

Le risque fiscal lié aux opérations de fusion: Cas du Maroc

[Tax risk related to merger operations: Case of Morocco]

El Mehdi Ajjig, Nouha El Abdelaoui, and Kaoutar El Menzhi

Département des sciences économiques et de gestion, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales-Souissi,
Université Mohammed V, Rabat, Morocco

Copyright © 2023 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the **Creative Commons Attribution License**, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: With the signing of several bilateral and regional free trade agreements, Morocco has moved towards an economy that advocate international openness and market liberalization. It had to develop a strategy to help local businesses, made up mainly of small and medium-sized enterprises, to face international competition. It is in this logic that the Moroccan legislator has introduced measures into the general tax code with the aim of encouraging concentration and restructuring operations of companies in order to enable them to increase their performance and their competitiveness in the face of international competition. Indeed, these concentration and restructuring operations, called mergers, involve tax risks. This article aims to provide a clarification of the concept of tax risk, to present the forms of mergers proposed by Moroccan legislation and to shed light on the tax risk that these operations may entail.

KEYWORDS: Free exchange, International competition, Tax risk, Merger, Tax compliance, Tax benefit, Tax expenditure.

RESUME: Avec la signature de plusieurs conventions de libre échange bilatérales et régionales, le Maroc s'est orienté vers une économie qui prône l'ouverture à l'international et la libéralisation des marchés. Il se devait d'élaborer une stratégie pour aider les entreprises locales, composées majoritairement de petites et moyennes entreprises, à faire face à la concurrence internationale. C'est dans cette logique que le législateur marocain a introduit au Code Général des Impôts des mesures avec pour objectif d'encourager les opérations de concentration et de restructuration des entreprises afin de leurs permettre d'augmenter leur performance et leur compétitivité face à la concurrence internationale. En effet, ces opérations de concentration et de restructuration, appelées fusions, comportent des risques fiscaux. Cet article a pour objectif d'apporter une clarification du concept du risque fiscal, présenter les formes de fusions proposées par la législation marocaine et de mettre la lumière sur le risque fiscal que peut comporter ces opérations.

MOTS-CLEFS: Libre échange, Concurrence internationale, Risque fiscal, Fusion, Conformité fiscale, Avantage fiscal, Dépense fiscale.

1 INTRODUCTION

Depuis une décennie, le Maroc s'est engagé dans un processus d'ouverture et de libéralisation en signant des conventions de libre échange bilatérales et régionales. Ayant un tissu économique composé majoritairement de petites et moyennes entreprises, il a fallu développer une stratégie qui aidera les entreprises marocaines à faire face à la concurrence internationale.

Dans cette optique, des dispositions du Code Général des Impôts ont été introduites encourageant les opérations de concentration et de restructuration des entreprises, en répondant à une stratégie globale d'augmentation de la performance et la compétitivité des entreprises marocaines face à la concurrence internationale. Ces opérations de concentration et de restructuration, appelées fusions, comportent des risques fiscaux. Dans cet article, nous allons, dans un premier temps,

présenter la notion du risque fiscal. Ensuite, on détaillera les opérations de fusion prévues par la législation marocaine ainsi que les risques fiscaux y afférents.

2 NOTION DU RISQUE FISCAL

Compte tenu de l'absence d'une définition qui englobe tous les aspects du risque fiscal, il convient, tout d'abord, d'expliquer l'intérêt porté au risque fiscal, ses sources, ses caractéristiques, et ses types pour pouvoir produire à la fin une définition précise et complète [1].

2.1 L'INTÉRÊT POUR LE RISQUE FISCAL ET SES SOURCES

Selon l'article publié par l'association des Comptables Professionnels Agréés (CPA) au Canada (2013), six macros tendances principales expliquent l'intérêt accordé au risque fiscal: la mondialisation, les pressions concernant l'information financière, la concurrence fiscale mondiale, les pressions médiatiques et les atteintes à la réputation, les pressions quant à la conformité fiscale et les réactions des fonctions « fiscalité » dans le monde.

2.1.1 LA MONDIALISATION

L'expansion des entreprises sur des marchés où les régimes fiscaux et les administrations fiscales sont encore en voie de maturation crée souvent des risques nouveaux et accroît l'incertitude. Dans certains pays, la gestion de la conformité et de la controverse dépendra des liens avec les organismes de réglementation locaux. La délocalisation des compétences comptables crée aussi des tensions qui contribuent à accroître le risque fiscal.

