



## Offshoring

# Astuces pour payer moins d'impôts !

Comment les entreprises de l'offshoring peuvent-elles optimiser leurs charges fiscales ?  
Le point avec le fondateur du cabinet spécialisé Eurodefi, Abdelaziz Areji.

Le Plan émergence a octroyé des incitations fiscales et sociales aux centres d'appels, BPO, ITO, opérateurs de l'aéronautique, constructeurs automobile, entreprises bénéficiant du statut Casablanca Finance City (CFC), etc... Cependant, relève la Commission juridique, fiscale et sociale au sein de la Chambre française de commerce et d'industrie du Maroc (CFCIM), ces dispositifs incitatifs posent des problèmes aux entreprises censées en bénéficier. «*L'automatisme de leur application ne semble pas acquise*», témoignent plusieurs membres de la CFCIM. C'est dans ce cadre qu'intervient le débat organisé récemment au siège de ladite Chambre à Casablanca autour du thème : «*La fiscalité de l'Offshoring : gestion et optimisation*». La rencontre a été animée par deux éminents experts de l'offshoring : Abdelaziz Arji, expert-comptable et fondateur du cabinet spécialisé Eurodefi, et Samir Guerraoui, directeur commercial «offshoring» chez MEDZ, filiale du groupe CDG. Ce dernier a tenu à situer d'abord la position du Maroc dans un marché mondial en pleine évolution. Il rappelle à ce titre que les dépenses officielles en ITO offshore affichent en moyenne un taux de croissance annuelle de l'ordre de 16% durant la période allant de 2006 à 2014. Elles ont atteint 47 milliards de DH en 2014, et devraient dépasser les 60 milliards de DH à l'horizon 2016. Mais l'essentiel de ces dépenses, précise le représentant de MEDZ, provient des États-Unis face à un potentiel énorme sous-exploité du côté de l'Europe, partenaire privilégié du Maroc. Cela concerne l'ensemble des filières de l'offshoring : développement de logiciels, gestion d'infrastructures, maintenance d'applications, etc... Au moment où le marché français, soit le principal client du Maroc, compte pas moins de 140 mille positions

externalisées dans le monde, le Royaume n'en capte pas plus de 35.000, soit 35%. Le reste revient aux pays d'Europe de l'Est, l'Inde, la Tunisie et l'Afrique subsaharienne.

## Attractivité

La maturité de l'écosystème «offshoring» au Maroc laisse augurer de belles perspectives pour ce secteur qui contribue déjà à hauteur de 3% au PIB national. Le Maroc se positionne en tant que destination offshoring facile, souligne Guerraoui. Comparé à d'autres pays concurrents, le Royaume présente une baisse des coûts de l'ordre de 50%, ainsi qu'une disponibilité suffisante en ressources qualifiées. Sans omettre les aspects «immatériels» liés à la stabilité du climat social et politique.

Poursuivant cet exercice de benchmarking, Abdelaziz Arji constate que les sociétés exportatrices (dont celles exerçant dans l'offshoring) bénéficient d'une exonération en matière d'impôt sur le revenu au Maroc, contre une taxation de l'ordre de 35% en France; le Smic fixé à 1,09 euro/heure au Maroc, contre 9,61 euros/heure en France; les charges sociales patronales estimées à 20% au Maroc, contre 45% en France. Le Maroc accorde également une exonération de TVA sur les immobilisations pendant les 36 premiers mois, ainsi qu'une exonération d'IS pendant cinq ans. Mieux encore, les centres d'appels sont exonérés de la taxe professionnelle pendant cinq ans, au même titre que les entreprises implantées dans les plateformes industrielles intégrées (P2I), ainsi que celles répertoriées à CFC. Mais quand il s'agit d'une des trois zones franches que compte le pays, en l'occurrence TFZ, Midparc et Atlantic Free Zone, la durée d'exonération de la taxe professionnelle s'étale sur 20 ans. Contrairement à ce qu'on pourrait imaginer, les presta-



Plusieurs incitations fiscales sont offertes aux entreprises de l'offshoring.

## Les sociétés exportatrices bénéficient d'une exonération en matière d'impôt sur le revenu au Maroc, contre une taxation de l'ordre de 35% en France.

tions exportées en offshoring, et donc pouvant bénéficier de ce package d'incitations, ne se limitent pas aux centres d'appels. Sont concernées également les prises de rendez-vous à l'étranger, le montage de voitures destinées à l'export, la fabrication des équipements automobile vendus à Renault, etc... Il suffit de fournir une zone franche, note l'expert Arji, pour que le chiffre d'affaires soit assimilé à l'exportation. Mais pour bénéficier de l'exonération, ajoute-t-il, l'entreprise doit prévoir un contrat (sous forme présentable ou confidentielle) et une fracture à l'exportation. «*Ne soyez pas surpris si, en cas de contrôle, le Fisc exclut la facture non payée dans les 30 jours avant la clôture de l'exercice*», avertit Arji. La solution, selon lui, consiste à aviser le client par un avis de paiement et à établir la facture le 30 du mois précédant l'encaissement.

## Optimisation

Quant au fait générateur de l'exonération, insiste le fondateur du cabinet Eurodefi, il est associé au premier exercice de la première

exportation. Par conséquent, il se peut que l'entreprise perde un exercice d'exonération au cas où la première exportation aurait lieu en décembre. Pour éviter cette situation, suggère-t-il, il serait judicieux de faire coïncider la première exportation avec le début de l'exercice comptable ou bien, le cas échéant, déclarer au Fisc un exercice à cheval si la création de l'entreprise est faite en cours d'année. S'agissant des entreprises réalisant un chiffre d'affaires mixte (local et export), l'invité de la CFCIM recommande de tenir deux comptes comptables, de sorte à calculer l'IS au prorata du chiffre d'affaires imposable.

A la question de savoir si, au bout de cinq ans d'activité, l'on peut créer une nouvelle société pour bénéficier à nouveau d'une exonération totale, l'expert Arji met en garde contre certaines pratiques pouvant être assimilées à de la fraude aux yeux de l'administration fiscale (changement de nom de la société en maintenant les mêmes associés, gérants et locaux, le transfert des contrats des salariés, etc). En revanche,

l'investisseur peut éventuellement bénéficier d'une nouvelle exonération si la nouvelle société est associée à une nouvelle activité et donc à de nouveaux moyens (nouveaux contrats commerciaux, nouveaux salariés, etc).

Enfin, en vue d'atténuer les problèmes de TVA payée au fournisseur, l'expert-comptable invite les opérateurs à profiter de la mesure introduite par la Loi de Finances 2015 qui accorde, lors de l'installation de l'entreprise, une exonération de TVA sur les immobilisations pendant les 36 premiers mois.

Il suffit de demander un devis et d'annoncer l'intention de travailler en hors-taxé (HT). En revanche, pour bénéficier du régime suspensif qui donne la possibilité d'acheter hors-taxé plusieurs prestations (télécoms, loyers taxables, fournitures, etc), le patron d'Eurodefi estime que les inspecteurs de l'administration fiscale «*font du zèle et n'acceptent pratiquement que les dépenses de télécommunications strictement réservées aux centres d'appels : bande passante et minutes*». Sur ce point précis, la CFCIM espère aboutir, dans les prochaines semaines, à une formalisation claire et précise, en concertation avec le ministère des Finances. ■

Wadie El Mouden