

Les effets de l'ouverture internationale sur les structures des systèmes fiscaux nationaux et les mesures prises dans le cadre de la crise du COVID-19

The effects of international openness on the structures of national tax systems and measures taken in the context of the COVID-19 crisis

BENHA Mohamed

Doctorant

Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales Souissi

Université Mohammed V de Rabat

Laboratoire de Recherche en Compétitivité Economique et Performance Managériale

(LARCEPEM)

Maroc

mohamed.benha12@gmail.com

Date de soumission : 01/03/2021

Date d'acceptation : 30/04/2021

Pour citer cet article :

Benha M. (2021) « Les effets de l'ouverture internationale sur les structures des systèmes fiscaux nationaux et les mesures prises dans le cadre de la crise du COVID-19 », Revue Internationale du chercheur « Volume 2 : Numéro 2 » pp : 616 - 642

Résumé

La mondialisation des échanges et l'ouverture des économies ont favorisé davantage la mobilité des personnes, des biens et des capitaux. En effet, cette ouverture a augmenté le degré d'interdépendance des économies et a mis en péril les politiques publiques nationales, notamment la politique fiscale. Et par conséquent, la structure des systèmes fiscaux nationaux a subi une déformation à cause de la concurrence fiscale opérée entre les Etats. En outre, la fiscalité est devenue l'un des outils, entre autres, mis en place par les pouvoirs publics pour promouvoir l'attractivité de leurs territoires. Certes, elle est retenue comme indicateur de comparaison pour les investisseurs internationaux. D'après la revue de la littérature consultée, l'ouverture des économies a un impact significatif sur la structure des prélèvements obligatoires, notamment sur l'impôt sur le bénéfice des sociétés. L'objectif de cet article vise à mettre en exergue la question de la fiscalité internationale dans le contexte actuel de la globalisation économique et financière ainsi de montrer, sur la base des débats théoriques, les effets de l'ouverture internationale sur les structures des systèmes fiscaux nationaux voire même l'importance de ces derniers dans les choix de localisation des IDE.

Mots clés : Ouverture internationale ; fiscalité internationale ; structure des prélèvements obligatoires.

Abstract

The globalization of trade and the opening of economies have further facilitated the mobility of people, goods and capital. Indeed, this openness has increased the degree of interdependence of economies and endangered national public policies, especially fiscal policy. And as a result, the structure of national tax systems has undergone a distortion due to tax competition between states. In addition, taxation has become one of the tools, among others, put in place by public authorities to promote the attractiveness of their territories. Of course, it is used as a benchmark for international investors. According to the review of the literature consulted, the opening up of economies has a significant impact on the structure of compulsory levies, in particular on corporate income tax. The objective of this article aims to highlight the issue of international taxation in the current context of economic and financial globalization and to show, on the basis of theoretical debates, the effects of international openness on the structures of systems. national taxes and even the importance of the latter in the choice of location of FDI.

Keywords : International opening ; International Taxation ; Structure of mandatory levies.

Introduction

L'intégration croissante des économies et la globalisation financière ont mis en péril les leviers dont disposent les gouvernements pour réussir leurs politiques de développement économique. Dès lors, savoir quels sont les leviers pesant sur le choix de la localisation des entreprises et des ménages devient de plus en plus une question inéluctablement légitime. La fiscalité semble, d'ores et déjà, parmi l'un des leviers sur lesquels peuvent agir les pouvoirs publics. Elle leur permet d'adopter des comportements stratégiques visant à attirer les investisseurs nationaux et internationaux. En outre, ces comportements stratégiques conduisent à une situation de concurrence fiscale entre les collectivités publiques décentralisées au niveau infranational ainsi qu'entre les Etats eux-mêmes.

En effet, la fiscalité et la monnaie étaient les deux principaux piliers dont disposent les Etats, il y a presque un demi-millénaire, pour exercer leur souveraineté avec grande autonomie en matière de l'élaboration de leurs politiques fiscales et monétaires. En effet, les politiques fiscales et monétaires ont été conçues dans un contexte national où les frontières étaient presque quasiment protégées du fait de leur faible degré d'ouverture sur les autres économies (Colliard & Montialoux, 2007).

Cependant, la globalisation contemporaine a profondément transformé l'environnement des politiques nationales, du fait de l'ouverture des frontières et de la mobilité de certains facteurs de production, et par conséquent ces politiques économiques nationales ont perdu leur autonomie et leur efficacité (Pihon, 2019).

Les mouvements d'ouverture des économies sur les marchés mondiaux réduisent davantage la marge de manœuvre des Etats en matière d'impôts. Le problème de la fiscalité est devenu de plus en plus crucial pour les pays en voie de développement que pour les pays développés. Or, la fiscalité constitue l'un des aspects essentiels pour répondre à leurs objectifs de développement économique et social. Et l'on peut, de ce fait, se poser les questions suivantes : comment peut-on concevoir une politique de développement si les ressources sont déficientes ? Comment construire et améliorer les infrastructures que le plus souvent l'Etat peut prendre en charge pour susciter les investisseurs ? (Jean-marc, Moisseron, et Guypourcet, 1999).

En outre, l'ouverture des économies soulève des questions fiscales spécifiques. Désormais la moindre mesure fiscale prise par un pays peut également influencer la structure du système fiscal des autres pays. Ces derniers peuvent tirer profit d'une hausse de la fiscalité décidée par

un pays voisin, et celui-ci perd les recettes fiscales supplémentaires attendues d'une telle action.

Par ailleurs, cette ouverture met les Etats en concurrence, et peuvent de ce fait avoir des comportements stratégiques, particulièrement en présence de concurrence imparfaite sur le marché des biens ou de rendements croissants, d'une part. Et d'autre part, le comportement stratégique des entreprises de leur côté peut se manifester, entre autre, par la manipulation des prix de transfert. (Bretin, Guimbert et Madiès, 2002).

D'où la problématique de cette recherche peut être déclinée en deux sous-questions suivantes : Dans quelle mesure l'ouverture des économies peut entraîner une modification voire même une déformation au niveau de la composition des prélèvements obligatoires ? Quels sont les éléments servant de base pour une comparaison internationale des prélèvements obligatoires ainsi que les indicateurs de compétitivité fiscale auxquels recourent les investisseurs internationaux pour mesurer le poids de la charge fiscale qui leur incombe en cas d'une implantation réelle ?

Pour répondre à cette problématique, nous abordons dans un premier temps la question de la fiscalité internationale dans un contexte marqué par l'ouverture et l'interdépendance des économies ainsi que les effets de ces dernières sur la structure des prélèvements obligatoires et les indicateurs auxquels se réfèrent les investisseurs internationaux pour faire des comparaisons à l'international. Dans un second temps nous examinons le sujet en question dans l'actuel environnement imprégné par la crise sanitaire du COVID-19, et les principales directives prises par L'OCDE pour faire face aux différentes situations auxquelles peuvent confrontées les entreprises multinationales, dans le cadre des conventions fiscales bilatérales établies, suite aux mesures prises par les différentes autorités du monde entier pour se protéger contre cette pandémie.

1. Systèmes fiscaux nationaux à l'ère de l'ouverture internationale

L'ouverture des économies pourrait influencer largement les structures des systèmes fiscaux nationaux en mettant les Etats en concurrence. Cette concurrence fiscale entraînerait, le cas échéant, une déformation de l'ensemble ou sous-ensemble des prélèvements obligatoires, mais elle procure aux investisseurs nationaux et internationaux, souhaitant s'engager dans des projets en dehors de leurs territoires, un panel de mesures d'aide à la prise de décision.