2.1.2 LES PRESSIONS CONCERNANT L'INFORMATION FINANCIÈRE

La loi Sarbanes-Oxley (SOX), adoptée en 2002, oblige les hauts dirigeants à certifier individuellement l'exactitude de l'information financière. Elle impose des pénalités plus lourdes en cas d'activités financières frauduleuses et vise à accroître l'indépendance des auditeurs externes et le rôle de surveillance du conseil d'administration. Des règles semblables, adoptées au Royaume-Uni en 2009, obligent les administrateurs nommés à certifier annuellement la présence de mécanismes adéquats de comptabilisation de l'impôt.

Le Financial Accounting Standards Board des États-Unis (FASB) a alors publié la FIN48, qui oblige les entreprises à ne constater que les positions fiscales dont il est plus probable qu'elles produisent un avantage aux fins de la comptabilisation de l'impôt.

2.1.3 LA CONCURRENCE FISCALE MONDIALE

Partout dans le monde, les gouvernements ont d'abord réagi au ralentissement économique par des programmes de relance budgétaire, puis par des mesures d'austérité pour contrer les déficits et réduire la dette publique. Alors que ces programmes prévoyaient parfois des hausses d'impôt, de nombreux gouvernements ont continué d'axer leurs efforts sur la relance budgétaire et le maintien ou l'accentuation du caractère concurrentiel de leur administration en ce qui concerne l'impôt des sociétés. Mais la perception d'une érosion de l'assiette de l'impôt des sociétés et du déplacement des bénéfices vers des pays à faible imposition inquiète de nombreux pays membres de l'OCDE.

2.1.4 LES PRESSIONS MÉDIATIQUES ET LES ATTEINTES À LA RÉPUTATION

Un problème d'impôt qui fait la manchette peut s'avérer coûteux et créer de fortes tensions pour la haute direction. Mentionnons, à titre d'exemples, la publication d'articles au sujet de Facebook et Starbucks dans le Guardian et la parution, dans le New York Times, d'un article sur les stratégies d'évitement fiscal de GE puis enfin, dans Bloomberg, d'un article sur Google, Pfizer, Lilly, Oracle, Facebook et Microsoft qui ont profité de paradis fiscaux à l'étranger.

2.1.5 LES PRESSIONS QUANT À LA CONFORMITÉ FISCALE

La collaboration internationale des autorités fiscales a contribué à accroître le risque fiscal de nombreuses façons au cours des dernières années: En 2009, les leaders du G20 au sommet de Londres se sont engagés à prendre des mesures contre les paradis fiscaux dans le cadre d'une série d'initiatives en réaction à la crise financière. Après en 2010, le Forum de l'OCDE sur

l'administration fiscale publiait le communiqué d'Istanbul sur le contrôle conjoint, par les autorités fiscales concernées, des entreprises ou des particuliers possédant des intérêts dans plusieurs pays. Enfin en 2011, l'OCDE annonçait l'ouverture de la Convention concernant l'assistance administrative mutuelle en matière fiscale à tous les pays, afin d'épauler les gouvernements dans l'application de leurs lois fiscales par la création d'un cadre international de coopération visant à faire face à l'évasion fiscale à l'échelle mondiale.

2.1.6 LES RÉACTIONS DES FONCTIONS « FISCALITÉ » DANS LE MONDE

Partout dans le monde, la plupart des fonctions "fiscalité" ont eu à répondre à des demandes croissantes et bon nombre d'entre elles reconnaissent qu'elles ont encore beaucoup à faire. Cette situation a favorisé l'émergence de plusieurs pratiques de pointe.

Selon Rossignol (2002) [2], le risque fiscal trouve son origine de trois sources:

Les lois et la réglementation fiscale: Les incertitudes et les zones de risques proviennent en premier lieu de l'environnement externe et plus précisément des lois et réglementations fiscales. La complexité des textes fiscaux et le manque de transparence et de clarté peuvent causer des irrégularités fiscales. D'après l'étude de l'OCDE (2004) [3] sur la gestion du risque d'indiscipline fiscale, « *une législation très complexe ou ambiguë multiplie les possibilités, pour le contribuable, d'adopter un comportement que le législateur ne jugeait pas souhaitable* » [1].

Dans les cas où la réglementation fiscale est claire, les contribuables peuvent y échapper lorsqu'elle est jugée lourde. Si l'impôt à payer est élevé [4], le contribuable pourra échapper à cet impôt en ajustant les données mentionnées dans la déclaration fiscale pour diminuer sa base d'imposition et par la suite l'impôt à payer.

En plus de l'impôt dû, le contribuable supporte des frais liés à l'exécution des obligations fiscales tels que les frais d'appel au conseil fiscal. Ces coûts influencent la régularité fiscale du contribuable [1]. En effet, les PME ne disposent pas d'assez de ressources pour se conformer aux exigences fiscales [4] ce qui peut augmenter leurs risques fiscaux au moment de la préparation des déclarations fiscales [1].

