

**OPTIMISATION FISCALE DES GROUPES : QUEL EST
L'IMPACT DES PRIX DE TRANSFERT ET L'INTEGRATION
FISCALE SUR LA PERFORMANCE FINANCIERE AU
MAROC**

**GROUP TAX OPTIMIZATION : WHAT IS THE IMPACT OF
TRANSFER PRICING AND TAX CONSOLIDATION ON
FINANCIAL PERFORMANCE IN MOROCCO**

M. Hamza BENKENDIL

Doctorant en Troisième année

Laboratoire en Recherches Prospectives en Finance et Gestion (LRPFG)
Université Hassan 2 – L'École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca (ENCG
CASABLANCA)

h.benkendil@gmail.com

Mme M'BARKA EL GHAZALI

Professeur à L'École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca
Laboratoire en Recherches Prospectives en Finance et Gestion (LRPFG)
Université Hassan 2 – L'École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca (ENCG
CASABLANCA)

mb.elghazali@gmail.com

Résumé :

A partir du moment où les transactions intra-groupes représentent à peu près 60% du commerce mondial, Un paramètre très important se fait apparaître à savoir la charge fiscale des groupes multinationaux. En vue de renforcer leur compétitivité au niveau international, les groupes ont tendance de plus en plus de payer le moins d'impôts possible en vue d'optimiser leur fiscalité. Contrairement à la fraude fiscale, l'optimisation fiscale est légale même si sa légitimité ou son efficacité peut être contestée par le fisc. Dans notre article, on va expliciter à travers une réflexion théorique, l'impact du choix d'un prix adéquat des prix de transfert sur la performance financière des groupes, et comment cette dernière, se trouve améliorée par la mise en place du régime de l'intégration fiscale au Maroc.

Mots clés : Optimisation fiscale, prix de transfert, consolidation fiscale, performance financière, groupe.

Abstract

In recent years, intra-group transactions account for 60% of world trade, thing that has pushed multinational companies to pay attention to a very important parameter which is the tax burden. In order to strengthen their international competitiveness, groups tend increasingly to pay as little tax as possible in order to optimize their taxation. Unlike tax evasion, tax optimization is legal even if its legitimacy of effectiveness can be challenged by the tax authorities. In our article, we will talk about the impact of the choice of an adequate transfer pricing on the financial performance of the groups and how the tax consolidation could improve financial performance.

Key words : Tax, financial performance, tax optimization, transfert pricing, tax consolidation, groups.

Introduction :

Au sein de compagnies multinationales, il est généralement indispensable que les filiales s'échangent des biens et services. Les prix auxquels ces biens et services sont échangés sont appelés prix de transfert, ou encore prix de cession interne.

La détermination des prix de transfert des biens et services par les groupes multinationaux constitue l'une des questions les plus problématiques en fiscalité internationale. Sa complexité et les difficultés que rencontrent les administrations fiscales de tous les États pour repérer les situations dans lesquelles les prix de transferts sont majorés ou minorés abusivement, sont largement débattus aux niveaux national et international. Les recommandations les plus fréquentes, dont font partie celles de l'Organisation pour la Coopération et Développement Économique (O.C.D.E.), convergent vers la nécessité de produire une documentation appropriée en quantité et en qualité. L'entreprise concernée doit être en mesure de justifier le fait qu'elle comptabilise des opérations « intragroupes » de vente et/ou d'achats de biens et services, selon les principes de « libre concurrence ». Dans le cas où la détermination de ces prix ait été influencée par les liens de dépendance existants à l'intérieur du groupe multinational, l'entreprise se placerait dans une zone de risque fiscal latent.

Comme l'un des aspects les plus importants dans la gestion fiscale des groupes est les prix de transfert, ces derniers sont particulièrement importants car ils permettent en premier lieu d'obtenir une évaluation financière des différentes filiales ou divisions et de leurs dirigeants et ainsi de mesurer leurs performances relatives. De plus, la valorisation individuelle des différentes divisions améliore la responsabilisation et donc la motivation des dirigeants et gestionnaires quant à la bonne performance de leur division. Et en deuxième lieu, dans le cadre du marché concurrentiel international, les prix de transfert peuvent également avoir une importance capitale puisqu'ils sont à l'origine du calcul des bénéfices des différentes divisions (Boyer M. 2007). On voit clairement ici comment les compagnies peuvent « se jouer » de la fiscalité en modifiant les prix de transfert afin d'associer les profits réels de certaines divisions à d'autres divisions localisées dans des pays où les taxes sur les bénéfices sont moins importantes.

Il existe deux types de droit : le droit comptable et le droit fiscal. Quand on parle du droit comptable, on évoque forcément la consolidation des comptes. Et pour ce qui est du droit Fiscal, on parle d'une fiscalité de groupe ou ce que l'on appelle « Intégration Fiscale ». L'intégration fiscale constitue un outil important d'optimisation de la charge fiscale pour les

entreprises constituées autour d'un groupe. Elle implique, au préalable, l'existence de procédures de consolidation comptable au niveau de la société mère. Le régime de la fiscalité des groupes a un intérêt non négligeable au profit des groupes marocains, c'est un système qui permet de concentrer le pouvoir (seule la holding qui définit la politique du groupe, fixe les objectifs...), de faciliter le financement des filiales dans la mesure où il y aura une possibilité de favoriser les flux financiers entre les sociétés des groupes et aussi par rapport aux bailleurs de fonds, d'instaurer des règles d'éthique et de bonne gouvernance des groupes, de rendre une organisation plus souple...

En effet, il convient de poser deux principales questions à savoir :

- Comment peut-on déterminer pour le groupe le prix de transfert adéquat et admis pour à la fois se prémunir du risque de redressement fiscal et impacter positivement la performance financière du groupe ?
- Est-ce que la mise en place du système de l'intégration fiscale aura un effet positif sur la performance financière des groupes de sociétés marocaines ?

Ce présent article comprend deux principaux axes à savoir les Prix de Transfert et l'Intégration Fiscale. Le premier axe comprend essentiellement une revue de littérature englobant les généralités, les méthodes de détermination des Prix de transfert(PT) ainsi que le traitement préventif de la double imposition qui peut être causée par ces PT. Concernant le deuxième axe, qu'après avoir défini l'Intégration Fiscale(IF), exposé ses mécanismes et sa liaison avec la performance financière, on va montrer un bref aperçu sur l'état des lieux de l'IF en France et au Maroc.