1.1. Effet de l'ouverture internationale sur les structures des systèmes fiscaux internationaux

L'ouverture des économies, les effets de la globalisation économique et financière qui s'accroissent davantage impactent de façon significative la structure des systèmes fiscaux internationaux. En effet, ces derniers sont largement différents les uns des autres selon chaque pays. Cette différenciation conduit à une concurrence fiscale au niveau de l'ensemble ou du sous-ensemble des prélèvements obligatoires concernés. Notamment, les bases imposables les plus mobiles tels que l'impôt sur le bénéfice des sociétés, le cas échéant, l'impôt sur le revenu pour les personnes ayant de hauts revenus et les plus fortunées et qui peuvent, de ce fait, investir leurs capitaux là où elles désirent et/ou dans le pays le moins taxé (Thierty, 2002).

Plusieurs études récentes et travaux empiriques, tels que les travaux de (Hines & Summers, 2009 ; Egger & al, 2016 ; 2019), ont cherché à déterminer si l'ouverture des économies avait-elle des effets sur la structure des prélèvements obligatoires. En outre, ces études montrent que l'ouverture avait pour effet de réduire le seuil maximum de ces prélèvements. En effet, selon ces auteurs les prélèvements obligatoires supportés par les entreprises ont une tendance à la baisse pour faire face à la concurrence fiscale engendrée de la différence des taux selon les pays.

Mais il nous a semblé utile de définir le taux de prélèvements obligatoires, avant de rentrer dans l'analyse et l'évaluation de cet indicateur, qui constitue l'un des éléments retenus par les investisseurs internationaux pour mener une comparaison internationale.

1.1.1. Taux de prélèvements obligatoires : définition et évolution de la composition entre pays

Le taux de prélèvements obligatoires est défini comme étant le rapport entre le montant des impôts, taxes et cotisations sociales collectés par les administrations publiques et le produit intérieur brut (PIB). Cependant, il est difficile de mesurer avec exactitude le taux de prélèvements obligatoires de l'ensemble des pays visés par un investisseur, ce qui constitue, de ce fait, une tâche ardue pour mener une comparaison à l'international (CPO, 2008 ; Coe-Rexecode, 2017). L'étude menée sur les pays de l'OCDE mesurant l'évolution des taux de prélèvements obligatoires et couvrant ainsi la période allant de 1965 jusqu'à 2017 a montré une augmentation importante de ces derniers, tout en passant d'un pourcentage de 25.8% du PIB en moyenne en 1965 à un taux plus élevé de 34.2% du PIB en moyenne en 2017 (OCDE, 2018).

Pour le cas du Maroc et selon son dernier rapport consacré au volet fiscal, le conseil marocain de conjoncture a révélé un taux de prélèvements obligatoires de 29% (prélèvements fiscaux et cotisations sociales). Un taux qui dépasse celui des pays voisins et plus particulièrement les pays du Moyen Orient et l’Afrique du Nord (CMC, 2019).

En outre, la pression fiscale est mesurée par le taux de prélèvements obligatoires. En effet, le ratio de la pression fiscale nous renseigne sur le niveau et la part de la contribution des recettes fiscales dans le financement des dépenses publiques. Ces écarts observés d’un pays à l’autre reviennent en grande partie aux différents choix économiques et politiques opérés d’une part, certains d’autres les justifient par le degré d’efficacité de la dépense publique engagée d’autre part.

Tableau N°1 : Evolution des recettes fiscales au Maroc entre 2009-2011 en millions de dirhams

Désignation	2009	2010	2011
Impôts directs	69419	62354	68101
TVA intérieure	22484	26759	27727
DET	9104	9992	10571
Majorations	2315	2650	1681
Total DGI	103322	101755	108080
Droits de douanes	11805	12269	10286
TVA à l’importation	32593	38436	44130
TIC	19629	21135	21860
Totales des autres recettes fiscales	64027	71840	76276
Recettes fiscales totales (y compris TVA des collectivités locales)	137349	173595	184356

Source : note du ministère de l’économie et des finances (PLF, 2012)

Les recettes fiscales totales ont atteint 173,5 milliards de dirhams en 2010 au lieu de 167,3 milliards en 2009, soit plus de 6 milliards de dirhams de recettes supplémentaires. L’année 2011 a enregistré également des recettes additionnelles par rapport à 2010 de plus de 10 milliards de dirhams pour atteindre 184,3 milliards de dirhams, sans pour autant atteindre le pique historique de 185,6 milliards de dirhams enregistré en 2008.

Tableau N°2 : Evolution de la structure fiscale au Maroc entre 2009-2011 en millions de dirhams

	2009	2010	2011
Impôts directs	41.5%	35.9%	36.9%
Impôts indirects	51.7 %	56.8%	56.4%
Enregistrement et timbre	5.4%	5.8%	5.7%
Majorations	1.4%	1.5%	0.9%
Total	100.0%	100.00%	100.0%

Source : note du ministère de l'économie et des finances (PLF, 2012)

La structure fiscale s'est caractérisée par une augmentation de la part des impôts indirects par rapport aux impôts directs en 2009, contrairement à la tendance observée entre 2006 à 2008. En effet, la part des impôts indirects est passée de 51,7% en 2009 à 56,8% en 2010 et à 56,4% en 2011.

Tableau N°3 : Evolution de la pression fiscale au Maroc entre 2007-2017 en millions de dirhams

Désignation	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Recettes fiscales	150 123	185 651	167 377	173 563	184 982	198 504	196 765	198 186	204 645	211 607	224 914
- PIB (prix courants) ⁹	647 530	716 959	748 483	784 624	820 077	847 881	897 923	925 376	987 950	1013559	1063297
- Variation du PIB	7,25%	10,72%	4,40%	4,83%	4,52%	3,39%	5,90%	3,06%	6,76%	2,59%	4,91%
Pression fiscale	23,18%	25,89%	22,36%	22,12%	22,56%	23,41%	21,91%	21,42%	20,71%	20,88%	21,15%

Source : ministère de l'économie et des finances 2019.

Les données présentées dans l'indiqué ci-dessus (Tableau N°3) montrent que la période 2007 et 2014 est marquée par une évolution variable, ni à la hausse ni à la baisse de la pression fiscale. Mais à partir de 2015 la pression fiscale a connu une légère évolution à la hausse avec un taux de pression estimé de 21.25% en 2017.

Le ratio impôts/PIB en Afrique du Sud en 2017 (28.4 %) était supérieur de 11.2 points de pourcentage à la moyenne des 26 pays d'Afrique figurant dans la publication 2019 dont le Maroc est de (17.2 %) et supérieur à la moyenne d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC) (22.8 %) (OCDE, 2020).

la différenciation des taux de prélèvements obligatoires entre pays peut également être expliquée par le système de redistribution notamment le financement du volet social. En effet,

certaines dépenses sont financées par les ressources publiques dans certains pays alors que dans certains d'autres sont financées par le secteur privé (CPO, 2008).

1.1.2. L'ouverture internationale et la courbe de Laffer

L'idée avancée par les économistes libéraux stipulant que « trop d'impôt tue l'impôt » renaît à chaque fois qu'on évoque ce phénomène d'augmentation des taux de prélèvements obligatoires. Autrement dit, au-delà d'un seuil de prélèvements donné, le niveau des recettes fiscales diminuerait. Cette augmentation des prélèvements pourrait entraîner, de ce fait, un ralentissement de la production ; ce qui aurait comme effet le gèle d'emploi et l'épargne et par conséquent des effets inéluctablement défavorables sur les bases imposables. Les économistes ont réalisé des études empiriques en se basant sur deux approches ; l'une est développée sans référence à la théorie alors que l'autre est fondée sur des fondements théoriques.

