

Paris, 29 et 30 juin 2000

***Amélioration de la coopération internationale
pour lutter contre les pratiques fiscales dommageables***

Le dialogue que les pays de l'OCDE ont décidé d'engager avec les pays non membres de cette organisation afin de limiter la portée des pratiques fiscales dommageables, conformément à la 19^{ème} recommandation du rapport « concurrence fiscale dommageable : un problème mondial » de 1998, constitue une opportunité commune pour développer la coopération internationale en matière de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales.

En effet, ces phénomènes ne concernent pas uniquement les pays de l'OCDE mais également les pays de la région Asie-Pacifique, Amérique latine, l'ancien bloc soviétique et l'Afrique comme le souligne à juste titre le rapport de l'OCDE.

Conscient des effets de la mondialisation et de la libéralisation des échanges, le Maroc, par sa présence dans ce symposium, marque tout l'intérêt qu'il réserve aux pratiques fiscales dommageables en veillant sur la cohérence de sa propre politique fiscale et sur l'équilibre entre l'imposition du travail, de la consommation et des activités non mobiles (activités économiques réelles) d'une part et les activités mobiles (activités financières et prestations de services) d'autre part. Il partage l'ambition de la lutte collective contre la multiplication des paradis fiscaux.

Cependant, l'on pourrait se poser la question quelle position pourrait adopter le Maroc et les pays non membres de l'OCDE, en général, face aux deux tendances existantes au sein même de l'OCDE : celle de certains pays membres ayant approuvé le dit rapport ou celle du Luxembourg et de la Suisse qui se sont abstenus pour montrer leur désaccord à l'égard de celui-ci.

La réponse se trouve déjà dans les écrits de l'OCDE, où il est reconnu la spécificité des régimes fiscaux sans pour autant évacuer la possibilité d'une démarche commune pour lutter contre les pratiques fiscales dommageables. Aussi, est-il explicitement dit « qu'il n'y a pas de raison particulière pour laquelle deux pays devraient avoir le même

niveau et la même structure d'imposition ». En fait, la mondialisation ne devrait pas être synonyme d'**uniformisation fiscale**.

Cette différenciation en matière fiscale peut être considérée comme un premier facteur d'explication, entre autres facteurs explicatifs, du phénomène des pratiques fiscales dommageables, ainsi que de leur développement.

En effet, il est permis d'avancer que le développement de l'émigration fiscale vers les paradis fiscaux (tax havens) ou à des pays à fiscalité douce trouve son origine dans le niveau élevé de la pression fiscale dans certains pays. L'existence des paradis fiscaux pourrait donc s'expliquer comme une réaction à l'existence de régimes fiscaux exorbitants. Bien entendu, d'autres facteurs explicatifs se trouvent également chez les voisins les plus proches et les plus lointains.

Une vérité historique s'impose permettant de mieux appréhender le phénomène d'émigration. Il fût un temps où il suffisait aux riches propriétaires ruraux, pour échapper à l'impôt, d'envoyer leurs enfants en ville et de mettre à leur nom l'essentiel de la fortune familiale. La ville faisait donc office de paradis fiscal.

Du village à la ville, de la ville vers l'étranger, et d'un pays à un autre pays de ce monde « redevenu » lui-même un simple « village planétaire » (global village). Aussi, pourrait on avancer que l'émigration fiscale a pour origine la forte taxation des revenus dans certains pays.

C'est ce qui explique aujourd'hui la tendance des réformes fiscales dans beaucoup de pays vers l'élargissement des bases d'imposition et la réduction des taux encouragés dans cette voie par les institutions financières internationales.

Cette vérité historique est doublée d'une vérité sociologique et psychologique. De tout temps, l'homme fuit l'impôt.

Entre le phénomène actuel des délocalisations des entreprises du Nord vers le Sud et de l'Ouest vers l'Est, et le phénomène d'émigration des personnes d'un pays à l'autre, la motivation est la même : il s'agit dans tous les cas de gagner de l'argent et d'en conserver le maximum.

