



HAL
open science

Identification et impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés : une étude menée dans le contexte tunisien

Ines Menchaoui

► To cite this version:

Ines Menchaoui. Identification et impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés : une étude menée dans le contexte tunisien. Gestion et management. Université de Franche-Comté, 2015. Français. NNT : 2015BESA0001 . tel-01164369

HAL Id: tel-01164369

<https://theses.hal.science/tel-01164369>

Submitted on 16 Jun 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE DE FRANCHE-COMTE
ECOLE DOCTORALE
«LANGAGES, ESPACES, TEMPS,
SOCIETES»

UNIVERSITE TUNIS EL MANAR
FACULTE DES SCIENCES
ECONOMIQUES ET DE GESTION DE
TUNIS

Thèse en vue de l'obtention du titre de docteur en

SCIENCES DE GESTION
(Université de Franche-Comté)
et en

SCIENCES COMPTABLES
(Université de Tunis El Manar)

**IDENTIFICATION ET IMPACT DES PRATIQUES DE GESTION
FISCALE SUR
LA PERFORMANCE FISCALE DES GROUPES DE SOCIETES :
UNE ETUDE MENEES DANS LE CONTEXTE TUNISIEN**

Présentée et soutenue publiquement par

Ines MENCHAOUI

Le 15 Janvier 2015

Sous la direction de
M. Mohamed Ali OMRI, Professeur
à Northern Border University
et
M. Jean-Luc ROSSIGNOL, Maître de Conférences H.D.R.
à l'Université de Franche-Comté

Membres du Jury :

Patrick BOISSELIER, Professeur au Conservatoire National des Arts et Métiers.

Faouzi JILANI, Professeur à l'université de Tunis El Manar.

Armel LIGER, Professeur à l'IAE de Rennes, Rapporteur.

Mohamed Ali OMRI, Professeur à Northern Border University, Arabie Saoudite.

Jean-Luc ROSSIGNOL, Maître de Conférences H.D.R. à l'université de Franche-Comté.

Samir SRAIRI, Professeur agrégé à l'université de Manouba, Rapporteur.

Dédicaces

Je dédie ce travail de recherche à

Mes parents

Pour les précieux conseils qu'ils m'ont fournis tout au long de ma vie scolaire et universitaire

et leur soutien inébranlable

Qu'ils puissent trouver dans ce travail ma sincère reconnaissance

Mon frère

Pour le soutien moral qu'il m'a apporté et pour ses encouragements

Ma cousine Malek

Pour les encouragements qu'elle n'a cessé de me prodiguer durant la réalisation de ce travail

Mes amis Mouna Guedrib et Hichem Rezgui

Un remerciement particulier et sincère pour tous vos efforts

fournis. Vous avez toujours été présents.

A toutes les personnes que j'aime

Je vous dédie ce travail avec tous mes vœux de bonheur,

de santé et de réussite.

Remerciements

Mes directeurs de recherche

*Monsieur le Professeur **Mohamed Ali OMRI** et Monsieur le Maître de Conférences (HDR) **Jean-Luc ROSSIGNOL***

pour leur disponibilité, la patience dont ils ont toujours su faire preuve et l'attention qu'ils portent à mes travaux. Je ne peux que louer leurs nombreux et judicieux conseils ainsi que leurs qualités humaines d'écoute, de compréhension et leurs encouragements sans lesquels cette thèse n'aurait jamais vu le jour.

Les membres du jury pour l'honneur qu'ils m'ont fait en acceptant de juger ce travail

Les responsables des sociétés mères des groupes qui ont eu l'amabilité de répondre à notre questionnaire

*A nos experts fiscaux **Lotfi Kellil**, **Habiba Laouti** et **Raouf Yaich** qui ont eu l'amabilité de répondre à nos interrogations.*

Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de cette thèse.

Sommaire

Dédicaces.....	2
Remerciements.....	3
Sommaire	4
Introduction générale	5
Partie I : Identification des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés ...	15
Chapitre 1 : Groupes de sociétés en Tunisie	17
Section 1 : Poids économique des groupes de sociétés en Tunisie	18
Section 2 : Législation relative aux groupes de sociétés selon ses différentes branches	32
Chapitre 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes de Sociétés	61
Section 1 : Gestion fiscale des groupes : portée et limites	61
Section 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes : les dispositifs mobilisables en pratique ..	87
Partie 2 : Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés.....	126
Chapitre 1 : Performance fiscale des groupes de sociétés	128
Section 1 : Coûts de transaction et gestion fiscale.....	128
Section 2 : Notion de performance fiscale des groupes au regard de leurs pratiques	139
Chapitre 2 : Validation empirique de l'impact des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés.....	159
Section 1 : Choix et collecte des données	159
Section 2 : Analyse et résultats de la totalité de l'échantillon	172
Section 3 : Analyse et résultats de robustesses	195
Conclusion générale	227
Bibliographie.....	233
Annexes	253
Table des Matières.....	286
Liste des figures	293
Liste des tableaux	294
Liste des abréviations.....	296

Introduction générale

1. Contexte et motivation

Pour l'homme, la vie en groupe a toujours été un besoin vital. C'est une nécessité qui se traduit sur les dernières décennies par un développement à grande échelle des technologies de l'information et des moyens de communication. Ces derniers ont permis de réduire les distances faisant disparaître les limites entre les hommes, comme entre les entreprises qu'ils créent et développent. Ainsi, les groupes de sociétés n'ont cessé de croître tant à l'échelle nationale qu'internationale. L'économie moderne évolue, incitant les groupes de sociétés à se développer pour plus d'efficience. Les sociétés évoluent ainsi elles-mêmes, en se regroupant et en se réorganisant, pour améliorer leur performance financière et fiscale.