La première approche se limite à une comparaison de l'offre de main d'œuvre ou l'effort de main d'œuvre dans des juridictions différentes à condition que ces dernières soient, en fait, comparables. Comme elle peut être opérée dans une seule juridiction avant et après un changement de politique fiscale. La seconde approche fait référence directement à la théorie économique. Les résultats des recherches empiriques qui ont été réalisés, résumés et critiqués dans de nombreux articles de synthèse longs, y compris les récents de (Meghir & Phillips, 2010), (Keane, 2011), (Saez & al, 2012) aboutissent à des conclusions similaires selon lesquelles les revenus sont peu élastiques devant l'augmentation des taux d'impôts.

L'étude qui a été menée par Agkun et al en 2017 auprès d'un échantillon de trente pays de l'OCDE, couvrant la période 1978-2014, a traité la relation entre taux d'impôt et recettes fiscales et s'est intéressée plus particulièrement à la taxe sur la valeur ajoutée, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés. Leurs principales conclusions se présentent ainsi :

- Plus l'impôt sur les bénéfices et le taux de la TVA augmentent plus les recettes fiscales varient de moins en moins dans le même sens. Or, au-delà d'un seuil maximal ces dernières diminuent ;
- Les recettes fiscales sont significativement sensibles aux taux de prélèvement, notamment l'impôt sur les bénéfices, quand le pays s'ouvre de plus en plus à l'international ;
- Les taux élevés d'impôt sur le revenu augmentent les recettes fiscales au titre de l'impôt sur les sociétés et inversement. Cela peut s'expliquer par le fait que les individus comme les entreprises recourent à l'optimisation fiscale, en comparant la

charge fiscale que peut engendrer chacun des statuts adoptés, tels que le statut d'entreprise incorporée soumise à l'impôt sur les sociétés ou non incorporée relevant de l'impôt sur le revenu.

L'étude réalisée par De Mooij & Nicodeme en 2008 a abouti à des résultats cohérents avec les conclusions précédentes. Ces auteurs ont montré ainsi que la baisse des taux d'impôts sur les sociétés en Europe a eu pour effet de réduire les recettes fiscales collectées au titre de l'impôt sur le revenu plutôt que les recettes de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (De Mooij & Nicodeme en 2008 ; cité par Madiès, 2020).

2.1. L'effet de l'ouverture internationale sur la structure des prélèvements obligatoires

Pour répondre à leurs objectifs de développement économique et social, les différents pays du monde entier se trouvent, de façon direct ou indirect, dans l'obligation de s'ouvrir sur les autres économies ; et par conséquent cette ouverture engendrerait éventuellement des externalités favorables ou défavorables au niveau de la politique économique globale voire l'une de ses composantes conçues par les Etats notamment la politique fiscale, et plus précisément des effets sur la structure des prélèvements obligatoires. En outre, la moindre décision fiscale prise par un Etat pourrait avoir des effets sur la décision fiscale dans d'autres pays.

2.1.1. Structure des prélèvements obligatoires et globalisation : quelle relation ?

Les analyses précédentes ont montré généralement que la globalisation des économies ait pour effet direct sur la structure et la composition des prélèvements obligatoires. Les pouvoirs publics auront tendance à exonérer les bases les plus mobiles et taxer davantage les bases les moins mobiles. La part des premières dans le total des recettes fiscales devrait donc diminuer tandis que la part des secondes augmenterait. Ce qui conduirait à un accroissement de la part des impôts sur la propriété, la dépense et le revenu des individus les moins mobiles.

La relation entre globalisation et structure des prélèvements obligatoires a été étudiée dans deux principaux travaux réalisés par (Hines & Summers, 2009 ; Egger & al, 2016 ;2019). Hines et Summers ont étudié la structure et l'évolution des prélèvements obligatoires dans les pays de l'OCDE sur une période allant du 1970 jusqu'en 2006. Or, cette période a été caractérisée par une forte vague de la libéralisation des échanges et une mobilité accrue des capitaux. Ces auteurs montrent que :

- La part des recettes fiscales dans les petits pays ouverts sur l'extérieur, tout prenant en considération la part des importations et des exportations dans le PIB, provient davantage de la valeur ajoutée que dans les grands pays.
- L'IR et l'IS occupent une part importante dans les recettes fiscales des pays où le revenu par tête est très élevé.
- La part de l'IR et l'IS a augmenté dans les grands pays depuis les années 1970, tandis que, dans les petits pays plus ouverts à la concurrence internationale, la part de l'impôt sur la dépense a augmenté depuis les années 1980.

D'après ce qui précède les auteurs suggèrent que la mobilité du capital et l'intégration commerciale ont pu affecter la redistribution des systèmes fiscaux internationaux, en renforçant davantage la part des impôts dégressifs dans les prélèvements obligatoires.

Ces travaux sont complétés par ceux de Egger et al, leur étude porte sur un échantillon de soixante-dix pays dont le PIB est important sur la période 1980-2008. Celle-ci s'est caractérisée par une forte libéralisation des échanges et a correspondu ainsi à la création de l'organisation mondiale de commerce (OMC) et à la résurgence des accords commerciaux internationaux. Ces auteurs ont scindé cette période en deux sous-périodes suivantes : 1980-1993 et 1994-2007. Cette division a pris en considération les pays de l'OCDE et de ceux qui n'en font pas partie. L'objet de leur recherche s'intéressait à l'étude de l'effet de l'internationalisation sur la composition des recettes fiscales et par la suite comment la charge fiscale est répartie entre les différentes catégories de revenu au titre de l'IR. Les résultats obtenus de cette étude montrent que :

- L'augmentation des taux de prélèvements obligatoires depuis la seconde moitié des années 1990 ne peut pas s'expliquer par l'accroissement des impôts et charges pesant sur les entreprises notamment l'IS et les cotisations employeurs ;
- L'augmentation de la part des prélèvements obligatoires supportés par les salariés, particulièrement l'impôt sur le revenu et cotisations sociales salariales, peut s'expliquer de façon significative par l'ouverture internationale ;
- L'ouverture internationale contribue aussi, sur les vingt dernières années, à l'augmentation de la part des impôts sur la dépense dans les prélèvements obligatoires comme soulignaient Hines et Summers ;
- La période 1980-1993, s'est caractérisée par une augmentation de l'impôt sur le revenu dans les pays de l'OCDE entraînée par une forte mobilité internationale du

travail et l'accroissement des échanges commerciaux internationaux. Cependant, depuis la moitié des années 1990, il est marqué au contraire que la globalisation s'est traduite par une augmentation de la charge fiscale pesant sur la classe moyenne alors qu'elle a baissé pour les 1% des revenus les plus élevés.

2.1.2. Impôt sur les bénéficiaires des sociétés : éléments de comparaison internationale

Plusieurs indicateurs peuvent être utilisés pour mener à bien une comparaison au niveau international concernant la charge fiscale supportée par les entreprises au titre de l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Or, la charge fiscale qui incombe aux entreprises au titre de l'impôt sur le bénéfice des sociétés dépend non seulement des taux d'impôts statutaires mais aussi des règles de calcul de la base imposable, qui varient à leur tour selon les législations nationales.

La comparaison de la charge fiscale devra prendre en considération les crédits d'impôts et les dépenses fiscales qui réduisent la base imposable ou le montant d'impôt dû.

