liées d'un groupe multinational, et préciser quelles pratiques peuvent faire naître des risques d'érosion de la base d'imposition.
- **Renforcer la transparence sur les prix du marché pour certains produits minéraux :** Certains marchés de produits minéraux sont marqués par l'opacité et par l'absence de prix de référence internationaux, il serait donc opportun d'examiner les facteurs clés de la transparence sur les marchés de produits dont les prix de référence sont connus, ainsi que les initiatives d'action publique qui peuvent être efficaces pour renforcer, lorsque nécessaire, cette transparence des marchés.
- **Mener des initiatives continues de renforcement des capacités et de formation :** L'accompagnement des pays au niveau national et régional reste essentielle. Cette assistance demeure nécessaire pour les étapes de la conception et de l'application des règles de fixation des prix de transfert, ainsi que pour approfondir les connaissances sectorielles et accéder aux données relatives les contribuables au moyen de l'échange de renseignements.

ANNEXE 1 – COMPLÉMENT D'INFORMATION SUR LE SECTEUR EXTRACTIF ET BIBLIOGRAPHIE DU RAPPORT

Informations complémentaires sur le secteur extractif

Mélanger la production de mines

Les produits exploités diffèrent grandement d'une mine à l'autre, que ce soit à l'échelle nationale ou mondiale. Les compagnies minières peuvent avoir besoin de mélanger la production de plusieurs mines pour obtenir des produits commercialisables, c'est-à-dire des produits minéraux répondant aux spécifications d'un marché réunissant un grand nombre d'acheteurs et de vendeurs, ou d'un client précis, en particulier s'il s'agit d'un client avec lequel un accord d'approvisionnement à long terme a été conclu.

Il arrive aussi que les compagnies minières mélangent des produits pour optimiser les prix de l'ensemble de leurs actifs miniers. Ainsi, il est probablement plus rentable de commercialiser un concentré issu d'un mélange plus normalisé que des produits non mélangés susceptibles d'intéresser un plus petit nombre de clients.

En fin de compte, les produits issus de mélanges doivent répondre aux besoins des clients. Un concentré aux caractéristiques « anormales » peut ne pas convenir à une fonderie en raison du risque qu'il compromette la rentabilité de ses opérations (en allongeant la durée du procédé ; en exigeant la réalisation de procédés supplémentaires ou l'adjonction d'énergie ou de produits chimiques ; ou bien en réduisant la quantité de métaux récupérables). Il faut aussi que le produit satisfasse aux normes environnementales en vigueur (par exemple, la Chine interdit l'importation de concentrés de cuivre d'une teneur en arsenic supérieure à 0.5 % (Platts, 2014)). Enfin, il doit pouvoir être acheminé sans danger et conformément aux règles de transport maritime (par exemple, le concentré de cuivre risque de se liquéfier en cas de taux d'humidité trop élevé).

- Le **cuivre** est principalement mélangé lorsqu'il se trouve à l'état de concentré, mais l'opération peut aussi intervenir plus en amont. S'il est encore à l'état de minerai, il faut recourir à du matériel spécialisé, comme des gerbeuses qui répartissent uniformément les morceaux sur une pile jusqu'à atteindre le mélange voulu (ATO, 1998). Les fondeurs n'acceptent les concentrés « sales » (c'est-à-dire dont la teneur en éléments nocifs dépasse les niveaux permis) que si la majorité des concentrés qu'ils reçoivent par ailleurs sont relativement « propres » ; en effet, ils pourront les diluer de manière efficace (Wellmer et.al, 2008).
- Les mélanges de **minerai de fer** sont normalement effectués sur le site minier afin que leur composition soit la plus proche possible de celle des produits de référence généralement commercialisés.
- Le **charbon thermique** peut être mélangé sur le site minier. Il n'est pas rare non plus que les utilisateurs finals mélangent des minerais de différentes teneurs pour obtenir un charbon adapté à leur(s) chaudière(s).

Principales conditions internationales de vente (CIV/Incoterms)

S'agissant des produits expédiés par mer, un autre facteur de poids influant sur le prix final est le coût du transport. Différentes conditions internationales de vente (« Incoterms ») sont appliquées

selon l'état du marché et le pouvoir de négociation des parties. Les plus courantes sont FAB, CFR et CAF[202].

- **FAB :** « Franco à bord » signifie que le vendeur livre les marchandises à bord du navire désigné par l'acheteur, au port d'embarquement désigné, ou qu'il acquiert les marchandises déjà livrées dans ces conditions. Dès que les marchandises se trouvent à bord du navire, le risque lié à leur perte ou endommagement est transféré et l'acheteur supporte tous les frais à compter de ce moment.
- **CFR** : « Coût et fret » signifie que le vendeur livre la marchandise à bord du navire ou qu'il acquiert les marchandises déjà livrées dans ces conditions. Dès que les marchandises se trouvent à bord du navire, le risque lié à leur perte ou endommagement est transféré. Le vendeur doit s'engager par contrat à acheminer les marchandises jusqu'au port de destination désigné et prendre en charge tous les frais.
- **CAF :** « Coût, assurance et fret » signifie que le vendeur livre les marchandises à bord du navire ou qu'il acquiert les marchandises déjà livrées dans ces conditions. Dès que les marchandises se trouvent à bord du navire, le risque lié à leur perte ou endommagement est transféré. Le vendeur doit s'engager par contrat à acheminer les marchandises jusqu'au port de destination désigné et prendre en charge tous les frais. Le vendeur souscrit également une assurance destinée à couvrir le risque de perte ou d'endommagement de la marchandise auquel l'acheteur est exposé pendant la durée du transport. La règle CAF n'impose au vendeur de n'obtenir qu'une couverture minimale. Si l'acheteur souhaite une garantie plus large, il doit soit en convenir expressément avec le vendeur, soit prendre lui-même les dispositions voulues à cet effet.