L'organisation de l'entreprise: D'après l'étude de l'OCDE (2004) [3], le profil de l'entreprise peut influencer son degré de risque fiscal. En effet, l'organisation de l'entreprise, ses activités, son ouverture (importation, exportation) et même les investisseurs peuvent avoir un effet sur sa régularité fiscale.

Les opérations spécifiques, telles que les fusions, acquisitions, ne sont pas toujours faciles à aborder pour les entreprises surtout quand il s'agit de la manipulation des dispositions fiscales. Ce qui engendre un risque fiscal plus élevé que celui relatif aux opérations courantes de l'entreprise telles que les opérations d'achat et de vente [4].

Certaines études montrent que la fusion rapide entre la société holding et la société cible après une opération de Leveraged buy-out (LBO) (rachat avec effet de levier) peut être source de risque fiscal. Selon Gerschel (1996) [5], « *le principal risque fiscal, dans le cas d'une opération de fusion rapide à la suite d'un LBO, réside dans la remise en cause, par l'Administration fiscale, du « montage » en lui-même. Cette remise en cause peut être envisagée sur le terrain de l'abus de droit et sur celui de l'acte anormal de gestion* » [1].

L'internationalisation des entreprises peut aussi être source de risque fiscal. En effet, une entreprise qui s'internationalise se trouve confrontée à une multitude de dispositions fiscales qu'elle se doit de maîtriser et de respecter. Selon l'étude de l'OCDE (2004), « *le transfert incorrect de bénéfices dans un contexte multinational afin d'en retirer un avantage fiscal (prix de transfert) est un risque d'indiscipline fiscale qui doit être traité via la procédure de gestion de ce risque* » [2].

Le recrutement de personnel qualifié dans les fonctions fiscales ainsi que la formation continue du personnel garantit une détection et une gestion plus rapide des risques fiscaux. D'après une étude menée par le cabinet Ernst & Young (2008) [6] sur le risque fiscal, 77% des personnes interrogées estiment que le manque de personnes compétentes contribue au risque fiscal et 20% affirment que la présence d'un tel facteur a créé beaucoup de risques [1].

L'organisation de l'Administration fiscale: L'organisation de l'Administration fiscale peut être considérée également comme une source de risque fiscal. Selon l'étude réalisée par l'OCDE (2004) [3], le manque de compétences au niveau des Administrations fiscales, le manque de formation continue et la faible maîtrise de l'outil informatique par le personnel de cette Administration sont des facteurs qui augmentent le risque de non-détection des risques fiscaux des contribuables lors du contrôle fiscal. Ajouté à cela le manque de ressources financières et de technologies d'information nécessaires pour collecter et traiter le volume énorme d'informations variées sur les contribuables [1].

2.2 LES CARACTÉRISTIQUES DU RISQUE FISCAL

La revue de la littérature théorique et empirique nous a conduits à définir les caractéristiques du risque fiscal. En effet, le risque fiscal est lié à une législation fiscale souvent complexe, il est permanent et peut être volontaire ou involontaire.

2.2.1 LE RISQUE FISCAL EST LIÉ À UNE LÉGISLATION FISCALE SOUVENT COMPLEXE

Rossignol (2002) [2] signale que la difficulté de cerner ce type de risque est due au fait que les probabilités de contrôle fiscal et de détection de l'irrégularité qui en résultent restent inconnues [1]. Dans le cas où la législation fiscale énonce un principe, l'appréciation du comportement de l'entreprise face au respect de ce principe est souvent difficile à faire [2]. En plus du risque de détection, le risque d'évaluation ou de quantification du risque vient compléter le problème d'appréciation de ce risque. En effet, « *Si la rémunération est excessive, ou si une transaction est conclue à un prix anormal, la question se pose ensuite de savoir où se situe la norme, qui seule permettra de quantifier le risque* » [1].

2.2.2 LE RISQUE FISCAL EST UN RISQUE PERMANENT

Le risque fiscal est considéré comme un risque permanent et non seulement ponctuel [1] vu qu'il n'est pas seulement lié à l'année courante mais il peut impacter les années postérieures [4].

2.2.3 LE RISQUE PEUT ÊTRE VOLONTAIRE OU INVOLONTAIRE

Le non-respect des dispositions fiscales peut être involontaire comme il peut résulter de la volonté délibérée du contribuable. Dans ce cas, il faudra faire la différence entre les notions d'erreur et de fraude fiscale [1].

