

Etude du comportement des entreprises marocaines face à la TVA : entre neutralité économique et incitations à la fraude fiscale

Study of Moroccan companies' behavior towards VAT: between economic neutrality and incentives for tax fraud

Naima ABA, (Enseignant-Chercheur, PES)

*Laboratoire Des Politiques Publiques
 Faculté Des Sciences Juridiques Economiques Et Sociales Mohammedia,
 Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Ayoub BOURASS, (Doctorant)

*Laboratoire Des Politiques Publiques
 Faculté Des Sciences Juridiques Economiques Et Sociales Mohammedia,
 Université Hassan II de Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales-Route de Rabat BP 145 20650 Mohammédia, Maroc Université Hassan II de Casablanca Téléphone : 05233-14682
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BOURASS, A., & ABA, N. (2024). Etude du comportement des entreprises marocaines face à la TVA : entre neutralité économique et incitations à la fraude fiscale. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(5), 505-525. https://doi.org/10.5281/zenodo.11261092
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: November 25, 2023

Accepted: May 21, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 5 (2024)

Etude du comportement des entreprises marocaines face à la TVA : entre neutralité économique et incitations à la fraude fiscale

Résumé :

Inscrite dans une approche libérale fondée sur la "main invisible" du marché, la quête de neutralité économique de la TVA, dans le contexte de marchés parfaitement concurrentiels, exige que cette taxe ne crée aucune distorsion économique pour les entreprises et reste invisible aux yeux des consommateurs, favorisant ainsi une allocation optimale des ressources. L'objectif de cet article est de vérifier deux hypothèses : d'une part, la TVA au Maroc engendre un surplus sur le coût de production, provoquant de ce fait une distorsion économique et posant un obstacle au bon fonctionnement des entreprises ; d'autre part, ces surcoûts incitent les entreprises à rechercher des moyens de réduire ces charges, à dissimuler des revenus ou à éviter des obligations fiscales, ce qui pourrait entraîner des effets néfastes sur l'économie et la société marocaines. Notre méthodologie est systématique, comprenant une revue de la littérature et une analyse critique, au cours de laquelle nous avons examiné une vaste gamme de travaux pour analyser les implications de la TVA sur le coût de production et ses conséquences sur les performances des entreprises. Les résultats de notre étude, à la fois théoriques et empiriques, révèlent que les exonérations innombrables ainsi que la politique de différenciation des taux de la TVA marocaine provoquent une rupture de la chaîne des déductions. Cette rupture engendre des "rémanences" de la TVA dans le prix de vente, suscitant une double taxation et compromettant potentiellement la neutralité de la TVA, ainsi qu'une situation pouvant conduire à la règle du "butoir". Ce problème peut menacer l'équilibre de trésorerie de l'entreprise, surtout si le butoir persiste et devient chronique. Cela suggère une réforme de la TVA pour la rendre plus neutre et moins distorsive, ainsi que la mise en place de mesures pour lutter contre la fraude fiscale et la dissimulation de revenus.

Mots clés : TVA, neutralité fiscale, distorsion économique, fraude à la TVA, libéralisme

Classification JEL : K34, H20, H26, H32

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract:

Embedded in a liberal approach based on the "invisible hand" of the market, the pursuit of economic neutrality of VAT, in the context of perfectly competitive markets, demands that this tax creates no economic distortion for businesses and remains invisible to consumers, thereby promoting optimal allocation of resources. The objective of this article is to verify two hypotheses: firstly, that VAT in Morocco generates a surplus on production costs, thus causing economic distortion and hindering the proper functioning of businesses; secondly, that these surcharges incentivize businesses to seek means to reduce these costs, to conceal income, or to avoid tax obligations, potentially leading to harmful effects on the Moroccan economy and society. Our methodology is systematic, comprising a literature review and critical analysis, during which we examined a wide range of works to analyze the implications of VAT on production costs and its consequences on business performance. The results of our study, both theoretical and empirical, reveal that the countless exemptions as well as the Moroccan VAT rate differentiation policy cause a disruption in the deduction chain. This disruption generates "VAT remnants" in the selling price, prompting double taxation and potentially compromising the neutrality of VAT, as well as a situation that could lead to the "butoir" rule. This issue can threaten the cash flow balance of the company, especially if the "butoir" persists and becomes chronic. This suggests a reform of VAT to make it more neutral and less distorting, as well as the implementation of measures to combat tax fraud and income concealment.

Keywords: VAT, tax neutrality, economic distortion, VAT fraud, production cost

JEL Classification : K34, H20, H26, H32

Paper type : Theoretical Research

1. Introduction

La TVA est un impôt touchant l'ensemble des agents économiques. Par nature, il s'agit d'une taxe à la consommation, qui n'est pas directement visible pour le consommateur, et par conséquent, elle ne devrait pas entraver les entités commerciales impliquées dans le commerce de biens ou la fourniture de services ni réduire les bénéfices des entreprises (Musgrave, 1972). En d'autres termes, elle devrait être neutre pour les entreprises.

À ce titre, il est à noter que la neutralité fiscale a été inhérente à une conception libérale de l'État (A. EL Akkouchi, 2000). Cette neutralité suppose, d'après l'OCDE (2019), que le système fiscal permette un recouvrement des recettes minimisant les discriminations pouvant influencer de manière favorable ou défavorable un choix économique donné. Dans ce sens, nous pourrions déduire que la présence de distorsions économiques d'origine fiscale se manifeste par un coût économique des fonds soumis à affectation publique ; autrement dit, un impôt neutre est donc celui qui ne crée pas de distorsions fiscales et ne doit pas engendrer des variations de l'offre et de la demande autres que celles observées en l'absence d'imposition. En outre, cette neutralité fiscale contribue à l'efficacité du système en garantissant une allocation optimale des moyens de production.

Quant à la TVA, au fil des dernières décennies, elle est devenue la forme de taxation des produits la plus répandue à l'échelle mondiale, étant adoptée par plus de 166 pays selon Wadesango et Chirebvu (2020). Cette évolution s'explique notamment par le fait que la TVA est généralement considérée comme neutre et n'a aucun effet de distorsion économique. La neutralité devrait impliquer que le comportement des consommateurs et des entreprises ne soit globalement pas affecté par les modifications de la TVA (M. Laure, 1956). Autrement dit, la TVA sur les investissements devrait être entièrement créditée, ce qui constitue souvent une amélioration par rapport aux taxes remplacées qui taxaient souvent les biens d'équipement. De même, la manière dont la TVA sur une exportation peut être pleinement identifiée et remboursée devrait garantir que les exportations soient en concurrence sur un pied d'égalité (A. Tait, 1988).

Il est cependant à souligner que si l'impôt doit être « neutre », c'est-à-dire qu'il ne doit pas exercer de pression sur les individus pour les inciter à orienter leurs activités dans telle ou telle direction, cela semblait tellement évident aux finances publiques classiques qu'il était inutile de le dire (M. DUVERGER, 1971). La fiscalité aussi, au sens strict du terme, ne peut pas être considérée comme neutre, car elle exerce une incidence directe et indirecte sur les comportements des agents économiques. L'impôt serait donc aussi un outil, ou l'un des moyens, utilisé par la puissance publique pour orienter, conduire et exécuter sa politique (G. ORSONI, 1995).

De surcroît, si la majorité de la charge fiscale de la TVA est supportée comptablement par les ménages, une autre partie d'entre elle est néanmoins acquittée par les entreprises et même par les administrations publiques (C. Geay, 2015). Comme l'a montré l'étude menée par G. Schneider et al. (2022), qui examine la neutralité de la TVA en utilisant les données de la TVA de plus de 150 pays de 2003 à 2020, incluant un panel de 28 pays de l'UE de 1967 à 2020, les résultats indiquent que la TVA n'est ni neutre ni non discriminatoire. Une augmentation d'un point de taux de la TVA entraîne une réduction du commerce global de 3,05 %, avec une diminution des importations étrangères de 5,4 à 7,9 % par rapport au commerce intérieur.

C'est dans ce sens que s'inscrit notre réflexion quant à la problématique de la « non-neutralité de la TVA » au Maroc, qui peut être considérée comme un parasite du secteur privé marocain, et qui peut engendrer un problème supplémentaire, celui de la fraude, susceptible de devenir incontrôlable (R. Bird, 2007) et de placer l'administration fiscale dans une situation critique et précaire.

Dans cette optique, l'objectif de cet article est d'évaluer la gestion de la TVA marocaine et d'identifier les sources de distorsion économique résultant de la non-neutralité de la TVA au Maroc et d'analyser son impact sur les entreprises. Plus précisément, ce travail se propose donc d'apporter des éléments de réponse à trois questions cruciales, à savoir : ***Dans quelle mesure la TVA est-elle neutre à l'égard des entreprises marocaines ? Comment l'application de la TVA au Maroc entraîne-t-elle des distorsions économiques, engendrant un surplus sur le coût de production et devenant un moyen utilisé par les entreprises pour frauder fiscalement ? Quelle est l'efficacité de la gestion de la TVA au Maroc, compte tenu des défis posés par la fraude fiscale, aux conséquences économiques et sociales négatives, et des problèmes liés au remboursement de la TVA ainsi que de leurs implications financières pour les finances publiques ?***

Cette problématique est d'autant plus significative que l'objectif de la loi-cadre n° 69-19 portant réforme fiscale consiste, selon l'article 3 de ladite loi, dans « la consécration du principe de la neutralité fiscale en matière de taxe sur la valeur ajoutée ». Cette analyse approfondie vise à contribuer à une compréhension approfondie des défis inhérents à la TVA dans le contexte marocain.

