

GIE: Une force de frappe à l'export

• **Les PME ont beaucoup à gagner en adoptant le schéma de groupement**

• **Vides juridique et fiscal, les freins à l'expansion des GIE**

LE paysage économique national a vu se multiplier la création de groupements d'intérêt économique (GIE). «Le GIE est de nature à permettre aux entreprises de se regrouper, de mutualiser leurs moyens afin d'agir sur le marché. C'est surtout le cas lorsqu'on parle de marchés africains et asiatiques. Etre compétitif requiert des économies d'échelle d'où l'intérêt du GIE surtout au niveau des PME. Il faut bien que les PME se regroupent pour pouvoir accéder aux marchés que ce soit en amont ou en aval.», explique Issam El Maguiri, président de l'Ordre des experts-comptables de Casablanca, centre, Tensift et sud. Cette forme juridique qu'est le GIE, pourtant peu connue, permet à des personnes morales ou physiques de mutualiser leurs moyens économiques sous forme de synergies ou de réalisation d'économies d'échelle.

Les consortiums d'exportations comptent beaucoup de groupements de ce genre, plus concrètement des GIE de services. Ce qui permet aux membres d'aller prospecter ensemble dans des salons à l'étranger. Une initiative difficile lorsqu'elle est engagée par une seule PME.

Economies d'échelle

Depuis un bon moment, les coopératives agricoles optent aussi pour cette forme juridique, qui leur permet d'exporter en plus grandes quantités et faire des économies d'échelle en matière de transport par exemple. Mais ce sont surtout les grands «groupes qui mutualisent leurs frais de gestion, administratifs ou comptables au sein de GIE», précise l'expert. Cependant, le GIE ne peut se substituer à ses membres dans l'exercice de leurs activités, ni exploiter leurs fonds de commerce. L'activité du groupement doit être exercée essentiellement pour le compte de ses membres. Le Groupement ne peut se substituer à ses membres dans l'exercice dans leur activité, ni pour exploiter leurs fonds de commerce, encore moins exercer un pouvoir de direction ou de contrôle de l'activité propre de ses membres. Par ailleurs, le GIE ne peut détenir des parts ou des actions dans une entreprise membre ou encore posséder dans la mesure nécessaire à la réalisation de son objet et pour le compte de ses membres, des parts dans une entreprise

tierce. Au Maroc, l'on compte 3 types de groupements: le GIE de service (qui fournit des services à ses membres), le GIE d'achats (qui achète des produits pour les revendre à ses membres) et le GIE de ventes (achète les produits de ses membres pour les revendre). «Un consortium d'exportation agit comme un fournisseur de services, il est alors un groupement de services», explique l'expert. A noter que les membres d'un GIE sont

tenus solidairement des dettes de celui-ci. «Le problème de solidarité en cas de dettes est aussi un frein au développement de cette forme juridique surtout lorsque le regroupement est constitué d'une petite entreprise et d'une grande entreprise», signale le président de l'Ordre des experts-comptables. Le GIE risque aussi d'être handicapé par des problèmes d'ordre fiscal. «Il reste des choses à clarifier au niveau de cette forme juridique, surtout sur

le plan fiscal, notamment pour le statut d'exportateur indirect où les membres du groupe perdent le droit aux avantages fiscaux ou encore pour les coopératives qui perdent leurs exonérations fiscales après avoir créé un GIE pour exporter», relève El Maguiri. □

A.At

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com