1. Revue de littérature sur les prix de transfert et sur l'intégration fiscale

1.1 Généralités sur les Prix de transfert

1.1.1 Existence d'un prix de transfert :

Généralement toute entreprise perçoit la fiscalité comme une série de charges, de barrières et d'écueils incontournables à la réalisation de bons résultats dans ses affaires, mais cela ne peut être considéré que dans le cas où cette entreprise réalise ses opérations dans un territoire où elle devra soumettre aux règles d'impositions sans pouvoir jouer sur ses bases d'impositions ou ses taux. Mais lorsqu'elle aura la possibilité de transférer ses revenus positifs dans un autre territoire, à ce moment-là, elle changera indiscutablement de perception vis-à-vis la fiscalité et va la considérer plutôt un élément malléable lui offrant de multiples options selon les

différents territoires où elle s'applique, susceptibles donc de déjouer les résultats aussi bien à l'augmentation qu'à la diminution en fonction des politiques internes adoptées.

Dans le système d'impositions des firmes multinationales, l'une des questions les plus difficiles qui se pose et qui constitue un casse-tête mondial est la fixation de justes prix de transfert. Les prix de transfert (transfert pricing) sont « les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées ». Deux entreprises sont dites associées si l'une d'elles participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital de l'autre ou si elles sont soumises à un contrôle commun (OCDE 2010). Pour ainsi dire, les firmes multinationales délocalisent la production des biens ou des services dans des pays où la main d'œuvre est la moins chère et la plus productive en termes de qualité et de quantité afin de préserver sa compétitivité à l'échelle internationale. Concrètement, le prix de transfert correspond au prix d'une transaction réalisée entre deux entités associées, localisées sur deux territoires différents. Grâce à des mécanismes comptables, les transactions effectuées au niveau international correspondent à des charges qui bien évidemment diminuent le résultat comptable dans les pays à fiscalité élevée et des produits qui augmentent les bénéfices dans des pays à fiscalité légère. La législation fiscale de ces pays d'accueil est également un paramètre qui détermine les stratégies des firmes, notamment les régimes d'imputation et/ou d'exonération. Les prélèvements à la source sur les bénéfices ou les dividendes rapatriés, les incitations fiscales spécifiquement liées aux IDE ainsi que les dispositions des conventions fiscales bilatérales (OCDE, 2010).

1.1.2 Liens de dépendance :

Comme les Prix de Transfert correspondent aux tarifs auxquels sont facturés les transactions de biens et services entre entités liées et implantées dans deux ou plusieurs territoires à fiscalité différente, cela suppose l'existence d'un intérêt de groupe transcendant l'intérêt des parties en cause. Autrement dit, toute la problématique des prix de transfert suppose l'existence d'une collusion d'intérêt signe de dépendance entre les membres appartenant à un même groupe d'entreprises. L'existence d'un tel intérêt se traduit par un lien de dépendance entre les sociétés. Sans ce lien, les parties sont alors indépendantes, et aucun problème des prix de transfert ne saurait se poser. En effet, cela constitue un préalable indispensable pour l'administration à l'application des mesures sur les prix de transfert. Ainsi, quand le lien de

dépendance se fait apparaitre, il devient facile à prouver d'une part parce qu'il peut être soit de droit, soit de fait. Deux notions que nous explicitons comme suit :

- **La dépendance de droit « juridique » :**

La dépendance de droit est démontrée premièrement si l'une des entités détient une part prépondérante dans le capital de l'autre, c'est-à-dire elle détient directement ou indirectement une fraction dans le capital. Et deuxièmement, si cette même entité dispose d'une majorité absolue de suffrage susceptible de s'exprimer dans les assemblées d'actionnaires ou d'associés, c'est-à-dire qu'elle exerce directement sur une autre un pouvoir décisionnel par une personne interposée¹

- **La dépendance de fait (économique) :**

Si la dépendance juridique ne peut être justifiée, le fisc peut s'en tenir à la constatation d'une dépendance de fait découlant le plus souvent de l'existence de liens contractuels. C'est le cas d'un contrat de sous-traitance, le donneur d'ordre peut contrôler et intervenir dans la gestion, la commercialisation et même de fixer les prix d'achat/vente dans la sous-traitance. En outre, ce type de dépendance peut être prouvé dans le cas où une entité se trouve liée étroitement à une autre en matière d'approvisionnement, Matières premières et la distribution.

1.1.3 Les techniques de sophistication des transferts de bénéfices :

L'existence des transferts de bénéfices peut être démontrée à partir du moment où les prix des transactions s'écartent de ceux du marché. Donc dans cette partie, on va citer et expliquer quelques situations qui peuvent être l'origine de transfert des bénéfices.

- Le premier cas concerne la *facturation*, c'est-à-dire la société mère (Pays à fiscalité faible) procède à la facturation des marchandises à son établissement stable (pays à fiscalité élevée) à des prix préférentiels majorés et par voie de conséquence, un détournement de bénéfices par la réduction de sa base imposable.
- L'une des fréquentes opérations réalisées entre une société mère étrangère et une filiale et qui peut faire l'objet de transferts de bénéfices est le versement des *redevances*. Prenons l'exemple d'une filiale qui verse à sa société mère des redevances d'assistance technique excessives sans liens avec le service réellement rendu. De surcroît, ces sommes ne reflèteront pas la réalité de la même opération qui aurait été

¹ Désigner un représentant permanent au conseil d'administration, des gérants, administrateurs, directeurs de l'entreprise dirigeante, membre de la famille et toute personne possédant un intérêt dans l'activité commerciale ou industrielle de chacune des entreprises sous son contrôle.

réalisée entre deux entités non liées. Et un deuxième exemple touche les accords de cession ou de concession de brevets ou de savoir-faire conclus entre la société du groupe (qui a supporté les frais de recherches et de mise au point) et les sociétés associées doivent revêtir des conditions similaires à celles retenues entre entreprises indépendantes. En effet, ces deux exemples font l'objet d'un transfert de bénéfices par le biais d'une manipulation de charges.