Dans ce but, nous essaierons, en un premier lieu, de mettre l'accent sur les fondements de la neutralité de la TVA et les distorsions économiques qu'elle peut engendrer selon une perspective théorique. Ensuite, nous examinerons la neutralité de la TVA au Maroc, démontrant son impact en tant qu'obstacle au bon fonctionnement des entreprises marocaines et à leur productivité. Ce faisant, notre étude permettra d'évaluer la gestion de la TVA au Maroc, en mettant l'accent sur les conséquences économiques et sociales de la concentration du poids de la TVA sur une minorité d'entreprises privées et en examinant les problèmes liés au remboursement de la TVA.

2. L'incidence de la TVA sur le coût de production : Cadre conceptuel et fondement théorique

Le lien entre les entreprises et les taxes sur les produits, comme la TVA, est une relation complexe qui a évolué au fil du temps, mais qui a toujours existé. Dans cette section, nous nous efforcerons de présenter le cadre conceptuel de la TVA et son évolution historique (2.1). Ensuite, nous étudierons la recherche de la neutralité économique de la TVA, en particulier sa relation avec la théorie classique de la valeur (2.2).

2.1 Les racines conceptuelles de la TVA : un regard rétrospectif

Dans ce paragraphe, nous définirons la TVA et exposerons ses caractéristiques. Ensuite, nous rappellerons ses origines ainsi que le contexte historique et politique de sa mise en place au Maroc.

2.1.1 Caractéristiques et mécanismes de la TVA

Selon l'Union européenne, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est « un impôt indirect prélevé sur l'acquisition et la fourniture de produits et de services à chaque phase de fabrication et de distribution avec des exclusions limitées » (Brashares et al. 2014). Elle est « une taxe imposée sur la consommation et payée à chaque étape de la chaîne d'approvisionnement », depuis l'achat des matières premières par l'usine jusqu'à la vente du produit fini au consommateur par le magasin (Aizenman et Jinjarak 2008).

Calculée selon la méthode ad valorem, la TVA est perçue sur les entreprises, qui l'incorporent à leurs prix (M. Laure, 1993). Elle pèse dans une égale proportion sur tous les coûts élémentaires de la fabrication et de la commercialisation d'un même produit, de manière à ne pas fausser les

calculs grâce auxquels les entreprises maximisent la productivité. Elle comporte en général des taux différents selon la nature des produits ou des services.

En outre, la TVA, en tant qu'impôt sur la consommation dont l'assiette est déterminée sans que la personnalité des producteurs entre en ligne de compte, est un avantage indiscutable. "Cet important prélèvement ne perturbe pas le jeu d'une concurrence loyale", affirme M. Laure (1956). Le fait de prendre comme assiette la valeur de ce qui est échangé procure une unité de langage entre les producteurs et les consommateurs. Cela évite les embarras qui accompagnent le recours à des notions de valeur inspirées de tendances philosophiques. De plus, cela permet de profiter de la forte capacité de rendement des impôts à l'effectif, en comparaison des impôts indiciels.

Un autre argument soutient que la taxe sur la valeur ajoutée offre une méthode simplifiée pour générer des revenus substantiels, permettant d'économiser des ressources pour les autorités fiscales. Cette approche implique la taxation progressive des biens à chaque étape de la production, avec des crédits accordés aux entreprises sur la valeur ajoutée. Cela garantit que la taxe est prélevée exclusivement sur la valeur ajoutée nette à chaque étape, distinguant ainsi la TVA d'une taxe de vente traditionnelle (A. Tait, 2001).

Au total, dotée de ces qualités distinctives, la TVA se présente incontestablement comme un impôt moderne utilisant des techniques de pointe. Surtout, elle a gagné l'approbation grâce à sa capacité à concilier "efficacité et neutralité". Elle combine en effet les avantages d'un rendement élevé avec une "neutralité" relative, signifiant que deux produits identiques, vendus au même prix, supportent la même charge fiscale, indépendamment des processus de production et des stratégies de commercialisation propres à chaque produit, en considération des choix effectués au niveau des modes de production et des canaux de distribution.

2.1.2 Origine de la TVA

L'origine de la TVA remonte au moins à la fin des années dix de ce siècle. En 1917, T.S. Adams envisagea un impôt de ce genre lors d'une présentation devant la National Tax Association aux États-Unis. En Allemagne, F. Von Siemens propose en 1918 puis en 1921 un impôt sur le "chiffre d'affaires raffiné", qui correspondait en réalité à la valeur ajoutée (J.F. Due, 1973). Puis, dans les années 1950, la France a instauré une variante de la taxe sur la valeur ajoutée, collectée directement auprès des consommateurs dans divers points de vente, incluant magasins, marchés, entrepôts, et quais (N. Akesbi, 1993).

Ensuite, après la fin de la Seconde Guerre mondiale et lorsque les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine ne sont plus colonisés, les États européens ont réalisé qu'ils devaient développer une coopération régionale plus importante qu'on ne l'avait vu depuis des siècles. C'est dans ce but que la Communauté économique européenne (CEE) a été créée, dans l'espoir de maximiser l'intégration régionale pour stimuler encore plus la croissance économique (William et al., 2016). Il a été décidé que l'harmonie entre les infrastructures et les normes physiques et économiques était nécessaire à la réussite de l'intégration régionale. La taxe sur la valeur ajoutée en France s'est depuis avérée être un moyen plus efficace de générer des revenus pour les acheteurs que le système qu'elle a remplacé (William et al., 2016). Pour cette raison, il a été avancé que la taxe sur la valeur ajoutée de la CEE devrait être adoptée le plus rapidement possible dans tous les États membres du bloc. La taxe sur la valeur ajoutée a donc été largement adoptée dans toute l'Europe.

Au Maroc, la mise en place de la TVA est intervenue dans une période caractérisée par des tensions aiguës au sein de la trésorerie de l'État et par une situation difficile des finances publiques. Les collectivités locales avaient également besoin de recettes supplémentaires, afin de participer à l'effort du développement économique et social. De ce fait, la TVA a été considérée par le FMI et la Banque mondiale (BM) comme un instrument clé pour assurer la stabilité macroéconomique, maîtriser l'évolution des prix à la consommation, et favoriser la

croissance en établissant une assise plus solide pour la mobilisation des recettes intérieures (M. Keen et al., 2001), en vue de rembourser la dette extérieure.

Néanmoins, tous ces raisonnements avancés par ces deux institutions financières internationales cachent parfois des motivations complexes, soulevant ainsi des questions sur la véritable nature et l'efficacité de cette taxe à l'échelle mondiale. L'imposition de la TVA, présentée comme une nécessité liée au développement économique et à la globalisation, trouve sa justification dans des arguments qui, à l'examen, révèlent des lacunes. De sorte que le FMI et la BM ont tous deux exhorté les pays en développement, dont le Maroc, par le biais de programmes d'ajustement structurel, à instaurer une TVA avant de solliciter des prêts, facilitant ainsi la réforme fiscale.

Au fond, l'histoire européenne de la TVA, initiée dans les années 1920 et intégrée dans le contexte de la coopération post-coloniale, révèle des motivations initiales différentes de celles souvent avancées. L'idée selon laquelle l'adaptation aux mutations économiques mondiales nécessite l'instauration de la TVA ne résiste pas à l'exemple des États-Unis, un pays capitaliste majeur qui n'a pas adopté cette taxe. La réponse est enracinée dans les institutions politiques particulières de cette nation ; en vérité, plusieurs « présidents ont tenté de persuader le Congrès de la nécessité de cette taxe, comme l'a fait au moins un président du Comité des voies et moyens. Mais chaque fois que cette taxe est proposée, elle est rejetée, même lorsque le parti du président a obtenu une forte majorité dans les deux chambres. Cela ne pourrait pas se produire dans un système parlementaire » (S. Steinmo, 1989).

2.2 Les fondements la TVA et la quête de la neutralité économique : Revue théorique

Pour comprendre comment la TVA est devenue un impôt neutre, nous illustrons théoriquement l'impact des taxes sur les produits sur le coût de production et les distorsions économiques (2.2.1). Cette analyse reposera sur la théorie classique de la « valeur ». Nous expliquerons ensuite comment la neutralité de la TVA a été élaborée (2.2.2).

2.2.1 Distorsions économiques des impôts sur la “valeur”

Les économistes classiques ont bien illustré les effets des taxes sur les biens de consommation. En réalité, la TVA est une taxe sur la "valeur ajoutée" et la théorie de la "valeur" a joué un rôle fondamental dans l'économie politique classique ; mais il faut bien préciser que cette théorie consiste à « rechercher selon quels principes se déterminent les prix relatifs des marchandises sur un marché concurrentiel » (J. Boncoeur et H. Thouement, 1989). Et, dans les faits, la plupart des impôts modifient les prix de la marchandise. Les signaux transmis par les prix subissent alors des distorsions et l'allocation des ressources est modifiée (Stiglitz J-E et al, 2018).

Dans son analyse, David Ricardo met en avant l'idée que la valeur d'une marchandise dépend du total du travail direct et indirect impliqué dans la production, englobant le travail incorporé dans les matières premières et les machines, qui sont à leur tour des produits du travail. Ainsi, pour Ricardo, la valeur d'une marchandise résulte du travail nécessaire à sa fabrication, couvrant à la fois la main-d'œuvre directe et le travail incorporé dans les moyens de production.

D. Ricardo a déduit de sa théorie de la valeur-travail que « tout ce qui peut augmenter les frais de production doit faire hausser le prix ». Dans le même sens, Jean-Baptiste Say a également indiqué que les impôts sur la consommation « sont une addition aux frais de production ; ils ont un effet opposé aux progrès de l'industrie, qui, lui permettant de produire à moindres frais, favorisent à la fois la production et la consommation. L'impôt, en élevant le prix des produits, réduit la consommation qu'on peut en faire, et par conséquent la demande des consommateurs ». En d'autres termes, « l'élévation du prix, écrit J-S Mill, qui résulte de l'impôt, arrête presque toujours la demande de la marchandise imposée ; et, comme plusieurs perfectionnements dans la production ne peuvent être réalisés qu'autant que la demande s'élève à certains chiffres, ils trouvent dans l'impôt un obstacle souvent infranchissable ». C'est pourquoi D. Ricardo considérait que « l'impôt ne doit pas porter atteinte à l'activité économique ».

