

Conventions fiscales

Ping-pong sur la retenue à la source

- Service ou redevance, tout règlement à l'étranger est passible de 10%
- La lecture des accords de non double imposition alimente le contentieux
- Les entreprises françaises et espagnoles, prises au piège

L'EXISTENCE d'une convention fiscale entre deux pays ne neutralise pas pour autant les risques de double imposition. Le cas le plus emblématique et qui empoisonne la vie des opérateurs est

la divergence d'interprétation entre les administrations de ces accords de non double imposition. Le point qui cristallise le plus l'attention concerne l'assistance technique par les maisons mères à leurs filiales et l'assimilation systématique de tout règlement de toute prestation à une redevance et, donc, passible d'une retenue à la source de 10%.

Plus les relations économiques sont denses avec un pays, plus les incidents se multiplient avec ses entreprises. C'est le cas avec la France et l'Espagne. D'ailleurs, la direction générale des impôts est assaillie de réclamations, parfois discrètement par voie diplomatique. L'absence de toute jurisprudence ne fait qu'amplifier les difficultés.

Lorsqu'une entreprise française ou espagnole facture une prestation de service ou une redevance (brevet, utilisation de la marque, etc) à une société

marocaine, au règlement de la facture, le client marocain applique une retenue (IS) de 10% sur le montant de la transaction.

L'Office des changes prêt à bondir

Le fisc est inflexible sur ce point. Tout comme l'Office des changes, prêt à rejeter tout paiement à l'étranger qui n'aura pas fait l'objet d'une retenue d'impôt de 10% à la source quel que soit le type de prestation concernée. Pour «contourner» ce problème, beaucoup d'entreprises ou prestataires étrangers font supporter à leurs clients marocains cette taxe en l'intégrant dans la facture.

La plupart des conventions accordent à toute à entreprise étrangère ayant réglé une retenue à la source au Maroc la pos-

sibilité d'obtenir un crédit d'impôt dans son pays équivalent au montant de cette retenue. Or, bien souvent, les administrations fiscales française et espagnole donnent une toute autre lecture de ces accords. Elles rejettent systématiquement la requête considérant que c'est côté marocain que l'on a fait une mauvaise interprétation de la convention de non double imposition. En France, Bercy autorise tout au plus la déduction de cette retenue à la source de l'assiette imposable sur la base d'une jurisprudence du Conseil d'Etat relative à l'interprétation de la convention franco-italienne.

Cette option atténuée certes la note pour l'entreprise, mais elle est moins avantageuse que le crédit d'impôt car celui-ci est imputé du montant de l'impôt à payer, explique un expert-comptable.

La convention fiscale maroco-française est muette sur les contrats «clés en main». Pourtant, la formule est plus ou moins courante dans le flux d'affaires entre les deux pays. Elle consiste pour un fournisseur français à réaliser, pour le compte de son client marocain, les études, fournir de l'équipement et assurer l'installation et le montage. Le Fisc procède à une compartimentation en considérant que la partie «études» tombe sous le coup de la retenue d'impôt de 10% à la source (prestation de services). L'importation d'équipements est logiquement affranchie de taxes tandis que l'installation et le montage sont requalifiés sous le régime d'établissement stable, et en conséquence, assujettis à l'IS. □

A.S.

Le régime des bureaux de liaison

MAIS les multinationales peuvent ne pas se déployer sous la forme traditionnelle de filiale. Un bureau de représentation chargé d'apporter un soutien marketing aux partenaires locaux est l'une des structures les plus fréquentes. Quel est dans ce cas le statut d'une telle structure sachant qu'elle ne dégage aucun chiffre d'affaires? Peut-elle être assimilée à un établissement stable et, donc, soumise à l'impôt? Toute entité installée au Maroc permettant de générer des revenus est imposable même si elle ne réalise pas directement de chiffre d'affaires.

Celles qui ne dégagent pas de chiffre d'affaires sont imposées en prenant comme base d'imposition les charges salariales. Mais dans tous les cas, dès qu'un bureau de liaison se met à la prospection ou qu'il signe des contrats, il est de droit requalifié en établissement stable. Et à ce titre, l'entité devient imposable sur ses résultats.

Il persiste par contre une interrogation sur le régime de ces

mêmes structures dans le cadre de la convention fiscale entre le Maroc et la France. Les candidats aux gros appels d'offres installent souvent des équipes au Maroc afin d'assurer le suivi des dossiers. La convention fiscale franco-marocaine ne prévoit rien pour ce type de structure...

Dans la famille d'établissements stables, la doctrine marocaine ajoute également les points de vente, l'entrepôt mis à disposition des tiers, la ferme ou la plantation agricole, le lieu d'exploration de ressources naturelles. Rentrent aussi dans cette catégorie les chantiers de construction et de montage ainsi que les activités de surveillance s'y rapportant pour une durée de six mois. Malgré ces définitions, la qualification d'un établissement stable est un des sujets à controverse sur des questions de fait. Exemple: il arrive qu'un adjudicataire étranger d'un gros chantier au Maroc arrête momentanément les travaux. Ces arrêts de travaux rentrent bien dans la détermination de la durée permettant de qualifier l'entité d'établissement stable. □