Une autre règle que l'on rencontre est celle dite « à l'usine », qui signifie que les parties conviennent que le vendeur mettra le produit à disposition sur le lieu de production, plutôt qu'au port d'expédition, par exemple. Cela signifie que l'acheteur doit prendre en charge les frais de transport au départ de l'usine ou du lieu de fabrication et qu'il assume à partir de là tous les risques liés à l'acheminement de la marchandise.

Concepts clés de transport

Types de transport en vrac

- **Cargaison en vrac :** le minerai n'est ni emballé ni conditionné (ni même conservé dans un conteneur). Il est généralement chargé tel quel dans la cale du navire.
- **Divers en vrac :** le produit est conditionné dans des sacs, balles, fûts, etc., ce qui peut rendre son chargement/déchargement plus onéreux.

[202] Source : Les définitions des Incoterms sont celles élaborées en 2010 par la Chambre de commerce internationale (ICC). Le texte intégral est disponible auprès du Département « Publications » de l'ICC.

Paiement

On rencontre dans les publications sur les prix diverses expressions qui définissent le moment où le paiement doit avoir lieu. En voici quelques exemples :

- **À vue** : l'acheteur est tenu de payer à la réception de la facture du vendeur.
- **Lettre de crédit :** document par lequel la banque de l'acheteur indique soutenir financièrement la transaction (autrement dit, si l'acheteur refuse de payer, le vendeur se tournera vers la banque pour obtenir le règlement).
- **Paiement contre documents :** le vendeur détient la propriété du produit jusqu'à ce que le paiement ait été effectué. Un intermédiaire approuvé par les deux parties (comme une banque) conserve la preuve d'achat qu'il ne remettra à l'acheteur que lorsqu'il aura reçu le paiement.
- **Documents contre acceptation :** les documents de transport et le titre de propriété ne sont transmis à l'acheteur par un intermédiaire (comme une banque) que si l'acheteur accepte la lettre de change (ou traite) qui les accompagne en la signant.

Documents et communications

- **Connaissement :** document incontournable du transport de marchandises, il décrit la cargaison (type et quantité) et indique leur destination. Il s'agit d'un document établi entre le vendeur et le transporteur.

Source : Investopedia.com

- **Avis de mise à disposition :** document par lequel un capitaine informe, soit l'expéditeur, soit le destinataire de la cargaison, que le navire est arrivé au port et est prêt à être chargé ou déchargé.

Source : Businessdirectory.com

Références

ABARE (1997), *Quality adjusted prices for Australia's black coal exports – ABARE report to the Department of Primary Industries and Energy*, Autorités australiennes, p. 12.

ABN Amro Morgans (sans date), « Mining Definitions », page Internet, www.scribd.com/document/92096800/Mining-Glossary (consulté en avril 2015).

Agence internationale de l'énergie (2015), *Medium-Term Coal Market Report 2015*, Paris, document en vente sur le site www.iea.org.

ArcelorMittal (2016), « Comments on OECD Pricing Methodology and Data Survey Iron ore » (document transmis à l'OCDE à titre confidentiel).

ATO (1998), « Income tax: miscellaneous trading stock issues affecting the general mining, petroleum mining and quarrying industries », *Australian Taxation Office Taxation Ruling TR98/2*, Autorités australiennes, Canberra.

Barrick Gold Corporation (2013), « Annual Report for FY12/31 (Form 40F) », Toronto.

Browne, F. (2013), « Iron ore Price Benchmarking – Presentation to Americas Iron ore Conference November 2013 », Platts, disponible à l'adresse : www.slideshare.net/informaoz/francis-browne-platts?qid=a4e2a8af-84cb-4c62-8271-c1cb78d83770&v=default&b=&from_search=11 (consulté en mai 2015).

Business dictionary (sans date), « Notice of Readiness Definition », site Internet, www.businessdictionary.com/definition/notice-of-readiness-NOR.html (consulté en juin 2015).

CESL Ltd (sans date) « The CESL Gold Process », page Internet, www.cesl.com/Generic.aspx?PAGE=CESL %20Limited/CESL %20Processes %20Pages/Gold&portalName=tc (consulté en avril 2015).

Christie, V., *et.al.* (2011), « The Iron ore, Coal and Gas Sectors », *RBA Bulletin, March Quarter 2011*, Reserve Bank of Australia, Sydney.