Pouvons nous donc lutter efficacement contre un phénomène naturel, contre les flux transnationaux d'échanges et d'investissements ?

Il s'agit certainement de circonscrire le débat pour savoir exactement à quel phénomène nous nous attaquons. C'est pour cette raison que nous vous proposons de tenter d'identifier d'abord les paradis fiscaux avant de tenter de proposer quelques mesures pour lutter contre les pratiques fiscales dommageables et d'en atténuer les effets néfastes sur nos économies respectives.

I. IDENTIFICATION DES PARADIS FISCAUX.

La notion de paradis fiscal est une notion entièrement relative, un Etat pouvant présenter certains aspects d'un paradis fiscal, alors que, par d'autres côtés, son régime fiscal peut être très rigoureux. Cela dit, il existe en pratique un certain nombre de traits communs, ou de caractéristiques communes propres aux paradis fiscaux.

Par ailleurs, l'OCDE propose, afin d'identifier un paradis fiscal, l'utilisation de plusieurs facteurs, dont notamment :

- l'absence ou la faiblesse du niveau d'imposition dans un pays et son utilisation par les contribuables comme un **refuge fiscal** pour échapper à l'impôt ;
- l'existence de pratiques empêchant l'échange de renseignements avec d'autres pays sur des contribuables ;
- le manque de transparence ;
- l'inexistence de l'obligation d'exercer une activité économique, réelle et substantielle.

D'une manière générale, un paradis fiscal apparaît comme une entité territoriale dotée de la souveraineté fiscale, où les impôts sont faibles ou nuls, et où, par conséquent, les entreprises ou les particuliers non résidents sont incités à transférer leurs bénéfices ou leurs revenus afin d'en tirer un avantage financier substantiel. En fait, cette notion est plus complexe dès lors qu'il peut exister des dispositions fiscales attrayantes pour les non résidents au sein de pays dont la fiscalité est pourtant normale. Les principaux traits communs aux paradis fiscaux paraissent être les suivants :

1) Absence, ou faible niveau d'imposition

Le paradis fiscal se caractérise d'abord par une **très faible pression fiscale** ou une absence complète d'imposition des revenus, des bénéfices, des distributions ou du capital. Il existe évidemment des différences de degré, car cette absence d'imposition peut être :

- totale, pour tout le territoire et concerner les résidents comme les non résidents ;
- réservée aux non résidents (sociétés n'ayant aucune activité financière ou commerciale sur le territoire, ou encore sociétés « off-shore ») ;
- accordée seulement à certaines catégories de revenus, à certains types d'opérations ou à certaines formes de sociétés (holding, par exemple).

Ces différentes situations sont considérées par l'OCDE des pratiques fiscales dommageables ainsi que l'absence d'un véritable échange de renseignements avec les autres pays.

2) Législation financière et commerciale attrayante

Une condition *sine qua non* d'utilisation des Etats à fiscalité privilégiée est normalement l'assurance, pour l'investisseur, que le **secret bancaire** est absolument garanti. En général, les paradis fiscaux protègent de manière extensive la confidentialité des opérations qui se déroulent sur leur territoire, soit en vertu de la loi, soit de la jurisprudence, soit plus simplement de la « pratique » administrative. Les affaires bancaires et financières, en particulier, sont très protégées.

Par ailleurs, la production des comptes annuels par les sociétés n'est souvent pas obligatoire ; la législation sur les sociétés se caractérise en général par **un grand libéralisme** qui permet de créer très rapidement et sans formalités coûteuses, des sociétés simplement domiciliées, c'est-à-dire enregistrées dans le pays, mais n'y ayant que le siège et n'y exerçant aucune activité effective. On désigne ces sociétés par des noms variables tels que « société boîte à lettres » (« letter box company » ou « sham corporation », ou encore « société fictive », car elle n'a ni biens, ni moyens de gestion, ni activité économique. Elles sont souvent éphémères et se bornent à disposer d'une « boîte aux lettres » dans une banque, chez un avocat ou chez un comptable. Elles permettent de fixer des bénéfices dans un pays refuge ou sont utilisées comme « écran » afin de rendre plus difficile le contrôle fiscal en

augmentant le nombre de maillons de la chaîne et en interdisant les recoupements.