En outre, pour les investissements transnationaux, les interactions entre les systèmes fiscaux internationaux sont beaucoup plus sollicitées voire même le risque fiscal que celles-ci peuvent engendrer en vue d'une optimisation fiscale probable. En outre, la stabilité fiscale est l'une des variables auxquelles s'intéressent les investisseurs internationaux pour prendre une décision de localisation.

❖ Les taux d'impôts nominaux légaux ou statutaires

Ils sont souvent utilisés pour faire des comparaisons internationales. Les écarts de taux statutaires obtenus appelés aussi « taux nominaux » représentent une variable d'une grande envergure pour les entreprises multinationales qui optent pour des choix d'optimisation fiscale.

En revanche, même si un pays affiche un taux statutaire faible, cela ne signifie pas systématiquement que la charge fiscale à laquelle sont soumises les entreprises l'aura ainsi, mais cela dépend des règles de calcul de l'assiette de l'impôt retenues par chaque pays.

La prise en compte d'un faible taux nominal à lui seul ne suffit pas de mener une comparaison, car un pays peut avoir un taux statutaire très bas mais avec une large base imposable et inversement, comme on peut trouver un pays avec une assiette très étroite mais avec des taux statutaires très élevés.

L'OCDE et la Commission Européenne ont réalisé des comparaisons internationales portant sur les taux nominaux. Les résultats des comparaisons internationales de l'OCDE montrent qu'en 2019 le taux d'impôt supérieur est en moyen de 13.5% pour les pays de l'OCDE.

La commission européenne quant à elle, d'après les comparaisons qu'elle a effectuées sur les seuls pays de l'union européenne, montre que le taux moyen supérieur d'impôt sur le bénéfice des sociétés s'élevait en moyenne à 21.9% dans l'UE et à 24% dans la zone Euro. Néanmoins, les taux nominaux ont une tendance à la baisse dans la plupart des pays de l'union européen depuis les années 1990 (Commission Européenne, 2018).

Il faut noter que certains pays appliquent des taux faibles pour les petites et moyennes entreprises (PME), ou des taux modérés qui sont fonction du montant des bénéfices réalisés. Pour le cas du Maroc on ne dispose pas de données qui lui sont appropriées.

❖ **Impôt sur le bénéfice des sociétés : règles de calcul de l'assiette**

Les règles de calcul de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices des sociétés diffèrent d'un pays à l'autre et selon ainsi les législations nationales. De plus, la détermination du résultat fiscal, qui servira de base pour le calcul de l'impôt sur les bénéfices des sociétés ; ou de l'impôt sur le revenu pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu, est soumise à une logique comptable et fiscale.

Néanmoins, ces règles obéissent à des logiques différentes, d'où l'apparition, le plus souvent, d'un écart entre le résultat fiscal et le résultat comptable car le premier s'obtient sur la base du deuxième. Cet écart revient en grande partie à l'affectation des produits et charges pour déterminer le résultat net comptable auquel on applique le taux d'impôt sur les sociétés pour calculer le montant d'impôt que l'entreprise devra s'acquitter. Les législations fiscales qui déterminent le montant de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices des sociétés sont de plus en plus généreuses. En outre, on constate une convergence de certains éléments constitutifs de cette assiette sous l'effet conjugué de la concurrence fiscale internationale et des projets d'harmonisation et de coopération fiscale menés sous l'égide de l'OCDE.

Plusieurs éléments sont responsables de cet écart entre le résultat comptable et le résultat fiscal et qui sont déjà identifiés selon le conseil des prélèvements obligatoires :

- Premièrement, il s'agit des règles d'amortissement qui peuvent être avantageuses selon les pays et qui peuvent avoir des effets sur le bénéfice imposable, tout en réduisant la charge fiscale que supportera l'entreprise ;

Généralement, on distingue deux principaux systèmes d'amortissement : amortissement linéaire et amortissement dégressif, en plus d'un troisième système d'amortissement exceptionnel adopté par plusieurs pays pour certains éléments d'actifs et sous certaines conditions, tel est l'exemple d'amortissement des logiciels et des sites internet pour le cas de la France (droit fiscal français) ;

- Les charges financières constituées notamment des intérêts d'emprunt sont comptabilisées comme une charge dans le calcul du résultat comptable, mais les règles de déductibilité fiscale des charges d'intérêt diffèrent selon les pays ;
- Le report des déficits d'un exercice en avant ou en arrière, c'est-à-dire que les déficits d'un exercice peuvent être reportés en charges à déduire des bénéfices réalisés au cours des exercices suivant ou de l'exercice précédent ;
- La base de calcul de l'impôt sur les bénéfices pour un groupe fiscalement intégré est soumise à un système d'intégration fiscale. Ce régime est avantageux lorsque certaines filiales enregistrent des pertes, tandis que certaines d'entre elles réalisent des bénéfices. Dans ce cas, et grâce au système d'intégration, les résultats des sociétés déficitaires peuvent être imputés aux résultats des autres sociétés ayant réalisé des bénéfices, ce qui permet au groupe de réaliser une optimisation fiscale ;
- Le régime mère-fille permet à une société mère de bénéficier d'une exonération de l'impôt sur les produits de participation donnant lieu à des dividendes (actions et parts sociales). Ce qui permet d'éviter le risque de double imposition, car les dividendes proviennent des bénéfices qui ont été déjà imposés au niveau de la filiale ;
- Les dépenses fiscales peuvent venir en déduction de l'assiette imposable ou du montant de l'impôt dont l'entreprise est redevable, grâce à l'effet de la concurrence fiscale qui pousse la plupart des pays d'être plus au moins généreux. Par exemple, pour les pays de l'OCDE les dispositifs en faveur de la recherche et développement représentent une dépense fiscale prisée.

Généralement, le calcul et le montant à acquitter par l'entreprise sont influencés par les dispositifs incitatifs mis en œuvre par les pouvoirs publics et qui diffèrent d'une législation à l'autre.

Par ailleurs, l'étude réalisée par la commission européenne en 2014 portant sur plus de trente pays dont les Etats membres de l'UE et les Etats d'Amérique montre que les dispositifs adoptés par cet échantillon de pays sont hétérogènes mais se cumulent le plus souvent.

En outre, ces vingt dernières années, plusieurs dispositifs fiscaux favorables aux revenus relevant de la propriété intellectuelle sont mis en œuvre. Certes, en 2015, onze pays de l'union européenne avaient mis en place une fiscalité attractive en faveur des brevets, allant d'un taux effectif d'imposition de 0% pour le malte à un taux de 15.8% au Portugal.

Les estimations effectuées à ce sujet montrent que le taux d'impôt implicite du facteur travail a gagné près de 10 points en l'espace d'une quinzaine d'années contre 3,2 points pour le facteur capital [CMC, 2019].

D'après cette brève revue de littérature, il semble que l'ouverture internationale facilite la mobilisation de certaines bases imposables et réduit de ce fait les seuils maximaux de prélèvements qui sont influencés à leur tour par le degré d'ouverture de l'économie d'un pays ainsi que par sa taille, car ces deux éléments sont liés.

2. Principes d'imposition internationale, indicateurs d'attractivité fiscale et les questions de la fiscalité internationale face à la crise du COVID-19

Les régimes fiscaux auxquels sont soumises les entreprises multinationales sont principalement conçus par le droit fiscal international dont l'objectif est d'encadrer davantage les échanges intragroupes d'une part et, d'autre part ils servent de base en constituant de ce fait un cadre référentiel à la fois pour les entreprises et pour les Etats afin de prendre respectivement leurs décisions en fonction de leurs objectifs.

