

Incidences des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices : Cas du secteur des Industries Electriques et Electroniques

Impacts of tax incentives on the economic and financial performance of exporting companies of the electronic and electric industries sector

ABIZA Oumnia

Doctorante en Sciences de Gestion

Faculté des Sciences juridiques, Economiques et Sociales -Agdal

Université Mohammed V -Rabat

Laboratoire d'Etudes et Recherche en Sciences de Gestion (LERSG)

Maroc

oumniaabiza@gmail.com

LACHHAB Mohamed

Docteur en Sciences de Gestion.

Faculté des Sciences juridiques Economiques et Sociales- Agdal

Université Mohammed V - Rabat

Laboratoire d'Etudes et Recherche en Sciences de Gestion (LERSG)

Maroc

lachhabmohamed1987@gmail.com

Date de soumission : 02/08/2023

Date d'acceptation : 13/10/2023

Pour citer cet article :

ABIZA O. et LACHHAB M. (2023) « Incidences des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices : Cas du secteur des Industries Electriques et Electroniques » Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit « Volume7 : numéro 3 » pp : 218 - 239

Résumé

Cet article vise à comprendre les incidences des incitations fiscales accordées par l'Etat sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices. Ce travail se réfère à la littérature relative à l'effet de l'impôt sur la rentabilité de l'entreprise notamment les travaux de (Strulik Holger, 2003) et (Jochen Michaelis et Birk Angela, 2006). L'ajustement économétrique des indicateurs de la performance (bénéfice net et output) en fonction de ses déterminants montre l'impact négatif et statistiquement significatif du taux d'imposition sur la performance des industries électriques exportatrices. L'estimation par la méthode des moindres carrés généralisés (MCG) montre que la fiscalité affecte les résultats financiers de l'entreprise. En effet une variation du taux d'imposition de 1% entraînerait une baisse de 0.31% de l'output de l'entreprise. De même, une augmentation de l'IS de 1% entraînerait une diminution de 0.07% du bénéfice net. D'un autre côté, une approche basée sur une simulation de l'avantage fiscal en fonction des nouveaux taux d'imposition a démontré qu'une augmentation de l'IS de 10% affaiblit les rentabilités financières et économiques des entreprises exportatrices.

Mots clés : Exportation ; fiscalité ; rentabilité ; performance économique ; performance financière.

Abstract

Indeed, this paper aims at as well as possible including/ understanding the incidences of the tax and social incentives granted by the public authorities on the economic and financial performances of the exporting companies like on their competitiveness. By doing this, we started from some work of the literature which succeeded in showing the effect of the tax on the profitability of the company such as (Strulik , 2003) and (Jochen and Birk ,2006). Within the framework of an empirical validation, four approaches were carried out in order to highlight the effects of an inciting taxation on the profitability of the exporting company belonging to the sector of the Mechanical Electronic and Electric engineering industries. Indeed, a first approach based on a function of offer of export showed an increase in exports of the products of the sector of the IEE over the period going from 1988 to 2004. Thus, having recourse to the countable data, the estimates of the benefit and the output made it possible to conclude that an increase of taxation negatively affects these two financial criteria of the performance.

Keywords: Taxation; incentives; profitability; economic performance; financial performance.

Introduction

Cet article vise à comprendre les incidences des incitations fiscales accordées par les autorités publiques sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices. Ce faisant, nous sommes partis de quelques travaux de la littérature qui ont réussi à démontrer l'effet de la fiscalité sur la rentabilité de l'entreprise tels que celui de (Strulik, 2003) et (Jochen et Birk, 2006).

L'originalité de notre travail réside dans la mise la mesure des effets d'une fiscalité incitative sur la rentabilité des entreprises exportatrices opérant dans le secteur des Industries Electriques et Electroniques au Maroc. Ce travail de recherche est motivé par l'absence d'études empiriques concernant l'impact de l'incitation fiscale sur le résultat de l'entreprise et sur ses performances économiques et financières.

Face à l'exacerbation de la compétitivité mondiale, plusieurs pays ont mis en place une politique de promotion des exportations afin de s'adapter aux différentes mutations imposées par l'environnement internationale. Dans le cadre de cette politique, l'instrument fiscal occupe une place prépondérante parmi les autres mesures d'encouragement adoptées par ces pays en vue de conquérir des marchés extérieurs et faire face à la concurrence.

Ainsi, tous les pays ayant adopté une politique de promotion des exportations, ont mis en œuvre une politique d'incitation fiscale accompagnée le plus souvent par de vastes réformes fiscales. En effet, le Maroc, à l'instar de plusieurs pays en développement a relevé le défi en mettant l'accent sur l'encouragement des exportations afin de faciliter la pénétration des produits nationaux aux marchés extérieurs et d'être de plus en plus compétitif au niveau international.

La prise en compte permanente et croissante de l'aspect fiscal explique le rôle que peut jouer l'impôt sur la structure politique, économique et sociale d'un pays. Pendant longtemps, le droit fiscal marocain a été largement inspiré de la législation française, en effet l'application des règles fiscales françaises au Maroc est le résultat d'une colonisation qui a duré environ soixante-quinze ans.

A travers l'histoire, l'impôt a connu divers développements qui se sont traduits par la promulgation des codes en matière civile et pénale et l'instauration des règles de l'assiette et de recouvrement de l'impôt ainsi que les droits et les obligations des contribuables. De nos jours, la fiscalité est devenue l'une des préoccupations de l'Etat et des citoyens contribuables. En effet, l'impôt présente une source indispensable pour l'alimentation du Trésor public et la

couverture des dépenses de l'Etat. La prise en compte de ce calcul fiscal trouve son origine dans le fait que « chaque opération de la vie des affaires croise l'impôt ».

L'impôt constitue pour l'entreprise un coût ou plus précisément un élément important qui peut influencer sa capacité de faire face à la concurrence aussi bien au niveau interne qu'externe. De ceci, il ressort clairement qu'il existe un lien entre la fiscalité et l'investissement puisque toute imposition très élevée par rapport à celle d'un autre pays découragera certainement les investisseurs nationaux. Or l'investissement constitue l'une des composantes stratégiques de la croissance économique d'un pays. La politique fiscale d'un pays apparaît ainsi l'un des moyens les plus efficaces capables d'orienter la décision d'investir au niveau local, national et international.