3) Sécurité politique et économique

Un paradis fiscal est un Etat ou territoire dont la structure politique est solide ou inversement inexistante. Il s'agit là d'un **critère très important** dans le choix d'un paradis fiscal ; si le devenir des capitaux transférés est incertain, et si le pays est politiquement, économiquement ou socialement troublé, les avantages fiscaux momentanés sont en effet très largement illusoire.

Dans le même ordre d'idées, il faut aussi que le pays soit facilement accessible, c'est-à-dire qu'il soit bien desservi par les transports aériens ou maritimes, et que les communications soient aisées ; ce point est particulièrement important dans le domaine bancaire.

Sur le plan économique, le pays doit avoir une monnaie stable et **une organisation financière et bancaire** bien structurée. L'absence de contrôle des changes et l'appartenance à une puissante zone monétaire sont très importantes. Un réseau bancaire développé et fiable qui offre les services de spécialistes financiers et de juristes est également de nature à confirmer l'attrait d'un paradis fiscal.

En général, les paradis fiscaux ont pour caractéristique de ne pas soumettre les résidents au **contrôle des changes** ; plus précisément, il arrive souvent qu'il existe un double régime de contrôle des changes selon qu'il s'agit des résidents ou de non-résidents, ou de monnaie locale ou étrangère. Si tel est le cas, les résidents sont soumis au contrôle des changes alors que les non-résidents n'y sont soumis que lorsqu'ils utilisent de la monnaie locale. En principe, une société constituée dans un paradis fiscal, mais dont l'activité se déroule principalement en dehors du territoire, est considérée comme non-résidente pour l'application du contrôle des changes. Les opérations de cette société échappent ainsi au contrôle des changes.

Récemment, le Forum de stabilité financière a dressé, à la demande des pays industrialisés, une liste de **42 paradis fiscaux**, qu'il a classés en **3 catégories** en fonction du degré du caractère privilégié de leur législation et réglementation fiscales.

II. MESURES DE LUTTE CONTRE LES PRATIQUES FISCALES DOMMAGEABLES

A cet égard, il n'est pas sans intérêt d'analyser les dispositions fiscales prévues par les textes en vigueur au Maroc et d'en proposer d'autres aux fins de contrecarrer la fraude et l'évasion fiscales, et de lutter contre la prolifération des paradis fiscaux.

Ces dispositions peuvent être cernées à deux niveaux : les dispositions du droit interne et les mesures de coopération internationale.

1) – Dispositions de droit interne

Sur ce plan, l'Administration fiscale marocaine dispose de certains moyens de contrôle spécifiques aux opérations internationales.

A/ Obligations comptables

Les sociétés dont le siège est situé à l'étranger et qui ont, au Maroc, une activité permanente doivent tenir, au lieu de leur principal établissement marocain, la comptabilité de l'ensemble de leurs opérations effectuées au Maroc.

Cette comptabilité doit être conforme aux formes prescrites par la loi relative aux obligations comptables des commerçants, et les états de synthèse prévus par cette loi doivent donner une image fidèle des actifs et passifs ainsi que de la situation financière des établissements exploités au Maroc.

B/ Moyens de lutte contre les transferts indirects de bénéfices (article 35/ I.S)

B-1 Cas des entreprises marocaines

Aux termes des articles 33 de la loi relative à l'impôt général sur les revenus des personnes physiques (IGR) et 35 de la loi relative à l'impôt sur les sociétés (IS), lorsqu'une entreprise marocaine a directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées à l'étranger, les bénéfices indirectement transférés à ces entreprises sont rapportés au résultat fiscal déclaré.

1°/ Notions de dépendance

- Dépendance directe

Cette dépendance caractérise les relations existantes notamment entre les sociétés mères et leurs filiales au Maroc.