2.1. Les principes d'imposition internationale

Les entreprises multinationales ayant des activités économiques dans au moins deux pays se trouvent contraignantes de choisir généralement entre l'un des deux grands types de principes d'imposition auxquels elles doivent s'inscrire pour payer leurs impôts, notamment l'impôt sur les bénéfices réalisés en dehors de leurs territoires.

2.1.1. Principe de résidence & principe de territorialité

Il faut signaler qu'il existe traditionnellement deux grands principes d'imposition des entreprises opérant à l'échelle internationale : le principe du bénéfice mondial, baptisé ainsi « principe de résidence », qui stipule que les entreprises résidentes dans un Etat sont taxés sur les bénéfices qu'elles réalisent sur ce territoire et à l'étranger. Quant au second principe de la source ou de territorialité prévoit que les bénéfices réalisés dans un Etat sont imposés par celui-ci, que ces derniers soient réalisés par des entreprises résidentes ou non. La plupart des pays dans ces dernières années utilisaient le principe du bénéfice mondial.

En outre, les pays bas ont dernièrement introduit le principe de territorialité dans leurs législations fiscales. Cependant, dans les faits, la majorité des pays font coexister les deux principes d'imposition dans leurs systèmes fiscaux (CPO, 2016).

Le contribuable peut se retrouver dans une situation de double imposition, dans la mesure où celui-ci exerce son activité dans au moins deux pays, l'un applique le principe de territorialité et l'autre applique le principe du bénéfice mondial. Cela peut conduire, le plus souvent, à taxer deux fois les mêmes produits chez un même contribuable.

En réalité, les deux principes de mondialité ou de territorialité s'appliquent en cas d'absence de conventions fiscales internationales bilatérales entre pays qui, à leur tour sécurisent juridiquement des entreprises et préviennent les situations de double imposition. Ce réseau conventionnel est déjà édicté par le modèle de l'OCDE.

On peut assister ainsi à la double imposition économique qui correspond à une situation où le bénéfice réalisé est taxé deux fois chez des contribuables différents. L'union européenne dispose d'un régime fiscal appelé « mère-fille » permettant d'éviter de telle situation (la double imposition économique). Par ailleurs, les entreprises sont très sensibles à la sécurité juridique qui entoure l'impôt sur le bénéfice des sociétés. En effet, du point de vue fiscal, certaines situations que les entreprises multinationales peuvent confrontées doivent être sécurisées et ne doivent pas faire l'objet d'une modification rapide.

L'étude qui a été réalisée pour le compte de l'CPO en 2016, montre que les normes fiscales ayant touché les entreprises en France, en Italie, à Luxembourg, ont connu beaucoup plus de changement. D'où la nécessité pour chaque Etat, plus particulièrement l'administration fiscale, de trouver l'équilibre entre la lutte contre les stratégies d'optimisation fiscale des firmes multinationales d'une part, et d'autre part l'établissement voire le développement de relations de confiance avec celles-ci (CPO, 2016).

2.2. Indicateurs de mesure de la charge fiscale : taux d'impôt implicites et taux effectifs d'impositions des bénéfices des entreprises

Les entreprises doivent s'acquitter de nombreux impôts autres que l'impôt sur les bénéfices des sociétés. En effet, les prélèvements obligatoires grevant les coûts de production peuvent alourdir de plus en plus la charge fiscale d'une entreprise.

Contrairement à l'impôt sur les bénéfices des sociétés, les impôts sur la production nuisent à la productivité et à la compétitivité des entreprises (Martin & Trannoy, 2019). Ainsi, ils sont source de distorsions importantes comme le montre la théorie de la fiscalité optimale, en

cherchant l'optimum de Pareto. En outre, ces impôts rendent beaucoup plus onéreux les *inputs* et influent de ce fait sur les choix de production des entreprises.

Il faut souligner qu'il existe trois principales approches permettant d'apprécier plus au moins, et sans l'exhaustivité, la charge fiscale qui pèse sur les résultats des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés : la première approche faisant appel à la comparaison internationale des recettes fiscales par rapport au PIB, la deuxième approche dite macroéconomique rétrospective et la troisième approche adoptée par les entreprises pour estimer la charge fiscale qui leur incombe est celle de la microéconomie prospective Nicodème (2001).

2.2.1. Comparaison internationale du ratio recettes fiscales rapportées au produit intérieur brut (RF/PIB)

Cette approche se réfère aux comparaisons internationales de recettes de l'impôt sur le bénéfice des sociétés exprimées en pourcentage du PIB. Or, ce ratio constitue la première mesure de la charge fiscale qui incombe aux entreprises.

Cependant, il présente une limite dans la mesure où il ne permet pas de mesurer la pression fiscale supportée par les entreprises, et peu qualifié d'indicateur de compétitivité fiscale. Car il permet de savoir seulement la contribution des recettes de l'impôt sur le bénéfice des sociétés dans le PIB. Ce qui empêche de mener ainsi des comparaisons internationales en se basant sur les résultats de ce ratio, qui connaît de fortes fluctuations dans la plupart des pays.

Le degré d'incorporation de l'économie joue un rôle crucial et peut influencer de ce fait les résultats de ce ratio, dans la mesure où il y'a des entreprises qui peuvent être assujetties à l'impôt sur le bénéfice des sociétés ou à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (Bach et al.,2019). Dans ce dernier cas, les entrepreneurs déclarent les bénéfices tirés de l'exploitation dans leur propre déclaration de l'impôt sur le revenu.

La répartition primaire de la valeur ajoutée (entre la rémunération du capital d'une part, le travail et l'excédent brut d'autre part) diffère d'un pays à l'autre, ce qui constitue ainsi une deuxième limite révélée de cette mesure, quand il s'agit de faire des comparaisons internationales. C'est pour cela qu'il est préférable de rapporter les recettes fiscales à l'EBE ou l'ENE.

Le calcul et la décomposition de ce ratio permet ainsi de mieux comprendre les facteurs expliquant le rendement de cet impôt. En effet, ce rendement dépend du taux marginal supérieur de l'impôt sur les sociétés, des règles de calcul de l'assiette, des diverses dépenses fiscales et autres crédits d'impôt qui diminuent le rendement de ce dernier (CPO, 2016).

Néanmoins, les différences de règles d'assiette entre pays n'influencent que peu le rendement de cet impôt. Or, la faible profitabilité des entreprises entre pays qui en est la raison principale.

2.2.2. Approche macro-économique rétrospective : Les taux d'imposition implicites

Les taux d'imposition implicites représentent des indicateurs macro-économiques utilisés, à des fins de comparaisons, pour calculer la charge fiscale réelle que l'entreprise devra s'acquitter au titre de l'impôt sur les sociétés.

Cette mesure permet non seulement de prendre en compte les différences des taux d'impôts, mais des différences de règles de calcul de l'assiette entre les pays comparés. Les taux implicites d'impositions sont calculés en rapportant le produit des recettes fiscales de l'impôt sur les sociétés à l'excédent net d'exploitation (ENE). Certes, l'ENE est calculé à partir des comptabilités nationales pour mener des comparaisons internationales. *In fine*, cet indicateur permet d'obtenir des différences significatives entre les pays. En outre, selon les statistiques européennes d'Eurostat en 2016, les taux implicites des pays bas n'excédaient pas 10%.

Il faut souligner qu'il est difficile voire impossible de calculer les taux implicites d'imposition pour les pays dont la grande majorité des entreprises sont soumises à l'impôt sur le revenu.