On parle d'erreur quand le risque fiscal est involontaire, et qu'il résulte d'une erreur dans l'application des dispositions fiscales. Selon Cozian (2008) [7], « *tout le monde peut se tromper, y compris l'administration fiscale surtout quand il s'agit du maniement de textes fiscaux dont la clarté n'est pas toujours la qualité première. L'administration peut évidemment rectifier les erreurs commises et notifier les rappels d'impôt correspondants. Comme le contribuable est présumé de bonne foi, il n'encourt aucune sanction. Il supporte simplement l'intérêt de retard* ». Si le contribuable se trompe involontairement dans l'application des règles fiscales, il n'encourt pas de sanctions mais supporte tout de même des pénalités et majorations dues au retard soit de la déclaration ou du paiement [1].

Le non-respect des dispositions fiscales volontaire est considéré comme une volonté délibérée d'échapper à l'impôt par des procédés illégaux et c'est ce qu'on appelle la fraude fiscale.

La fraude fiscale est définie par Rossignol et Chadefaux (2001) [8] comme étant « *l'action qui consiste à se soustraire ou à tenter de se soustraire frauduleusement à l'établissement ou au paiement total ou partiel de l'impôt. Cette fraude constitue un délit qui, pour être caractérisé en tant que tel, repose sur une intention délibérée* ». Selon Cozian (2008) [7], « *il y a fraude lorsque le contribuable viole, de façon délibérée et éhontée, les prescriptions de la loi fiscale. Il ne déclare pas les bénéfices ou le chiffre d'affaires qu'il a réalisé, il déduit des charges qu'il n'a pas payées, sa comptabilité est truquée* » [1].

2.3 TYPOLOGIE DU RISQUE FISCAL

Une étude menée par le cabinet PricewaterhouseCoopers (2004) [9] classe les risques fiscaux en deux catégories: des risques spécifiques et des risques génériques.

Les risques spécifiques englobent le risque de transaction qui est associé à la mise en œuvre de transactions spécifiques ou inhabituelles par l'entreprise, le risque opérationnel qui est lié à l'application des règles fiscales aux opérations courantes de l'entreprise, le risque de conformité qui est associé à la conformité aux obligations fiscales de l'entreprise, le risque de comptabilité financière qui est lié au processus d'élaboration des états financiers ainsi qu'au système de contrôle interne lié à ce processus.

Les risques génériques comportent le risque de portefeuille qui représente la somme des risques de transaction, opérationnel et de conformité ainsi que le risque de gestion qui est lié à la mauvaise gestion des risques fiscaux précédemment cités. Enfin, le risque de réputation liée aux problèmes fiscaux de l'entreprise mis à la connaissance du public [10].

Pour résumer, on peut classer les risques fiscaux en deux catégories:

Le risque de non-conformité: il fait référence à la notion de la régularité fiscale, il est lié au non-respect des dispositions fiscales. Il peut être volontaire ou involontaire et dépend de deux paramètres:

La probabilité d'existence d'erreurs fiscales au niveau des comptes de l'entreprise: Cette probabilité est de plus en plus importante vu la complexité de la matière fiscale, la multitude des obligations mises à la charge de l'entreprise, l'autonomie du droit comptable et également le niveau de compétence des services fiscaux et financiers de l'entreprise et des consultants externes auxquels elle fait appel.

L'éventualité de mise en œuvre par l'Administration du contrôle fiscal: Une probabilité qui devient de plus en plus importante compte tenu du fait que celle-ci renforce davantage sa fonction de contrôle ainsi que le renouvellement des moyens matériels et humains des services de contrôle.

Le risque d'opportunité: Ce deuxième type de risque se rapporte à la stratégie fiscale adoptée par l'entreprise, et ce dans le cadre du respect des dispositions fiscales. A ne pas confondre avec la fraude fiscale, il s'agit d'une gestion fiscale mais qui se fait dans la violation des règles fiscales et elle fait partie du premier type de risque qui est le risque de non-conformité et non-respect de la loi fiscale [1].

La loi fiscale renferme aujourd'hui plusieurs régimes d'option et plusieurs choix que l'entreprise peut aménager au mieux de ses intérêts afin de réduire au maximum sa charge fiscale. Les responsables fiscaux des entreprises peuvent ignorer ces options soit volontairement ou involontairement. Dans le premier cas, les responsables maîtrisent les dispositions fiscales mais ne veulent pas en profiter par peur d'attirer l'attention de l'Administration fiscale ce qui peut les conduire à un contrôle fiscal. Dans le deuxième cas, ces responsables n'actualisent pas leurs connaissances en matière de fiscalité ou ne disposent pas des compétences requises afin d'utiliser la réglementation fiscale et ses avantages dans en faveur de l'entreprise [1].