En effet, en tant qu'outil de politique gouvernementale, une fiscalité incitative peut être mise en place pour attirer les investisseurs désireux d'accroître la rentabilité de leurs entreprises afin de promouvoir l'investissement et renforcer la croissance économique du pays. Ainsi, la fiscalité fait partie intégrante des politiques de développement, et elle est liée avec de nombreux autres domaines, qui vont de la bonne gouvernance et de la formalisation des activités économiques à la stimulation de la croissance, via la promotion des petites et moyennes entreprises et des activités d'exportation.

Dans les pays émergents, l'expérience montre que la fonction de promotion des investissements a été sous tendue par l'octroi d'avantages, notamment fiscaux, la mise à disposition de sites industriels, la facilitation des procédures de création d'entreprises et l'octroi d'avantages spécifiques. Une fiscalité incitative peut être adoptée pour attirer les investisseurs désireux d'accroître la rentabilité de leurs entreprises afin de promouvoir l'investissement et renforcer la croissance économique du pays.

Ce papier s'inscrit dans la même lignée de ces réflexions. En effet, nous cherchons dans le cadre de cet article de quantifier l'impact des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices appartenant au secteur des Industries Electriques et Electroniques (IEE) au Maroc.

La problématique principale de cet article est donc claire, il s'agit de tenter de répondre à la question suivante : quelles sont les incidences des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises électriques et électroniques exportatrices marocaines?

Pour répondre à cette problématique nous utiliserons les données comptables fournies par les bilans et les comptes de produits et charges d'un échantillon de 14 entreprises exportatrices marocaines appartenant au secteur électriques et électroniques, en utilisant une modélisation économétrique nous tenterons de déterminer l'impact du taux d'imposition sur la performance économique et financière et sur les résultats des entreprises exportatrices électriques et électroniques marocaines.

Pour ce faire, ce travail se décline en trois axes. Le premier axe est consacré à l'analyse des notions de la fiscalité et d'incitations fiscales accordées aux entreprises exportatrices au Maroc. Le second axe aura pour objet de visualiser la fiscalité parmi les déterminants de la performance des entreprises. La troisième section a pour but quant à elle de quantifier l'impact de la fiscalité sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices.

1. L'évolution de la politique d'incitation fiscale au Maroc

A la fin des années quatre-vingt, la politique fiscale au Maroc a connu, une réforme profonde (l'opérationnalisation de la Loi Cadre de 1984). Cette réforme a été le résultat d'un long processus visant la modernisation du système fiscal, associé aux mutations de la politique économique et donnant aux contribuables plus de garanties par rapport à celles obtenues auparavant. Il faut signaler que le système réformé reste assez limité (prédominance des taxes antiéconomiques comme la patentes, les taxes locales...); ce qui justifie l'obligation de modernisation, et de simplification actuellement en cours (réforme du code de l'enregistrement, de la fiscalité locale ...).

Avant 1982, le système fiscal marocain se distinguait par son caractère intermédiaire, entre une fiscalité d'un pays en voie de développement et celle d'un pays industrialisé. Ce système était relativement simple, dominé par la fiscalité indirecte et une préférence donnée aux impôts analytiques. Mais cette simplicité était quelque peu atténuée par la diversité de taux et par l'existence d'impôts modernes comme l'impôt sur les bénéfices professionnels. Ceci dit, le système marocain, avant sa réforme, était imparfait pour deux raisons :

- Une base imposable qui n'est pas exhaustive : Dans la mesure où il n'existait pas d'impôt général sur les revenus. Cette situation tendait à favoriser les contribuables qui avaient plusieurs sources de revenus, cas fréquents au Maroc. Un effort a été fait

en 1972 avec la création de la contribution complémentaire sur les revenus des personnes physiques (CCRPP)¹.

- Un système instable : Le Maroc connaissait un grand foisonnement de textes fiscaux. Depuis plusieurs années on assistait à la promulgation de mesures fiscales introduites à l'occasion de chaque loi de finances. Or, ces mesures constituaient des retouches ou replâtrages dont l'objectif était de compléter des dispositions jugées imparfaites.

Toutefois, à partir des années 80, le Maroc à l'instar de la plupart des pays en voie de développements, a entamé sa première étape de réforme de sa fiscalité par l'institution de la TVA en 1986, de l'IS en 1987 et de l'IGR en 1990, cette réforme a permis de faire passer le système fiscale marocain d'un système sous optimal vers un système optimal.

Parallèlement, des changements au niveau de la fiscalité extérieure ont été opérés. Ils consistaient en des révisions à la baisse des droits et taxes à l'importation. De même, au niveau local, on a assisté à une insertion de toutes les dispositions relatives à la fiscalité locale dans un texte d'ensemble (Loi 33-00 & 47-00), alors qu'avant la réforme, la fiscalité locale était régie par plusieurs textes disparates. De nombreux réaménagements ont depuis lors été introduits par les différentes lois de finances en vue de répondre à des objectifs économiques, financiers, ou sociaux.

La « loi cadre de 1982 » a prévu comme impôt direct un impôt général sur les revenus (IGR) devenu dans la loi des finances 2007 impôt sur les revenus (IR) pour les personnes physiques et un impôt sur les sociétés (IS). Elle a prévu la création de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) comme principal impôt indirect. La réforme fiscale a donc débuté au Maroc par l'instauration en avril 1986 de la taxe sur la valeur ajoutée en remplacement de la taxe sur les produits et de la taxe sur les services en vigueur depuis 1961².

La fiscalité Marocaine connaît cependant des pressions externes résultant de la concurrence internationale, ainsi que des pressions internes. Dans ce cadre, on a assisté ces dernières années à de multiples changements visant surtout la rationalisation de la politique fiscale, ainsi que la modernisation de l'administration fiscale. Les grandes orientations de la politique fiscale pour les prochaines années visent la consolidation de la croissance et du

¹Anas Bensalah Zemrani : « La fiscalité face au développement économique et social du Maroc », Editions Laporte, 1982.