2.2.3. Approche micro-économique prospective : taux marginaux et moyens effectifs d'imposition

Cette approche se réfère aux taux marginaux et moyens effectifs d'imposition qui constituent des indicateurs micro-économiques utilisés à des fins de comparaisons internationales, et fournissent des informations sur l'attractivité fiscale d'un pays en matière d'impôt sur les sociétés. En effet, ils permettent ainsi de mesurer la charge fiscale qui incombe aux entreprises au titre de l'impôt sur les sociétés. Leur calcul repose sur la théorie néoclassique des choix d'investissement des entreprises, et plus particulièrement, la méthode du coût du capital (Jorgenson, 1963 ; King & Fullerton, 1984 ; Devereux & Griffith, 1998).

Les taux marginaux et moyens effectifs d'imposition sont calculés, en faisant des simulations des investissements fictifs, pour déterminer la charge fiscale que pourrait supporter une entreprise, tout en prenant en compte les différentes hypothèses faites sur la manière dont ces projets seraient financés ainsi que les éléments qui structureraient son bilan.

Les écarts de taux effectifs entre pays permettent de faire apparaître non seulement les différences de taux d'imposition statutaires mais aussi les différences au niveau des règles de calcul de l'assiette.

Par ailleurs, ces taux effectifs d'imposition sont affectés par les règles de taxation internationales et les éventuelles corrections de double imposition ainsi que par les stratégies d'optimisation fiscales opérées par les entreprises. Ils peuvent être affectés ainsi par les régimes dérogatoires applicables à certaines activités, telle que la recherche et développement. Les comparaisons des taux marginaux effectifs permettent de nous renseigner sur l'écart de la charge fiscale pesant sur un investissement marginal. Cela suppose que l'entreprise ait déjà investi dans l'un des pays considérés.

Quant aux comparaisons des taux effectifs moyens d'imposition, elles permettent de nous fournir des informations sur l'écart de la charge fiscale concernant de nouvelles implantations pour lesquelles les entreprises supportent des coûts fixes d'installation et dégagent des profits. Les taux moyens effectifs d'impositions ont connu une baisse, mais moins marquée depuis les années 2000, d'après une étude que le center for business taxation (CBT) de l'université d'Oxford fasse chaque année sur les pays de l'OCDE et quelques pays émergents comme l'Inde et la chine (Rapport CBT, 2000).

Ce constat a été confirmé par le rapport du conseil de la commission européenne en 2018 portant sur les tendances en matière de fiscalité pour l'union européen. Le taux moyen d'imposition continue à baisser depuis le milieu des années 2000 pour s'établir à 20% en 2017 (Rapport de la commission européenne, 2018).

L'ouverture internationale soulève des problématiques spécifiques d'ordre fiscal notamment pour les multinationales. Ces problématiques s'accroissent davantage en l'absence de conventions fiscales internationales. De plus, la crise du COVID-19 a permis de révéler certaines situations contraignantes auxquelles sont confrontées les multinationales suite aux mesures restrictives prises par les gouvernements. Pour faire face aux différentes ambiguïtés constatées et sécuriser juridiquement les opérations des multinationales ; L'OCDE a publié récemment quelques directives, sur son site officiel, permettant de clarifier les mesures à prendre pour faire face à des situations phares dans lesquelles ces dernières peuvent se retrouver.

3. Les directives de L'OCDE face à la crise du COVID-19

La propagation de la pandémie du coronavirus dans presque tous les pays du monde et les mesures prises par les différentes autorités¹, visant à freiner la COVID-19, pourraient avoir des effets sur la sécurité juridique de certaines situations que les multinationales peuvent affronter, notamment celles qui n'ont pas été prévues dans le cadre des conventions fiscales internationales préalablement établies.

Pour répondre aux questions ambiguës qui peuvent surgir de telle situation, l'OCDE a publié sur son site officiel le 3 avril 2020, des lignes directrices sur la prévention de telles conséquences pour les trois éléments clés liant les Etats par des conventions fiscales internationales ou faisant partie du droit fiscal international tels que la reconnaissance de l'établissement stable, la résidence fiscale et l'imposition transfrontalière des salariés.

3.1.La reconnaissance de l'établissement permanent

La notion d'établissement stable est définie dans les conventions fiscales internationales comme étant, « un établissement permanent qui a un certain degré de permanence et est à la disposition de l'entreprise », ou une personne dépendante agissant au nom de l'entreprise et qui a généralement droit dans le pays de sa résidence permanente de conclure des contrats au nom de l'entreprise ».

Pour illustrer le cas de la reconnaissance d'un établissement stable, on peut évoquer l'une des situations qui peuvent également être générées de nouvelles conditions engendrées par cette épidémie que nous traversons actuellement. Il s'agit, bien évidemment, du cas d'un salarié travaillant à distance depuis un pays autre que le pays de résidence de l'entreprise dans laquelle il est employé. Le risque encouru dans de telle situation c'est que les autorités fiscales du pays où se trouve le salarié reconnaissent l'établissement d'un établissement stable de l'entreprise et puissent donc imposer une partie des bénéfices de l'entreprise.

L'OCDE a précisé qu'« un changement exceptionnel et temporaire du lieu de travail des travailleurs en relation avec la crise du COVID-19, tel que le travail à domicile, ne devrait pas créer de nouveaux établissements stables pour l'employeur». En outre, «il est peu probable que l'activité d'un employé ou d'un agent dans un État soit considérée comme normale s'il ne travaille à domicile dans cet État que pendant une courte période en raison d'un cas de force

¹ Exemple de l'état d'urgence sanitaire instauré par le décret-loi n°2.20.292 du 23 mars 2020 pour le cas du Maroc.

majeure et / ou de directives gouvernementales qui l'affectent grandement ou son mode de fonctionnement habituel ».

Dans ce cas, l'absence du droit de l'entreprise de disposer librement du lieu à partir duquel le salarié opère ainsi que l'absence d'un degré de permanence suffisant ne donnent pas lieu à la reconnaissance d'un établissement stable.

3.2.Résidence fiscale

Concernant la résidence fiscale, les mesures restrictives prises par les gouvernements peuvent également conduire les entreprises à opter pour l'un des deux choix possibles : un changement du lieu de direction effective de la société par les administrateurs et, par conséquent, un changement du lieu de résidence fiscale de la société ; ou bien le changement de domicile du dirigeant, peut également entraîner le changement du statut de la résidence fiscale de la société.

L'OCDE a noté, pour cet effet, qu'un changement temporaire de localisation des administrateurs de la société et du statut de résidence de la société elle-même, suite à la crise du Covid-19, ne devrait pas avoir de conséquences sur la résidence fiscale de la société.

3.3.Fiscalité transfrontalière des salariés

Pour le cas de la fiscalité transfrontalière des salariés, l'OCDE a précisé dans ses directives publiées sur son site que les subventions accordées par les Etats aux entreprises pour maintenir le paiement des salariés pendant la crise du COVID-19 ne doivent pas faire l'objet d'une imposition pour les salariés qui les reçoivent sous forme de salaire que dans le pays où ces derniers étaient employés avant la pandémie. Cette situation peut être illustrée par l'exemple de l'accord conclu entre l'Allemagne, la Suisse, la Belgique et le Luxembourg et la France stipulant que le télétravail n'affecterait pas le régime fiscal appliqué aux travailleurs frontaliers exerçant leurs activités dans l'un des pays liés par une convention comme précisait le fisc français dans son communiqué publié le 07 mai 2020.