- Dépendance indirecte

Il s'agit particulièrement des relations qui s'établissent entre des sociétés sœurs contrôlées par le même groupe ou entre sociétés apparentées par le biais de participations réciproques.

2°/ Modalités de transferts indirects de bénéfices

Les transferts indirects de bénéfices supposent l'utilisation de l'un des moyens ci-après :

- majoration des prix d'achat des biens et services importés ;
- diminution des prix de vente des biens et services exportés ;
- pratique de taux d'intérêts réduits ou majorés ;
- pratique des prix excessifs pour les redevances et autres rémunérations analogues ;
- frais de gestion excessifs ou fictifs ;
- opérations de compensation ;
- etc...

3°/ Méthodes de détermination du prix des transferts indirects des bénéfices

Au sens des dispositions du § II de l'article 35 de l'impôt sur les sociétés, pour la détermination des bénéfices indirectement transférés par une société marocaine à des entreprises situées hors du Maroc avec lesquelles elle a des liens de dépendance, les prix d'achat ou de vente de ladite société sont comparés avec ceux des entreprises similaires.

- Principe de la méthode comparative :

Selon cette méthode, le prix de transfert est identifié par comparaison du prix des transactions conclues entre entreprises

dépendantes avec celui qui résulterait d'un « marché de libre concurrence » (Arm's length principle). Ce dernier prix peut notamment s'appliquer à des transactions entre des parties dont une au moins n'est pas une entreprise dépendante. En effet, aux termes des dispositions du deuxième alinéa des articles 33 et 35 ci-dessus mentionnés, l'administration fiscale peut, pour les besoins de la rectification des bases déclarées, procéder à la comparaison des prix pratiqués par l'entreprise concernée avec ceux des entreprises similaires existant sur le marché.

- Autres méthodes :

A défaut d'un prix direct de pleine concurrence, celui-ci peut être déterminé indirectement selon les méthodes ci-après :

- **Méthode du prix de revente :(Resale price method)**

Elle consiste à retenir le prix de vente final duquel on déduit la marge bénéficiaire généralement accordée au revendeur.

- **Méthode du prix de revient majoré (cost plus method)**

Au prix de revient des marchandises ou prestations, on ajoute une marge bénéficiaire appropriée en vue de déterminer le prix de pleine concurrence.

B-2 - Cas des sociétés étrangères ayant une activité permanente au Maroc.

Ce cas est prévu par les dispositions du § III de l'article 35 de l'I.S, particulièrement en ce qui concerne les redressements afférents aux dépenses engagées ou supportées à l'étranger, par les établissements stables au Maroc de sociétés étrangères.

Selon les dispositions précitées, lorsque les dépenses de l'espèce ne paraissent pas justifiées, l'Administration peut les limiter ou déterminer la base imposable de la société intéressée par comparaison avec des entreprises similaires ou par voie d'appréciation directe.

Il est à signaler toutefois que l'appréciation directe, fondée sur une évaluation forfaitaire de la part de l'Administration fiscale, ne devrait être utilisée que lorsque la méthode comparative ne trouve pas à s'appliquer à cause notamment de l'inexistence de postes de comparaison.

2) – Mesures de coopération fiscale internationale

Les dispositifs de droit interne ne suffisent pas à eux seuls de venir à bout d'un phénomène de dimension essentiellement internationale. C'est pourquoi un effort collectif et multilatéral devient nécessaire.

D'une manière générale, les conventions fiscales internationales peuvent apporter leur contribution, car elles visent, non seulement, l'élimination des doubles impositions mais également la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales internationales.

Dans le cadre des conventions fiscales conclues entre le Maroc et d'autres pays, on relève à ce titre plusieurs moyens de lutte, à savoir :

- l'échange de renseignements ;
- l'assistance au recouvrement ;
- les mesures anti-abus

A/ L'échange de renseignements

1°) O b j e t :

Les conventions conclues à ce jour s'inspirent du modèle O.C.D.E. Elles autorisent l'échange de renseignements pour l'application de la convention elle-même ainsi que pour l'application interne des Etats signataires.