²Abouch M., « Etude économétrique de l'efficacité de la politique fiscale au Maroc 1964-1976 », mémoire de DES, Poitiers, 1981.

développement social à travers la consolidation des recettes fiscales par le biais de l'élargissement de l'assiette fiscale, la rationalisation des dépenses fiscales et le contrôle.

1.1. La modernisation de la politique des incitations fiscales :

La modernisation du système fiscal, l'harmonisation et l'adaptation avec les normes internationales constituaient la préoccupation majeure des dernières lois de finance, parachever la réforme engagée depuis 1986, surtout avec les accords du libre-échange principalement avec l'UE, les USA... pour alors combler les pertes résultantes de l'ouverture commerciale. L'Etat s'oriente de plus en plus sur l'élargissement de la base imposable, afin de rendre le système fiscal marocain simple, transparent et plus rationnel.

C'est dans cet objectif que les responsables marocains se sont attelés à partir des lois de finances de 2005 et de 2006 à la préparation d'un guide de procédures fiscales et d'un guide des assiettes et de recouvrement. Egalement, concernant la TVA, les mesures instituées ont visé l'élargissement du champ d'application de la TVA et la maîtrise des dépenses fiscales pour améliorer le rendement de cet impôt ; d'autre côté l'impôt sur les sociétés a connu des rééchelonnements pour éliminer certaines exonérations et maintenir des taux de l'IS moins élevés du fait que les partenaires commerciaux du Maroc ont quant à eux des taux plus faibles.

1.2. L'administration fiscale :

Pour atteindre les objectifs fixés par les réformes fiscales, le gouvernement s'est trouvé dans l'obligation de compléter ces réformes par la modernisation de l'administration fiscale afin de rationaliser son organisation, de maîtriser le recouvrement et de consolider le contrôle fiscal. Ces réformes se basent principalement sur la prise en charge du recouvrement des autres impôts en concertation avec la Trésorerie Générale du Royaume et par la mise en place des systèmes de recouvrement plus opérationnels telle la télé déclaration de la TVA, de l'IS et l'IR³.

1.3. Le droit du contribuable :

Pour attirer les investissements, la confiance du contribuable est pratiquement aussi importante que les avantages fiscaux. La combinaison entre le droit fiscal et la protection du

3EL M'Kaddem A. & Anoune H. (2007) « Innovations financières, Indications fiscales et politique d'investissement au Maroc », Annales Marocaines d'Economie n° 61.

contribuable contre les abus n'est pas facile (principalement dans les milieux socio-politiques qui sont peu favorables au civisme fiscal) en raison des pratiques administratives, parfois soucieuses des droits des particuliers. Cependant, la mise en place d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne oblige le gouvernement à tenter de rapprocher le système fiscal marocain, contrôle inclus, avec celui des autres pays afin d'encourager les investisseurs aussi bien nationaux qu'étrangers.

2. Les principes théoriques de la politique fiscale

Les théories fiscales et celles de la croissance économique sont complémentaires, même si la première est consacrée plutôt à l'analyse des préférences et des contraintes budgétaires des ménages, et la deuxième à la production et aux innovations. En effet, il existe toute une branche de travaux analysant les conséquences d'une réforme fiscale qui consiste à modifier les impôts sur le capital et le travail, de sorte à garder le budget de l'Etat équilibré.

La plupart des économistes s'accordent sur le fait que pour atteindre certains objectifs macroéconomiques, il est nécessaire de recourir à l'outil fiscal. En revanche, d'autres, critiquent ce point de vue et considèrent que la politique fiscale est inefficace pour stimuler l'investissement et partant la croissance économique.

Parmi les partisans de l'inefficacité de la fiscalité sur la croissance économique on peut citer M. Friedman (fondateur de l'école de Chicago) lequel a écrit : «Il apparaît à l'évidence que si l'on accroît la fiscalité...., il en résulte incontestablement une réduction du revenu disponible de ceux qui sont frappés par cet impôt, une baisse des ressources qu'ils peuvent affecter à leur dépense, et par voie de conséquence, une diminution de la demande globale....Mais ce qui me stupéfie, c'est que la croyance si répandue de la politique fiscale...ne repose sur aucune preuve quelle qu'elle soit »⁴.

Il faut cependant bien souligner que depuis la naissance de l'école classique la politique fiscale a été perçue comme étant un instrument qui peut avoir d'importantes répercussions sur la croissance économique.

Selon les classiques, une intervention de l'Etat ne fait que paralyser la bonne dynamique macroéconomique. Ils recommandaient de réduire les bases imposables ainsi que les dépenses

⁴ Milton Friedman (1971). « Capitalisme et liberté », Editions Robert Laffont.

publiques. D. Ricardo (un des principaux représentant du courant classique) se base sur l'impact négatif des prélèvements fiscaux sur la croissance en Angleterre entre 1793 et 1815: «il faut reconnaître que sans les prélèvements de l'impôt, cet accroissement de la richesse fût été bien plus rapide», pour prouver que les prélèvements fiscaux paralysent la croissance économique.

Bien plus encore, le courant classique était absolument opposé à tout d'type d'interventionnisme étatique dans l'économie. Il a fallu alors, attendre le début du 20^{ème} siècle pour assister à la remise en cause de cette vision par John Maynard Keynes. En effet, l'approche keynésienne de la fiscalité résulte des effets des multiplicateurs développés par Keynes dans son principal ouvrage : la théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie. Selon cette approche, le multiplicateur des impôts est le ratio entre la valeur négative de la propension marginale à consommer et la propension marginale à épargner.

De leur coté les deux économistes Eric M. Engen et Jonathan S. Skinner, ont montré que la fiscalité affecte négativement la croissance économique.

La théorie de la fiscalité repose sur un petit nombre de théorie fondamentale :

2.1. La règle de Ramsey :

Pour dégager un montant de ressource déterminé en maîtrisant les pertes d'efficacité économiques, il sera opportun d'imposer des bases peu élastiques, autrement dit des bases peu réactives aux chocs fiscaux. En effet, le manque à gagner du à l'impôt est liée à la baisse des transactions privées qu'elle génère. L'impôt idéal est alors un impôt à taux faible couplé à une base fiscale large et peu élastique.