L'ouverture internationale des économies a renforcé davantage le phénomène d'internationalisation des entreprises en le rendant plus puissant et très complexe. Ce phénomène touche les sociétés, les Etats et les entreprises. En effet, ce phénomène peut conduire ces dernières, notamment les multinationales, à opérer certaines pratiques, tel que le prix de transfert, pour transférer les bénéfices réalisés vers l'une des filiales du groupe situé dans un pays où la fiscalité est moins élevée.

4. Prix de transfert et ouverture internationale

Il faut souligner que le Maroc vit dans un monde très ouvert. Certes, il a opté depuis l'indépendance pour le choix de la mondialisation qui s'est matérialisée progressivement, entre autres, par la signature d'un certain nombre d'accords internationaux ayant des avantages et des inconvénients. Les avantages peuvent être synthétisés dans l'opportunité de bénéficier des échanges commerciaux avec d'autres pays selon des règles établies à l'international. Néanmoins, ces accords imposent aux pays impliqués certaines contraintes qui se répercutent plus particulièrement sur l'information financière produite.

Les contraintes qui s'imposaient, il y a très longtemps, concernant les conditions de création de la société, l'obtention de certificat négatif, rédaction des statuts et dépôt d'impôts ... ont été surpassées par les administrations publiques, mais le vrai problème qui se pose aujourd'hui réside dans l'accompagnement de la multinationale qui s'installe au Maroc au niveau de la banque, car cet accompagnement coûte cher et demande assez de temps et d'énergie que la création de la société en elle-même.

Par ailleurs, le Maroc en adhérent à un certain nombre de conventions se trouve, de ce fait, dans l'obligation de répondre à certaines obligations, tel est son cas vis-à-vis des Etats –Unis. Pour le cas des associés américains, qu'ils soient des personnes physiques ou morales, la quasi-totalité des banques marocaines refusent de leur créer un compte bancaire et elles y'en a d'autres qui acceptent mais sous conditions. Autrement dit, les banques marocaines exigent, à cet effet, d'avoir toute la traçabilité de toutes les opérations effectuées par les filiales de ces multinationales ; car elles sont appelées, à la fin de chaque année, de communiquer aux autorités américaines un reporting obligatoire sur l'ensemble des personnes figurant dans le capital de la filiale de la multinationale américaine installée au Maroc. En outre, vu la difficulté de communiquer aux autorités américaines les informations concernant le patrimoine des associés, les bénéfices réalisés, les relations commerciales de ces filiales avec les autres pays comme L'Iran, Syrie, le capital de toutes les sociétés américaines installées au Maroc ..., la plupart des banques refusent d'être impliquées dans ce genre d'opérations car elles risquent de ne pas produire et d'être vigilantes de fournir à ces dernières l'ensemble des informations demandées.

Les multinationales qui exercent leurs activités dans des pays disposant de fiscalité dite modérée, échappent en grande partie à l'impôt. L'exemple ci-dessous, tiré d'une étude, exprime l'ampleur de l'évasion fiscale pour le cas des GAFAM (Google, Apple, Facebook,

Amazon, Microsoft) en France. En effet, ces multinationales ont également payé en 2011 vingt-deux fois moins que ce qu'elles auraient payé si leurs activités de production étaient localisées et taxées en France alors qu'elles tirent leurs revenus en France.

Tableau N°4 : L'ampleur de l'évasion fiscale pour le cas des GAFAM

	CA réalisé en France	CA estimé réalisé en France	IS payés par les OTT en France	IS qu'auraient payés les OTT en France
Google	138m €	1.4Mds€	5.5m€	162m €
Apple	257m€	3.2Mds€	6.7m€	317.5m€
Facebook	ND	140 m€	50K€	21.2m€
Amazon	110m€	890m€	3.3m€	10.9m€
Microsoft	584m€	2.5Mds€	22m€	317m€
Total	1.09 Mds€	8.13 Mds€	37.5m€ *22	828.7m€

Source : Cabinet français Greenwich Consulting, 2011.

Par exemple pour le cas de la firme multinationale Google elle déclare 138 millions d'euros en France alors que le chiffre d'affaires qu'elle aurait réalisé est estimé à 1.4 milliards euros. Certes, elle a payé un impôt sur les bénéfices qu'elle a déclarés de 5.5 m€ alors qu'elle aurait payé un IS estimé à 162 m€, soit une différence flagrante de 156.5 m€ rapatriée dans ce que nous appelons les paradis fiscaux. De même pour les autres sociétés elles poursuivent la même logique.

On ne dispose pas de données appropriées pour le cas du Maroc mais la même logique pourrait être transposée pour les filiales des multinationales exerçant leurs activités au Maroc. Il s'agit également d'un manque à gagner pour l'administration fiscale marocaine, mais la discussion sur le sujet en question a commencé à voir le jour.

Les stratégies d'optimisation fiscale auxquelles se réfèrent les entreprises multinationales généralement par le biais des prix de transferts entre les différentes sociétés du groupe favorisent davantage les pratiques d'évasion fiscale. Pour éviter le recours des multinationales à de telles pratiques, l'OCDE a instauré des règles régissant les transactions entre les sociétés du groupe. Ces règles doivent être soumises à la logique du principe de pleine concurrence. L'accord bilatéral préalable sur les prix de transferts (APP) constitue l'une des méthodes préconisées par l'OCDE pour la sécurité juridique contre le phénomène

de double imposition des sociétés intra-groupe ayant des liens de dépendance commerciale et financière, d'une part, et s'assurer, d'autre part, que les transactions intra-groupe réalisées sont conformes aux prix du marché en pleine concurrence. Le Maroc s'est inscrit dans ce sillage en introduisant dans le projet de la loi des finances de 2015 la possibilité de conclure un accord préalable au prix de transfert pour éviter, dans la mesure possible, les pratiques de fraude et d'évasion fiscale.

4.1. L'accord préalable sur les prix de transfert (APP)

L'accord préalable sur les prix en matière des prix de transfert est défini selon le guide de l'OCDE comme « un accord qui permet de déterminer, préalablement à des transactions entre entreprises associées, un ensemble de critères appropriés (notamment la méthode à utiliser, les éléments de comparaison et les ajustements à y apporter, les hypothèses principales quant à l'évolution future) en vue de déterminer le prix de transfert applicable à ces transactions pendant une période donnée ».

Pour le cas du Maroc, l'article 6 de la loi de finances n°100-14 pour l'année budgétaire 2015 a introduit la possibilité aux entreprises ayant directement ou indirectement des liens de dépendances avec des entreprises situées hors du Maroc de conclure un accord préalable au prix de transfert pour une durée ne dépassant pas quatre années (CGI, art 234 bis).

Les modalités d'application de cette nouvelle disposition sont déterminées par le décret n° 2-16-571 du 3 juillet 2017. Le CGI dans son article 213-II stipule que : « Lorsqu'une entreprise marocaine a directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées au Maroc ou hors du Maroc, les bénéfices indirectement transférés, soit par voie de majoration ou de diminution des prix d'achat ou de vente, soit par tout autre moyen, sont rapportés au résultat fiscal et/ou au chiffre d'affaires déclarés.

4.2.Principe de pleine concurrence

Article 9 du modèle de convention fiscale de l'OCDE stipule que « Lorsque deux entreprises associées sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions, peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence ».

