

Offshoring

L'avantage de l'IR prend fin en décembre

• Le comité de pilotage doit trancher sur toute la stratégie

• Les objectifs réalisés à moitié

L'INCITATION fiscale liée à l'IR en faveur du secteur de l'offshoring sera-t-elle reconduite, réaménagée ou tout simplement annulée? La décision sera certainement arrêtée durant les prochains mois, puisque le dispositif incitatif arrive à échéance en décembre 2015. Une réunion entre les opérateurs et la tutelle est prévue début mai pour avancer sur ce dossier. En principe, c'est au comité de pilotage de décider de la reconduction ou non après l'évaluation du Comité technique de l'offshoring. En tout cas, au département de l'Industrie, l'on parle d'un écosystème offshoring. Ce secteur qui figure parmi les métiers mondiaux du Maroc a bénéficié d'une offre dédiée dont l'entrée en vigueur date de 2007 avec pour objectif d'atteindre un chiffre d'affaires à l'export de 15 milliards de dirhams et 100.000 em-

ploiés à l'horizon 2015. Or les recettes à l'export de ce secteur ne dépassent pas 7,4 milliards de dirhams en 2014, soit la moitié des objectifs fixés par la stratégie.

Ce que recommandent les Finances

«LES opportunités de développement du secteur au Maroc sont prometteuses vu le contexte international marqué par une reprise progressive et une amélioration de la situation économique en Europe». Tel est le constat dressé par le ministère des Finances dans le rapport financier qui accompagne la loi de Finances 2015.

Les Finances proposent d'améliorer l'attractivité du Maroc en relevant par exemple le statut des P2I à celui de zones franches et en réduisant le coût pour Oujdashore par rapport aux principales P2I (plateformes industrielles intégrées). □

En 2013, elles étaient à 7,2 milliards de dirhams. Cette année était marquée par la contre-performance des centres d'appels et du BPO outsourcé ainsi que l'ITO. Seul le BPO captif était en hausse.

La stratégie en faveur de l'offshoring compte un ensemble d'incitations: un impôt sur le revenu effectif plafonné à 20% et une exonération de l'IS pendant les 5 premières années. Des aides directes à la

formation et une offre d'infrastructure et de service font également partie du package. «Les opérateurs se sont installés sur la base d'un modèle économique qui tient

compte de certains avantages fiscaux. Les entreprises en place ont en moyenne entre 4 à 5 ans d'existence», souligne Abdelkader Boukhri, président de la Commission fiscale à la CGEM. Plusieurs opérateurs s'attendent à une reconduction, voire une amélioration du système en place. Surtout que le Maroc doit faire face à la concurrence de pays comme la Tunisie ou encore l'Afrique subsaharienne sur le marché francophone en particulier. «A elle seule, la France compte un peu près de 140.000 positions externalisées dont 37% captées

par le Maroc. Le reste étant réparti entre d'autres pays dont l'Inde et certains pays africains», indique Samir Guerraoui, directeur commercial offshoring à MedZ⁽¹⁾.

Si les opérateurs reconnaissent l'existence d'un gisement important au niveau du marché français, ils attendent des mesures qui leur permettraient de réduire les coûts. «Nous ne voulons pas être assistés. Nous avons besoin d'une vision pour le secteur et d'une offre plus compétitive surtout que le marché connaît des tensions qui peuvent se traduire par un déplacement de l'emploi vers d'autres marchés», explique Karim Bernoussi, PDG d'Intelcia. Pour lui, l'incitation par rapport à l'IR n'est pas suffisante et un «allègement des charges sociales» pourrait avoir plus d'impact. «Le secteur a plutôt besoin d'un système plus intelligent pour éviter toute fraude. Il vaut mieux par exemple avoir un IS à 8,75% après l'exonération de 5 ans comme c'est le cas pour Casa Finance City», suggère Bernoussi. □

Khadija MASMOUDI

(1) Samir Guerraoui est intervenu à la CFCIM mercredi 8 avril sur «La fiscalité de l'offshoring: gestion et optimisation».

Le modèle doit être repensé

- L'Economiste: Que faut-il revoir au niveau de la stratégie?

- Youssef Chraïbi: Nous avons soumis au ministère de tutelle un certain nombre de propositions visant à insuffler une nouvelle dynamique au secteur de l'offshoring. Après une décennie de très forte croissance, le secteur est entré dans sa phase de maturité. Mais nous restons confiants sur les fondamentaux. Si elles

sont mises en œuvre, ces recommandations nous permettraient de renouer avec une croissance forte. Bien entendu, nous comptons, au minimum, sur un renouvellement des mesures du plan Emergence à partir de 2016. Dans ce cas, il s'agirait d'un mauvais scénario car ces mesures se sont essouffées et c'est tout le modèle qui doit être repensé.

- Dans ce cas, quel serait le bon scénario?

- Paradoxalement, les zones dédiées aux acteurs de l'offshoring ne sont pas des zones offshore. Une première piste serait donc de migrer vers des zones franches avec toutes les incitations fiscales asso-



Youssef Chraïbi, président de l'Association marocaine de la relation client (Ph. Y.C.)

ciées à ce statut. Cela permettrait de bénéficier d'un taux d'IS à 8,75% après 5 ans d'activité contre 17,5% aujourd'hui. Un deuxième axe consisterait à généraliser les mesures aux entreprises du secteur non installées dans les zones dédiées. L'important est d'accroître les revenus à l'export et de créer de l'emploi, quel que soit le lieu de production au Maroc.

- Que faut-il revoir sur le plan fiscal?

- Les entreprises installées dans les zones dédiées doivent à la fois s'acquitter des charges permettant de couvrir le fonctionnement de ces zones et les taxes communales alors que les zones sont totalement autonomes. Nous avons le sentiment d'être doublement taxés. Le système de patente est également très problématique. Cet impôt payé au bout de 5 ans est calculé sur la base des mètres carrés loués. Nous pensons que cela est contre-productif et freine les projets d'extension. Or, nous devons passer d'une stratégie de conquête de nouveaux investisseurs à une stratégie de fidélisation de développement des acteurs déjà installés. □

Propos recueillis par K. M.