Coal Trading Association, Download 2010 Master Coal Purchase and Sale Agreement, www.coaltrade.org/industy-standards/. Téléchargement gratuit.

Denver Mineral Engineers (sans date), « The Basic Processes of Gold Recovery », page Internet, www.denvermineral.com/gold-mining-process-development/ (consulté en avril 2015).

Department of State Development (sans date), « Iron ore », site Internet, www.minerals.dmitre.sa.gov.au/geological_survey_of_sa/commodities/iron_ore, Autorités de l'Australie du Sud (consulté en mai 2015).

Drouven, B. et E. Faust (2015) « Aurubis AG The Leading Integrated Copper Producer », présentation aux investisseurs, www.aurubis.com/binaries/content/assets/aurubis-en/dateien/presentations/2015_02_13_presentation_dvfa_analysts__call.pdf (consulté en avril 2015).

Fountain, C. (2013), « The Whys and Wherefores of Penalty Elements in Copper Concentrates », dans Pollard, D. et G. Dunlop, *MetPlant 2013: Metallurgical Plant Design and Operating Strategies. Proceedings*, MetPlant 2013: Metallurgical Plant Design and Operating Strategies, Perth.

Garbracht, C. (2010), « D: Dry Metric Tonne Unit », site Internet, www.stahl-lexikon.info/pdf.php?cat=4&id=158&artlang=en (consulté en janvier 2016).

Gazprom (sans date), www.gazprom.com/about/production/extraction/metan/ (consulté le 19 février 2016).

Geoscience Australia (sans date), « Iron ore », site Internet, www.australianminesatlas.gov.au/aimr/commodity/iron_ore.html, *Australian Atlas of Minerals Resources, Mines and Processing Centres*, Autorités australiennes (consulté en mai 2015).

GlobalCoal SCoTA: inscription à www.globalcoal.com/Brochureware/standardTradingContract/. Téléchargement gratuit (seul l'accès aux données servant à des transactions ou concernant le marché et les prix du charbon est payant).

GlobalORE (sans date), « Pricing Index Definitions », site Internet, https://www.globalore.net/SIOTA/Indices (consulté en mai 2015).

Hiscock, I. (2014), « Long Term Iron ore Market Outlook – Presentation to 9th Annual EU Iron ore Conference », CRU Consulting, www.slideshare.net/informaoz/ian-hiscock-cru-anal (consulté en mai 2015).

Iamgold Corporation (sans date), « Essakane Gold Mine, Burkina Faso », site Internet, www.iamgold.com/English/Operations/Operating-Mines/Essakane/Mining-Processing/default.aspx (consulté en avril 2015).

International Chamber of Commerce (sans date), « The Incoterms Rules », site Internet, www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules (consulté en juin 2015).

Investopedia (sans date), « Trade Finance », site Internet, www.investopedia.com/terms/t/tradefinance.asp (consulté en juin 2015).

Kario, K.P.A. (sans date), « How Iron ore Market Works: Supply and Market Share », Investopedia, site Internet, www.investopedia.com/articles/investing/030215/how-iron-ore-market-works-supply-market-share.asp (consulté en mai 2015).

Knowledge Infrastructure Systems (sans date), www.knowledgeispower.in/calculator.asp.

Lankford Jr, W.T., *et. al.*, eds. (1985), *The Making, Shaping and Treating of Steel, 10th Edition*, U.S. Association of Iron and Steel Engineers, Warrendale.

LBMA (sans date), « A Guide to the London Precious Metals Markets », site Internet, www.lbma.org.uk/assets/market/OTCguide20081117.pdf (consulté en avril 2015), LBMA and London Platinum and Palladium Market.

Lennon, L. (sans date), Coalbed Methane, Carleton College, Minnesota, consulté le 19 février 2016, http://serc.carleton.edu/research_education/cretaceous/coalbed.html.

Lloyds Register, 2013 - http://www.ukpandi.com/fileadmin/uploads/uk-pi/LP %20Documents/IMSBC %20Code %20pocket %20guide.pdf.

LME (2013), « London Metal Exchange, Summary Public Report of the LME Warehousing Consultation », novembre 2013.

LME (2015a), « LME Copper Monthly Review, April 2015 », rapport, http://lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/copper/monthly-overview/ (consulté en mai 2015, inscription requise).

LME (2015b), « Copper Physical Contract Specifications », http://lme.com/metals/non-ferrous/copper/contract-specifications/physical/ (consulté en mars 2015).

Lu, L., R.J. Holmes et J.R. Manuel (2007), « Effects of Alumina on Sintering Performance of Hematite Iron ores », *ISIJ International*, vol. 47 (2007), n° 3, pp. 349–358, Iron and Steel Institute of Japan, Tokyo.

Ma, M. (2012), « Froth Flotation of Iron ores », *International Journal of Mining Engineering and Mineral Processing*, vol. 1, n° 2, pp. 56-61, Scientific and Academic Publishing Co, Rosemead.

Makoba, M. (2013), « Zinc Precipitation on Gold Recovery », Researchgate GMBH, Berlin.