- Mettre en commun divers services d'ordre administratif, commercial ou technique pour bénéficier des économies d'échelles peut être un instrument incontournable d'un transfert de bénéfices. Autrement dit, dans le cas où une société mère facture des *prestations de services* ayant un caractère d'avantage indirect ou lointain peut faire l'objet d'une opposition de l'administration fiscale, comme par exemple les frais de vérification par la société mère des comptes de ses filiales, les dépenses de consolidation comptable ou fiscale. Par contre, selon Mansour Belkheiri (2011), l'administration apprécie le caractère normal de la transaction au regard des services rendus en procédant à une comparaison des rémunérations perçues, par référence aux pratiques entre des entreprises indépendantes.
- En dehors des opérations concernant le compte d'exploitation général, nous devons évoquer ici la manipulation des postes du bilan. Et plus précisément, *les abandons de créances* qui constituent l'une des formes les plus répandues d'aides-intragroupes peuvent également permettre une évasion fiscale qui, tout en étant proche, n'est pas de même nature que les prix de transfert. Selon Mansour Belkheiri (1998), l'abandon de créance constitue un produit non courant (Profit exceptionnel) pour la société bénéficiaire dans le cas où les soldes créditeurs ne subissent aucun mouvement dans une période de 5 ans (Article 5 du code de commerce²) et une charge non courante (Perte exceptionnelle) chez la société qui renonce au recouvrement de sa créance dans le cas où il y a une annulation injustifiée des soldes débiteurs constituant une libéralité on admise sur le plan fiscal.
- *Des prêts intragroupes* réalisés entre sociétés liées peuvent être des occasions de transfert de bénéfices, c'est-à-dire que des prêts peuvent être accordés à titre gratuit donc sans la prise en compte des intérêts ou bien l'application d'un taux réduit, dans

² Les obligations nées, à l'occasion de leur commerce, entre commerçants, ou entre commerçants et non commerçants, se prescrivent par cinq ans, sauf dispositions contraires.

ce cas, des produits financiers non constatés par la société prêteuse et donc seront considérés comme des abondons de créances qui seront réintégrés au taux du marché.

- *Distribution déguisée* : les entreprises effectuent des distributions déguisées de dividendes en souscrivant dans leur comptabilité des charges non justifiées.

Selon Didier URY (2017), Le commerce intragroupe permet la prise de décisions sur des transactions commerciales dictées par d'autres considérations que le simple jeu du marché, puisque les parties prenantes sont des partenaires liés par un intérêt qui dépasse celui de la seule opération en cause. Ajoute-t-il, la valeur des transactions est alors déterminée dans le seul objectif de minimiser la charge fiscale du groupe.

1.2 Le principe du prix de pleine concurrence :

L'approche économique des prix de transfert est purement comparative. Et c'est donc en se référant au prix du marché que l'entreprise pourra ressortir un prix de transfert juste qu'elle pratique dans ses opérations. Lorsque les entreprises indépendantes procèdent entre elles à des transactions, les conditions de leurs relations commerciales et financières sont généralement régies par les mécanismes du marché. En revanche, lorsque des entreprises associées procèdent à des transactions entre elles, leurs relations commerciales et financières ne subissent pas forcément de la même manière l'influence directe des mécanismes du marché, bien que les entreprises cherchent souvent à reproduire la dynamique de ces mécanismes dans leurs transactions (OCDE 2014)³, dans le même sillage d'idée, Patrick Rassat et Gianmarco Monsellato (1998) disent qu'il existe deux types de marchés à savoir un marché libre et un marché captif. Un marché libre c'est là où interviennent des entreprises indépendantes les unes des autres. Le prix d'une transaction est donc le fruit d'une négociation entre deux personnes morales qui n'ont entre elles d'autre lien que cette négociation contrairement au marché captif qui est constitué que par des entreprises associées, c'est-à-dire un marché où la concurrence ne joue pas. Donc, l'application du principe de pleine concurrence⁴ repose sur des comparaisons entre la transaction effectuée entre sociétés apparentées et sociétés

³ Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE).

⁴ Les pays membres de l'OCDE et d'autres pays ont adopté le principe de pleine concurrence pour plusieurs raisons. L'une des raisons primordiales est que ce principe permet de traiter à peu près sur un pied d'égalité les entreprises multinationales et les entreprises indépendantes. En s'efforçant d'harmoniser le régime fiscal des entreprises associées et des entreprises indépendantes, le principe de PC évite que l'une ou l'autre de ces catégories d'entreprises ne soit désavantagée sur le plan fiscal, ce qui fausserait les positions concurrentielles relatives. En éloignant ainsi les décisions économiques de toute considération fiscale, il favorise l'expansion du commerce et de l'investissement internationaux.

indépendantes. A cette fin, les échanges réalisés entre sociétés indépendantes servent à constituer un intervalle de pleine concurrence, qui équivaut à ce que les gouvernements adhèrent. Ceci dit, lorsque l'opération visée entre filiales du même groupe se trouvent à l'intérieur de l'intervalle de pleine concurrence, l'administration fiscale ne peut intervenir, mais dans le cas contraire, les dites entités doivent s'attendre à un redressement touchant à la fois le prix, le revenu imposable et donc l'impôt à payer. C'est la raison pour laquelle L'OCDE confirme que lorsque les prix de transfert ne reflètent pas les mécanismes du marché et le principe de pleine concurrence, cela peut avoir pour effet de fausser aussi bien le montant de l'impôt dû par les entreprises associées que les recettes fiscales du pays d'accueil.

Pour le fisc, le juste prix de transfert fait référence au prix du marché, mais à un certain niveau, lorsque le prix de marché fait défaut, le juste prix est un prix « comparable sur le marché », il importe dans cette partie d'expliquer ce que la comparabilité peut servir dans la validation du prix de concurrence.