Bien que les économistes classiques aient illustré les effets économiques d'une taxe comme la TVA, l'anticipation de l'impact de la TVA sur les prix de détail suscite souvent de l'appréhension parmi les politiciens et le public dans les pays développés et les pays en développement durant les années 70 et 80. L'incertitude entourant l'introduction ou la modification des taux de la TVA conduit parfois les commerçants à élargir leurs marges pour se prémunir contre l'incertitude, et le public peut accepter des prix plus élevés en raison de spéculations. Ainsi, les expériences de différents pays montrent que les gouvernements restent préoccupés par la réaction des consommateurs à l'introduction ou à la modification des taux de TVA.

En termes de prévisions de changement de prix, il est crucial de déterminer si la TVA vise à augmenter les recettes ou à remplacer d'autres taxes. Dans la plupart des cas, l'introduction de la TVA a eu pour objectif de remplacer d'autres taxes. Cela nécessite une analyse des effets de la réduction des autres impôts. Cependant, l'hypothèse du changement de vitesse est complexe, et les répercussions de la TVA sur les prix dépendent de divers facteurs tels que les salaires, la politique monétaire et les réactions du marché (R. Musgrave, 1972).

L'effet de la TVA sur l'inflation dépend également de la réaction des salaires, des paiements de transfert, de la liquidité et des effets psychologiques. Quant au consommateur, il voit son pouvoir d'achat diminuer, le producteur voit sa capacité d'investir se réduire du fait d'une taxe de TVA trop lourde.

Dans l'ensemble, la manipulation des prix et des moyens de production par des moyens fiscaux n'a, en réalité, d'autre effet final que l'inefficacité, comme le souligne M. Allais (1990). La TVA, en tant que taxe sur les prix de vente, engendre des effets complexes sur les prix et l'inflation, rendant son impact difficile à évaluer de manière empirique. L'évolution de la TVA ne peut être directement liée à des changements dans les prix, l'efficacité, l'investissement ou l'emploi en raison de nombreuses variables en jeu.

2.2.2 La TVA au service de la main invisible : fondement théorique de la neutralité

Conformément à la pensée d'A. Smith, l'éminent fondateur du libéralisme économique, l'idée prédominante était que le marché devrait diriger la société, reléguant ainsi la politique et le droit à un rôle secondaire. En conséquence, les droits et les lois, conçus pour organiser la société, ne font que restreindre la liberté individuelle ; tandis que le marché, lui, représente un instrument technique plus efficace pour l'organisation de l'activité économique. Ainsi, l'idée de marché constitue alors plutôt une sorte de modèle politique alternatif (P. Rosanvallon, 1989), le marché oppose la possibilité d'un type d'organisation et de prise de décision largement dissocié de toute forme d'autorité : il réalise, à travers le principe de "l'harmonie des intérêts", des ajustements automatiques, procède à des transferts et à des redistributions sans que la volonté des individus en général et des chefs de la société en particulier joue aucun rôle.

Il semble alors que le marché vise, pour les économistes libéraux, à ériger le pouvoir d'une "main invisible", neutre par nature puisque non personnalisé. C'est-à-dire que la quête du profit incite les entreprises à produire des biens recherchés par les consommateurs à des prix compétitifs en utilisant des techniques efficaces. Mais, ces avantages dépendent d'une économie en libre concurrence, car les barrières d'accès créent des rentes de situation, perturbant la "main invisible" et préjudicant aux intérêts des consommateurs (J. Boncoeur et H. Thouement, 1989). À cet égard, pour rendre l'économie plus efficace, l'impôt ne doit pas fausser la règle du jeu économique (sauf, bien étendu, si ce résultat est souhaité de façon délibérée), il doit donc être neutre (G. Ardant, 1956).

Dans cette perspective, l'impôt apparaît comme « l'expression d'un pouvoir « extérieur » aux individus », et l'intervention limitée de l'État par l'impôt est préconisée pour ne pas entraver le mécanisme autorégulateur du marché. À ce sujet, M. Duverger (1971) a écrit que « pendant toute la période libérale classique (XIX^e, début du XX^e siècle) l'impôt a été délibérément écarté

des analyses économiques. On estimait alors que la fiscalité devait demeurer neutre, que le seul objectif qui devait lui être assigné était un objectif budgétaire ». L'impôt devait avoir pour seule fonction la stricte couverture des dépenses publiques traditionnelles de l'État, celles relatives à ses missions régaliennes, et il doit laisser le marché jouer son rôle, car « lorsque les marchés fonctionnent de manière parfaitement concurrentielle, ils permettent d'aboutir à une allocation des ressources optimale » (Stiglitz J-E et al, 2018).

Tandis que le mécanisme du marché libre est basé sur l'échange, il n'existe pas d'impôt, dans un système économique réel, qui ne dépende des échanges, surtout lorsqu'il s'agit des impôts sur les produits, tels que la taxe sur le chiffre d'affaires, qui tend à réduire le rendement brut des entreprises.

De sorte que le mécanisme des impôts cumulatifs sur le chiffre d'affaires, favorisant les entreprises intégrées verticalement par rapport aux entreprises intégrées horizontalement, provoque des distorsions économiques. Ce mécanisme a été condamné par M. Laure (1956), qui estimait que seules des considérations de productivité doivent contribuer à l'essor de certaines formes de production par rapport à d'autres. Ainsi, il n'est pas « neutre » lui non plus. Il n'en reste pas moins que les impôts de ce type sont parmi ceux qui tendent le plus à restreindre l'investissement.

C'est pourquoi les défenseurs de la neutralité fiscale ont seulement assoupli leur doctrine classique. Sans nier les incidences économiques de l'impôt, ils ne préconisent plus qu'une "neutralité relative". C'est la doctrine soutenue notamment par l'ex-directeur général des impôts français, M. LAURE (1956), lorsqu'il a préconisé la substitution de l'impôt cumulatif sur les transactions de la TVA, qui assure la "neutralité de l'impôt par rapport aux moyens de production." il est donc admis que l'impôt peut exercer une influence économique, mais il faut favoriser certains circuits de production au détriment d'autres.

La TVA, conçue avec pour objectif majeur la neutralité, tire son ingéniosité de sa nature générale et du mécanisme de déduction. Son concepteur visait un impôt universel sur la dépense, fractionné tout au long du "circuit économique". Mais elle n'est pas "cumulative" parce que chaque assujéti est autorisé à déduire du montant de la taxe qui a grevé ses ventes, le montant de celle qui a grevé ses achats, avec une charge reportée sur le consommateur final. La généralité de la TVA assure la récupération de la taxe avancée jusqu'à la consommation finale, préservant la neutralité.

En général, le mécanisme de déduction de la TVA est un processus dans lequel à chaque stade, le producteur paie la TVA sur le montant des affaires taxables qu'il a réalisé, mais il a le droit de déduire la TVA ayant grevé les matières premières qui s'incorporent physiquement à un produit (déduction physique) et les biens d'investissement ou les frais généraux qui s'incorporent financièrement au produit par le biais du prix de revient (déduction financière) (P. FONTANEAU, 1972). Il s'agit là d'un **principe dit de paiements fractionnés**. En revanche, si la TVA est « prélevée à chaque stade de valorisation des produits, elle pénalise par définition les circuits non organisés. » (M. Rhomari, 1987).

À l'échelle internationale, la TVA, tout en étant conçue pour maintenir la transparence dans le commerce international, présente des défis dans le contexte du commerce électronique en constante évolution. Bien que son **principe de destination** vise à assurer des frontières fiscales claires pour bénéficier des remises de TVA sur les exportations, le commerce électronique, en éliminant les distances entre producteurs et consommateurs, soulève des questions majeures. La TVA supprime les distorsions dans le commerce extérieur en éliminant les pratiques des systèmes précédents, mais les défis émergent avec le commerce électronique, remettant en question son efficacité dans un monde où la distance physique perd de son importance. Les systèmes de TVA actuels imposent des coûts de conformité majeurs, particulièrement dans le contexte des frontières géographiques, et les tentatives de créer des principes directeurs

internationaux visent à garantir la neutralité fiscale face à l'émergence de nouvelles formes de commerce.

En définitive, la quête de neutralité de la TVA s'inscrit dans une perspective libérale qui vise à favoriser la main invisible du marché, conforme aux idées d'A. Smith. Malgré son ingéniosité pour préserver la neutralité relative par rapport aux moyens de production, la TVA fait face à des défis dans le contexte du commerce électronique, remettant en question son efficacité à l'échelle internationale et appelant à des principes directeurs internationaux pour garantir la neutralité fiscale face à l'émergence de nouvelles formes de commerce.

3. La TVA marocaine : une Taxation de la consommation intermédiaire et une source d'anxiété pour les entreprises

Au Maroc, la TVA a été introduite dans le but d'inciter à l'épargne et à l'investissement en remplaçant des taxes antérieures. Ainsi, elle est conçue pour être neutre envers le capital et le travail, ainsi qu'envers l'entreprise, qui ne fait que jouer le rôle d'intermédiaire entre le fisc et le consommateur dans le système de TVA. De manière générale, la TVA favorise l'accumulation de capital.

Néanmoins, dans son étude approfondie sur les contraintes de la TVA commerciale au Maroc, M. Rhomari (1987) a anticipé que l'inclusion de la TVA dans le secteur commercial marocain entraînerait des distorsions, particulièrement préjudiciables aux circuits non intégrés, où la commercialisation avec des marges plus importantes serait plus fortement impactée. De même, M. Chababe (1998), qui a tenté d'évaluer l'impact du régime de la TVA marocaine sur l'investissement privé, a montré que « l'impact de la TVA varie d'un secteur à l'autre », mais grossièrement « la TVA a un impact considérable sur l'évolution des secteurs et sur leur possibilité d'investir ».