Cet échange permet de contrôler l'assiette des impôts visés et subséquemment de prévenir la fraude et l'évasion fiscales.

2°) Forme de l'échange

En général, l'échange peut prendre trois formes :

- échange sur demande ;

- échange spontané (cas de transmission d'une information qu'une administration juge utile pour l'autre partie) ;
- échange d'office (transmission automatique, sans demande préalable, de renseignements relatifs à certaines catégories de revenus).

3°) Limites

Ces limites s'articulent autour des points suivants :

- certaines conventions (par exemple Maroc-Italie) limite l'échange aux seuls résidents des Etats signataires ;
- un Etat ne peut pas dépasser les normes fixées par sa loi interne et sa pratique administrative normale ;
- un Etat n'est pas tenu de fournir des informations non prévues par la législation interne à l'autre Etat ;
- les renseignements communiqués doivent rester confidentiels. En matière de secret bancaire, les Etats qui le consacrent pourraient remplacer ce système par une retenue minimale à la source sur l'épargne des non-résidents.

B – L'Assistance au recouvrement

1°) Objet

C'est un moyen de lutte contre les contribuables qui cherchent à organiser leur insolvabilité dans l'Etat qui établit les impositions.

Le recours à l'assistance permet à un Etat de faire recouvrer, par l'autre Etat contractant, ses créances fiscales.

L'assistance au recouvrement concerne uniquement les impôts visés dans la convention fiscale.

A noter toutefois que la convention ne limite pas généralement la portée de l'assistance aux seules personnes résidentes ; cette dernière peut s'étendre à des résidents d'un Etat tiers.

2°) Modalités

L'Etat requis procède au recouvrement des créances fiscales de l'Etat requérant suivant sa propre réglementation et non de celle du premier.

3°) Limites

Les créances, objet de l'assistance, doivent être définitivement dues selon les règles de l'Etat requérant ;

Enfin certaines mesures conservatoires ne peuvent être actionnées que si la législation interne de l'Etat requis le prévoit.

C – Les mesures anti-abus :

Les principales mesures anti-abus contenues dans les conventions fiscales internationales visent à contrecarrer les tentatives des contribuables malintentionnés qui, même s'ils ne sont pas résidents d'un des deux Etats parties à une convention, s'efforcent, par le jeu de constructions juridiques artificielles, d'abuser des conventions fiscales en y puisant des avantages fiscaux auxquels ils n'ont pas normalement droit.

Ce phénomène que les américains appellent « *treaty shopping* » est désigné par l'expression française utilisation abusive des traités ou abus des traités.

La lutte contre ce phénomène est conduite à travers un certain nombre de dispositions conventionnelles, dont nous citons ci-après les plus couramment usitées.

1°) Les entreprises associées :

L'article 9 des Modèles OCDE et ONU, ainsi que de la plupart des conventions fiscales bilatérales prévoit, sous certaines conditions relatives à l'interdépendance des entreprises d'un même groupe international et à la présomption de transferts indirects de bénéfices, de réintégrer lesdits bénéfices au résultat imposable.

Cette mesure est principalement destinée à contrecarrer la fuite d'éléments de revenu imposable d'un pays à fiscalité forte vers un autre pays à fiscalité privilégiée (paradis fiscal).

2°) Les sociétés d'artistes et de sportifs :

Le paragraphe 2 de l'article 17 des Modèles OCDE et ONU, repris par la plupart des conventions fiscales conclues par le Maroc, en donnant le droit d'imposer les rémunérations des artistes et sportifs au pays d'exercice de l'activité artistique et sportive, même si ces rémunérations ne sont pas payées directement aux personnes intéressées mais à des sociétés créées intentionnellement dans ce but, vise à contrecarrer un abus évident des traités fiscaux : l'intermédiation d'une société « écran » pour échapper à l'impôt.

3°) Les « bénéficiaires effectifs »

Le partage du droit d'imposition des dividendes, intérêts et redevances entre l'Etat de la résidence et l'Etat de la source, et l'application, le plus souvent de taux réduits de retenue à la source, constituent des potentiels d'utilisation abusive des conventions fiscales bilatérales.

