

Prix de transfert: Une balise de

• **La procédure d'accords préalables activée à partir de 2015**

• **Fini la double peine: L'Office des changes s'alignera sur l'évaluation du fisc**

COMME leurs pairs dans d'autres industries, les filiales de groupes pharmaceutiques auxquelles le fisc réclamait des dizaines, voire des centaines de millions de dirhams après avoir rejeté leurs méthodes de détermination de prix de transfert, vont devoir souffler. Elles ont toutes engagé ou en train d'achever les négociations avec l'administration. Ce contentieux devrait donc se terminer par une transaction avec au bout, une grosse remise sur la «note».

Mais pour le futur, elles auront un peu plus de visibilité. La doctrine marocaine va enfin intégrer la prévalidation des prix de transfert à travers les accords préalables, comme cela se pratique dans les économies développées de l'OCDE. Les accords préalables consistent à faire valider par l'administration fiscale les modalités de calcul de prix de transfert sur une période déterminée. La durée retenue par le projet de loi de Finances est de 4 ans. Un texte réglementaire déclinerait les conditions adossées à la conclusion d'un tel accord.

Mais d'ores et déjà, l'entreprise doit appuyer sa demande par une documentation détaillée décrivant les éléments ayant servi à fixer non pas les prix, mais l'intervalle des prix de transfert. Grâce à des règles de jeu claires, ces

accords sécurisent les multinationales en leur évitant de gérer la hantise d'un redressement fiscal, explique Abdelmejid El Faiz, associé EY (Ernst & Young).

L'autre bonne nouvelle pour ces entreprises, c'est que ces accords pré-

L'existence d'un accord préalable ne signifie pas pour autant qu'il n'y aura plus de contrôle, mais il garantit l'entreprise contre la remise en cause de la méthode retenue, sauf existence d'irrégularités graves ou de dissimulation à des fins frauduleuses. Les prix auxquels

cord préalable dans le droit fiscal va mettre fin à une situation d'insécurité pour les multinationales. Car aujourd'hui, l'une des questions complexes sur les prix de transfert concerne la fixation des «justes» prix. Le fisc peut, à tout moment, rejeter les modalités de fixation

des prix de transfert d'une entreprise en se fondant sur «le prix de pleine concurrence» sur la base d'«éléments dont il dispose». Et il ne s'en prive pas d'ailleurs. Les prix de transfert sont clairement aujourd'hui un point de fixation des contrôles des multinationales, relève l'associé Ernst & Young. Ils représentent le cœur du contentieux dans les dossiers fiscaux des multinationales.

Cette méthode OCDE part du principe que ces opérations

entre filiales et leurs maisons mères doivent se faire à un prix comparable sur un marché libre. Mais comparable à quoi? s'interrogent des experts. Cette zone grise est d'ailleurs la source des problèmes et un foyer permanent de contentieux. En cas de vérification, les inspecteurs s'en tiennent strictement aux indices dont dispose l'administration. «Le problème, c'est qu'il n'existe pas de comparables».

Ce pouvoir discrétionnaire du fisc fait planer l'épée de Damoclès sur les filiales des multinationales exposées constamment à un risque de rappel mas-

Cas de chefs de redressements relevés dans les dossiers de contrôles des multinationales

Achats à prix majorés

Ventes à prix minorés

Répartition anormale des frais de siège (management fees)

Abandon de créances dans l'intérêt contraire à l'entreprise, ou sans contrepartie suffisante

Prise en charge de dépenses injustifiées

Redevances excessives ou insuffisantes

Prêts sans intérêts ou à taux anormaux

Cautions non rémunérées (ou cautions implicites)

Transfert implicite d'incorporels non rémunéré

Cessation d'activités/ restructurations non «indemnisées»

Les prix auxquels sont réalisées les transactions entre filiales sœurs d'un groupe ou avec la maison-mère constituent aujourd'hui l'«angle d'attaque» dans les opérations de vérification fiscale de multinationales implantées au Maroc. Dans certains cas, les rappels d'impôts peuvent atteindre plusieurs dizaines de millions de dirhams