Dans cette section, nous étudierons premièrement les dysfonctionnements du système de la TVA au Maroc et leurs répercussions sur le bon fonctionnement des entreprises (3.1). Par la suite, nous nous pencherons sur les réactions des entreprises aux problèmes liés à la TVA, et vont à l'encontre de l'éthique (3.2).

3.1 La TVA, un obstacle au bon fonctionnement de l'entreprise marocaine

Globalement, il est axiomatique de dire que lorsque l'impôt, selon G. Ardant (1956), atteint un facteur de production (une matière première, un certain type d'outillage) plus que d'autres, il rend son emploi plus onéreux qu'il ne résulte de la nature des choses et de l'état de la technique. Il incite donc à utiliser d'autres moyens productifs, d'où une perte pour la collectivité. Le même phénomène se produit si l'impôt défavorise tel mode d'exploitation ou telle structure d'entreprise.

Dans cet ordre d'idées, il convient de rappeler qu'une partie de la charge fiscale associée à la TVA marocaine demeure intégrée dans les coûts de production des fabricants nationaux, créant ainsi un désavantage pour le secteur productif du pays en comparaison avec ses rivaux internationaux. Dans ce cas, la TVA peut donc se traduire par une augmentation des marges bénéficiaires des intermédiaires et non par une réduction du prix du produit offert au consommateur, même si l'on procède à un réajustement des taux de nature à maintenir le niveau antérieur des prix (M. Rhomari, 1987).

En outre, les exonérations innombrables du système de la TVA marocaine (3.1.1) et la politique de différenciation des taux (3.1.2) peuvent entraîner une réduction du coût d'investissement et ont souvent conduit à la baisse du prix de revient du produit assujéti à cette taxe, ce qui a entraîné la diminution du prix à la consommation.

3.1.1 Les exonérations parasitant le modèle idéal de la TVA : “l’effet de la rémanence”.

Tout d’abord, l’assujettissement à la TVA est une condition pour l’exercice du droit à déduction. L’intervention dans le circuit économique d’une personne qui n’a pas la qualité d’assujetti, parce qu’elle réalise des « opérations hors champ » ou des « opérations exonérées », entraînerait la rupture de la chaîne des déductions à son niveau. Cette rupture est une cause de « rémanences » de la TVA dans le prix de vente (S. AKROUT MEZGHANI, 2008). C’est ce qui conduit à une double taxation et qui peut fragiliser la neutralité de la TVA.

En règle générale, les exonérations qui s’apparentent aux abandons de droits sont d’application restrictive et ne sauraient, de ce fait, être étendues par voie d’analogie à des opérations non expressément visées par la loi, comme l’a noté R. LAZRAK (2005). On distingue, dans le système de la TVA marocaine, deux catégories d’exonération :

➤ La première, ce sont les exonérations avec droit de déduction qui permettent le droit à déduction de la TVA en amont et elles sont assimilables à l’application d’un taux zéro. Ce taux zéro, qui est habituellement réservé aux exportations, est également appliqué au Maroc à un grand nombre de produits et activités (l’ensemble de ces produits et services sont détaillés dans l’article 92 du CGI). Il y a lieu de préciser, pour que ces opérations bénéficient du droit à déduction, l’assujetti doit remplir des conditions de fond, de forme et de délai.

➤ Quant à la deuxième, ce sont les exonérations¹ qui n’ouvrent pas droit à déduction (ou exonération dite simple²), elles portent sur les produits de consommation courante, notamment alimentaires, les produits faisant l’objet d’un monopole de l’État, les produits ou services des secteurs aidés par l’État, et les produits soumis à des taxes spécifiques. Il s’agit d’exonérations uniquement à l’aval, au stade final, qui ne permettent pas de déduire la TVA en amont et qui ne permettent pas de déduire la TVA en amont et qui sont contraire au principe du paiement fractionné.

Globalement, toutes ces exonérations se traduisent uniquement par une exonération de la marge bénéficiaire et non par l’exonération de la valeur ajoutée globale agrégée au produit ou au service consommé. M. Cozian (2013) a mentionné à cet égard que « l’exonération d’une opération au cours d’un circuit de fabrication ou de commercialisation aboutit à une pénalisation puisque l’entreprise exonérée ne peut récupérer la TVA qui lui est facturée », ce qui crée des distorsions et fait disparaître la neutralité de la TVA. En outre, comme nous l’avons déjà indiqué, s’il y a rupture dans la chaîne de déduction, l’exonération peut alors entraîner un effet de rémanence dans la mesure où la taxe non déductible sur les intrants est incluse dans le prix de vente. Cela engendre notamment une surcharge fiscale (O. Khallouk, 2013).

Par ailleurs, les raisons de l’exonération sont multiples. Elles peuvent être politiques, économiques, sociales, et sont souvent liées à la mondialisation. Cela s’explique notamment par la doctrine qui a imprégné l’esprit des dirigeants publics, selon laquelle les exonérations et les dérogations ont connu une augmentation dans le but de favoriser des secteurs d’activités jugés prioritaires, d’encourager l’investissement et de promouvoir le développement de régions défavorisées.

Partout, certaines consommations ne peuvent pas, de manière réaliste, être soumises à la TVA ; à titre d’exemple, dans certains pays développés, la consommation « produite à domicile » est exonérée, comme les services de consommation fournis par des biens durables tels que les maisons et les véhicules.

Dans cet ordre d’idée, le secteur agricole au Maroc, qui représente une grande partie de l’activité économique, est exonéré de la TVA, et une partie de la consommation n’est pas taxée parce qu’il est économiquement déconseillé de le faire ou parce que, même s’il peut être économiquement judicieux de la taxer, il se peut qu’il n’y ait pas de gain net de revenus en le faisant.

¹ D’une manière générale, pour bénéficier de ces exonérations, les redevables doivent respecter les obligations des déclarations et de paiement des impôts, droits et taxes mises à leur charge.

² Il s’agit, en général, des ventes et des prestations énumérées dans l’article 91 du CGI.

Cependant, cette pratique laisse évidemment une grande partie de la consommation hors de l'assiette fiscale. Elle crée également, comme l'a indiqué R. Brid (2007), à la fois des inefficacités économiques et des complexités administratives. En vérité, si lesdits secteurs sont complètement exemptés, les ventes qui vont être faites « deviennent taxables et il n'existe pas de mécanisme simple qui permette de déduire la taxe payée sur ces achats des taxes qui, par la suite, doivent être payées sur les produits » (J-F. Due, 1971). Il est à préciser que, suite aux désastres administratifs qui vont apparaître avec ces exonérations et le fait de soumettre ces secteurs au plein tarif, cette exemption serait inapplicable au Maroc et dans la plupart des pays, en raison de ce qui pourrait constituer un suicide politique.

Il y a lieu d'ajouter que ces formes des exonérations utilisées à des fins « d'incitation », ne se traduisent que par des manques à gagner pour le Trésor et leur effet sur le budget est comparable à celui des dépenses publiques. De ce fait, l'utilisation de l'instrument fiscal en tant que moyen de politique économique et sociale peut se matérialiser non seulement par la pénalisation de certains produits ou activités, mais également par la mise en place de dispositions qualifiées de dépenses fiscales (G. Orsoni, 1995).

De surcroît, l'utilisation excessive de ces exonérations nuit à l'intégrité du système fiscal, complique l'administration et facilite l'évasion et la corruption. Une fois créées, ces concessions sont difficiles à supprimer et peuvent subrepticement être élargies à l'initiative des contribuables, qui peuvent faire pression pour obtenir davantage de concessions ou simplement redéfinir les concessions existantes de manière imprévue et manifestement indésirable. À ce propos, M. Leroy (2010) a souligné que plus le droit est complexe, plus il laisse des possibilités aux acteurs du jeu de la déviance fiscale, c'est-à-dire que les contribuables sont favorisés pour construire des montages d'évitement de l'impôt qu'ils défendent comme catégorie d'évasion légale. Il est évident que la complexité de l'imposition est également présentée comme l'une des causes de la fraude fiscale.

De plus, la présence excessive d'exonérations complique la gestion de la TVA et compromet son efficacité. Selon R. Brid (2007), dans les pays où les incitations fiscales sont cruciales pour la gestion politique ou la réalisation d'objectifs économiques spécifiques, comme en Ukraine ou en Chine, une solution rapide à ces problèmes semble improbable. Il suggère une approche consistant en une réforme périodique de "nettoyage" tous les dix ans pour éliminer une partie des accumulations issues de l'érosion au fil des années. Cela a été mis en œuvre en Jamaïque en 2003, bien que sans changements fondamentaux dans l'environnement politique et administratif, le processus d'érosion risque de reprendre rapidement, comme cela s'est produit au Maroc entre 2005 et 2013. Cependant, même un petit pas dans la réforme peut être crucial pour aborder les problèmes fondamentaux et sensibiliser davantage le gouvernement et la société à la dynamique des dépenses fiscales.

En somme, toutes les exemptions sont sujettes à des abus potentiels et nécessitent une surveillance prudente pour protéger l'assiette fiscale. Les coûts d'une telle application dépassent probablement les avantages en matière de revenus. Puis, comme nous l'avons vu, le non-assujettissement d'une entreprise à la TVA confère un avantage aux consommateurs si l'entreprise est en bout de chaîne et n'augmente pas sa marge, c'est-à-dire qu'elle s'adresse directement à un consommateur final, quant au non-assujettissement à la TVA, il est défavorable pour les consommateurs si l'entreprise concernée est un intermédiaire du cycle de production. Il ne faut pas oublier aussi que les exemptions des produits particuliers posent le problème du prorata.

3.1.2 Multiplicité de taux : fait générateur du butoir

L'introduction de la TVA au Maroc en 1986 visait à éliminer les effets cumulatifs engendrés par la taxe sur les produits et services. Cette réforme a unifié le régime de taxation des activités de production, distribution et prestations de services en fusionnant deux taxes distinctes.