- La notion de « prix comparable »

Le prix comparable est le prix qui serait pratiqué entre deux sociétés similaires non apparentées réalisant une transaction comparable. Donc si on essaie de donner sens à une transaction comparable c'est lorsqu'une transaction porte sur un produit ou service comparables dans des conditions comparables. Dans ce sens, P. Rassat et G. Monsellato (1998) constatent dans leurs travaux qu'il existe deux critères permettant de déterminer la comparabilité de transactions notamment la nature des produits et les conditions de transactions. On commence en premier lieu par la nature des produits, il faut analyser la nature du produit, sa qualité, sa nouveauté, son délai de livraison, le degré de finition et la présence d'incorporel⁵ attaché au produit. Et pour ce qui est des services il faut prendre en considération la nature du service⁶, le savoir-faire attaché au service et le délai d'exécution. Et en deuxième lieu, il importe de retenir des critères habituels comme le volume des ventes, le niveau du marché auquel se situe la transaction, la localisation géographique, la date de la transaction, les accessoires à la vente et la présence d'incorporels attachés à la transaction.

⁵ Marque, brevet, savoir-faire de production ou de distribution.

⁶ Administratif, Commercial, financier, recherche et développement, conseil.

1.3 Les méthodes des prix de transfert : vers un Prix adéquat pour une meilleure performance

1.3.1 Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions :

Ce sont des méthodes classiques qui constituent un standard adopté par la plupart des pays de l'OCDE (Pellas, 2002). Elles sont au nombre de trois :

- **Méthode du prix comparable sur le marché libre (Comparable Uncontrolled Price Method)**

C'est la première méthode traditionnelle proposée par l'OCDE et qui 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 dans des conditions comparables (OCDE, 2010). Ainsi, dans le cas où une différence entre les deux transactions se fait apparaître, il y a lieu de préciser que les conditions des relations commerciales et financières entre les entreprises associées ne sont pas des conditions de pleine concurrence et par conséquent il peut être nécessaire de remplacer le prix pratiqué dans le cadre d'une transaction contrôlée par celui pratiqué dans le cadre de la transaction sur le marché libre. Cette méthode est considérée comme la plus fiable et simple quand il s'agit des transactions comparables notamment les matières premières ou des produits manufacturés simples. Deux transactions sont considérées comme comparables si la vente et les accessoires à la vente sont identiques. Selon Patrick rassat (2000), dans la plupart des pays, il est admis cependant certaines différences entre deux transactions considérées, mais à condition qu'elles n'aient pas un effet significatif sur le prix de vente (Délais, volume ou la date de la transaction). En revanche, il serait beaucoup plus difficile d'accepter des différences dans la qualité des produits, la localisation géographique des marchés concernés ou dans la part d'éléments incorporels attachés à la transaction.

Faut-il préciser aussi qu'elle peut cependant s'avérer inadaptée voire difficile à appliquer dans le cas de la rareté ou d'inexistence d'opération identiques ou bien lorsqu'il s'agit des transactions portant sur des produits très spécialisés, des prestations de service, des transactions à fort contenu incorporel, transfert technique.

- **Méthode du prix de revente (Resale Price Method)**

Cette seconde méthode est particulièrement indiquée pour les opérations de commercialisation et de distribution, c'est-à-dire que cette méthode préconisée par l'OCDE est efficace lorsqu'elle est utilisée dans le cas d'Achats/Ventes sans subir de transformations physiques à ces produits ni leur apporter de valeur ajoutée significative. On entend par ces opérations où un fabricant vend des produits à un distributeur appartenant au groupe, qui lui-

même les revends à une partie non contrôlée. Plus explicitement, Selon Manssour Belkheiri (2011), cette méthode consiste à calculer la marge brute réalisée chez le revendeur afin d'aboutir au prix potentiellement pratiqué par la société ayant facturé le prix de transfert. En effet, du prix de revente final auquel l'acheteur membre du groupe revend les biens aux tiers, on défalque une marge appropriée permettant de couvrir les frais engagés du vendeur. Le reste est alors considéré comme le prix de pleine concurrence pour la vente initiale.

- **La méthode du coût majoré (Cost Plus Method)**

Contrairement à la méthode du prix de vente, la méthode du coût majoré est recommandée pour la fabrication ou bien là où la production constitue la principale issue de la création de la marge dans le groupe, et cela revient au caractère technique du produit ou bien des services fondés sur le savoir-faire très spécifique de spécialistes. Elle est donc surtout appliquée pour les produits industriels et les services. Cette méthode utilise les coûts supportés par le fournisseur de biens (ou de service) dans le cadre d'une transaction entre entreprises apparentées. Ces coûts constituent la marge du fabricant qui sera ajoutée au coût de production pour ressortir un prix de vente. Et pour que ce prix soit adapté au prix de pleine concurrence, il importe qu'il soit comparable à des marges réalisées avec ou entre sociétés indépendantes sur des ventes semblables et dans les mêmes conditions. Manssour belkheiri (2014), stipule que la méthode du Prix de Revient majoré dépend en grande partie de 3 paramètres à savoir : a) l'existence d'une comptabilité analytique d'exploitation pour l'analyse des coûts ; b) La détermination des fonctions exercées par les différentes entités du groupe ; c) l'Identification des frais généraux communs.

Lorsqu'on se trouve avec des données de comparaison indisponibles ou d'une qualité insuffisante ou bien à l'existence des opérations très intégrées et contenant des produits très élaborés entre entités associées et qu'on peut pas les situer avec des transactions extérieures comparables ce qui implique qu'il n'est possible d'appliquer aucune des trois méthodes présentées plus haut, il est envisageable de se tourner vers un second type de méthode : Les méthodes transactionnelles de bénéfices s'avèrent plus appropriées.

1.3.2 Les méthodes transactionnelles de bénéfices :

Ces méthodes consistent à analyser et examiner la rentabilité des contribuables à travers les bénéfices provenant de leurs transactions. En effet, il est généralement recommandé que toute filiale associée n'ait pas recours à ces méthodes qu'après études des méthodes précédentes. A ce titre, deux méthodes sont envisagées :

- **La méthode traditionnelle de la marge nette (Transactional Net Margin Method)**

Cette première méthode permet de déterminer les prix de transfert en faisant une comparaison pure et simple des marges nettes que le contribuable pratique sur le marché libre ou bien sur les marges nettes pratiquées par les entreprises similaires pour des transactions comparables. Selon Marcel Boyer (2011), la méthode transactionnelle de la marge nette consiste à comparer la marge nette réalisée sur une transaction au sein du groupe avec les marges nettes qui sont réalisées sur des transactions comparables avec ou par des sociétés indépendantes. En se fondant sur la marge nette qu'on peut évaluer le prix de transfert. Un écart trop significatif de marge entre transaction comparable doit conduire à un réajustement du prix de transfert considéré. Tout en veillant à ce que la marge soit dégagée par observation d'une période suffisamment longue pour éviter d'étendre l'influence de fluctuation des prix à court terme. Marcel Boyer tient aussi à signaler que cette méthode est considérée comme à la fois complexe et coûteuse à mettre en œuvre pour une fiabilité très discutable. De plus, Belkheiri (2011) trouve que le seul grand bémol concernant cette méthode c'est que la marge nette devienne délicate à traduire en pratique en l'absence des termes de comparaison : secteur d'activité, taille des entreprises, structure financières, rentabilité.

