

ANALYSE

Prix de transfert: Les accords

• Le mécanisme est prévu par la loi de Finances, reste le décret

• Conclu pour 4 ans, il devrait sécuriser les multinationales

L'UNE des mesures-phares de la loi de Finances 2015 consiste en l'introduction du mécanisme des accords préalables en matière de prix de transfert. Pour les filiales de multinationales, le dispositif devrait les mettre, pendant quatre ans, à l'abri d'un redressement fiscal qui se traduit souvent par une facture lourde. Les contours de la procédure d'accord préalable doivent encore être fixés par décret. Le texte se fait attendre trois mois après la promulgation de la loi de Finances. Le décret devrait décrire toutes la procédure, le type d'informations exigées pour la si-

Redressements d'impôts liés aux prix de transfert
(en millions de DH)



Depuis dix ans, les prix de transfert sont devenus le premier «angle d'attaque» dans les contrôles fiscaux des multinationales et en tête des rappels d'impôts. Ils constituent, et de loin, la principale source de contentieux fiscal

sont dans l'impossibilité de savoir comment bénéficier de ce dispositif. Pourtant, nombreuses sont les filiales qui souhaiteraient se couvrir via un accord préalable avec l'administration fiscale.

La mesure constitue-t-elle vraiment un bouclier contre un coup de massue fiscal? Ce n'est pas sûr : l'article 6 de la loi de Finances comporterait «quelques limites». D'abord, il ne parle que d'un accord sur la méthode de prix de transfert utilisé au moment où la majorité des filiales marocaines souhaiteraient plutôt sécuriser leur niveau de marge. Il est vrai que la circulaire diffusée par l'administration fiscale après la publication de la loi de Finances peut sembler «rassurante»

gnature d'un accord préalable, le déroulé des discussions avec le fisc...

Le texte devra également identifier la structure chargée de prendre en charge les demandes et d'en assurer le suivi.

Généralement, la liasse d'informations doit étayer les liens de dépendance entre les entités concernées par la demande d'accord et leur maison mère, une présentation du groupe (activité, réseau, descriptif des flux financiers entre filiales, les dernières déclarations d'impôts...). Une société qui introduit une demande d'accord préalable devra également produire une description de la méthode de détermination des prix de transfert ainsi que le niveau de marge. Il s'agit d'une procédure assez laborieuse et contraignante. Par conséquent, le décret ne devrait s'appliquer qu'à partir de l'exercice 2016 et les trois suivants. En attendant la publication du décret, les multinationales

puisqu'elle indique que les prix pratiqués au sein d'un même groupe ne feront pas l'objet d'une recomposition du chiffre d'affaires au titre des bénéfices indirectement transférés aux multinationales. Cependant, la même circulaire induit une certaine incertitude au sujet des avantages, réels ou supposés, de la procédure bien qu'elle garantisse la non-remise en cause de la méthode de détermination des prix. Un spécialiste des questions fiscales prévient «qu'il ne faut pas confondre ce concept avec le niveau de marge».

L'autre question qui s'impose concerne la possibilité pour les autres administrations fiscales étrangères de redresser la base imposable au niveau du groupe malgré la signature d'un accord préalable avec les services des Impôts au Maroc. A ce niveau, il faudra examiner, le cas échéant, les dispositions contenues dans les conventions de non-double im-

préalables, une roulette russe?

position pour éviter la double peine fiscale. Par ailleurs, la demande d'un accord préalable peut être assimilée à la roulette russe. La filiale marocaine encourt le risque d'un contrôle fiscal. En effet, en cas de désaccord, l'administration pourrait s'appuyer sur le détail de la méthode de calcul des prix de transfert fourni par la filiale pour déclencher un contrôle fiscal. Plusieurs entreprises marocaines ont déjà vécu cette mésaventure en demandant à bénéficier d'un avantage fiscal, tel que le remboursement d'un crédit de TVA, par

entre filiales sœurs et celles avec leurs maisons mères sont placées 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.

Outre l'administration fiscale, l'Office des changes propose aux entreprises la possibilité de conclure des accords préalables en matière de prix de transfert et ce, pour une période de quatre ans. En cas de

litige, sa doctrine actuelle est de s'aligner sur la méthode de calcul retenue par la direction générale des Impôts. Cela évite la double peine aux entreprises. □

Hassan EL ARIF

Pour réagir à cet article:
courrier@leconomiste.com

Cet article 213 de tous les dangers

AVEC la reconstitution de la comptabilité, c'est la disposition que redoutent les multinationales et les conseils qui les assistent dans les opérations de contrôle fiscal. Au terme de la procédure, l'équipe des inspecteurs du fisc peut rejeter le mode de calcul des prix de transfert en agitant l'article 213 du Code général des impôts (CGI). Il s'agit d'une arme redoutable: «...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». Les redressements se chiffrent alors en plusieurs dizaines de millions de dirhams.

Tous les praticiens interrogés par L'Economiste affirment que les inspecteurs des impôts ont tendance à abuser de cet article 213 du CGI en «chargeant la note des redressements». C'est une façon d'anticiper de «bons» niveaux de recettes et d'aménager des marges de négociation sachant que la plupart des dossiers (plus de 8 sur 10) en contentieux finissent par des accords transactionnels. □

A. S.

exemple. De toute façon, l'administration doit disposer d'une base de discussion avec l'entreprise.

L'existence d'un accord préalable ne signifie pas 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 sont conclus les flux intra-groupe internationaux, les transactions