2.4 DÉFINITION DU RISQUE FISCAL

En revoyant les recherches faites sur le concept du risque fiscal, on peut conclure qu'il n'existe pas une définition adoptée par l'unanimité des chercheurs. Chaque chercheur traite un aspect particulier de ce risque. Dans une définition générale du concept de risque fiscal, Oyedele (2006) [10] et Erle (2008) [11] le considèrent comme le risque de subir un coût fiscal qui soit supérieur ou inférieur à celui exigé légalement ou à celui que le contribuable est préparé ou capable de payer.

Selon Rossignol (2002) [2], la notion du risque fiscal englobe deux acceptations: « *la première correspond au non-respect, volontaire ou non, des règles fiscales, alors que la seconde, toute aussi inefficace, se rapporte davantage à la méconnaissance d'une disposition favorable qui peut générer un manque à gagner important* ». Selon le même auteur, le risque fiscal combine entre un risque de sanction lié au contrôle fiscal et un risque d'opportunité [1].

Le risque fiscal, tel qu'appelé par l'OCDE (2004) [3] comme risque d'indiscipline fiscale se définit comme le non-respect par le contribuable des obligations suivantes: l'enregistrement comptable dans le système; la production en temps utile de déclarations et de renseignements; l'établissement d'informations complètes et exactes; le paiement ponctuel de l'impôt dû.

Le cabinet Ernst & Young (2008) [6] propose également une autre définition du risque fiscal, il le définit comme suit: « *n'importe quel événement, action ou inaction dans la stratégie fiscale, les opérations, le rapport financier et la conformité qui affectent défavorablement la position fiscale ou d'affaire de l'entreprise ou qui entraînent un niveau imprévu de pénalités, de redressements, d'impôts supplémentaires, une atteinte à la réputation, des pertes d'opportunité ou une exposition des états financiers* » [1].

Par ailleurs, Mouna Guedrib Ben Abderrahmen (2013) définit le risque fiscal comme étant « *un risque opérationnel, dans la mesure où la défaillance fiscale peut avoir comme origine les processus ou le personnel de l'entreprise. Le risque fiscal est aussi un risque stratégique dans la mesure où l'entreprise peut adopter des stratégies qui, bien qu'elles lui permettent de réduire sa charge fiscale, n'ont pas de substance économique et contredisent ainsi la politique générale de l'entreprise. Le risque fiscal est un risque juridique dans le sens où il résulte du non-respect des dispositions du droit fiscal. Le risque fiscal peut être aussi considéré comme un risque financier dans la mesure où la détection du non-respect des règles fiscales par l'Administration fiscale peut engendrer des redressements, des pénalités et des amendes ce qui peut affecter la situation financière de l'entreprise. C'est aussi un risque de marché étant donné qu'une défaillance de nature fiscale peut entraîner des effets défavorables sur le prix des actions sur le marché. La présence d'un tel risque est de nature à influencer la position de l'entreprise sur le marché. Enfin, le risque fiscal est un risque de réputation étant donné qu'une sanction fiscale adressée par l'Administration fiscale, ou un litige fiscal porté devant le juge et dont le résultat est en faveur de cette dernière, porte certainement atteinte à la réputation de l'entreprise* » [1].

On peut conclure que le risque fiscal est le risque de subir des charges fiscales supplémentaires suite au non-respect des obligations comptables et fiscales. Le risque est de subir des redressements, des pénalités et des amendes fiscales ayant un impact négatif sur la situation financière de l'entreprise. Le risque fiscal peut entraîner l'entreprise dans un processus de contrôle fiscal pouvant influencer négativement sa position sur le marché et sa réputation.

3 LES OPÉRATIONS DE FUSION AU MAROC ET LE RISQUE FISCAL

La fusion est l'opération par laquelle deux ou plusieurs sociétés se réunissent pour n'en former qu'une seule. Au Maroc, cette opération est cadrée par une législation qui, de par sa complexité et ses formes, ne présente un risque fiscal que si les sociétés ne les appréhendent pas, peut augmenter la charge fiscale et ainsi diminuer l'efficacité de l'opération. Dans cette partie, on présentera le cadre législatif et fiscal des opérations de fusion au Maroc, et on énumérera par la suite les risques fiscaux que peuvent contenir cette opération.

3.1 CADRE LÉGAL DES OPÉRATIONS DE FUSION AU MAROC

Dans le cas du Maroc, les opérations de fusion sont régies par la loi 17-95 du 30 août 1996 relative aux sociétés anonymes. Les articles 222 et 223 de cette loi octroient aux sociétés la possibilité d'effectuer des opérations de fusion quelle que soit leur forme juridique soit en pratiquant une fusion-réunion où deux ou plusieurs sociétés existantes participent à la constitution d'une société nouvelle, soit une fusion absorption qui est l'absorption d'une ou plusieurs sociétés par une autre et se traduit par une augmentation du capital d'une société existante.