- **Méthode de partage des bénéfices (Profit Split Method)**

C'est une méthode qui se préoccupe peu du montant des prix transfert. En effet, l'objectif escompté de cette méthode c'est qu'elle cherche à reconstituer une base imposable qui aurait été celle d'une entreprise indépendante ayant réalisé les mêmes transactions que la société dépendante. Elle consiste à déterminer le montant global des bénéfices « bénéfices combinés » provenant de transactions effectuées entre entreprises associées ou liées. Ces bénéfices consolidés sont ensuite alloués à chaque membre du groupe en fonction de sa part du profit correspondant à sa contribution dans la transaction (fonctions, actifs et risque encourus). Selon Saida Naji (2014), le principal atout de cette méthode est qu'elle offre un moyen de traiter les opérations très intégrées pour lesquelles une méthode unilatérale ne serait appropriée. Cependant, Patrick Rassat et Gianmacro Monsellato (1998) jugent qu'une telle méthode rend impossible toute optimisation fiscale pour les firmes, du fait que cette méthode reste très peu utilisée.

Les contribuables contrairement au fisc qui n'hésite à l'appliquer dans ses redressements au titre des prix de transfert en cas de rejet d'une méthode comparable par exemple.

1.4 Le traitement Préventif du risque de double imposition

1.4.1 La double imposition :

Quand une entreprise se fait redresser dans ses prix de transfert, ceci ressort un coût fiscal correspondant au surplus d'impôt augmenté des intérêts de retard et, le plus souvent, de pénalités substantielles. Patrik Rassat (2000) a conclu dans ses recherches, qu'un redressement de prix de transfert dans un pays comme le Maroc par exemple entraîne une augmentation de la base imposable dans ce pays, fondée sur une majoration ou une minoration fictive du prix d'une transaction intra groupe. Mais cette majoration, ou minoration, n'est opérée qu'à des fins fiscales et le prix contractuel reste inchangé. Dès lors, la filiale a été imposée sur une partie du profit attaché à la transaction qui, finalement, est lui aussi imposé chez la société mère aux USA par exemple. Cela va aboutir donc à une double imposition du même flux. Celle-ci augmente considérablement le coût d'un redressement prix de transfert. Elle représente aussi un obstacle significatif au commerce international.

Dans ce même sillage d'idées, Philippe Thiria (2017) renforce ce point en ajoutant qu'il existe une solution, certes imparfaite, mais elle ressort d'une proposition par les conventions fiscales internationales, dont l'objectif assumé est d'éviter les doubles impositions, sous la forme d'une procédure amiable réunissant les deux administrations autour d'une table pour rechercher une solution commune.

1.4.2 Les accords préalables en matière des prix de transfert :

Il existe une procédure que nous pouvons appeler « Préventive » permettant à tout contribuable réalisant des transactions à l'international avec des sociétés appartenant au même groupe d'anticiper voire limiter les risques de double imposition économique qui résultent d'un redressement opéré dans un Etat sur les prix de transfert est l'Accord Préalable conclu avec l'Etat. Il convient de préciser que l'expression d'accord préalable sur les prix doit s'entendre comme un accord préalable sur une méthodologie et non comme une technique de fixation anticipée des prix. En effet, d'après l'OCDE (1995), un « Accord préalable en matière de prix de transfert « APP » est un accord qui fixe, préalablement à des transactions entre entreprises associées, un ensemble approprié de critères (concernant par exemple la méthode de calcul, les éléments de comparaison, les correctifs à y apporter et les hypothèses de base concernant l'évolution future) pour la détermination des prix de transfert appliqués à ces transactions au cours d'une certaine période ».

Au Maroc et à partir de cette année les Accords Préalables en matière de Prix de transfert ont connu une large évolution. Plusieurs multinationales marocaines se sont déjà rapprochées de l'Administration fiscale en vue d'entamer la procédure de conclusion d'APP⁷, et ce afin de leur permettre de se prémunir du risque de redressement des prix de transfert que nous pouvons les qualifier aussi d'une protection contre l'insécurité fiscale au Maroc. En effet, un projet de décret du ministre des finances a été déposé au Secrétariat Générale du Gouvernement qui traite les modalités de ces Accords. Selon l'article 1 et 2 respectivement du dit projet « l'entreprise désireuse doit déposer, au siège de l'Administration Fiscale, une demande avant l'ouverture du premier exercice concerné par ledit accord », « Préalablement au dépôt de sa demande, l'entreprise peut tenir une réunion préliminaire avec l'administration. Ceci dit, Après accord avec l'administration fiscale, cette dernière ne peut en aucun cas remettre en cause a posteriori un APP ni de procéder à des vérifications dans la période de l'accord qui est de 4 ans, sauf en cas de non-respect des termes de l'accord par l'entreprise.

Si on revient un peu en arrière et en complétant un peu cette réforme, selon l'article 234 bis du CGI⁸ (2015) « les entreprises ayant directement ou indirectement des liens de dépendances avec des entreprises situées hors du Maroc peuvent demander à l'administration fiscale un accord préalable sur la méthode de détermination des prix des opérations mentionnées... ». Pour pouvoir conclure un APP, l'entreprise est tenue de communiquer à l'administration fiscale certains documents lui servant de mieux étudier l'accord, il s'agit notamment de la structure organisationnelle, les liens juridiques, la répartition du capital, le business plan, des états de synthèses des 4 dernières années, les fonctions exercées pour chaque entité, les risques assumés, les actifs corporels et incorporels et la méthode de fixation des prix de transfert.