2.2. La courbe de Laffer :

Au-delà d'un seuil d'imposition, une augmentation du taux d'imposition accroît les recettes fiscales ; mais après ce seuil, une augmentation supplémentaire du taux d'imposition affaiblit la base fiscale (trop d'impôt tue l'impôt). Cette liaison en cloche entre le taux d'imposition et les bases fiscales découle automatiquement de la corrélation positive entre la base fiscale et le taux d'imposition. Généralement, la fiscalité se démarque dans la partie croissante de la courbe de Laffer.

2.3. La fiscalité optimale :

La rentabilité optimale des taux marginaux d'imposition en fonction des revenus est globalement décroissante pour les deux raisons suivantes :

- Imposer l'ensemble des acteurs productifs permet d'optimiser les recettes fiscales,
- La décroissance des taux marginaux ne décourage pas les individus à travailler, la dépense due à la baisse des taux marginaux est de plus en plus faible sauf au cas où le nombre d'individus diminue⁵.

2.4. L'incidence fiscale :

La pression fiscale ne pèse pas forcément sur l'unité physique ou morale qui paie l'impôt au gouvernement ; elle pèse principalement sur les recettes fiscales les moins élastiques et la dépense fiscale peut être transférée d'un marché à l'autre, notamment du marché du capital au marché du travail.

3. Fiscalité et performance : Synthèse de la littérature théorique et empirique

Dans un environnement économique instable caractérisé par plusieurs mutations, l'entreprise se trouve de plus en plus face un espace concurrentiel plus rude, dû à l'élargissement de son champs d'activités et l'interdépendance des différents marchés. Afin de s'adapter à cet environnement et faire face à cette concurrence, l'entreprise doit être apte à s'affranchir des différentes difficultés économiques et stratégiques pour assurer sa pérennité, c'est entre autre être compétitive et améliorer ses performances économiques et financières.

Dans le monde des sciences de gestion, les réflexions en matière de la performance ont été à l'origine d'un grand nombre d'interrogations. En effet, plusieurs auteurs comme Lebas envisagent qu' « il n'y a pas une définition exhaustive et universelle de la performance et pourtant chaque entreprise doit définir le terme pour sa communication interne et externe » (Lebas, 1995).

Par ailleurs, la pluralité des critères d'évaluation de la performance contribuent au défaut d'une définition universelle. En effet, dans les années 60, le critère d'évaluation de la performance était la taille (le chiffre d'affaires, les actifs.). Ensuite, dans les années 70, on parle de bénéfice net ou de bénéfice net par action pour évaluer la performance. Plus tard,

⁵ Chari V. V. and P. J. Kehoe.(1999) «Optimal fiscal and monetary policy», Handbook of Macroeconomics, Elsevier.

dans les années 80, l'évaluation de la performance se fait grâce à la capacité de l'entreprise à dégager de la liquidité. Tout récemment, on assimile la performance à l'aptitude de créer de la valeur.

Ainsi, lorsqu'il est question de mesurer la performance, les économistes ont tendance à faire appel au profit puisque cette mesure permet d'imprégner et la composante « créativité » (la composante revenu) et la composante « discipline » (la composante coût), nécessaires pour suivre une économie de marché.

La performance, est donc la mesure la plus utilisée par les managers qui peuvent se forger une idée sur les dépenses et les coûts que la firme supportera. Rappelons que l'impôt constitue un coût pour l'entreprise soucieuse de diminuer ses charges et renflouer sa trésorerie. Diminuer l'impôt va bien évidemment diminuer les coûts de l'entreprise ce qui ne peut qu'améliorer sa performance financière.

Plusieurs critères et indicateurs sont utilisés pour mesurer la performance des entreprises exportatrices. La multitude de ceux-ci témoigne la nature multidimensionnelle du concept de la performance. A partir d'une analyse de la littérature, (Madsen, 1987) classe les critères de performance des firmes exportatrices en quatre groupes touchant respectivement la profitabilité des exportations, la croissance des exportations, l'ampleur des exportations et divers autres indicateurs tels que la perception du succès des exportations.

Plusieurs auteurs tels que (Bijmolt, 1994) démontrent la pertinence de certains critères stratégiques tels que la satisfaction, la perception du succès et l'atteinte des objectifs. De son côté, (Dennis, 1990) distingue entre deux approches: Une approche de nature quantitative utilisant des critères qui mesurent l'ampleur des exportations et une seconde approche qualitative utilisant les critères qui mesurent la perception sur les marchés étrangers.

Dans le même ordre d'idées, (Ramangalahy, 2002) affirme que pour bien cerner la performance des PME exportatrices, il faut tenir compte de deux catégories d'indicateurs : des indicateurs quantitatifs mesurant la performance à l'exportation et des indicateurs qualitatifs mesurant la performance stratégique des entreprises.

Deux critères d'évaluation de la performance se dégagent ainsi de la littérature à savoir, les critères financiers tels que la rentabilité, la solvabilité et la liquidité... il est important de souligner que les mesures traditionnelles de la performance comme le profit net et les écarts ne sont plus adaptées au contexte actuel où la concurrence a pris de nouvelles formes (qualité,

délais,...). Cette insuffisance dans les systèmes financiers de mesure de la performance a été mise en évidence par plusieurs travaux.

En 1995, Lebas juge qu'on ne peut pas réduire la performance de l'entreprise à la seule information fournie par le résultat d'exploitation ou la valeur comptable nette (VCN) parce qu'elle est le résultat d'une séquence d'opérations. Les mesures financières alors, rendent compte des résultats des actions engagées dans le passé. Par conséquent, les mesures financières ne sont pas anticipatives et n'indiquent pas comment améliorer la performance.

Ainsi, les mesures financières ne permettent pas de prendre en considération l'actif immatériel alors qu'actuellement, la valeur de l'entreprise est de plus en plus expliquée grâce à d'autres facteurs tels que l'innovation, la qualité de la formation du personnel, la qualité des produits, la certification...