Metal Bulletin Research (sans date, a), « Trading Iron ore », extrait de l'étude, www.metalbulletinstore.com/images/covers/MBR %E2 %80 %99sTradingIronOreAnin-depthandindependentanalysisoftheironoretradingmarketandhowitwillevolve/sample.pdf, Metal Bulletin Research (consulté en mai 2015).

Metal Bulletin Research (sans date, b), « Steel Raw Materials », site Internet, www.metalbulletinresearch.com/Publication/199460/Steel-Raw-Materials.html (consulté en mai 2015).

Metso (sans date), « Iron ore Pelletizing », site Internet, www.metso.com/products/iron-ore-pelletizing/ (consulté en mai 2015).

Mikesell, R. (2011), *The World Copper Industry: Structure and Economic Analysis*, Routledge.

Mine Engineer (sans date), « Carbon Adsorption in Recovery of Gold from Cyanide Leach Solutions », site Internet, http://mine-engineer.com/mining/minproc/carbon_ad.htm (consulté en avril 2015).

Mlodziejewski, J. (2013), « Steel Raw Materials Update – Presentation to LME Week, October 2013 », The Steel Index, Londres, www.slideshare.net/JarekMlodziejewski1/lme-week?next_slideshow=1 (consulté en mai 2015).

New Boliden (sans date), page Internet, www.boliden.com/Products/Concentrates/Copper-Concentrates/ (consulté en mars 2015).

OCDE (2014), *Transfer Pricing Comparability Data and Developing Countries*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transfer-pricing-comparability-data-developing-countries.pdf.

OCDE (2012), *Steelmaking Raw Materials: Market and Policy Developments*, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/sti/ind/steelmaking-raw-materials.pdf.

Platts (2014), « Copper Concentrate Market Seen Splitting Into Three-Tier System: Citibank », site web, McGraw Hill Financial, Londres, www.platts.com/latest-news/metals/london/copper-concentrate-market-seen-splitting-into-26942552 (consulté en mars 2015).

Platts (2015), « Iron ore Methodology and Specifications Guide, May 2015 », McGraw Hill Financial, Londres.

Platts (sans date), « The Price of Iron ore Index – Iodex », site Internet, www.platts.com/price-assessments/metals/iodex-iron-ore (consulté en mai 2015).

Perth Mint (sans date, a), « Precious Metal Refining Process », site Internet, www.perthmint.com.au/refining-process.aspx (consulté en avril 2015).

Perth Mint (sans date, b), « Loco », site Internet, www.perthmint.com.au/education-loco.aspx (consulté en avril 2015).

Perth Mint (sans date, c), « Loco Swap », site Internet, www.perthmint.com.au/education-locoswaps.aspx (consulté l en e avril 2015).

Queensland Treasury (2010), « Payable Metal and Revenue Issues in Relation to Redevance Applying to Prescribed and Particular Minerals », https://www.osr.qld.gov.au/royalties/redevance-policy-min-1-payable-metal-revenue-issues.pdf, Autorités de Queensland (Australie), Brisbane.

Reed, A. (sans date), « Iron ore Impureties », site Internet, www.mineralresource.info/2013/01/31/iron-ore-impureties/, *The Independent Geologist* (consulté en mai 2015).

Sievers, H. et L. Tercero (2012), « European Dependence on and Concentration Tendencies of the Material Production », Working Paper no. 40, *Polinares*, mars.

Söderström, U. (2008), « Copper Smelter Revenue Stream », présentation par la société New Boliden, http://investors.boliden.com/afw/files/press/boliden/Kokkola-2008-6_Smelters_Copper_US.pdf (consulté en mars 2015).

Suchecki, B. (2008), « The Gold Value Chain Part 2 – Refining », site Internet, http://goldchat.blogspot.fr/2008/06/gold-value-chain-part-ii-refining.html (consulté en avril 2015).

Teck (2012), « Modelling Workshop », https://www.teck.com/DocumentViewer.aspx?elementId=201905&portalName=tc (consulté en mars 2015).

Thomas, L. (2002), « Coal Geology », John Wiley and Sons, Chichester, Royaume-Uni.

Tradition (2013), *US Coal Market Primer, 2013*, http://tradition.com/CoalPrimer/CoalPrimer.html.

UNCTAD (sans date), « Copper Alloys », page Internet, www.unctad.info/en/Infocomm/Metals_Minerals/Copper/Uses/Copper-Alloys-/ (consulté en mai 2015).

U.S. Environmental Protection Agency (1986), « Metallurgical Industry », *AP-42, Compilation of Air Pollutant Emission Factors, 5th Edition »*, Autorités des États-Unis, Washington D.C.

U.S. Environmental Protection Agency (1994), « Extraction and Beneficiation of Ores and Minerals, Iron, Volume 3 », Autorités des États-Unis, Washington D.C.

Weiss, N.L., (éditeur) (1985), *SME Mineral Processing Handbook, Volumes 1 and 2*., Society of Mining Engineers of the American Institute of Mining, Metallurgical, and Petroleum Engineers, Inc. New York.