En effet, des montages juridiques artificiels sont conçus par des contribuables non résidents des deux Etats contractants en vue de bénéficier de cette retenue à la source à taux réduit.

Les Modèles de convention de l'OCDE et de l'ONU , ainsi que la plupart des conventions conclues récemment par le Maroc précisent que l'application de ces taux réduits aux revenus des capitaux mobiliers et aux redevances est réservée aux « **bénéficiaires effectifs** » de ces revenus.

Le terme « effectif » permet d'exclure de cet avantage (taux réduit) les « entités intermédiaires » créées précisément dans le seul but de bénéficier de cet avantage.

4°) Les entreprises de navigation

Enfin, une dernière mesure anti-abus consiste à prévoir l'imposition des entreprises de navigation maritime et aérienne dans l'Etat où se trouve **le siège de la direction effective** de ces entreprises. Là encore, le but recherché est de lutter contre les « entités intermédiaires ».

Cette disposition, prévue à l'article 8 des Modèles OCDE et ONU, figure dans la plupart des conventions conclues par le Maroc.

En définitive, les moyens mis en œuvre dans le cadre du système fiscal marocain et dans celui des conventions fiscales conclues entre le Maroc et d'autres pays sont jugés satisfaisants dans la lutte contre la fraude et l'évasion fiscales internationales. Cependant, ils doivent être renforcés par des dispositions relatives à la localisation des bénéfices dans des paradis fiscaux, ou à fiscalité privilégiée, auquel cas, le transfert indirect de bénéfices serait présumé et la preuve du contraire incomberait au contribuable.

CONCLUSION

Les décisions d'investissement ne dépendent pas uniquement de la dimension fiscale mais d'une pluralité de facteurs économiques, politiques et sociaux.

L'expérience marocaine en matière de zones off shore fournit une illustration frappante dans ce domaine. En effet, malgré l'attrait de la zone off shore de Tanger, dont notamment une imposition forfaitaire au titre de l'IS (environ 2.500 US \$) valable pour une durée de quinze ans, et une exonération au titre des dividendes et autres produits de placements, celle-ci n'a pas réussi à drainer un nombre important d'opérateurs étrangers. Par exemple, trois banques off shore uniquement se sont installées à la place financière off shore de Tanger depuis la création de celle-ci.

La politique d'incitation fiscale à l'investissement au Maroc, à l'instar d'autres pays, a démontré ses limites ; en effet, la dimension fiscale n'entre qu'en dernier ressort dans le choix de l'investisseur, celui-ci étant beaucoup plus intéressé par d'autres facteurs, tels que les infrastructures, les technologies de communication et la stabilité politique.

Enfin, le Maroc a toujours été considéré comme un pays à pression fiscale assez élevée, et comme un pays dont la législation fiscale interne ainsi que son réseau de conventions fiscales internationales comprennent des mesures de lutte contre l'évasion et la fraude fiscales internationales.

Nous pouvons nous aligner avec les rédacteurs du rapport de l'OCDE sur « la concurrence fiscale dommageable : un problème mondial » pour dire que l'un des défis majeurs de la mondialisation est de s'assurer que, dans cette tendance uniformisatrice, les Etats puissent encore conserver une souveraineté suffisante pour définir librement la structure des recettes et des dépenses la mieux adaptée à leur contexte politique, institutionnel et social dans un monde où certains pays gèrent l'abondance fiscale alors que d'autres ne font que gérer la pénurie fiscale.

Pendant longtemps, les pays ont suivi des politiques fiscales axées sur le rendement fiscal optimal pour résorber le gouffre toujours plus profond des déficits budgétaires et budgétivores ; ce qui a fait que **l'impôt a finalement tué l'impôt. Car tout le monde sait que les déficits d'aujourd'hui sont les impôts de demain.**

L'EXPERIENCE MAROCAINE EN MATIERE D'INCITATION A L'INVESTISSEMENT

Le Maroc s'est engagé, depuis le milieu des années 80, dans une politique de réforme du système fiscal visant entre autres objectifs :

- i) la simplification de la structure du système fiscal ;
- ii) l'élargissement de l'assiette fiscale ;
- iii) la réduction de la pression fiscale ;
- iv) l'amélioration des recettes fiscales et
- v) l'encouragement de l'investissement national et étranger.