L'utilisation exclusive des mesures de performance financière a donné naissance à un grand fossé dans les systèmes de mesure de la performance. Les mesures non financières ont été introduites pour mettre en place la pièce manquante du puzzle de la performance. Ces mesures ont prouvé une grande contribution dans l'évaluation de la performance de l'entreprise.

En effet, certains auteurs (Ittner et Larcker , 2003) considèrent que l'objectif principal des informations non financières de la performance est de compléter l'image fournie par les informations financières traditionnelles. En effet, selon (Kaplan, 1985) il faut modifier nos méthodes comptables, les mesures non financière de la performance sont multiples. Tout d'abord, la qualité constitue désormais l'arme fatale et la base fondamentale de la performance des entreprises compétitives. Elle est peut être considérée comme l'excellence d'un produit comparé aux alternatives courantes du marché.

Ensuite les stocks peuvent être considérés comme mesures non financières dans la mesure où une mauvaise gestion des stocks peut nuire à la valeur de l'entreprise. Une des solutions héritées des Japonais, le JAT (Juste à Temps). En effet, le JAT permet d'éviter les coûts importants de stockage grâce à une rigoureuse coordination avec les fournisseurs. Ensuite, la productivité traduit l'aspect non financier et elle mesure le ratio des outputs produits par rapport aux inputs consommés. Cette notion est généralement utilisée pour caractériser l'efficacité c'est-à-dire la capacité d'une entreprise à produire au moindre coût.

Par ailleurs, l'innovation est considérée comme le moteur de création de valeur puisque les entreprises cherchent des sources de différenciation par le biais des travaux d'innovation successifs. Les délais de livraison constituent aussi un indicateur non financier de la

performance dans la mesure où la fiabilité des délais est fondamentale pour les clients. Enfin, les compétences et les attitudes du personnel constituent des indicateurs de performance pertinents dans la mesure où le fonctionnement de l'entreprise repose sur les hommes.

La question qui se pose à ce niveau est de savoir mesurer si le niveau de compétitivité atteint a une expression ou non sur les indicateurs de performance de l'entreprise. En effet, l'intérêt de parvenir à un bon indice de compétitivité n'a de pertinence que si l'entreprise parvient à traduire concrètement par des performances financières le niveau de compétitivité qu'elle a obtenu. Le rapport consiste à établir un lien dans le temps entre l'évolution de l'indice synthétique de compétitivité et un certain nombre d'indicateurs financiers.

Quatre indicateurs sont proposés à savoir, la capitalisation boursière calculée sur une moyenne mobile, le Price to Book Ratio (BPR) qui consiste à rapporter la valeur de marché de l'entreprise à la valeur comptable de ses capitaux propres, la rentabilité des capitaux investis calculée en divisant le résultat avant intérêt et avant impôt et les capitaux investis nets et la création de la valeur (différence entre le résultat obtenu et attendu des apporteurs de capitaux). En effet, les quatre ratios cités ci-dessus, sont analysés parallèlement avec l'ISFC (Indice Synthétique des Facteurs de Compétitivité). C'est un moyen de gestion de la compétitivité. Il est la synthèse des notations liées à chaque facteur de compétitivité. Il exprime le niveau que l'entreprise a atteint en matière de compétitivité. Il permet à l'entreprise de se positionner sur une échelle qui peut aller de 20 au minimum à 100 au maximum.

Afin d'aboutir à des corrélations entre les uns et les autres. Le résultat de cette relation a permis d'établir une typologie reposant sur quatre types d'entreprises :

- ❖ les entreprises « brillantes » qui sont à un niveau très élevé de leur indice de compétitivité et un niveau de performance important ;
- ❖ les entreprises « à potentiel » qui possèdent un bon niveau de compétitivité mais qui ne parviennent pas encore à traduire cette compétitivité par des performances d'un niveau comparable ;
- ❖ les entreprises « dilemmes » qui ont de bonnes performances financières mais un indice de compétitivité faible ;
- ❖ les entreprises « en déclin » qui ont un mauvais indice de compétitivité, combiné à de mauvaises performances financières.

Ainsi, par le biais de cette mise en relation entre performance et niveau de compétitivité l'entreprise peut réussir à construire une véritable stratégie d'amélioration de ses performances.

4. Quantification de l'incidence des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices : cadre méthodologique

Afin de répondre à notre problématique, nous avons essayé de faire des investigations sur les critères de mesure de la performance. Il faut rappeler que pour améliorer la rentabilité de l'entreprise, une mesure fiscale incitative peut constituer un moyen de motivation et d'assistance.

Notons à ce propos que Holger Strulik a traité dans son article paru en 2003, la relation entre la politique fiscale et la politique financière au sein de la firme et son incidence sur la croissance. Il a procédé à une comparaison des politiques des firmes dans différents contextes économiques. Les impacts déterminés par l'auteur sont obtenus à l'aide d'un modèle d'équilibre général basé sur des fonctions de production de type Cobb Douglas, détaillant le compte de la firme (fonction d'investissement, d'emploi, résultat d'exploitation...).

Le résultat trouvé par l'auteur montre qu'une réduction de taxe de 10% entraînerait une augmentation de gain de la firme de 5%. Dans le cadre d'une étude effectuée sur les entreprises exportatrices appartenant au secteur des industries électriques, nous avons pu enregistrer beaucoup de résultats qui confirment les résultats trouvés par Holger Strulik.

5. Justification du choix du secteur des industries électriques et électroniques (IEE)

Le secteur des IEE est l'un des secteurs moteurs de l'économie marocaine surtout avec le développement des nouveaux métiers du Maroc, de point de vue valeur ce secteur vient après l'automobile, les exportations des phosphates et dérivées, le secteur textile habillement (ITHC), mais il occupe le troisième rang en pourcentage par rapport au total des exportations occupant ainsi 10,4% en 2019 du total des exportations marocaines.