Source: EY

lables en matière fiscale serviront d'aiguillon aux inspecteurs de l'Office des changes. Ce n'était pas le cas jusqu'à présent. Il n'est pas rare en effet que le fisc et l'Office des changes aient chacun sa propre évaluation des prix de transfert exposant ainsi les entreprises à une «double peine». Il en sera fini avec l'introduction de la procédure de prévalidation des prix de transfert sur le plan fiscal. «En présence d'un accord préalable, notre appréciation des prix de transfert sera alignée sur celle qu'aura retenue l'administration fiscale», confirme Jaouad Hamri, directeur de l'Office des changes.

sont conclus les flux intragroupe internationaux, les transactions entre filiales sœurs et celles avec leurs maisons mères sont placés sous haute surveillance par l'administration. Cette vigilance vise à contrer le transfert d'une partie de la base imposable vers des pays à faible taux d'imposition. Les transactions ciblées peuvent prendre différentes formes : transfert de biens, de services y compris les «management fees», ventes, concessions d'incorporels économiques et juridiques (licences, brevets,...), opérations financières, mises à disposition de biens ou de personnes, etc.

L'intégration de la procédure d'ac-

sécurité pour les multinationales

sif d'impôt. Pour l'OCDE, la méthode du prix comparable n'est pertinente qu'entre deux situations parfaitement comparables. En gros, comparaison n'est pas raison. Ce que l'administration a du mal à «assimiler». Elle use de son pouvoir d'appréciation pour remettre en cause presque systématiquement les prix de transfert pratiqués par les multinationales. C'est au fisc que revient la charge de preuve en cas de contestation, en motivant le rappel d'impôt par les transactions comparables sur un marché libre. C'est de là que se cristallisent les divergences. «Face aux difficultés de trouver des comparables pertinents et d'obliger le contribuable à dévoiler sa politique de prix de transfert, il use de tous les moyens (pression) pour justifier le redressement».

Parmi les cas les plus récurrents qui font l'objet de contestation par le fisc, figurent les frais d'assistance technique et de gestion. Par leur complexité, deux autres cas sont particulièrement générateurs de contentieux: les redevances de

marque et les «management fees» (commission de gestion). Dans ce domaine, l'appréciation est encore plus complexe pour l'administration «car il est difficile

de trouver un comparable sur le plan national, chaque marque étant unique et spécifique». Bien souvent, le fisc se contente de rejeter la totalité de la charge au titre de management fees en exigeant des justifications autres que la simple facture ou contrat d'assistance.

L'Office des changes veille égale-

ment de très près à la valeur des rémunérations dues au titre de l'assistance technique fournie par la maison mère ou une société sœur de la filiale résidente au

tation par l'Office des changes. Au-delà du caractère obsolète de la méthode utilisée par l'administration fiscale, sa limite majeure tient à la disponibilité et à la fiabilité de l'information financière sur laquelle elle s'appuie pour étayer le redressement infligé aux entreprises.

Trois approches sont à distinguer dans la détermination des prix de transfert: la méthode du prix comparable sur le marché libre, la méthode du prix de revente et celle dite du prix de revient majoré. Tous les experts conviennent que l'approche retenue dans la doctrine marocaine actuellement (basée sur les prix comparables) n'était plus en phase avec les pratiques internationales. Mais ils sont tout aussi unanimes à souligner qu'il n'existe pas de «méthode panacée», utilisable partout et en toute circonstance pour déterminer les prix de transfert. □

Abashi SHAMAMBA

L'arme de dissuasion dans le CGI

L'ARTICLE 213 du Code général des impôts (CGI) est l'une des armes de dissuasion du fisc. La disposition est critiquée pour le pouvoir excessif qu'elle confère à l'administration. «...Lorsque l'importance de certaines dépenses engagées ou supportées à l'étranger par les entreprises étrangères ayant une activité permanente au Maroc n'apparaît pas justifiée, l'administration peut en limiter le montant ou déterminer la base d'imposition de l'entreprise par comparaison avec des entreprises similaires ou par voie d'appréciation directe sur la base d'informations dont elle dispose». □

Maroc. Il se réfère à cet effet à plusieurs critères dont le caractère «raisonnable» de ces rémunérations par rapport au chiffre d'affaires de la filiale marocaine. Ce faisant, son approche rejoint celle de l'administration dans l'appréciation de ces charges dont la non-déductibilité fiscale est de nature à entraîner leur contes-