Wellmer, F.W., M. Dalheimer et M. Wagner (1989), *Economic Evaluations in Exploration*, deuxièmé édition, Springer, Berlin.

World Gold Council (1997), « The Assaying and Refining of Gold - A Guide for the Gold Jewellery Producer », www.gold.org/download/file/3244/WOR8294_Assaying_and_refining_of_gold.pdf, (consulté en avril 2015).

World Steel Association (2015), « World Steel in Figures 2014 », World Steel Association, Bruxelles, www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/World-Steel-in-Figures-2014/document/World %20Steel %20in %20Figures %202014 %20Final.pdf (consulté en mai 2015).

ANNEXE 2 – SOURCES DES DONNÉES SUR LES TRANSACTIONS POUR CHAQUE ÉTUDE DE CAS

Avertissement : *Les informations qui suivent proviennent des sites web de fournisseurs de services d'information et d'entretiens avec des représentants d'entreprises. L'objectif est que les autorités fiscales disposent de sources d'information, ce qui ne signifie pas pour autant que la Plateforme de collaboration sur les questions fiscales cautionne systématiquement ces informations.*

Sources des informations et des données

CUIVRE

OBJET	NOM DE LA SOCIÉTÉ ET DU PRODUIT	NOTES	SOURCE
Informations générales sur les mines, par pays	**International Copper Study Group – Annuaire des mines de cuivre et cuivreries** Renseigne sur la production des différents produits de cuivre et les grands pays producteurs, notamment sur les mines en activité, en projet et récemment fermées (propriétaires et principaux produits).	ICSG : « L'abonnement au service annuel (2 numéros) coûte 500 EUR pour les organismes implantés dans les pays membres de l'ICSG* et 750 EUR pour les autres. Des exemplaire sont disponibles pour 400/600 EUR par an (pays membres de l'ICSG*/non-membres). » Des extraits sont disponibles gratuitement sur le site web (www.icsg.org).	ICSG
Concentrés	**CRU : Perspectives du marché des concentrés de cuivre (*Copper Concentrates Market Outlook*)** Analyse la qualité des concentrés (sous forme de tableaux et graphiques indiquant la teneur et les spécifications des éléments payables et soumis à pénalité).	Publication semestrielle (octobre, avril), plus mises à jour. Possibilité de consulter les analyses des experts de CRU.	CRU Concentrates
Concentrés (Chine)	**Asian Metal** Renseigne sur les prix des concentrés de cuivre chinois, notamment par région.	La teneur en cuivre des concentrés étudiés est d'au moins 20 %. Tous les prix indiqués sont « départ usine ». Régions couvertes : Jiangxi, Mongolie intérieure, Yunnan et Tibet.	Asian Metal

Coûts de traitement/affinage (Japon)	**Platts Metals Daily, Platts Metals Alert et base de données interne de Platts** Publication trimestrielle d'informations sur les coûts de traitement/affinage des concentrés de cuivre. • coûts de traitement (CAF Japon : AAFGC00). • coûts d'affinage (CAF Japon : MMCCJ00).	CAF Japon, publication trimestrielle.	Platts
Coûts de traitement/affinage	**Rapport de CRU sur le cuivre** Fournit des estimations sur les prix pratiqués : • par les mines • par les fonderies chinoises	Publication mensuelle. Dans les deux cas, il s'agit de données CAF « port asiatique ».	CRU
Coûts de traitement/affinage (Chine)	**Shanghai Metals Market (SMM) – Rapport sur le marché chinois du cuivre** Contient des données sur les coûts de traitement/affinage chinois appliqués aux concentrés de cuivre importés. SMM publie un rapport annuel, ainsi que des mises à jour hebdomadaires.	Couvre aussi les conditions générales du marché.	SMM
Coûts de traitement (Chine)	**Site web d'Asian Metal** Fournit des données sur les coûts de traitement pour : • CAF Chine (teneur en cuivre : 30 %) • FAB Chili (teneur en cuivre : 30 %)	Information quotidienne	Asian Metal
Surprix des cathodes	**Rapport de CRU sur le cuivre** Fournit trois types d'estimations : • Europe (CAF Port du Nord-Ouest de l'Europe) : surprix par rapport au cours au comptant officiel à la LME au moment de la confirmation du contrat • États-Unis (livraison Côte Est) : surprix par rapport à la première position officielle du cours du cuivre à la COMEX au moment de la confirmation du contrat • Extrême-Orient (CAF Port d'Extrême-Orient) : surprix par rapport au cours du cuivre au comptant officiel à la LME au moment de la confirmation du contrat	Publication mensuelle, basée sur les transactions conclues la semaine précédente. Europe = CAF Rotterdam États-Unis = livraison Côte Est Extrême-Orient = CAF Shanghai	CRU
Surprix des cathodes	**Site web d'Asian Metal** On y trouve des données sur : • les cathodes chinoises	Toutes les données sont « départ usine » (lieu d'affinage). Asian Metal dispose d'informations sur les	Asian Metal