Ces opérations peuvent être réalisées entre des sociétés de même forme juridique ou de formes différentes.

Selon les dispositions de l'article 224 de la loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes, la fusion entraîne la dissolution sans liquidation de la société qui disparaît et la transmission universelle de son patrimoine à la société bénéficiaire dans l'état où il se trouve à la date de la réalisation définitive de l'opération qui entraînera simultanément l'acquisition par les associés de la société qui disparaît de la qualité d'associés des sociétés bénéficiaires, dans les conditions déterminées par le contrat de fusion. Donc, une fusion ne peut se réaliser sans la réunion de ces trois caractéristiques:

- La dissolution sans liquidation de la société absorbée ce qui entraîne la disparition juridique de la société puisqu'elle cessera d'exister et par conséquent elle sera radiée du registre de commerce;
- La transmission de la totalité du patrimoine de l'entité absorbée à l'entité absorbante puisque cette dernière récupèrera la totalité des actifs et des passifs de l'absorbée, ce qui conférerait à l'absorbante tous les droits de la société absorbée mais aussi elle serait responsable de toutes ses obligations et toutes ses dettes. En fait, l'achèvement du processus de fusion devra aboutir à une mixtion patrimoniale des deux sociétés;
- L'acquisition de la qualité d'associés dans la société absorbante par les associés de la société absorbée selon les modalités du traité de fusion. Cependant, la loi ne permet l'échange de parts ou d'actions de la société bénéficiaire contre des parts ou actions de la société absorbée lorsqu'elles sont détenues par l'absorbante ou par une personne agissant en son propre nom pour le compte de cette dernière et aussi quand elles sont détenues soit par l'entité absorbée ou par une personne agissant en son propre nom pour le compte de cette dernière. De ce fait, la fusion, dans la loi marocaine, ne peut être réalisée que dans le contexte d'une fusion-renonciation par laquelle la société absorbante renonce à l'augmentation de capital correspondant aux titres qu'elle détient dans la société absorbée.

3.2 DISPOSITIONS FISCALES DES OPÉRATIONS DE FUSION

Le Code Général des Impôts au Maroc offre aux entreprises qui désirent se restructurer à travers des opérations de fusion deux régimes fiscaux offrant ainsi le choix aux entreprises d'opter pour le régime qui correspond à leur organisation et leurs objectifs:

Dans le cadre du régime de droit commun, la fusion est assimilée à une cession. Si c'est une fusion-réunion, l'opération de fusion est considérée comme une cession des entreprises fusionnées et si c'est une fusion absorption, elle est considérée comme une cession de l'actif des sociétés absorbées. De ce fait, les sociétés absorbées ou fusionnées sont imposées immédiatement conformément aux dispositions de l'article 150 – I du Code Général des Impôts. Ainsi, en sus de leur bénéfice normal d'exploitation, sont imposées les plus-values nettes résultantes de l'apport de leur actif à la nouvelle société ou à la société absorbante, ainsi que les provisions régulièrement constituées suivant les dispositions de l'article 10 du Code Général des Impôts et qui ont conservé leurs objets.

Également, est imposée immédiatement la prime de fusion réalisée par la société absorbante et correspondante à la plus-value sur sa participation dans la société fusionnée.

Le régime dérogatoire ou transitoire de fusion de sociétés, est un régime qui est venu en remplacement du « régime particulier de fusion ». Ce dernier a été introduit par la loi de finance de l'année budgétaire 2010, et prorogé par la loi de finance de 2013 jusqu'au 31 Décembre 2016. La loi de finance pour l'année budgétaire 2017 a remplacé le régime particulier prévu à l'article 162 par le régime dérogatoire régis selon les dispositions prévues à l'article 247.

Il faut noter que seules les opérations de fusion avec apport total de l'actif et les scissions totales entraînant la disparition de la société scindée sont éligibles à ce régime. Ce régime a repris les mêmes avantages de l'ancien régime particulier avec quelques modifications: Alors que la prime de fusion réalisée par la société absorbante pour la partie relative à sa participation est imposable immédiatement chez l'absorbante dans l'ancien régime particulier, elle est exonérée en vertu des dispositions du régime dérogatoire.

Dans le cas où la valeur d'apport des terrains construits ou non construits est inférieure à 75% de l'actif net immobilisé, l'imposition des plus-values nettes réalisées les immobilisations amortissables est étalée sur la durée d'amortissement desdits biens chez l'absorbante au lieu des 10 ans prévus dans l'ancien régime particulier.