Initialement, le nombre de taux est passé de onze à six en 1986 (0%, 7%, 12%, 14%, 19% et 30%), puis à cinq en 1992 (0%, 7%, 14%, 19% et 30%), et depuis 1996-1997, le Maroc applique quatre taux : un taux normal de 20% et trois taux réduits de 7%, 10%, et 14%.

Néanmoins, la multiplicité de ces taux n'a pas été complètement éliminée, mais seulement atténuée. Paradoxalement, cette diversité de taux peut donner lieu à la règle du "butoir" ou de 'l'imputation' dans lequel les déductions s'opèrent par voie d'imputation sur l'impôt dont on est ou dont on sera redevable, mais non par voie de remboursement ou de transfert (M. Duverger, 1971). Ainsi, lorsque le montant de la taxe déductible excède celui de la taxe due, le redevable bénéficie non d'une restitution, mais d'un simple crédit d'impôt.

D'autre part, l'application de taux réduits ou d'exonérations a des implications directes sur les coûts liés au contrôle fiscal. En effet, cela rend la tâche des vérificateurs plus complexe en multipliant les points de vérification et en prolongeant les délais d'intervention sur le terrain. La diversité des taux peut également contribuer à des pratiques frauduleuses ou susciter des litiges. Ainsi, l'application d'un système de TVA à taux multiples entraîne une complexité accrue du système, ce qui augmente les coûts administratifs et de conformité, favorise la fraude fiscale, et rend le système plus susceptible au lobbying (cf. A. Tait, 1991 et T-Alastair, 2020).

Sur le plan financier, ce problème peut menacer dangereusement l'équilibre de trésorerie de l'entreprise, surtout si le butoir persiste et devient chronique. En effet, cette règle du butoir entre en jeu lorsque le montant de la TVA dû par une entreprise est inférieur à celui qui a grevé les éléments du prix de revient. Ceci se produit lorsque l'entreprise effectue des achats à un taux de TVA supérieur à celui applicable à ses ventes, par exemple, des achats frappés au taux intermédiaire ou normal, tandis que les ventes sont réalisées à un taux réduit, notamment lorsque l'entreprise a effectué d'importants investissements (R. Muzellec, 2006).

Un exemple concret de butoir se manifeste dans le secteur de l'eau et de l'électricité, où les achats intermédiaires sont assujettis à une taxe de 20%, tandis que les taux à la vente sont respectivement fixés à 7% et 14%. Cette divergence de taux a des répercussions significatives sur l'entreprise en générant des coûts supplémentaires dus à la taxation élevée des achats, ce qui influence directement sa rentabilité. Bien plus, cette situation a des implications économiques plus larges en affectant le prix final pour les consommateurs, ce qui peut entraîner des ajustements dans les habitudes de consommation et influencer la demande globale dans l'économie.

Sur le plan administratif, des études, telles que celles d'Ebrill et al. (2001), Copenhagen Economics (2007), IFS (2011), IHS et al. (2015), et Abramovsky et al. (2017), mettent en évidence les coûts accrus de conformité liés aux structures de TVA à taux multiples. L'utilisation de taux multiples nécessite des enregistrements distincts pour les achats et les ventes avec différents taux de TVA, ce qui augmente la complexité.

D'un autre côté, un taux unique de TVA simplifierait les systèmes de déclaration, réduirait les risques d'erreurs, faciliterait les activités d'audit, et limiterait les litiges sur les classifications. De plus, un taux unique réduirait le nombre de remboursements à traiter par les administrations fiscales (T-Alastair, 2020). Bien que des preuves empiriques sur les coûts globaux de mise en conformité de la TVA existent, il y a peu de preuves spécifiques sur l'impact de la structure des taux. Alors que l'instauration de taux réduits implique fréquemment plusieurs obligations pour les contribuables. Ces derniers doivent effectuer une répartition comptable des produits soumis à des taux différents et conserver diverses pièces justificatives de manière à étayer leur comptabilité, celles-ci pouvant être de natures variées.

Sur le plan économique, l'existence de taux multiples peut signifier qu'un taux moyen plus élevé est requis pour produire un montant donné de recettes, ce qui accroît les coûts économiques associés à l'imposition de la taxe (Agha et Haughton 1996). D'un autre côté, si le taux plus élevé est appliqué aux biens et services pour lesquels la demande est moins élastique, le coût d'efficacité pour générer un montant donné de recettes devrait être inférieur. Ainsi, les

taux différentiels observés dans la pratique sont souvent liés à une distorsion accrue des choix et, par conséquent, à des pertes de bien-être (Agha et Haughton 1996).

Sur le plan sociopolitique, l'application des taux réduits à certains produits accroît la susceptibilité aux pressions des groupes de lobbying en faveur de l'extension de ces taux à d'autres biens. Selon l'Institute for Fiscal Studies (IFS, 2011), cette tendance est particulièrement probable pour les produits de remplacement de biens déjà soumis à des taux réduits. Dans ce sens, Mirrlees et al. (2011) suggèrent que cette pression a influencé les décisions d'extension des concessions de TVA au Royaume-Uni. Dans le contexte marocain, le lobbying fiscal de la CGEM, depuis son intégration en amont dans le processus de décision fiscale (cf, M. Nmili, 2021), met à son actif, à titre indicatif, les avantages fiscaux, notamment l'alignement de certains taux de TVA à l'entrée et à la sortie pour des secteurs spécifiques tels que le secteur agroalimentaire, le secteur laitier et le secteur financier (CGEM, 2018).

Il reste à dire que l'application de la TVA au Maroc, impôt censé être théoriquement neutre, entraîne indirectement et aveuglement des coûts pour l'entreprise nationale, ce qui constitue un handicap compétitif en faveur d'entreprises concurrentes qui bénéficient de meilleures possibilités de déductibilité. De même, lorsque les taux de taxe diffèrent pour les produits achetés et vendus par l'entreprise, la notion de valeur ajoutée semble absente, sans base économique apparente pour guider la liquidation de la TVA. De plus, les restrictions entourant la déduction des achats intermédiaires compliquent cette conformité, et la déduction "impôt sur impôt" plutôt que "base sur base" ajoute à la complexité (A. Berrada, 2000), provoquant ainsi une hausse du prix de la consommation intérieure, qui se répercute sur les coûts de production. Cette augmentation est susceptible de peser sur la compétitivité des entreprises nationales.

3.2 L'évaluation de la gestion de la TVA marocaine

L'argument principal des partisans de la TVA est qu'elle constitue un moyen particulièrement efficace de générer des recettes fiscales. Cependant, la TVA marocaine est l'impôt le moins performant dans la mobilisation des recettes fiscales au Maroc, avec un effort fiscal³ et une valeur du paramètre d'inefficience estimée à 1,22 point du PIB en 2017, contre 1,44 en 2010 (voir Angour, N et Chafiq, A, 2018). De plus, la TVA, comme toute autre taxe, est vulnérable à la fraude (3.2.1). Ces dernières années, on a noté une nette augmentation des préoccupations liées aux pertes de recettes de la TVA dues à la fraude (3.2.2).

3.2.1 Les conséquences socio-économiques de la fraude à la TVA au Maroc

Au sens large, le Conseil des Prélèvements Obligatoires français (2015) considère que la fraude concerne toutes les pratiques susceptibles de donner lieu à l'application de sanctions fiscales à caractère purement pécuniaire et administratif prévues par différentes dispositions du code général des impôts en cas d'insuffisances de déclaration, de défaut ou de retard dans leur production, d'omissions ou d'inexactitudes dans les documents produits.

En ce qui concerne les fraudes liées à la TVA, elles peuvent prendre diverses formes, telles que des ventes sous-déclarées, des défauts d'immatriculation, une mauvaise classification des marchandises, l'omission des livraisons à soi-même, la non-remise des taxes collectées, et l'importation de marchandises non taxées (Cf. M. Keen et S. Smith, 2007). Ces pratiques frauduleuses peuvent être motivées par des incitations à réduire les obligations fiscales en manipulant les déclarations, en évitant l'immatriculation obligatoire, en classant incorrectement les marchandises, ou en éludant le paiement des taxes collectées.

D'abord, au Maroc, la prédominance croissante de la TVA à l'importation par rapport à la TVA intérieure, cette prédominance ayant augmenté au fil du temps pour atteindre 65,8% des recettes totales de la TVA en 2021. Cette situation paradoxale reflète la croissance continue des

³ Il s'agit de potentiel fiscal

importations, indiquant une demande de consommation de plus en plus axée sur la production étrangère, au détriment de la production locale, elle questionne aussi le niveau de production de la valeur ajoutée locale à partir des importations, qui pourraient s'expliquer par l'ampleur des fraudes fiscales. De sorte qu'en principe, il ne devrait « y avoir aucun arriéré en ce qui concerne les importations, puisque toutes les taxes dues à l'importation devraient être payées avant que les marchandises ne soient mises en vente » (R-M. Bird, 2007).