Par ailleurs, le Maroc a institué, dans la ville de Tanger, une place financière off shore et une zone franche d'exportation avec des régimes fiscaux privilégiés par rapport au droit commun.

Comme vous le savez, pour des raisons historiques liées au protectorat auquel était soumis le Maroc, la **ville de Tanger** avait conservé un **statut international**, celle-ci était effectivement un « paradis fiscal » très proche du sud de la Méditerranée et dotée d'un port et d'un aéroport, mais surtout en dehors de la souveraineté fiscale espagnole ou française.

Au lendemain de l'indépendance, le Maroc, tout en étendant sa souveraineté politique et fiscale sur la ville de Tanger, a voulu y maintenir un régime fiscal privilégié.

Dans un premier temps, les transactions commerciales devaient bénéficier d'un régime fiscal privilégié lié au statut de zone franche d'exportation. Par la suite, les pouvoirs publics ont complété ce régime par un autre dispositif fiscal relatif aux transactions financières et bancaires.

1) Le régime fiscal de la zone franche d'exportation

C'est ainsi que dès 1960, le code des investissements industriels a encouragé les implantations d'unités de production dans la zone de

Tanger. En 1961, une **zone franche d'exportation** est créée dans l'enceinte portuaire de Tanger par le **Dahir n° 1-61-426 du 30 décembre 1961**. Ce texte législatif considère les sorties de marchandises du territoire douanier vers la zone franche comme une exportation. Les sorties de la zone franche et les entrées dans cette zone ne sont pas soumises à la législation et à la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Les opérations effectuées à l'intérieur de la zone franche, ainsi que les bénéfices ou gains réalisés sont exonérés de tout impôt.

En 1963, un autre texte législatif est venu instituer des mesures d'atténuations fiscales en matières d'impôts directs (**réduction de 50% au titre de l'impôt des patentes, de la taxe urbaine, de l'impôt sur les sociétés et de l'impôt général sur le revenu des personnes physiques**) en faveur des entreprises exerçant effectivement dans le ressort territorial de toute la province de Tanger (**Dahir n° 1-63-339 du 16 novembre 1963**).

Ce dispositif initial a été mis à jour par la promulgation d'un texte législatif général sur zones franches d'exportation (Dahir n° 1-95-1 du 26 janvier 1995 portant promulgation de la **loi n° 19-94 relative aux zones franches d'exportation**).

Ce texte se caractérise par une plus grande liberté économique, en ce sens que sont autorisées dans les zones franches d'exportation toutes les activités exportatrices à caractère industriel ou commercial ainsi que les activités de service qui y sont liées.

Au niveau de la simplification des procédures administratives, l'aménagement et la gestion des zones franches d'exportation sont concédés à l'Office d'exploitation des ports (ODEP) pour les zones franches situées dans l'enceinte d'un port, et à l'Office national des aéroports (ONDA) pour les zones franches situées dans l'enceinte d'un aéroport. Ces deux organismes de droit public constituent **l'interlocuteur unique** au sein de la zone franche d'exportation.

Le régime fiscal favorable aux entreprises exportatrices se présente comme suit :

- les actes de constitution et d'augmentation de capital des sociétés installées dans les zones franches d'exportation, ainsi que les acquisitions de terrains pour la réalisation de leur projet

d'investissement sont **exonérés des droits d'enregistrement et de timbre** ;