Le nombre des entreprises exportatrices opérant dans le secteur des IEE a atteint 2345 entreprises en 2004, à 3621 entreprises en 2014. Par ailleurs, les exportations des entreprises non résidentes représentent 90% du total des exportations du secteur. Il faut noter que le choix

des IEE est retenu dans notre travail parce qu'il est le seul secteur qui répond le mieux en matière financière pour ce qui concerne les impacts des incitations fiscales et sociales.

Pour situer l'évolution des exportations du secteur des industries électriques et électroniques par rapport aux exportations totales, nous avons déterminé économétriquement le taux d'accroissement des exportations aussi bien des IEE que des exportations totales. L'avantage de l'ajustement économétrique par rapport à la moyenne géométrique simple réside au niveau du fait qu'il prend en considération l'ensemble des observations sur la période considérée.

Eneffet, la moyenne géométrique simple simplifie énormément la réalité en ne retenant dans le calcul du taux d'accroissement que les deux observations initiale et terminale, avec bien évidemment la possibilité que l'une ou l'autre ou les deux à la fois soient aberrantes.

Les résultats de cet ajustement figurent ci-après :

$$\text{Log (XIE)} = -278.2 + 0.147 \times T; \quad n = 17 \text{ et } R^2 = 0.98$$

$$\text{Log (XT)} = -192.3 + 0.102 \times T; \quad n = 17 \text{ et } R^2 = 0.98$$

Avec :

XIE : Exportations du secteur des IEE.

XT : Exportations totales.

T : Représente le temps.

Il faut noter que ce modèle semi-logarithmique en fonction du temps permet d'avoir directement le taux d'accroissement qui correspond au paramètre associé à la variable T.

Il en ressort que les exportations des produits du secteur des IEE ont augmenté au rythme de 14.7% par an sur la période allant de 1998 à 2014, soit une évolution plus rapide que celle enregistrée par les exportations totales (10.0%).

En effet, l'ajustement log-linéaire des exportations du secteur des IEE en fonction des exportations totales a donné le résultat suivant :

$$\text{Log (XIE)} = 223.4 + 1.454 \times T; \quad n = 17 \text{ et } R^2 = 0.96$$

Cette évolution s'est traduite par une élasticité des exportations du secteur en question supérieure à 1 (soit 1.454) par rapport aux exportations totales, ce qui confirme l'idée de la forte expansion du secteur des IEE au Maroc sur la période analysée. On peut avancer que cette forte expansion est due à plusieurs facteurs tels que les incitations fiscales et sociales. Ceci fera l'objet de l'évaluation suivante qui sera consacrée à la quantification et à l'analyse des incidences de ces incitations sur les exportations du secteur des IEE.

6. Impact de la réforme fiscale sur les exportations totales du secteur des IEE

Une question fondamentale se pose à ce niveau : La réforme fiscale entreprise au Maroc depuis l'année 1995 a-t-elle eu un impact majeur sur la promotion des exportations du secteur des IEE ?

Sur cette question les avis divergent. Certains considèrent comme le montre plusieurs enquêtes notamment de la Banque Mondiale, que les incitations fiscales n'étaient pas à la hauteur des attentes des entreprises exportatrices et par conséquent, il ne faut pas s'attendre à des effets statistiquement significatifs sur le développement des exportations. D'autres avouent qu'ils ont pu profiter des avantages fiscaux et sociaux accordés par l'Etat pour renforcer leur part de marché à l'exportation.

Notre étude sur l'impact des incitations fiscales sur les entreprises exportatrices s'inscrit dans la perspective de cette problématique en cherchant à fournir des éléments de réponse à cette question.

Pour ce faire, nous allons essayer d'estimer une fonction d'offre d'exportation intégrant en plus des déterminants traditionnels, la réforme fiscale :

$$LXIE = a_0 + a_1LDM + a_3LPXR + a_4RF$$

Avec les définitions suivantes:

LXIE : Evolution des exportations du secteur des IEE en logarithme.

LDM : Demande mondiale en logarithme.

LPXR : Prix à l'exportation relatif (par rapport à l'indice général des prix) en logarithme.

RF : Réforme fiscale. Il s'agit d'un indicateur prenant la valeur 1 pour t allant de 1994 à 2004 et 0 sinon.

Avant de procéder à l'estimation de cette équation, nous donnons ci-après quelques caractéristiques des variables retenues dans ce modèle.

Variables	Nombre d'observations	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Exportations du secteur des IEE	17	994,3	717,3	206,8	2597,9
Exportations totales	17	6081,2	2967,6	2055,5	12054,9
Demande mondiale	17	5220,6	1776,7	2697,2	9319,8
Indice relatif des prix à l'exportation des IEE	17	131,7	25,8	86,5	173,9

Les résultats d'estimation du modèle supra par la méthode des moindres carrés ordinaire donne directement les élasticités par rapport aux variables explicatives citées précédemment et se présente comme suit :

$$LXIE = 1.914 + 0.498 \times LDM_t + 4.323 LPRX_t + 0.097 RF_t$$

$$(0.97) \quad (2.08) \quad (4.88) \quad (6.29)$$

$$n = 17, R^2 = 0.98, DW = 4.17, F = 387.4$$

Il faut noter que la statistique de Fisher calculée est égale à 387.4, ce qui implique que le modèle est hautement significatif dans son ensemble. En outre, la statistique de Durbin Watson implique l'absence d'autocorrélation d'ordre 1 des résidus.

En outre, d'après le ratio de Student indiqué entre parenthèses, les coefficients associés à l'impact de la réforme fiscale (variable d'intérêt dans notre étude) et au prix à l'exportation relatif sont hautement significatifs ; celui indiquant l'impact de la demande mondiale étant significatif au seuil de 5.8%. Nous signalons également la forte élasticité des exportations du secteur des IEE par rapport au prix à l'exportation relatif.

7. Incidences financières des incitations fiscales sur les exportations totales d'un échantillon de 14 entreprises appartenant au secteur des IEE : Etude empirique à l'aide d'un modèle économétrique

En exploitant les données comptables fournies par les bilans et les comptes de résultats d'un échantillon de 14 entreprises appartenant au secteur des IEE exportatrices marocaines, nous tenterons dans le cadre de cette étude, de déterminer économétriquement l'impact du taux d'imposition sur le niveau de l'output et du bénéfice net. La période de l'analyse est de trois ans (2012-2014).