Les plus-values résultant de l'échange de titres détenus par les personnes physiques ou morales actionnaires de la société absorbée par des titres de la société absorbante ne sont imposables chez ces personnes qu'ultérieurement lors de leur retrait ou cession ultérieure alors que ces plus-values étaient taxées immédiatement dans l'ancien régime particulier. Il s'applique même aux opérations de scissions totales qui s'ensuivent par une dissolution de la société scindée, tandis que l'ancien régime particulier ne s'appliquait qu'en cas de fusion avec apport total de l'actif. Cependant, chaque société bénéficiaire de l'apport doit respecter les conditions d'éligibilité.

En ce qui concerne les plus-values sur les titres de participation, elles seront imposées au titre de l'exercice de leur cession ou leur retrait à la place de l'étalement sur 10 ans prévu dans l'ancien régime particulier.

3.3 LE RISQUE FISCAL LIÉ AUX OPÉRATIONS DE FUSION AU MAROC

La matérialisation du risque fiscal lié aux opérations de fusion peut se présenter sous différentes formes. Celles-ci peuvent être analysées en se basant sur le Code Général des Impôts ou encore sur la pratique (gestion fiscale ordinaire, contrôle fiscal, etc.). A cet effet, nous avons tenté de fusionner ces deux sources pour en déduire les cinq risques développés ci-après:

3.3.1 L'IMPOSITION DES PLUS-VALUES RÉSULTANT DE L'ÉCHANGE DES TITRES CHEZ LES PERSONNES PHYSIQUES ET MORALES

Selon les dispositions de l'article 162-II-D du Code Général des Impôts, « *l'imposition des plus-values résultant de l'échange des titres de la société absorbée ou scindée contre des titres de la société absorbante, réalisées dans le cadre des opérations de fusion ou scission selon le régime particulier des fusions, ne sont imposables chez les personnes physiques ou morales actionnaires de la société absorbée ou scindée qu'au moment de cession ou de retrait de ces titres* » [12].

3.3.2 LA NON-RÉINTÉGRATION DES DOTATIONS AUX PROVISIONS POUR DÉPRÉCIATION DES TITRES DE PARTICIPATION

Selon l'article 162-II-H du Code Général des Impôts et afin de bénéficier des avantages que prévoit ce régime optionnel de fusion, « *les dotations aux provisions pour dépréciation des titres objet d'apport ne sont pas admises en déduction pendant toute la durée de détention de ces titres par la société absorbante concernée* » [12]. De ce fait, la non-réintégration de ces dotations aux provisions constitue une condition qui doit être surveillée de près afin de minimiser au maximum le risque fiscal qui en découle.

3.3.3 LA RÉGULARISATION DE LA DÉDUCTION PORTANT SUR LES BIENS IMMOBILISÉS SUITE À VARIATION DU PRORATA EN MATIÈRE DE TVA

L'article 104 du Code Général des Impôts relatif au montant de la taxe sur la valeur ajoutée admise en déduction ou en remboursement stipule que « *les assujettis effectuant concurremment des opérations taxables et des opérations situées en dehors du champ d'application de la taxe ou exonérées sans droit à déduction* » doivent calculer un prorata de déduction. Ce dernier « *est déterminé par l'assujetti à la fin de chaque année civile à partir des opérations réalisées au cours de ladite année et retenu pour le calcul de la taxe à déduire au cours de l'année suivante.* » (Article 104-I-c du Code Général des Impôts).

Le deuxième paragraphe de l'article 104 précise que: « *En ce qui concerne les biens inscrits dans un compte d'immobilisation visés à l'article 102 ci-dessus, lorsque au cours de la période de cinq années suivant la date d'acquisition desdits biens, le prorata*

de déduction calculée dans les conditions prévues au I ci-dessus, pour l'une de ces cinq années, se révèle supérieur de plus de cinq centièmes au prorata initial, les entreprises peuvent opérer une déduction complémentaire. Celle-ci est égale au cinquième de la différence entre la déduction calculée sur la base du prorata dégagé à la fin de l'année considérée et le montant de la déduction opérée dans les conditions prévues au paragraphe I du présent article. » [12] s

Ainsi, dans le cas où l'examen des déclarations de TVA déposées par les sociétés objet de l'opération de fusion fait ressortir que celles-ci pratiquent des proratas de déduction différents, il serait judicieux d'inviter la société absorbante à régulariser sa situation en matière de TVA et ce de façon « amicale », vue l'absence de toute disposition de loi prévoyant ce cas de figure. C'est alors un risque qui demeure tributaire de l'appréciation des deux parties –administration et contribuable– auquel il faut accorder une attention particulière. Toutefois, une demande de clarification de ce point a été remontée au service de la législation au sein de la DGI dans le but d'apporter les précisions qui s'imposent.