- Les entreprises exportatrices y bénéficient en outre d'une **exonération au titre de l'impôt des patentes et de la taxe urbaine** pendant les **15 premières années** suivant le début de l'exploitation ;
- Les dividendes et autres produits de participation similaires sont **exonérés** au titre de la **taxe sur les produits des actions** (TPA) lorsqu'ils sont distribués à des **non-résidents**, et taxables à un **taux réduit de 7,5 %** lorsqu'ils sont distribués à des résidents, le taux de droit commun étant de 10 % ;
- Les entrées en zones franches d'exportation de produits en provenance du territoire douanier assujetti sont considérées comme des exportations, et par conséquent **exonérées de la taxe sur la valeur ajoutée** avec droit à déduction ;
- Les sociétés exportatrices sont soumises, pendant les 15 premières années consécutives à l'exploitation, à **l'impôt sur les sociétés à un taux réduit de 8,75 %**, le taux de droit commun étant de 35 % réduit de moitié après une période quinquennale d'exonération ;
- Les entreprises individuelles exportatrices sont soumises, pour la même période de 15 ans, à l'impôt général sur le revenu au taux de droit commun, mais avec un **abattement de 80 %**.

2) Le régime fiscal des places financières offshore

Conscients du rôle des places financières offshore dans la participation à la mobilisation et à l'allocation des capitaux, ainsi que dans le rapprochement des agents déficitaires de ceux ayant des capacités de financement à l'échelle mondiale, les pouvoirs publics au Maroc ont décidé, en 1992, d'adopter le cadre juridique et de créer la première place financière offshore à Tanger (Dahir n° 1-91-131 du 26 février 1992 portant promulgation de la **loi n° 58-90 relative aux places financières offshore**).

Le régime fiscal instauré par ce texte législatif, et qui s'adresse aussi bien aux banques qu'aux sociétés holding offshore, peut être résumé comme suit :

- Les actes de constitution et d'augmentation du capital des banques et des holding offshore ainsi que les acquisitions d'immeubles nécessaires à l'établissement de leurs sièges et

agences ou succursales sont **exonérés des droits d'enregistrement et de timbre** ;

- En matière de taxe sur la valeur ajoutée, les banques offshore bénéficient de **l'exonération de la TVA** pour les acquisitions locales directes ou par leasing de mobilier, matériel et biens d'équipement à l'état neuf, et du **droit à remboursement de cette taxe** lorsque celle-ci a été acquittée ;
- Les opérations effectuées par les sociétés holding sont **exonérées de la TVA** avec droit à déduction au prorata du chiffre d'affaires exonéré, à condition qu'elles soient effectuées au profit des banques offshore ou de personnes physiques ou morales non résidentes et qu'elles soient payées en monnaies étrangères convertibles ;
- Les dividendes distribués par les banques et par les holding offshore à leurs actionnaires sont **exonérés de la Taxe sur les Produits des Actions**, de même que les intérêts servis sur les dépôts et tous autres placements effectués en monnaies étrangères convertibles auprès des banques offshore sont **exonérés de la taxe sur les produits de placements à revenu fixe (TPPRF)** ;
- Les banques et les holding offshore bénéficient d'une **exonération permanente au titre de l'impôt des patentes** à raison de l'exercice de leur activité **et de la taxe urbaine** à raison des immeubles affectés à leurs sièges ou leurs succursales ;
- Les rémunérations versées à leur personnel salarié non-résident sont passible d'une **retenue à la source au taux de 18 % libératoire de l'IGR**, le même régime pouvant être appliqué au personnel salarié résident s'il peut justifier que la partie de ces rémunérations versée en devises a été cédée à une banque marocaine ;
- Les banques offshore sont soumises pour les 15 premières années suivant leur agrément, **sur option**, soit à la loi n° 24-86 instituant l'IS mais au **taux réduit de 10 %**, soit à un **impôt forfaitaire sur les sociétés** fixé à la contre-valeur en dirhams de 25 000 \$ US par an libératoire de tous autres impôts sur les revenus ;
- Les sociétés holding offshore sont soumises à un **impôt forfaitaire sur les sociétés** fixé à la contre-valeur en dirhams de 500 \$ US par an libératoire de tous autres impôts sur les revenus.

Passé ce délai de 15 ans, les banques et les sociétés holding offshore seront soumises à l'IS selon le régime de droit commun.