7.1. Formulation du modèle

7.1.1. Les variables dépendantes

Nous distinguons deux sortes de variables dépendantes, à savoir, le bénéfice net (revenus minorés des charges), et l'output (ventes majorées de la variation de stocks). Rappelons que l'output est une variable qui a été retenue par Michel Devreux (1989) dans un essai d'explication du comportement d'investissement des entreprises au Royaume Uni. En effet, le niveau de production prévue par une firme dicte son niveau d'investissement. Ainsi, une augmentation substantielle prévue de la production entraîne une augmentation des investissements.

7.1.2. Les variables indépendantes

7.1.2.1 Le taux d'imposition

Le taux d'imposition se définit comme suit :

$$TIS = \frac{IS}{IS+BN}$$

Où :

TIS : Représente le taux de l'impôt sur les sociétés

IS : Représente l'impôt sur les sociétés

BN : Représente le bénéfice net.

On prévoit un lien négatif entre le taux d'imposition et le niveau de production dans la mesure où un taux d'imposition plus élevé augmente l'impôt payé par le contribuable, ce qui augmente les coûts de production.

7.1.2.2. La capacité d'endettement

Cette variable a été retenue par Jorgenson (1964) dans son modèle d'investissement. En effet, plus la capacité d'endettement de l'entreprise est élevée, plus l'entreprise est capable de réaliser ses projets d'investissement et plus elle assure une meilleure production. On s'attend à un lien positif entre la capacité d'endettement et le niveau d'output. Cette variable indépendante peut se présenter comme suit :

$$CAPE = \frac{DLMT}{TOTALBILAN}$$

Avec :

CAPE : La capacité d'endettement

DLMT : Les Dettes à long et moyen terme

TOTBILAN : Le total du bilan

7.1.2.3. Le stock du capital

Le stock de capital mesuré par les immobilisations nettes a été retenu par Eisner (1964) et par Stephenson (1969). En effet, on s'attend à un lien positif entre cette variable et le niveau de l'output. Pour analyser les incidences des incitations fiscales et sociales sur la rentabilité des entreprises exportatrices, nous expliquons alors le bénéfice net (respectivement l'output) par

ses déterminants, à savoir, le stock du capital, les charges du personnel, la capacité d'endettement et le taux d'imposition.

7.2. Les résultats de l'estimation

L'estimation du modèle présenté ci-dessus par la méthode des moindres carrés généralisés a été réalisée à l'aide du logiciel informatique STATA 8.

$$BN = 99.189 + 0.305 \times \text{stock} - 0.457 \text{ chargepers} + 1.426 \times \text{capend} - 0.254 \text{ tximp}$$

(2.35) (5.97) (1.51) (3.95) (2.19)

Nous remarquons clairement que tous les coefficients sont statistiquement significatifs, exception faite de celui associé aux charges du personnel. En effet, le T de Student est en valeur absolue supérieur à 2. En outre, le modèle est significatif dans son ensemble. Ainsi, le calcul de l'élasticité du bénéfice net par rapport au taux d'imposition a affiché un résultat égal à (0.07). Toute chose égale par ailleurs, une augmentation de 10 % du taux d'imposition entraînerait une diminution de 2.5% du bénéfice net.

De la même manière, nous avons procédé à un ajustement en logarithme de l'output en fonction du logarithme du stock de capital, du rendement financier, des charges du personnel en logarithme et du taux d'imposition. L'équation estimée se présente ainsi :

$$L\text{output} = 6.6488 + 0.2671 \times L\text{stock} + 0.1939 \times \text{rendfin} + 0.359 \times L\text{charg pers} - 3.116 \times \text{tximp}$$

(2.031) (0.106) (0.454) (0.209) (1.440)

Ce modèle nous permet de déterminer l'impact d'une variation du taux d'imposition sur l'output. Le principal résultat du modèle est qu'une augmentation de 1% du taux d'imposition entraînerait une diminution de l'output de 0.311%.

Conclusion

La problématique à laquelle nous avons essayé de répondre tout au long de ce travail de recherche tourne autour de la question principale suivante : quelles sont les incidences des incitations fiscales sur les performances économiques et financières des entreprises exportatrices ?

Notons au passage que le secteur des IEE au Maroc croît à un rythme assez important. En effet, nous avons déterminé économétriquement le taux d'accroissement des exportations aussi bien des IEE que le taux d'accroissement des exportations totales en prenant en considération la période allant de 1988 jusqu'à 2014. Nous avons remarqué que les

exportations des produits du secteur des IEE ont augmenté au rythme de 14.7% par an sur la période allant de 1998 à 2014, soit une évolution plus rapide que celle enregistrée par les exportations totales (10.0%), ce qui confirme l'idée de la forte expansion du secteur des IEE au Maroc sur la période analysée.

Notre deuxième contribution a trait à la détermination de l'impact de la fiscalité sur la rentabilité des entreprises exportatrices. Pour ce faire, nous avons exploité les informations fournies par les bilans de 14 entreprises sur la période allant de 2012 à 2014. Les variables expliquées sont au nombre de deux, à savoir le bénéfice net et l'output et les variables explicatives sont : le taux d'imposition, le stock du capital, la capacité d'endettement et les charges du personnel. L'estimation par la méthode des moindres carrés généralisés (MCG) montre que la fiscalité affecte les résultats financiers de l'entreprise. En effet, toute chose égale par ailleurs, une variation du taux d'imposition de 1% entraînerait une baisse de 0.311% de l'output de l'entreprise.

En guise de récapitulation, il est vrai que malgré les incitations accordées par les autorités marocaines, le secteur exportable n'arrive pas encore à exploiter pleinement tout son potentiel. D'où le besoin de mettre en place de nouvelles approches en mesure de lui conférer une dimension plus importante. En fait, la modernisation des entreprises exportatrices du secteur des IEE, l'amélioration de leur gestion et l'élargissement de leur capacité constituent des leviers pour augmenter sa rentabilité et acquérir de nouveaux marchés.