1.5 Généralités sur l'intégration Fiscale

1.5.1 La notion du Groupe de sociétés

Certes, aucune référence de valeur juridique d'un texte de loi n'ayant traité la notion du groupe en l'occurrence le code de commerce marocain, mais il convient d'évoquer sa définition dans le CGNC⁹ dans son cinquième chapitre qui stipule que La notion comptable et financière de « groupe » s'entend l'ensemble constitué par plusieurs entreprises placées sous

⁷ Accord Préalable des Prix de transfert (APP)

⁸ Code Général des Impôts (CGI)

⁹ Le Code Général de Normalisation Comptable (CGNC)

l'autorité économique et financière de l'une d'entre elles, qui définit et contrôle la politique et la gestion de l'ensemble.

L'INSEE (2016)¹⁰ à son tour, en détaille l'explication en définissant un groupe de sociétés comme une entité économique formée par un ensemble de sociétés qui sont soit des sociétés contrôlées par une même société, soit cette société contrôlante. Contrôler une société, c'est avoir le pouvoir de nommer la majorité des dirigeants. Le contrôle d'une société A par une société B peut être direct (la société B est directement détentrice de la majorité des droits de vote au conseil d'administration de A) ou indirect (B a le contrôle de sociétés intermédiaires C, voire D, E, etc. à qui elle peut demander de voter d'une même façon au conseil d'administration de A, obtenant ainsi la majorité des droits).

Ainsi, Les groupes de sociétés, généralement décrits comme des entités composées de « plusieurs entreprises ou sociétés juridiquement indépendantes mais économiquement unies ». (Petitpierre-sauvain, 1972).

La question qui se pose, c'est qu'en partant de ce constat, ce principe voue vers une forte pénalisation des activités organisées en structures juridiques séparées formant un groupe. F. ISSAOUI (2013), trouve qu'il est impossible de compenser directement les bénéfices et les pertes entre sociétés du groupe et les transactions courantes à l'intérieur du groupe qui peuvent être considérablement restreintes.

1.5.2 Le mécanisme de l'Intégration fiscale

Toute société soumise à l'Impôt sur les sociétés bénéficie de l'option de l'Intégration Fiscale. L'intégration fiscale est devenue le mode d'imposition habituel des groupes de sociétés. Son intérêt principal réside dans la possibilité offerte à une société mère dite « tête de groupe » de former un groupe contenant sa ou ses filiales détenues à au moins 95%. La base d'imposition de cet ensemble de société est représentée par la somme algébrique des bénéfices réalisés et des pertes subies par chacune des sociétés composant le groupe.

Selon A. Charveriat & Jean-Yves Mercier (2010), Pour s'instituer tête de groupe, la société française doit nécessairement ne pas être elle-même détenue à 95%, directement ou indirectement, par une autre société soumise à l'IS. Ils en ajoutent, le groupe peut valablement être constitué par la société mère non seulement avec une ou plusieurs des filiales dont elle détient directement 95% au moins du capital, mais aussi avec l'ensemble de ses filiales et sous-filiales appartenant à une chaîne ininterrompue de participations successivement

¹⁰ L'institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE)

détenues à 95% au moins. Pour pouvoir en bénéficier largement, il faut qu'il y ait une durée de 12 mois ouverte et close à la même date pour toutes les filiales en ayant donné leur accord à la mère intégrante. Ainsi, l'option du régime de la consolidation fiscale des groupes est exercée pour une période de 5 ans, prorogée de façon tacite de cinq ans en cinq ans.

En effet, il convient de préciser que dans le régime normal, chaque société se trouve dans une situation figée dans la production de ses opportunités fiscales, à moins de risquer les foudres du fisc.

Au Maroc, cette situation rigide n'est pas tolérable. Il est nécessaire de réduire l'impact de la charge fiscale pour les groupes de sociétés, le droit fiscal marocain qui ignore le régime de l'intégration fiscale ne reconnaît aucune personnalité fiscale aux groupes de sociétés.

Pourtant, l'objectif d'optimisation fiscale est primordial et implique de faire correspondre au mieux la charge de l'impôt sur les sociétés avec la réalité économique du groupe, en tentant de dépasser l'individualité de chacune des sociétés membres et d'avoir une vision d'ensemble du groupe (Mohamed El Gdaihi, 2012).

1.5.3 L'intégration fiscale et la performance financière des groupes :

L'intégration fiscale constitue un outil important d'optimisation de la charge fiscale pour les entreprises constituées autour d'un groupe. Elle implique, au préalable, l'existence de procédures de consolidation comptable au niveau de la société mère. Le régime de la fiscalité des groupes a un intérêt non négligeable au profit des groupes marocains, c'est un système qui permet de concentrer le pouvoir (seule la société mère qui définit la politique du groupe, fixe les objectifs...), de faciliter le financement des filiales dans la mesure où il y aura une possibilité de favoriser les flux financiers entre les sociétés des groupes et aussi par rapport aux bailleurs de fonds, d'instaurer des règles d'éthique et de bonne gouvernance des groupes, de rendre une organisation plus souple.

Outre ces avantages, l'IF joue un rôle primordial en vue d'une bonne performance financière au sein du groupe en lui permettant de façon synthétique à :

- Réduire le paramètre de la charge fiscale globale du groupe : Le régime de l'intégration fiscale joue un rôle très important dans la réduction de l'impôt sur les sociétés dû par la société mère du groupe au nom de l'ensemble formé par elle-même et ses filiales intégrées. Cela entraîne une économie d'impôt sur les sociétés provenant de la compensation immédiate des résultats individuels positifs et négatifs, tant à court terme qu'à long terme. A. Charveriat & JY. Mercier (2010) trouvent que cette compensation est recherchée aussi bien par les groupes dans lesquels ce sont les

filiales qui sont déficitaires que par ceux dans lesquels la société mère est occasionnellement ou structurellement déficitaire. Au final, l'Intégration permet en outre de mettre en réduction ou la suppression de la déperdition des crédits d'impôt dont disposent les sociétés déficitaires, mais également les sociétés bénéficiaires au-delà de leur possibilités d'imputation au niveau individuel.