	• les cathodes européennes de catégorie A • les cathodes produites aux États-Unis	prix des régions chinoises suivantes : Jiangxi, Shanghai, Zhejiang, Tianjin et Guangzhou.	
Surprix des cathodes	**Platts Metals Daily** Estimations quotidiennes pour : • Europe, catégorie A, CAF Italie (mise à jour hebdomadaire) • Europe – « Standard » CAF Rotterdam : estimation hebdomadaire de la prime en USD/t appliquée au cuivre russe « standard » sur la base de la règle CAF Rotterdam (mise à jour hebdomadaire) • Cuivre CFR Chine – estimation quotidienne de la prime appliquée aux cathodes de catégorie A, principalement d'origine chilienne, par rapport au cours LME au comptant (mise à jour quotidienne) • Cathodes de cuivre négociées à New York (prime en cent USD/livre, mise à jour hebdomadaire) • Produits entreposés à Singapour : estimations quotidiennes des matériaux de catégorie A de toute origine entreposés à Singapour (mise à jour quotidienne)	Les estimations sont généralement indiquées sous forme de fourchettes.	Platts Metals Daily
Surprix des cathodes	**Metal Bulletin Research – Suivi hebdomadaire des marchés des métaux de base** Renseigne sur les majorations de prix appliquées par rapport au cours du cuivre au comptant pour Shanghai, Singapour, Rotterdam et les États-Unis.	Renseigne aussi sur l'offre et la demande de cuivre et les prévisions de cours. Extraits consultables gratuitement sur le site web.	Metal Bulletin Research
Pénalités	**CRU : Perspectives du marché des concentrés de cuivre**. Analyse la qualité des concentrés (sous forme de tableaux et graphiques indiquant la teneur et les spécifications des éléments payables et soumis à pénalité).	Publication semestrielle (octobre, avril), plus mises à jour. Possibilité de consulter les analyses des experts de CRU.	CRU Concentrates

Autres sources vérifiées : Asian Metal ne dispose pas d'information sur les pénalités. La publication de CRU sur le cuivre (matière première) renseigne aussi sur les prix de l'acide sulfurique obtenus par les fondeurs (disponible sur la page « CRU Concentrates »)

OR

OBJET	NOM DE LA SOCIÉTÉ ET DU PRODUIT	NOTES	SOURCE
Prix de l'once d'or (cours quotidien)	**LBMA** Publie les prix au comptant de Londres (résultats du matin et de l'après-midi), en USD. Les données disponibles sur le site web concernent uniquement l'année 2015.	Aucune donnée concernant le mécanisme d'exportation. Les cours (officieux) en EUR et GBP sont également fournis à titre indicatif. Publication gratuite.	LBMA
Prix de l'once d'or (cours quotidien)	**Wall Street Journal** Publie chaque jour le cours au comptant de Londres (résultat de l'après-midi), en USD. Indique le cours de référence « Handy and Harman » pour le lingot d'or.	Données exportables en MS Excel (XLS), CSV, XML, JSON. Publication gratuite.	WSJ
Prix de l'once d'or (moyenne mensuelle)	**Ministère des mines et du pétrole d'Australie-Occidentale** Établit le barème de la moyenne mensuelle des prix au comptant (aux fins du calcul des redevances).	Moyenne mensuelle des prix au comptant, en USD et AUD, fondés sur la valeur de Londres. Pas de données journalières disponibles. En avril 2015, les données étaient disponibles de 1996 à fin 2014. Publication gratuite.	WA Department of Mining and Petroleum
Prix de l'once d'or	**« Pink Sheets » de la Banque mondiale** Publication mensuelle du prix moyen de l'or au comptant, calculé sur la base des valeurs de Londres (résultats de l'après-midi).	En USD. Mises à jour mensuelles. Données disponibles à compter de 1960. Publication gratuite.	World Bank
Platts	**Platts Metals Daily** Informations tierces sur les métaux précieux (par exemple, prix LBME (matin et après-midi), prix COMEX au comptant).	Par abonnement. Pas de données unitaires. Commentaires du marché sur l'évolution des cours.	Platts

Autres sources vérifiées : Pas de données sur l'or sur le site web d'Asian Metal. Pas de données de prix sur le site web de Perth Mint. CRU ne fournit pas de données sur les métaux précieux, mais dispose d'informations sur les mines en activité et les coûts de production associés à partir de 2010. Bloomberg et Thompson Reuters enregistrent eux aussi en temps réel les prix au comptant des produits de base.