Conclusion

La mondialisation des échanges et le degré d'ouverture d'une économie constituent, généralement, les deux facteurs fondamentaux pouvant influencer la structure des prélèvements obligatoires des pays. Certes, avec l'interdépendance des économies, la moindre décision fiscale prise par un Etat peut constituer une externalité positive ou négative pour l'autre pays et vice versa. Or, on pourrait déduire de ce qui précède et d'après les études théoriques et empiriques qui ont été évoquées précédemment que les structures des prélèvements obligatoires sont influencées, plus au moins, par le degré d'ouverture d'un pays ainsi que par la taille de celui-ci.

Les mouvements d'ouverture des économies sur les marchés mondiaux réduisent davantage la marge de manœuvre des Etats en matière d'impôts. Le problème de la fiscalité est devenu de plus en plus crucial pour les pays en voie de développement que pour les pays développés. Or, la fiscalité constitue l'un des aspects essentiels pour répondre à leurs objectifs de développement économique et social (Jean-marc, Moisseron, et Guypourcet, 1999).

En effet, la fiscalité est l'un des leviers auxquels recourent les pouvoirs publics, notamment ceux des pays africains pour promouvoir leur environnement des affaires en rendant leurs territoires plus attractifs et en ayant ainsi recours aux sources de financement supplémentaire pour améliorer la qualité des infrastructures qui contribuent à leurs efforts à l'amélioration de cet environnement (Feudjo & Djoumessi, 2000).

L'impôt sur les bénéfices des sociétés constitue l'une des composantes clés des prélèvements obligatoires permettant aux investisseurs transnationaux de mener des comparaisons à l'international d'une part, et d'autre part mesurer la charge fiscale éventuelle qui pèserait sur l'entreprise en cas d'une implantation réelle.

Il convient de noter que la charge fiscale grevant les résultats des entreprises multinationales, est devenue de plus en plus, ces dernières années, clémente grâce aux effets engendrés de la concurrence fiscale entre les Etats. Et on observe, de ce fait, qu'il y a une régression de la charge fiscale vers les dépenses de consommation. Ce qui remet en question la fonction de redistribution du système fiscal d'un pays donné.

La question de la fiscalité internationale s'est également posée avec acuité dans cette nouvelle atmosphère caractérisée par la propagation du COVID-19, et c'est la raison pour laquelle l'OCDE a publié les principales directives, notamment celles qui régissent les conventions fiscales bilatérales, ayant pour objectif de faire face à certaines situations que les entreprises



multinationales peuvent être confrontées à cause des mesures restrictives prises par les différents gouvernements du monde entier.

L'abondance de la littérature et les expériences sur le sujet en question dans les pays développés nous ont motivé d'apprécier l'ampleur de la même problématique pour les cas des pays en voie de développement et de contribuer à l'enrichissement de la littérature scientifique sur cette thématique. Mais, les données chiffrées sont manquantes notamment pour le cas de notre pays. De plus, il est difficile d'évaluer l'attractivité fiscale d'un pays car les critères et les indicateurs de comparaison retenus sont différents selon l'échantillon des pays considéré.

Alors comment la fiscalité contribue-t-elle à l'attractivité des territoires pour les IDE ? Et dans quelle mesure les effets d'agglomérations et les infrastructures de qualité peuvent contrebalancer les effets des taux d'impositions élevés dans les choix de délocalisation des IDE ?

BIBLIOGRAPHIE

AGKUN O., BARTOLINI D. et COURNEDE B. (2017), « the capacity of governments to raise taxes », OCDE, Département des affaires économiques, *Document de travail*, n° 1407.

BACH L. BOZIO A. et MALGOUYRES C. (2019), « « Evaluation d'impact de la fiscalité des dividendes » Constats et facteurs explicatifs », instituts français des politiques publiques (IFPP), *Rapport*, n° 21, mars.

Conseil des prélèvements obligatoires français (CPO) (2008), « sens et limites de la comparaison des taux de prélèvements obligatoires entre pays développés », cour des comptes, Rapport.

Conseil des prélèvements obligatoires français (CPO) (2016), Adapter l'impôt sur les sociétés à une économie ouverte, Paris, La documentation Française.

Coe-Rexecode (2017), « Les écarts de taux de prélèvements obligatoires entre la France et la zone euro », *Document de travail*, n° 64.

CONSEIL MAROCAIN DE CONJONCTURE (CMC) (2019), « comparaison fiscale internationale, compétitivité fiscale du Maroc », Rapport n° 312.

CONSEIL DES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES (CPO) (2008), « Sens et limites des taux de prélèvements obligatoires entre pays développés », Cours des comptes, Rapport.

CONSEIL DES PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES (CPO) (2016), Adapter l'impôt sur les sociétés à une économie ouverte, Paris,. La Documentation française.

COMMISSION EUROPEENNE (2014), « A study on R&D tax incentives. Final report », Taxation papers, *Document de travail*, n° 57.

DREVEREUX M. & GRIFFITH P. (1998) « Taxes and the location of production : evidence from a panel of US multinatuionals », *Journal of public economics*, vol. 68, n° 3, p. 335-367.

De MOOIJ R. & NICDEME G. (2008), « Corporate tax policy and incorporation in the EU », *International tax and public finance*, vol. 15, n°4, p. 478-498.

Plihon D, 2019. « Les enjeux de la mondialisation : les grandes questions économiques et sociales III. », pp. 23. 41. Éditeur : La Découverte.

Emmanuel B, Stéphane G et Madiès. T, (2002). « La concurrence fiscale sur le bénéfice des entreprises : théories et pratiques. Économie & prévision, n°156, 2002-5. *Economie publique*. pp. 15-42.

EGGER P. H., NIGAI S. et STRECKER N. M. (2016), « The taxing deed of globalisation », CEPR, *document de travail*, n° DP11259.



EGGER P. H., NIGAI S. et STRECKER N. M. (2019), « The taxing deed of globalisation », *American Economic review*, vol. 109, n° 2, p. 353-390.

EGGER P. & RADULESCU D (2011), « labor taxation and foreign direct investment », *The scandinavian journal of economics*, vol. 113, n° 3, p. 603-636.

EGGER P. & RADULESCU D. (2015), « Patent boxes design, patents location and local R&D », Taxation paper, *Document de travail*, n° 57.

FEUDJO J.R & DJOUMESSI F. (2000) « Fiscalité et motivation entrepreneuriale dans le contexte socioéconomique », *Revue Française d'Economie et de Gestion* « Volume 1 : Numéro 1 » pp : 1-26

Jean-Édouard C & Claire M, (2007). « Une brève histoire de l'impôt », *Regards croisés sur l'économie*, n° 1, pp. 56.65.

Jean-marc G, Jean-yves M et Guypourcet, (1999). *Fiscalité, développement et mondialisation*. Edition, Maisonneuve et Larose, 1999. Paris. PP. 7-10.

Hines & Summers. (2009), « politique fiscale et économie », *National Bureau of Economic Research*, Vol. 23, n° 1, pp. 13-22.

Martin P. & Trannoy A. (2019), « Les notes du conseil d'analyse économique », n° 53, juin.

Meghir, C., David, P. (2010), « Dimensions of tax design : Labour Supply and Taxes », *The Mirrlees Review* , n° 53, 203–270.

OCDE, 2020. *Conventions fiscales et impact de la crise du COVID-19*. <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/conventions-fiscales-et-impact-de-la-crise-du-covid-19-analyse-du-secretariat-de-l-ocde-f856f704/>.

SAEZ E., SLEMROD J. et GIERTZ S. (2012) « the elasticity of taxable income with respect to marginal tax rates : a critical review », *Journal of economic literature*, vol. 50, n° 50, p. 3-50.