Tableau 1: Concentration des recettes de la TVA au titre de l'année 2019

	Part des contribuables au titre de la TVA
70 % des recettes	0,8 %
80 % des recettes	2,2 %
90 % des recettes	7,4 %

Source : la Cour des comptes, Rapport sur L'exécution du Budget de l'État de l'année 2019, p.26

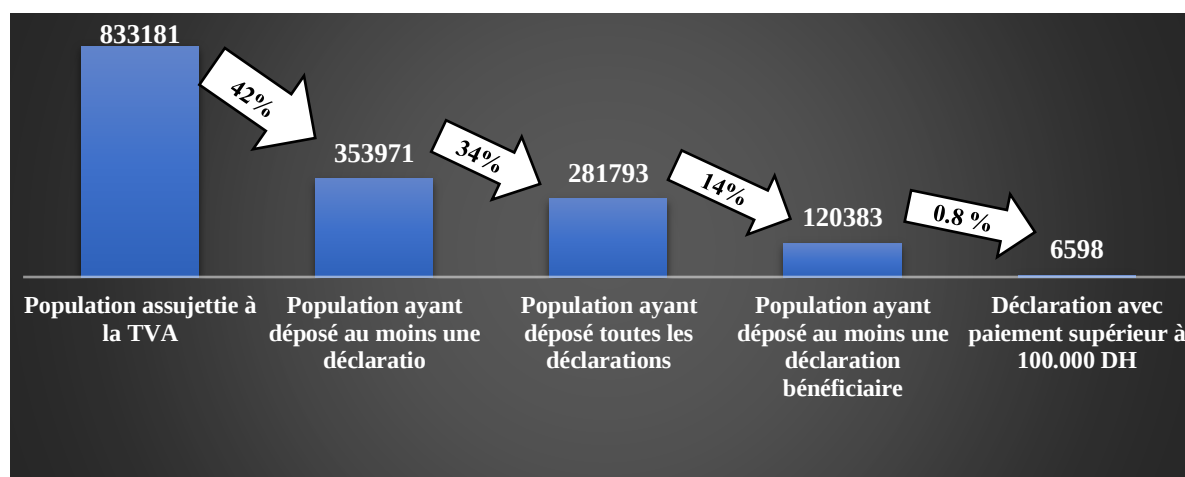
D'une part, le problème central réside dans le fait que 70 % des recettes de la TVA proviennent principalement de 0,8 % des contribuables assujettis, tandis que 80 % de ces recettes sont perçues auprès de 2,2 % des assujettis. De plus, 90 % de ces recettes émanent de 7,4 % des assujettis.

À ce sujet, il faut bien noter que la fraude en matière de la TVA constitue, non seulement, une sorte de limite au pouvoir d'imposer qui implique la confrontation de l'administration fiscale et des contribuables (M. Leroy, 2010), mais encore, une facture de dysfonctionnement des structures économiques et un blocage sérieux à l'amélioration des ressources de l'État alors que les exigences, en termes de dépenses publiques, pèsent lourdement sur les moyens de financement de l'État (M. Bouchareb, 2006).

Partant de ce fait, l'ampleur de la fraude, dit A. Spire (2015), est d'autant plus durement ressentie que les coupables bénéficient d'une large impunité. C'est ce qui peut renforcer ensuite le sentiment d'injustice chez les contribuables qui contribuent d'une manière honnête aux recettes de l'État. Par ailleurs, l'iniquité perçue du système fiscal est souvent présentée comme une des causes qui accentuent la fraude fiscale.

Ensuite, force est de constater aussi que l'évolution du nombre des contribuables assujettis à la TVA n'est pas compatible avec l'évolution des recettes de la TVA intérieure ; à vrai dire, le nombre des contribuables s'est élevé de 126 100 contribuables en 2000 à 675.262 contribuables en 2019 (Cf. les rapports d'activité de DGI). Malgré cette hausse des contribuables, les recettes de la TVA intérieure sont restées quasiment stables. Ceci peut nous amener à dire qu'il y a des entreprises qui gardent pour elles la TVA correspondante qui est dans le prix payé par son client.

Figure 1. Érosion de l'assiette fiscale totale en matière de TVA en 2018



Source : la Cour des comptes, Rapport sur L'exécution du Budget de l'État de l'année 2019, p.25.

À ce propos, la Cour des comptes souligne, dans le rapport sur l'exécution du budget de l'État de l'année 2019, que « le poids des principaux impôts de l'État est supporté par une minorité de contribuables », ainsi que « l'érosion de l'assiette fiscale en matière de TVA est tout aussi patente que celle de l'impôt sur les sociétés. En effet, cette taxe compte une population d'assujettis de 833 181 contre une population active - ayant déposé toutes les déclarations de la TVA- qui ne dépasse pas 281 793 contribuables. Les déclarations déposées par ces contribuables ne sont débitrices que dans 42 % des cas.

Il faut y voir l'effet combiné, quoiqu'à des degrés divers, de plusieurs facteurs, à savoir le laxisme de l'administration des impôts aggravé par les multiples pressions qu'elle subit ainsi que par l'absence d'une criminalisation proprement dite de la grande fraude fiscale. À défaut d'une ferme volonté politique, cette principale source d'hémorragie fiscale, qui prive l'État de moyens de financement nécessaires au développement économique et social du royaume, aura encore de beaux jours devant elle (Cf, A. Berrada, 2021).

D'un autre côté, le risque est que ces contribuables qui participent à la loterie fiscale, et pensent être victimes d'injustices, développent un sentiment de colère qui augmente l'utilité marginale associée à l'action de fraude. À l'opposé, lorsque le contribuable bénéficie, ou croit bénéficier, de l'iniquité du système d'imposition, c'est un sentiment de culpabilité qui l'habite et le pousse à la fraude, parce que « l'utilité marginale de la fraude diminue, et il s'acquitte avec plus d'honnêteté de sa dette fiscale » (C. Bazart, 2000). Ce risque pourrait grandir et voir le contribuable confondre son intérêt personnel avec sa perception des imperfections du système, du fait que tout ce qui entrave la progression de son enrichissement est vite assimilé à de l'abus de la part de l'État, passant du sentiment d'injustice au sentiment d'oppression, en effet, il n'y qu'un pas qu'un certain nombre de personnes s'empressent de franchir allègrement.

Par ailleurs, selon l'ex-directeur de la DGI, le taux de 20 % de la TVA dit taux normal, paraît comme une pression fiscale excessive qui peut favoriser des comportements frauduleux. Parce que quand l'impôt sur les produits est excessif ou inique, comme l'a évoqué J-B Say, il provoque « des fraudes, de fausses déclarations, des mensonges. Les gens honnêtes sont mis dans l'alternative, ou de trahir la vérité, ou de sacrifier leurs intérêts en faveur des redevables qui n'ont pas les mêmes scrupules. Ils éprouvent le sentiment, toujours pénible, dont on ne peut se défendre en voyant attacher le nom, voire même subir les punitions du crime, à des actions, je ne dis pas seulement innocentes par elles-mêmes, mais souvent très utiles au public ».

En somme, la fraude de la TVA n'est seulement une résistance à l'injustice, ni une grève fiscale, ni une contestation politique de l'impôt. Elle pose un vrai problème de la prise en compte concrète de l'éthique chez l'individu s'abonnant à des pratiques remettant en cause le « lien social » entre différentes composantes de la société (M. Nmili, 2011). À vrai dire, dans la décision de fraude, la stratégie du fraudeur consiste à arbitrer entre le gain 'facile' attendu et la probabilité d'être contrôlé, dévoilé et tenu au paiement de sanctions. Le contribuable ne connaît généralement pas les facteurs objectifs d'être pris en délit. La morale fiscale est corrélée à la probabilité perçue (et non pas objective) par l'individu du risque d'être pris (M. Leroy, 2010).

3.2.2 Les problèmes liés au remboursement de la TVA et ses enjeux budgétaire

Un crédit de TVA correspondant à une situation dans laquelle la TVA sur les ventes de l'entreprise, c'est-à-dire la TVA collectée est inférieure à la TVA déductible, c'est-à-dire la TVA sur l'achat de l'entreprise. C'est souvent le cas quand l'entreprise réalise un investissement particulièrement lourd ou quand elle débute son activité et que le moment des ventes est encore faible ou en cas de différenciation de taux en amont et en aval, ou encore en cas de constitution de stock. Deux possibilités s'offrent donc à l'entreprise : 1° Le crédit est imputé sur le mois ou sur le trimestre suivant ; 2° Le crédit est remboursé.

Il faut noter que le crédit de la TVA, au Maroc, est reportable et non remboursable sauf pour les opérations détaxées. L'accumulation « du crédit de la TVA grève donc lourdement la

trésorerie des entreprises et affaiblit structurellement leur équilibre financier » (O. Khallouk, 2013).

Ce mécanisme de crédit crée, en effet, des opportunités pour plusieurs types de fraude caractéristiques de la TVA (M. Keen et S. Smith, 2007), à titre d'exemple :

- Fausses demandes de crédit ou de remboursement : Exploitant le mécanisme du crédit comme un "chèque écrit sur le gouvernement". Cette fraude peut impliquer la présentation de fausses factures pour des montants inexistantes ou des achats exagérés. La fraude liée aussi au taux zéro des exportations représente un défi intrinsèque, impliquant des allégations frauduleuses sur l'exportation de marchandises inexistantes ou détournées vers le marché intérieur. Cela crée un dilemme pour les administrations fiscales entre rembourser rapidement pour éviter de transformer la TVA en taxe à l'exportation et la nécessité de protéger les recettes.
- Crédit demandé pour la TVA sur les achats non créditaibles : Cela se présente sous deux formes principales. Premièrement, les commerçants, offrant à la fois des produits soumis à la TVA et des produits exonérés, sont incités à allouer les intrants à la production des articles taxés, plutôt qu'exonérés, pour obtenir des crédits de taxe en amont. Les règles de répartition peuvent être controversées, voire inexistantes. Deuxièmement, des articles destinés à la consommation privée peuvent être faussement présentés comme des intrants commerciaux, permettant ainsi de récupérer la TVA et de réduire l'impôt sur le revenu.
- De faux commerçants. Les sociétés peuvent être créées uniquement pour générer des factures permettant la récupération de la TVA. De telles « usines à factures » exploitent l'impossibilité pratique de vérifier chaque facture avec la preuve que l'impôt antérieur a été payé.