Minerai de fer

OBJET	NOM DE LA SOCIÉTÉ ET DU PRODUIT	NOTES	SOURCE
Base de données sur les prix du minerai de fer	**Minerals Valuation Service (Service de détermination de la valeur des produits minéraux)** Fournit un outil analytique permettant de comparer les informations sur les prix auxquels des produits courants du minerai de fer ont été négociés, à partir des bases de données de Platts sur les transactions et des travaux de recherche concernant les composantes des prix (par exemple, coûts locaux de transport).	MVS appartient à Platts.	Platts.com
Données et perspectives du marché du minerai de fer	**Rapport de la CNUCED sur le marché du minerai de fer** L'édition 2015 du Rapport présente l'évolution des marchés du minerai de fer et de l'acier en 2014, un tour d'horizon de ces marchés pour 2015-2016 ainsi que des informations sur un ensemble de pays, d'entreprises et de projets.	Ce rapport sur l'état du marché est établi en partenariat avec SNL, fournisseur de données économiques.	UNCTAD
Données et perspectives du marché du minerai de fer	**Base de données statistiques de la CNUCED sur le minerai de fer** Statistiques disponibles par abonnement. Couvrent les principaux pays importateurs et exportateurs depuis 1970. Les données les plus récentes se rapportent à octobre 2015 et concernent 119 pays. Plus de 150 analyses concernant des groupements de pays sont prêtes à l'emploi.	Ces statistiques sont établies en partenariat avec SNL, fournisseur de données économiques.	UNCTAD
Fines de minerai de fer	**Argus Media – Steel Feedstocks Publication** Cette publication contient les données : CFR Qingdao pour les fines contenant 58 % de fer CFR Qingdao (ICX) pour les fines contenant 62 % de fer CFR Qingdao pour les fines contenant 65 % de fer	Publication disponible à une fréquence comprise entre 2 et 6 semaines.	Argusmedia.com
Fines de minerai de fer	**The Steel Index** Fournit les prix de référence des fines de minerai de fer importées en Chine (CFR port de Tianjin) : Teneur en fer à 62 % (USD/tonne sèche) Teneur en fer à 58 % (USD/tonne sèche) Teneur en fer à 62 %, en aluminium à 2 % (USD/tonne sèche) Teneur en fer à 63.5/63 % (USD/tonne sèche) Teneur en fer à 65 % (USD/tonne sèche)	TSI appartient à Platts. Publie aussi un examen mensuel du marché du minerai de fer, qui récapitule l'évolution et les conditions du marché. Un extrait est disponible sur le site web de TSI.	TSI

Minerai de fer en morceaux	**Argus Media – Steel Feedstocks** Cette publication contient les données : CFR Qingdao pour les morceaux contenant 63 % de fer CFR Qingdao pour les morceaux de qualité supérieure contenant 63 % de fer	Publication disponible à une fréquence comprise entre 2 et 6 semaines.	Argusmedia.com
Principaux produits du minerai de fer	**Metal Bulletin Research – Suivi hebdomadaire du marché des matières premières** Renseigne sur plusieurs produits du minerai de fer : CFR Qingdao (Chine), fines contenant 62 % de fer, en USD/tonne CFR Qingdao(Chine), boulettes contenant 65 % de fer, en USD/tonne FAB Inde, fines contenant 63.5 % de fer, en USD/tonne Fines importées en Chine, CFR, en USD/tonne Boulettes importées en Chine, contenant 65-66 % de fer, CFR, en USD/tonne Moyenne nationale, concentrés livrés en Chine, en USD/tonne Moyenne nationale, boulettes livrées en Chine	Mise à jour hebdomadaire. Extraits gratuits disponibles sur le site web.	Metal Bulletin Research
Surprix des morceaux et boulettes de minerai de fer	**Platts – Jeu de données sur le marché des métaux** Contient : • l'estimation du surprix (en USD/tonne sèche) des morceaux d'origine australienne vendus aux aciéries chinoises, publication trimestrielle. • l'estimation du surprix des boulettes du bassin Atlantique (origine : Brésil) par rapport aux fines de minerai de fer (en USD/tonne sèche)	Le surprix des morceaux est exprimé par une fourchette en dollars, plutôt que par une estimation ponctuelle. Le surprix des boulettes est estimé à partir des contrats à terme portant sur la vente, aux aciéries européennes, de boulettes contenant du fer à 65 %. Il est calculé par rapport au prix FAB Brésil des fines, selon une teneur pouvant aller jusqu'à 65 %.	Platts
Minerai de fer : ajustements selon la teneur en fer et en impuretés	**The Steel Index** Fournit les écarts de prix observés selon la teneur en fer et en impuretés (moyennes des prix au comptant des importations chinoises). Données disponibles pour les produits de référence à forte teneur en fer (60-66 %) et à faible teneur (55-60 %). Fer (pour chaque 1 % supplémentaire, jusqu'à 60-64 %)	Mise à jour hebdomadaire.	TSI