Il faut signaler en dernier lieu que les résultats obtenus sont bien entendus conditionnés par la représentativité de l'échantillon. Nous espérons que les résultats fournis permettent de mieux comprendre la liaison entre la fiscalité et la performance économique et financière des entreprises électriques et électroniques exportatrices marocaines.

Signalons ici, qu'en général, les travaux portant sur l'impact de la fiscalité sur la performance des entreprises exportatrices font généralement appel aux données statistiques fournies par la documentation officielle.

Bibliographie

Abouch M.(1981) . « Etude économétrique de l'efficacité de la politique fiscale au Maroc 1964-1976 », mémoire de DES, Poitiers,

Ait Lemqedem Hamid et al. (2021). « Quel est le meilleur système fiscal au Maroc ? Progressivité/Proportionnalité ? » Revue Internationale des Sciences de Gestion Vol.4 N° 2

Andrew Stone. (2008). « De l'efficacité des incitations fiscales pour promouvoir l'investissement », le programme MENAOCDE pour l'Investissement et le Ministère du Développement et de la Coopération Internationale, Tunis.

Angel Gurría. (2009), « L'amélioration de l'efficacité des systèmes fiscaux des pays en développement est la nouvelle frontière de la politique de développement » l'OCDE .

Avi Yonah, R.S. (2006) "Corporate social responsibility and strategic tax behavior", Public Law and Legal Theory Working Paper Series, University of Michigan Law School, Working paper n° 69.

Bergeron Helene (2002). « la gestion stratégique et les mesures de la performance non financière des PME. Acte 6eme congrès international francophone sur les PME, HEC Montréal.

Bijmolt T.H.and Zwart P.S. (1994). « The impact of internal factors on the export success of dutch small and medium sized firms », Journal of small Business Management, Vol.32 n° 26983.

Chari, V. V. and P. J. Kehoe. (1999) . «Optimal fiscal and monetary policy», Handbook of Macroeconomics, Elsevier.

Dinar Brahim et Mahzoum Abdennasser .(2022).« La politique fiscale au Maroc entre les forces de l'inertie et les exigences d'un nouveau modèle de développement » , Revue Internationale des Sciences de Gestion Vol.5 N° 2 .

Djangi Ekila, Nicole. (2020) . « Le sort des incitations fiscales applicables aux industries extractives dans les codes miniers congolais (RDC) et guinéen tels que révisés ». *KAS African Law Study Library - Librairie Africaine d'Etudes Juridiques* 7, n° 2: 331–49.

EL M'Kaddem A. & Anoune H.(2007). « Innovations financières, Indications fiscales et politique d'investissement au Maroc », *Annales Marocaines d'Economie* n° 61.

Frydman.Roman ,et al .(1999) . « When Does Privatization Work ? The Impact of Private Ownership and Corporate Performance in Transition Economies ». Ideas.uqam.ca.

Govindarajan.V et Shank J.K (1995). « Gestion stratégique des coûts ». Les éditions d'organisation.

Halger Strulik. (2003). « Capital tax reform, corporate finance and economic growth and welfare» *Journal of Economic Dynamics and Control* 28, p.595615.

Ittner .C.D et Larcker.D.F . (2003). « Coming up short on non financial performance measurement», *Harvard Business Review*, Novembre, pp 8895.

Jochen Michaelis and Angela Birk. (2006). « Employment and growth effects of tax reforms » *Economic Modelling*.

Jorgenson D. W. (1963). « Capital Theory and Investment Behaviour » *American Economic Review*; 53(2); pp. 247259.

Jorgenson. D.J.Hunter and M. I. Nadiri .(1970). « A comparaison of alternative econometric models of quartely investment behavior » *Econometrica* , pp 187212.

- Julien P.A. et al.. (1998). « Comportements d'information, compétitivité et performance des PME exportatrice », 4^{ème} Congrès international francophone de la PME, Metz, Octobre.
- Kaninda Mukena Carlos. (2022). « Le regard fiscal et comptable sur les dispositions réglementaires de la sous-traitance privée en République démocratique du Congo » Revue Internationale des Sciences de Gestion Vol.5 N° 3 .
- Kaplan R.S et Norton D.P. (1992). « Le tableau de bord prospectif, outil de management stratégique », paru dans une édition spéciale du Harvard Business Review les systèmes de mesure de la performance, édition d'organisation, 2001.
- Kénaelle Cyndie Engone.(2019). « Les mécanismes d'incitations fiscales à l'investissement des entreprises étrangères en France et au Gabon » Thèse , Université de Limoges .
- Laffont J.J. et Tirole J. (1991). « privatisation and incentives » Journal of Law Economics and Organisation .
- Lebas. M (1995 b), « Oui il faut définir la performance ». revue Française de Comptabilité n°269.juillet Aout.
- Liabot Michael.(2017) « Etude de l'impact des aides à l'innovation sur l'exportation des firmes ». Thèse, Université Grenoble Alpes (ComUE).
- Lucain Some .(2023).« L'impact de l'évitement fiscal des firmes multinationales (FMN) sur les recettes fiscales au Burkina Faso 2017 -2019 », Revue Internationale des Sciences de Gestion Vol.6 N° 3
- Marcade Bernard. (1998). « Initiation au droit des affaires », édition Lefebvre.
- Milton Friedman (1971). « Capitalisme et liberté », Editions Robert Laffont.
- Ramangalahy C. (2002). « Richesse des sources d'information et performance des PME exportatrices », 6^{ème} Congrès international francophone sur la PME, Octobre.
- Robert S Kaplan and David P Norton (2001). « Transforming the balanced scored from measurement to strategic management ». Accounting Horizons volume15, n°1, p87104.
- Sadik Redouane et Benghezala Zakaria (2022). « Les incitations fiscales » International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing , No.4 .
- Sicsic, Michaël. (2019). « Les incitations fiscales au travail et à la recherche et développement en France et leurs effets sur le marché du travail ». Thèse, Paris 2.
- Zerhouni Khal Mouna et Boussouf Zouheir (2022). « L'évaluation de la dépense fiscale: cas du Maroc » Revue Internationale des Sciences de Gestion Vol.5 N° 1.