3.3.4 LE SEUIL DE 75% DE LA VALEUR DES TERRAINS PAR RAPPORT À LA VALEUR GLOBALE DE L'ACTIF NET IMMOBILISÉ

Conformément à l'article 162-II-A-3-b du Code Général des Impôts, la société absorbante doit: « Réintégrer, dans ses bénéfices imposables, la plus-value nette réalisée par chacune des sociétés fusionnées ou scindées sur l'apport:

- Soit de l'ensemble des titres de participation et des éléments de l'actif immobilisé lorsque, parmi ces éléments, figurent **des terrains construits ou non dont la valeur d'apport est égale ou supérieure à 75%** de la valeur globale de l'actif net immobilisé de la société concernée. Dans ce cas, la plus-value nette est réintégrée au résultat du premier exercice comptable clos après la fusion ou la scission;
- Soit, uniquement des éléments amortissables **lorsque la proportion de 75% n'est pas atteinte**. Dans ce cas, la plus-value nette réalisée sur l'apport des éléments amortissables est réintégrée dans le résultat fiscal, par fractions égales, sur la période d'amortissement desdits éléments. La valeur d'apport des éléments concernés par cette réintégration est prise en considération pour le calcul des amortissements et des plus-values ultérieures. » [12]

3.3.5 LA RENONCIATION DES SOCIÉTÉS ABSORBANTES DES DOTATIONS AUX PROVISIONS ET DES DÉFICITS CUMULÉS

Conformément aux dispositions de l'article 162-II-H, pour que les sociétés absorbées puissent bénéficier pleinement des avantages prévues par le régime particulier des fusions, les sociétés absorbantes doivent renoncer à la déduction des dotations aux provisions pour dépréciation des titres objet d'apport constatées pendant toute la durée de détention de ces titres par la société absorbante, ainsi que des déficits cumulés, autres que ceux correspondant aux amortissements régulièrement comptabilisés, figurant dans la déclaration fiscale du dernier exercice précédant la fusion. Il est donc important de veiller à l'application stricte et rigoureuse de ces conditions afin de minimiser le risque fiscal qui peut en découler.

4 CONCLUSION

Dans le présent travail, on a présenté les différentes formes de fusions prévues par le législateur marocain. Ce dernier offre aux entreprises marocaines, à travers une réglementation juridique appuyée par un dispositif fiscal, des avantages fiscaux, des réductions et des crédits d'impôt pour les inciter à se concentrer afin d'unir leurs forces et consolider leur savoir-faire pour résister à la forte concurrence que connaît l'économie marocaine suite à son ouverture à l'international.

Toutefois, ces avantages fiscaux, qu'on peut qualifier de subventions indirectes, accordées aux entreprises marocaines constituent un manque à gagner pour le budget de l'Etat marocain. Ces dépenses fiscales nécessitent une évaluation, qui respecterait une norme fiscale, pour juger leur efficacité et leur capacité à atteindre les objectifs fixés par l'Etat marocain.

REFERENCES

- [1] M. Guedrib Ben Abderrahmen, « Impact des mécanismes internes de gouvernance sur le risque fiscal : une étude menée dans le contexte tunisien », Université Tunis El Manar, 2013.
- [2] Rossignol, « Risque et fiscalité de l'entreprise », p. 36-30, 2002.
- [3] OCDE préparée par le Forum sur l'administration de l'impôt Sous-groupe sur la discipline fiscale, « Note d'orientation Gestion du risque d'indiscipline fiscale : Gérer et améliorer la discipline fiscale ». 2004.
- [4] R. Cherfioui et A. Bedrane, « Audit fiscal : le passage du résultat comptable au résultat fiscal, Cas de l'entreprise SOCOTHYD », Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion - Département Sciences de gestion, 2018.
- [5] Gerschel, « Le risque fiscal de la fusion rapide entre la société holding et la société cible après une opération de LBO », p. 465, 1996.
- [6] Ernst & Young, « Steady course, uncharted waters ». 2008.
- [7] Cozian, « Précis de fiscalité des entreprises 2008/2009 », p. 628, 2008.
- [8] Rossignol et Chadeaux, « Ethique et comportement fiscal de l'entreprise », n° Spécial Fiscalité et Ethique, p. 12-21, 2001.
- [9] PricewaterhouseCoopers, « Tax risk management ». 2004.
- [10] Oyedele, « Understanding and managing tax risk », 2006.
- [11] Erle, Tax risk management and Board Responsibility, in tax and corporate governance. 2008.
- [12] « Code Général des Impôts du Maroc institué par l'article 5 de la loi des finances n° 43-06 pour l'année budgétaire 2007, promulguée par le dahir n° 1-06-232 du 10 Hija 1427 (31 décembre 2006), tel que modifié et complété ». 2014.