- Aide à l'investissement par le rachat d'entreprises : l'IF favorise le rachat d'entreprises suivant la technique du LBO¹¹. Selon A. Charveriat & JY. Mercier (2010), les repreneurs, personnes physiques ou morales, d'une société cible créent une société holding dont ils détiennent la majorité du capital et dont l'objet principal, et souvent exclusif, consiste à acquérir les titres de la société à reprendre. Cette acquisition est financée pour l'essentiel par voie d'emprunt. Cette technique, permet d'éviter le recours à une fusion rapide entre le holding et la société cible.
- Optimisation de la gestion fiscale individuelle : l'appartenance à un groupe fiscal intégré autorise aux filiales de céder à la société mère leurs créances nées du report en arrière de déficits chose qui va permettre l'alimentation gratuite de la trésorerie des sociétés cédantes sans se voir reprocher de leur avoir consenti une libéralité. De plus, la durée est un élément très favorable en ce qu'elle conduit non seulement à la neutralisation définitive des effets d'abandons de créance ou de subventions, mais aussi dans les groupes importants, à une meilleure connaissance de la situation fiscale des filiales par les services de la société tête de groupe. La performance financière est favorisée aussi par l'enrichissement des possibilités d'optimisation fiscale au niveau individuel et au niveau du groupe grâce à l'échange de renseignements nécessaires à l'établissement des résultats d'ensemble successifs (arrêtés comptables, élaboration des résultats prévisionnels...). Au final, il importe d'ajouter selon A. Charveriat & JY. Mercier (2010) qu'il est également possible de choisir les impacts fiscaux les mieux adaptés à des opérations de restructurations internes selon les perspectives attendues après les réorganisations étudiées : choix des sociétés concernées, du régime de neutralisation des plus-values ou moins-values, possibilité de reclassement des titres rémunérant les apports.

¹¹ Leverage But Out

2. Intégration fiscale au Maroc et en France : Etat des lieux

2.1 Bref aperçu sur le modèle français

Le régime dit de l'intégration fiscale, applicable depuis 1988, permet à une société mère de se constituer seule redevable des impôts sur les bénéfices due par elle-même et ses filiales françaises dont elle détient de manière directe ou indirecte 95% au moins du capital. L'intégration fiscale permet la compensation des résultats bénéficiaires et déficitaires des sociétés appartenant au même groupe fiscal. Ce régime prévoit en outre des neutralisations fiscales qui conduisent à des déductions ou réintégrations qui constituent en propre des dépenses fiscales s'ajoutant à la compensation des bénéfices et des pertes déjà favorable.

2.1.1 Conditions de formation d'un groupe :

- Conditions à remplir par chaque société membre du groupe fiscal

Etre soumise à l'Impôt sur les sociétés en France : Le régime de groupe est applicable aux sociétés, sans considération de leur forme ou de la nature de leur activité, dont les résultats sont soumis en France à l'IS. En effet, chaque société doit donc être soumise à cet impôt au taux de droit commun sur la totalité des résultats de ses exploitations françaises (Ou 2/3 à outre-mer).

Clôturer un exercice social de 12 mois à la même date : les sociétés membres du groupe doivent avoir un exercice de 12 mois et clôturer leur exercice à la même date. Il est donc impératif de faire coïncider les exercices de toutes les sociétés du groupe avant le dépôt de l'option.

- Conditions spécifiques à la mère et à ses filiales :

Pour qu'une société soit à la tête d'un groupe fiscal, son capital ne doit pas être détenu à 95% au moins par une entité soumise à l'IS. Pour qu'une société soit membre d'un groupe fiscal, il faut au contraire qu'elle soit détenue à 95% (Dividendes et droits de vote) au moins par la société tête du groupe.

- Les obligations déclaratives :

Pour former un groupe, la société mère doit déposer une option et chaque filiale doit donner son accord. En outre, des renseignements sont à fournir au titre de chacun des exercices compris dans la période d'option, le périmètre du groupe pouvant évoluer au cours de la période de validité de l'Option. En revanche, le formalisme lié au renouvellement de l'option est simplifié (Philippe Oudenot 2011).

2.1.2 Neutralisation des opérations intragroupes :

Le résultat d'ensemble formant la base de calcul de l'impôt au taux plein dû par le groupe est déterminé en appliquant à la somme algébrique des résultats individuels divers correctifs ayant principalement pour objet d'éviter certaines doubles impositions ou certaines doubles déductions (Anne Charveriat, Jean-Yves Mercier, 2010). C'est ainsi que sont supprimées l'imposition des distributions de produits de participation consenties à compter de leur deuxième exercice d'intégration par des filiales à leurs mères à l'intérieur du groupe et l'imposition des subventions et abandons de créances non déductibles dont bénéficie une société membre de la part d'une autre société de son groupe. Inversement, le résultat d'ensemble est majoré des provisions constituées par une société membre à raison de la dépréciation des créances qu'elle détient sur une autre société du groupe ou à raison des risques que font peser sur elle les engagements souscrits envers une autre société du groupe. De même est prévue la neutralisation du résultat dégagé par les cessions d'immobilisation ou de titres consenties par une société membre à une autre société de son groupe.

2.2 Fiscalité des groupes au Maroc : Etat des lieux

Comme c'est déjà cité ci-dessus, le régime de l'Intégration fiscale n'est pas encore entré en vigueur dans la législation fiscale marocaine. Néanmoins, la fiscalité des groupes fait désormais son entrée dans la loi des finances 2017 par une opération de neutralisation des plus-values sur cession. Autrement dit, les opérations de transfert des biens d'investissement entre les sociétés membres d'un groupe et d'apport de biens immeubles du patrimoine privé à l'actif immobilisé d'une société se feront sans incidences fiscales. Ainsi en matière d'impôt sur les sociétés, la neutralité permettrait aux sociétés appartenant à un groupe, constitué par une société-mère détenant 80% du capital de ses filiales de réaliser des opérations de transfert des investissements entre elles sans incidence sur leur résultat fiscal. En matière d'IR, cette neutralité porte sur les opérations d'apport des biens immeubles et les droits réels du patrimoine privé à l'actif immobilisé d'une société à l'exclusion des OPCI. Ce dispositif aura un impact budgétaire jugé important : un manque à gagner immédiat de 2,63 milliards de DH en cas de transfert de 30% de l'actif immobilisé et de 1,315 Mdhs en cas de transfert de 15%.