Tableau 2. Part des remboursements dans la recette brute entre 2011-2021 (en %)

Années	Recettes brutes de la TVA (en MDH)	Remboursements en matière de TVA (en MDH)	Recettes nettes de la TVA (en MDH)	Part des remboursements dans la recette brute
2010	29821	3062	26759	10,30%
2011	31024	3834	27190	12,40%
2012	33114	5208	27906	15,70%
2013	33874	5082	28792	15,00%
2014	33970	5404	28566	15,90%
2015	34762	5261	29501	15,10%
2016	36671	8105	28566	22,10%
2017	33153	7205	25948	21,70%
2018	39141	7343	31798	18,80%
2019	41624	9840	31784	23,60%
2020	41523	10411	31112	25,10%
2021	44999	12645	32354	28,10%

Source : Calcul élaboré par nos soins à partir des rapports d'activité de la DGI, 2011-2021

Au Maroc, force est de constater que les remboursements de crédits de TVA connaissent une dynamique d'augmentation plus forte que celle de la recette nette, ils ont atteint 12,6 milliards de DH en 2021, soit 28,1% de la recette brute. Elle a augmenté sur une longue période : elle était de 12,4 % en 2011, avant de croître tendanciellement pour atteindre son niveau actuel, légèrement supérieur à 28%. Ceci peut s'expliquer par la croissance de la valeur des exportations (exonérées de TVA) plus forte que celle des emplois taxables. Force est d'observer également qu'elle coïncide avec la généralisation du remboursement du crédit de la TVA

grevant les biens d'investissement en 2016 et la somme de remboursements des crédits de la TVA a augmenté de 12 points entre 2015 et 2016.

De même, la dynamique de croissance des remboursements de la TVA peut trouver son origine dans la modification de la structure de taxation de la TVA liée à la répartition de la consommation par taux et par nature d'assujettis faisant apparaître une part supérieure de crédits de la TVA dans la chaîne de déductibilité. De manière beaucoup plus structurelle, le mécanisme d'exonération de la TVA pour les exportations est également de nature à générer des situations de crédits de la TVA pour les entreprises exportatrices.

Il sied de rappeler aussi que la fraude à la TVA peut prendre une forme d'obtention de remboursements illicites (R-M. Bird, 2007), elle peut apparaître plus explicitement dans le budget qu'une fraude équivalente avec d'autres formes de taxe sur les ventes simplement parce qu'elle prend la forme de remboursements explicites plutôt que de revenus inférieurs comme avec d'autres formes de fraude. Mais l'impact net sur le budget est finalement le même.

En plus, dans le même contexte, la Cour des comptes a observé que, lors de son évaluation de la direction régionale des impôts de Rabat en 2011, les services d'assiette ne procèdent quasiment à aucun contrôle ou recoupement qui visent à s'assurer de la véracité des factures, ainsi que le remboursement à des entreprises ayant des restes à recouvrer, notamment en raison d'une insuffisance de contrôle de la situation des restes à recouvrer des bénéficiaires, par les receveurs de l'administration fiscale.

Face à ces lacunes, les pouvoirs publics ont entrepris un ensemble de mesures fiscales pour apurer le crédit de la TVA dû à certains contribuables. Ces changements ont eu lieu dans la régulation de la TVA, notamment la suppression de l'exonération permanente en 2007, remplacée par une exonération temporaire étendue en 2015. Des mesures de remboursement ont été introduites en 2014 et 2016, mais les entreprises publiques ont été exclues. D'autres ajustements, tels que le relèvement des péages autoroutiers, ont été pris pour réduire le crédit de TVA. En 2017, la TVA à l'importation des aéronefs a été exemptée, et les retards de remboursement ont été gérés par l'affacturage à partir de 2018, malgré le délai de remboursement de 3 mois prévu par la loi.

Malgré tous ces efforts déployés par les pouvoirs publics, le montant impayé du crédit de la TVA restant dû par l'État continue de s'accumuler, selon la Cour des comptes, particulièrement vis-à-vis des EEP du fait de l'importance de leurs investissements. De même, l'ancien ministère de l'Économie et des Finances a signé des protocoles d'accord avec l'ONEE et l'ONCF en vertu desquels l'État autorise ces deux établissements publics à lever sur le marché intérieur des prêts à hauteur des crédits de la TVA cumulés sur la période 2004 à 2013, soit 1,94 MMDH pour l'ONEE et 1,78 MMDH pour l'ONCF. L'objectif escompté étant l'apurement de la situation de leurs dettes fournisseurs et l'amélioration des délais de paiement. Le remboursement principal et les intérêts de ces emprunts sont pris en charge par l'État⁴.

À vrai dire, ces décisions fiscales adoptées par le gouvernement ont eu un impact positif sur la trésorerie des EEP concernés, mais elles sont restées insuffisantes. Du fait que les principaux EEP continuent d'inscrire dans leurs comptes des crédits importants de la TVA comme en témoigne le tableau suivant :

Tableau 3: Les crédits de la TVA cumulés sur la période 2016-2017 pour les EEP (En milliards DH)

EEP	OCP SA	ADM	ONCF	ONEE	ONDA	RAM
2016	16,1	4,9	1,8	1,4	1,6	1,8
2017	19,9	4,63	2,37	2,02	1,68	1,6

Source : Cour des comptes, *Rapport préliminaire sur L'exécution du Budget de l'État Exercice 2016*, p.21, et le *Rapport sur L'exécution du Budget de l'État – 2017*, p. 16

⁴ Cf, La cour des comptes, « Rapport préliminaire sur L'exécution du Budget de l'État, Exercice 2016 », p.18-21

Par conséquent, les EEP gros investisseurs, devront inscrire dans leurs bilans, pendant plusieurs années, des créances difficilement recouvrables. Ceci est à l'origine de provisions pour difficultés de recouvrement et de réserves des commissaires aux comptes et des auditeurs externes. En plus du risque d'enrayer le modèle d'entreprise publique investisseur et vecteur de croissance économique, cette situation plombe les performances économiques et financières des EEP en raison des charges financières et du surendettement qu'elle induit. Cette situation se répercute également sur la trésorerie des PME qui ont des relations d'affaires avec ces EEP, ce qui impacte négativement l'activité économique nationale.

Face à ces exigences, la mise en place d'une politique de lutte contre la fraude au remboursement de la TVA n'est pas différente de la lutte contre toute autre forme de fraude fiscale. Le traitement correct des remboursements de la TVA consiste simplement à payer les réclamations légitimes rapidement et à ne pas payer les réclamations frauduleuses du tout. Le problème est, évidemment, la façon de distinguer le bon du mauvais.

La réponse ne réside pas tant dans le traitement particulier des demandes de remboursement que dans une meilleure administration de tous les aspects du système de la TVA (R-M. Bird, 2007). Même dans les pays dotés d'administrations fiscales bien établies et expérimentées comme l'Allemagne, beaucoup de fraudes ont été découvertes sous la forme de factures illégitimes. On leur a récemment proposé que les remboursements ne soient effectués que si une preuve satisfaisante est fournie et que les taxes réclamées en amont ont été reçues par le gouvernement.

C'est ainsi que certains pays ont mis en place des mécanismes plus résolus pour régler ce problème notamment en autorisant l'imputation du crédit en vue du règlement des autres impôts et taxes. L'entreprise qui dispose d'un crédit de TVA et qui doit, par ailleurs, un autre impôt ou taxe peut choisir de demander au Trésor public d'imputer le montant de l'impôt dû sur son crédit de la TVA. L'application de cette solution au Maroc pourrait être intéressante à terme en permettant de renforcer sensiblement la neutralité de la TVA, mais son opportunité devrait être appréciée à l'aune de son impact budgétaire qui devrait être évalué.

4. Conclusion :

La stratégie de développement du Maroc, depuis son indépendance, est sous-tendue par l'économie de l'offre, consistant à donner la priorité au marché privé sur l'équité sociale et à encourager les entreprises à investir, en créant un environnement favorable à travers une politique fiscale incitative. Dans ce cadre, la TVA a été privilégiée comme une taxe en principe neutre par rapport à l'épargne-investissement et à l'accumulation du capital privé, en dépit de son caractère antisocial. Cela est à relier avec le modèle de la croissance HARROD-DOMAR adopté par le Maroc, qui mise sur l'accumulation des taux d'épargne interne comme principale source de financement du développement, attribuant à la TVA un rôle clé dans le succès de cette stratégie de croissance.

Ceci étant, s'il est vrai que le fonctionnement efficace d'une économie de marché nécessite une neutralité de la TVA, cette taxe, comme nous l'avons illustré à travers le cas du Maroc, induit toutefois, de fortes distorsions sur le mécanisme des prix. La TVA est un élément de la formation des prix et des coûts de production d'un bien ou d'un service, perturbant ainsi le fonctionnement du marché des biens et services. Sans oublier que le pouvoir d'achat subit une diminution en raison de cette taxe incorporée dans les prix, ce qui peut constituer une source d'inefficacité économique.

En guise d'enseignements à retenir de tout ce qui précède, nous pourrions admettre que le concept de « neutralité » en matière de taxe sur la valeur ajoutée marocaine est vide de sens et n'est pas aussi évident qu'il n'y paraît. À vrai dire, la neutralité de la TVA est, comme l'a dit

AKESBI (2018), « *une pure fiction qui n'a quasiment jamais existé dans la réalité* », pour au moins deux raisons :

- D'une part, les exonérations innombrables font que lorsqu'une personne intervenant dans le circuit économique n'a pas la qualité d'assujetti en raison de la réalisation d'opérations "hors champ" ou "exonérées", cela provoque une rupture de la chaîne des déductions à son niveau. Cette rupture engendre des "rémanences" de la TVA dans le prix de vente, suscitant une double taxation et potentiellement compromettant la neutralité de la TVA.
- D'autre part, la politique de différenciation des taux de la TVA, qui vise à favoriser certains secteurs économiques ou certaines catégories de produits, peut donner lieu à la règle du "butoir". Ce problème peut menacer l'équilibre de trésorerie de l'entreprise, surtout si le butoir persiste et devient chronique.