	Alumine (pour chaque 1 % supplémentaire, jusqu'à 4 %) • Silice (pour chaque 1 % supplémentaire, jusqu'à 4-9 %)		
Minerai de fer : divers	**Tex Report – compte rendu quotidien** Publication quotidienne d'informations sur la tarification et les transactions, notamment de statistiques commerciales concernant les principaux marchés du minerai de fer. Expose également l'évolution de l'indice des prix du minerai de fer chinois (CIOPI).	Coût de l'abonnement annuel, jusqu'à 1 850 USD. Comptes rendus consultables à partir de l'année 2004. Consultation provisoire gratuite sur le site web (www.texreport.co.jp)	Tex Report - Daily
Minerai de fer - divers	**Tex Report – Manuel du minerai de fer** Analyse détaillée des marchés du minerai de fer et des phénomènes économiques ayant une influence sur eux.	Coût de la publication : entre 210 et 220 USD selon la région.	Tex Report
Minerai de fer : ajustements géographiques	**Platts – jeu de données sur les marchés des métaux** Contient les prix de valorisation (« netback ») calculés à partir des prix de l'indice IODEX, dont on déduit les coûts de transport associés à plusieurs lieux d'origine. Ces prix, exprimés en USD/tonne sèche, sont disponibles pour : l'Australie (FAB port Hedland, navires de type Capesize) Brésil (FAB Tubarao, navires de type Capesize) Inde orientale (FAB Haldia/Paradip, navires de type Handymax) Inde occidentale (FAB Mormugao, navires de type Handymax et Panamax) Afrique du Sud (FAB Saldahna Bay, navires de type Capesize)	Pour en savoir plus sur les spécifications, voir Platts Methodology and Specifications Guide. Le coût de transport du vrac sec est déduit à partir de l'indice IODEX 62 % Qingdao, sur la base des taux d'humidité du minerai de fer constatés à l'origine.	Platts
Minerai de fer : ajustements géographiques	**The Steel Index – édition quotidienne (par voie électronique)** Contient des estimations des coûts du fret permettant de convertir les indices CFR en FAB, ainsi que des estimations du prix de référence CFR Europe pour le minerai contenant 62 % de fer. Toutes ces estimations sont indiquées en USD/tonne sèche et concernent le Brésil, l'Australie-Occidentale et l'Inde.	TSI appartient à Platts. Les données fournies sont normalement identiques à celles du jeu de données sur les marchés des métaux établi par Platts (voir les sources de données concernant le transport).	TSI

Concentrés de minerai de fer	**The Steel Index – édition quotidienne (par voie électronique)** Donne les prix des concentrés contenant 65 % de fer « départ usine » provenant de la mine de Shandong (RMB/tonne sèche, TVA incluse). Paiement en D/A. Mise à jour hebdomadaire des prix.	TSI appartient à Platts. Extrait disponible sur le site web de TSI.	TSI

Autres sources vérifiées : The Steel Index et Platts ne renseignent pas sur les ajustements de prix liés à l'humidité.

Charbon thermique

OBJET	NOM DE LA SOCIÉTÉ ET DU PRODUIT	NOTES	SOURCE
Données sur les prix du charbon, évoution du marché	**Argus Coal Daily International** Publication contenant des informations sur l'évolution récente du marché du charbon, l'actualité du secteur et d'autres données. • Indices de cotation API#2 et API#4 • Cours CIF ARA Argus (Amsterdam Rotterdam Anvers), évaluations des prix au comptant • Prix de Richards Bay (Afrique du Sud) • Prix de Newcastle (Australie) • Évaluations pour l'Asie – CFR Sud de la Chine, CFR Est de l'Inde • Évaluations pour la Turquie – CIF Marmara, CIF Alexandrette • Évaluations pour la Russie – FOB ports de la Baltique, FOB Vostochny	Le continent américain fait l'objet d'une autre publication. Contient des estimations couvrant les prix à terme et les produits dérivés.	Argus Media
Données sur les prix du charbon, évoution du marché	**Argus Coal Daily Market Service** Contient des informations sur les marchés et les prix, ainsi que des analyses concernant les marchés du continent américain. Évaluations des prix sur les marchés au comptant traditionnels pour les transactions physiques et les opérations de gré à gré.	Inclut des données sur les « transactions conclues » et les prix du fret, et des analyses de prix.	Argus Media
Données sur les prix du charbon,	**Platts Coal Trader International**	Les informations fournies peuvent être	Platts

évoution du marché	Contient les évaluations de prix établies par Platts pour les ventes de charbon sur les marchés de l'Atlantique et du Pacifique, ainsi que des évaluations de prix indépendantes et révisées pour le marché chinois.	des données personnalisées. Dispose également d'une base de données sur les unités de production d'énergie à travers le monde. Contient des estimations pour les prix à terme.	

Contrats standardisés relatifs aux échanges de charbon	**Contrats standardisés GlobalCOAL (SCoTA)** Fournit un ensemble de conditions générales standardisées applicables aux transactions internationales portant sur le charbon.	Ces contrats standardisés peuvent être consultés gratuitement, mais leur utilisation est soumise à la souscription d'un contrat de licence.	GlobalCOAL
Évolution économique des marchés du charbon et analyses	**AIE – Rapport 2016 sur les perspectives à moyen terme des marchés du charbon** Cette publication de référence analyse l'évolution des marchés du charbon en la replaçant dans le contexte plus large des marchés d el'énergie. Elle contient : • Les tendances de l'offre et de la demande de charbon • Évolution des transactions pour tous les produits charbonniers à travers le monde • Prévisions concernant les conditions de l'offre et de la demande • Analyse des investissements dans la production de charbon • Informations sur les échanges nationaux concernant les produits charbonniers	Source incontournable pour connaître la situation des marchés du charbon, des conditions des échanges et des perspectives (contexte économique des échanges de charbon).	International Energy Agency