2.2.1 Conditions d'éligibilité de la neutralité fiscale des biens d'investissement :

Selon la NC N°727, Le bénéfice de la neutralité fiscale est subordonné aux conditions suivantes:

- la société-mère et les filiales membres du groupe doivent être soumises à l'IS au Maroc, y compris celles exonérées en partie ou en totalité dudit impôt ;
- les biens d'investissement, objet du transfert, doivent être inscrits à l'actif immobilisé des sociétés effectuant l'opération de transfert ;
- les biens d'investissement précités ne doivent pas être cédés à une société ne faisant pas partie du groupe ;
- les biens d'investissement précités ne doivent pas être retirés de l'actif immobilisé des sociétés bénéficiaires du transfert desdits biens ;
- les sociétés concernées par les opérations de transfert ne doivent pas quitter le périmètre du groupe défini ci-haut.¹²

2.2.2 Modalités d'application de la neutralité fiscale des biens d'investissement:

- Les biens d'investissement transférés, selon les conditions susvisées, doivent être évalués à leur valeur réelle au jour du transfert.
- La plus-value résultant de cette évaluation n'est pas prise en considération pour la détermination du résultat fiscal des sociétés ayant opéré ledit transfert.
- Les sociétés ayant bénéficié du transfert des biens d'investissement ne peuvent déduire de leur résultat fiscal les dotations aux amortissements de ces biens que dans la limite des dotations calculées sur la base de leur valeur d'origine figurant dans l'actif de la société du groupe ayant opéré la première opération de transfert. (Note Circulaire 727).

Conclusion :

Partant de cet article, on a essayé de cadrer l'importance absolue des prix de transfert et l'intégration fiscale dans les stratégies des groupes multinationaux, étant donné que ces prix de transfert constituent un levier très important dans le choix des entreprises de leurs localisations partout dans le monde. Par la suite, on a expliqué l'importance accrue du prix de pleine concurrence permettant toute entreprise de justifier la « normalité » de ses prix pratiqués. Ainsi, pour pouvoir détecter un prix de pleine concurrence, il importe à toute entreprise de bien choisir la méthode de fixation de ses prix dans ses transactions intra groupes pour qu'elle puisse bien évidemment se prémunir de toute attaque de la part

¹² La Note Circulaire 727

l'administration fiscale pour un éventuel contrôle fiscal et donc favoriser sa performance financière.

En ce qui concerne les prix de transfert au Maroc, suite au décret déposé par le ministère des finances, que ce soit l'Etat marocain ou les entreprises multinationales sont devenus conscients de l'importance de cette matière fiscale. Cette importance qui ressort des deux côtés, va permettre aussi bien à l'Etat d'améliorer la santé de son budget, et de se sécuriser contre tout redressement lourd sur les multinationales. Alors que pour l'Intégration Fiscale, avec l'entrée en vigueur de la loi de finances 2017, le gouvernement commence à montrer ses intérêt par rapport à la consolidation fiscale par l'application de la neutralisation de certaines opérations effectuées entre groupes.

Bibliographie :

- Ouvrages :

Anne Charveriat & Jean-Yves Mercier (2010), « Intégration fiscale 2011-2012 », *Editions francis Lefebvre*.

Duccini R. (2006), « Stratégie fiscale des contrats internationaux », *Editions Litec*

Gharbi N. (2005), « le Contrôle fiscal des prix de transfert », *Editions l'Harmattan*

Jean-Raphael PELLAS (2012), « Le vade-mecum de la fiscalité internationale », *Editions EMS management et sociétés*.

Mansour BELKHEIRI (2011), « La fiscalisation des sociétés étrangères au Maroc. » *Edition Edisoft*

Patrick Rassat & Gianmarco Monsellato (1998), « Les prix de transfert », *Editions Maxima*.

Patrick Rassat. Monsellato G. (2014), « les prix de transfert : les concepts et la pratique, les lois françaises, américaines et internationales », Paris, *Editions Maxima*.

Pellas J.P (2002), « le VadMecum de la fiscalité internationale », *Editions EMS*.

Philippe Oudenot (2011), « Fiscalité des groupes et des restructurations », *Editions LexisNexis*.

- Articles de revue :

Didier URY (2017) : « Lutte contre l'optimisation fiscale grâce aux prix de transfert : de la fiscalité imposée à la fiscalité négociée ». *Revue les Nouvelles Fiscales* N°1205, P 13

Mohammed El Gdaihi (2012), « l'instrumentalisation de la société de personne à des fins d'optimisation fiscale dans les groupes de sociétés », p23.

Petitpierre-Sauvain (1973). « Droit des sociétés et groupes de sociétés », *Revue internationale de droit comparé*, p. 485.

Philippe THIRIA (2017) : « Prix de transfert et BEPS ». *Revue Française des Finances Publiques* N° 138. P 115

Saida Naji (2014) : « Les prix de transfert : entre efficacité et évasion fiscale ». *Revue Marocaine d'Audit et de Développement*. N°38, p.161.

- **Divers :**

Code de commerce (2018), article 5.

Code Général des Impôts (2015), article 234 bis.

Code général de Normalisation comptable, Chapitre IV, I, 1.

Fadil Issaoui (2013), « Les groupes de sociétés en droit marocain : entre vide juridique et gestion du résultat fiscal », *thèse soutenue à perpignan*, P.206.

Insee, définition publiée le 13/10/2016.

Marcel Boyer (2007), « Prix de transfert : efficacité fiscale et organisationnelle dans les firmes multinationales », *Rapport préparé à l'intention de la Direction de la recherche de Gaz de France*, Montréal, CIRANO. P.1.

Note circulaire 727 (2017), Chapitre I.

OCDE (1995) : Méthodes administratives destinées à éviter et à régler les différends en matière des Prix de Transfert.

OCDE (1995) : Principes applicables en matière des prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et administrations fiscales.

OCDE (2010) : Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.

OCDE (2010), Méthodes de détermination des prix de transfert, paris, publication PAF, centre de politique et l'administration fiscale.