Enfin, ces deux phénomènes, « l'effet de rémanence » et « la règle de butoir », peuvent conduire à la fraude fiscale. Comme nous l'avons mentionné, seuls 0,8% de la population assujettie à la TVA déclarent effectivement cette taxe, et 90% des recettes de la TVA proviennent de seulement 7,4% des assujettis. Il faut souligner à ce propos que la fraude sur la TVA est particulièrement choquante dans la mesure où elle aboutit soit à détourner les sommes déjà prélevées sur le client, soit à fausser la concurrence, soit encore, dans le cas de remboursements indus de crédit, à une véritable escroquerie au détriment du Trésor public. De plus, contrairement à la fraude de l'IR ou de l'IS qui est une réaction défensive, certes anormale, des contribuables contre l'instrumentalisation sélective et inégalitaire du système, et donc peut être également comprise comme un refus du contribuable de partager ses revenus avec l'État et donc à une soustraction fiscale, une fraude au niveau de la TVA s'assimile mieux à un détournement de fonds collectés auprès des consommateurs.

Références

- (1). Abramovsky, L., Phillips, D., & Warwick, R. (2017). Redistribution, Efficiency and the Design of VAT: A Review of the Theory and Literature. IFS Briefing Note, No. BN212.
- (2). Agha, A., & Haughton, J. (1996). Designing VAT Systems: Some Efficiency Considerations. *Review of Economics and Statistics*, 78(2), 303–08.
- (3). Aizenman, J., & Jinjark, Y. (2005). The Collection Efficiency of the Value Added Tax: Theory and *International Evidence*. *NBER Working Paper* No. w11539. Lien
- (4). Akesbi, N. (1993). « L'impôt, l'État et l'ajustement ». Rabat : éditions Actes.
- (5). Akesbi, N. (2018), « TVA à deux taux : «Une fausse bonne idée» (entretien)" Mercredi 26 Septembre 2018 - Par Finances News : <https://fnh.ma/article/actualite-economique/tva-a-deux-taux-une-fausse-bonne-idee-entretien>
- (6). Akrou Mezghani (S). (2008). « La nécessaire réforme de l'article 1er du code de la TVA ». *Revue Tunisienne De Fiscalité*,
- (7). Allais, M. (1990). « Pour la réforme de la fiscalité ». CLÉMENT JUGLAR, Paris.
- (8). Angour, N et Chafiq, A (2018), « Evaluation du potentiel fiscal au Maroc », *Policy Brief n°6, DEPF, Mai 2018*
- (9). Ardant, G. (1965). « Théorie sociologique de l'impôt ». SEVPEN, Paris.
- (10). Bazart, C. (2000). « La fraude fiscale : modélisation du face à face État-contribuables ». Thèse pour le doctorat ès Sciences Économiques, UNIVERSITE DE MONTPELLIER I FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES.
- (11). Berrada. A. (2000), « Préface de l'ouvrage d'A. El Akkouchi (2000) « fiscalité et compétitivité de l'entreprise industrielle au Maroc », Imprimerie OMNIA, Rabat,
- (12). Berrada. A. (2021). « Les grandes entreprises au Maroc, un foyer actif de fraude fiscale ». *Revue Marocaine des Sciences Politiques et Sociales*

- (13). Bird, R-M & Gendron. P-P (2007). *The VAT in Developing and Transitional Countries*. Cambridge University Press.
- (14). Boncoeur, J & Thouement, H. (1989). « Histoire des idées économiques : tome 1 de Platon à Marx ». Nathan.
- (15). Bouchareb, M. (2006). « La lutte contre la fraude fiscale au Maroc ». Rabat.
- (16). Brashares, E., Knittel, M. J., Silverstein, G., & Yuskavage, A. (2014). Calculating the Optimal Small Business Exemption Threshold for a U.S. VAT. *National Tax Journal*, June 2014.
- (17). Chababe, M. (1998). « La T.V.A. croissance et régionalisation », Impression, PHEDIPRINT
- (18). Copenhagen Economics. (2007). *Study on Reduced VAT Applied to Goods and Services in the Member States of the European Union*. Report prepared for the European Commission, 6503 DG TAXUD.
- (19). Cour des comptes marocaine. (2011). « Rapport d'activité d'activités Relatif à l'exercice 2011 ».
- (20). Cour des comptes marocaine. (2016). « Rapport préliminaire sur L'exécution du Budget de l'État de l'année 2016 ».
- (21). Cour des comptes marocaine. (2017). « Rapport sur L'exécution du Budget de l'État de l'année 2017 ».
- (22). Cour des comptes marocaine. (2019). « Rapport sur l'exécution du budget de l'État de l'année 2019 ».
- (23). Cozian, M & Deboissy, F. (2013). « Précis de fiscalité des entreprises ». Lexis Nexis.
- (24). Due, J-F. (1971). « L'impôt indirect au service du développement ». Chicago Press University.
- (25). Duverger, M. (1971). « Finances publiques ». PUF, 7e édition.
- (26). Ebrill, L. P., Keen, M., & Perry, V. J. (2001). *The Modern VAT*. USA: International Monetary Fund.
- (27). EL Akkouchi, A (2000) « fiscalité et compétitivité de l'entreprise industrielle au Maroc », Imprimerie OMNIA, Rabat,
- (28). Fontaneau, P. (1972). « Fiscalité et investissement ». PUF,
- (29). IFS. (2011). *Assessing Existing Rate Structures*, in IFS et al., *A retrospective evaluation of elements of the EU VAT system*. Report prepared for the European Commission, TAXUD/2010/DE/328.
- (30). IHS, CPB, CAPP, CASE, and IFS. (2015). *A Study on the Economic Effects of the Current VAT Rates Structure*,. Report prepared for the European Commission, TAXUD/2012/DE/323. (Completed 2013; publicly released 2015).
- (31). Khallouk, O. (2013). « Renforcer la neutralité de la TVA marocaine ». *RMAD*, n° 36.
- (32). Laure, M. (1956). « Traité de politique fiscale ». PUF, Paris.
- (33). Laure, M. (1993). « Science fiscale ». PUF.
- (34). Lazrak, R. (2005). « Fiscalité des entreprises : La taxe sur la valeur ajoutée ». La porte.
- (35). Leroy, M. (2010). « L'impôt, l'État et la société : la sociologie fiscale de la démocratie interventionniste ». Economica.
- (36). Mill, J-S. « Principes d'économie politique ». Corbeil, imprimerie de crété.
- (37). Mirrlees, J., et al. (2011). *Tax by Design: The Mirrlees Review*, Oxford University Press, Oxford.
- (38). Musgrave, R-A. (1972). "PROBLEMS OF THE VALUE-ADDED TAX". *National Tax Journal*, Vol. 25, No. 3 (September 1972), pp. 425-430.
- (39). Muzellec, R. (2006). « Finances publiques ». DALLOZ.
- (40). Nmili. M (2011). « Pour un impôt juste ». Oser, Casablanca

- (41). Nmili.M (2021, « L'impôt altéré : lecture critique des dépenses fiscales au Maroc », Imprimerie El Maarif Al Jadida- Rabat
- (42). OCDE, « Principes fondamentaux en matière de fiscalité », 2019,
- (43). Orsoni, G. (1995). « L'interventionnisme fiscal ». PUF.
- (44). Rapport du Conseil des Prélèvements Obligatoires. (2015). « La taxe sur la valeur ajoutée, la gestion de l'impôt et la fraude à la TVA ». Rapport particulier N° 5, Préparé par Jérôme Dian, Mai 2015.
- (45). Rapport du Conseil Économique Social et Environnemental. (2019). « Un Système Fiscal, pilier pour le Nouveau Modèle de Développement ».
- (46). Rapports d'activité de la DGI, 2011-2021.
- (47). Rhomari, M. (1987). « Contraintes et dilemme de la TVA commerciale au Maroc (étude des structures de commercialisation) ». *Revue marocaine de droit et d'économie du développement*, N° 14.
- (48). Ricardo, D. (1977). « Des principes de l'économie politique et de l'impôt ». éd. Flammarion,
- (49). Rosanvallon, P (1989) « le libéralisme économique : Histoire de l'idée de marché », Editions du Seuil,
- (50). Say, J-B. (1972). « Traité d'économie politique : livre III (de la consommation des richesses) ». Paris, éd. Calmann-Lévy.
- (51). Schneider, G., Stähler, F., & Thuncke, G. U. (2022). The (Non-)Neutrality of Value-Added Taxation. CESifo Working Paper No. 9663.
- (52). Smith, S et Keen, M. (2007), VAT Fraud and Evasion: What Do We Know, and What Can Be Done? . *IMF Working Paper No. 07/31*.
- (53). Spindler, J. (1991). « Histoire de doctrines financières ». Dans Dictionnaire encyclopédique des finances publiques, sous la direction de L. Philip.
- (54). Spire, A., & Weidenfeld, K. (2015). « L'impunité fiscale Quand l'État brade sa souveraineté ». La Découverte,
- (55). Steinmo, S. (1989). Political Institutions and Tax Policy in the United States, Sweden, and Britain. *World Politics*, 41, 500-535.
- (56). Stiglitz, J. E., Lafay, J. D., & Rosengard, J. K. (2018). « Économie du secteur public ». De Boeck Supérieur.
- (57). Tait, A. A. (1988). Value Added Tax. USA: International Monetary Fund. Retrieved Nov 11, 2023,
- (58). Tait, A. A. (1991). "VAT Policy Issues: Structure, Regressivity, Inflation, and Exports". In Value-Added Tax". *USA: International Monetary Fund*.
- (59). Thomas, A. (2020). The Distributional Effects of Value-Added Taxes in OECD Countries. Open Access Te Herenga Waka-Victoria University of Wellington. Thesis. : <https://doi.org/10.26686/wgtn.17151065.v1>
- (60). Wadesango, N., & Chirebvu, G. (2020). The Impact of Value added tax (VAT) on small and medium enterprises in a developing country. *Acad. Account. Financ. Stud. J.*, 24(2).
- (61). William, G., Gelfond, H., & Aaron, K. (2016). Entrepreneurship and Small Business under a Value-Added Tax. Brookings Institution, Washington, DC.