Cette tendance constitue un phénomène mondial, particulièrement visible au sein des économies développées. En France, « en 2007, les groupes occupent toujours une place grandissante dans l'économie française : on en recense 40 000. Ils étaient moins de 1500 en 1980. Ils réalisent un chiffre d'affaires (ci après : CA) de 2.274 milliards d'euros » (Noëlle et Mirko, 2011, p. 20). Les groupes de sociétés sont ainsi devenus une **réalité économique incontournable**. Plusieurs pays, dont certains avec une croissance à deux chiffres comme la Chine et la Corée du Sud, ont réussi à franchir un nouveau palier d'industrialisation et de développement économique grâce, entre autres, à l'implantation de grands groupes.

La Tunisie connaît pleinement cette évolution économique et, en particulier, cette tendance des groupes à s'intégrer dans le paysage des affaires. Le nombre de groupes des sociétés y a augmenté de 158% entre 1998 et 2011, soit 1487 groupes supplémentaires, selon les statistiques de la Banque Centrale de Tunisie. Selon le rapport annuel de l'année 2013 de l'institution, l'encours de crédits accordés aux groupes, par le biais de leurs entreprises membres, est également passé de 19.7 milliards de dinars en 2012 à 20.6 milliards de dinars en 2013, enregistrant ainsi un accroissement de 4.6% sur une seule année; la part de ces crédits dans l'encours global des crédits accordés aux professionnels atteint ainsi 50.4% en 2013. Une telle évolution illustre, sans conteste, l'importance économique de la notion de groupe dans ce pays.

L'optimisation de la performance et une meilleure allocation des ressources incitent les dirigeants des entreprises à se doter de formes organisationnelles, certes structurellement plus denses et plus complexes, mais aussi plus robustes. Les sociétés d'un même groupe tissent des liens de participation qui se traduisent par des relations de dépendance, de solidarité et d'entraide précieuses. Les effets attendus le sont généralement à la fois sur le plan économique, financier et fiscal.

Sous un angle purement économique, « le groupe apparaît essentiellement comme un ensemble de moyens mis en œuvre pour mener à bien une stratégie financière, industrielle ou commerciale. Cette dimension essentiellement stratégique se traduit très généralement par un phénomène de concentration des ressources obéissant à une logique d'intégration verticale et/ou horizontale » (Montier, 1995, p.78).

Le nombre de plus en plus croissant de groupes a amené le législateur Tunisien à légiférer pour régir ces entités économiques à partir de la définition suivante : il s'agit d'« un ensemble de sociétés ayant chacune sa personnalité juridique, mais liées par des intérêts communs, en vertu desquels l'une d'elles, dite société mère, tient les autres sous son pouvoir de droit ou de fait et y exerce son contrôle, ainsi, une unité de décision » (article 461 du CSC). Selon le législateur, la définition du groupe repose par conséquent sur deux notions, contradictoires en apparence : l'intérêt commun du groupe et l'autonomie juridique des sociétés liées. Cette dualité entre l'unité économique du groupe et l'autonomie juridique des sociétés est naturellement susceptible de poser souci au niveau de l'appréciation de la régularité des transactions intra-groupe.

De cette réalité juridique découle une autre réalité, la réalité fiscale : la particularité du groupe réside dans le fait qu'il confère à ses sociétés membres une liberté de gestion fiscale permettant de dégager globalement des économies fiscales substantielles qui contribuent à renforcer sa performance fiscale, plus que ne peut le faire une entreprise isolée. Les groupes de sociétés disposent de plusieurs alternatives pour optimiser leurs charges fiscales. Ils peuvent tout d'abord opter pour le régime d'intégration fiscale; ce régime leur permet schématiquement de compenser les bénéfices de certains membres avec les déficits d'autres, réduisant de fait la base imposable globale et par conséquent l'impôt décaissé immédiat. L'instauration du régime d'intégration des résultats en Tunisie, par l'article 30 de la loi n°2000-98 de 25 décembre 2000, portant loi de finances 2001, a alors constitué une évolution importante dans la fiscalité des groupes de sociétés, leur fournissant un outil d'optimisation fiscale puissant et utile pour demeurer compétitifs dans un contexte de plus en plus concurrentiel. Pour autant, il n'est pas utilisé; l'absence d'utilisation effective de ce régime ne peut qu'interroger.

Au « jeu » local d'options, s'ajoute le « jeu » international. A ce dernier niveau, « les groupes peuvent ainsi procéder à des arbitrages entre divers choix d'optimisation et mettre en œuvre des solutions de planification fiscale en tirant partie des disparités qui existent entre différents régimes nationaux (Rassat et *al.*, 2010, p.13). De ce fait, le panel des transactions intra-groupe est large et varié.

Taylor et Richardson (2012) ont en particulier constaté que les groupes de sociétés utilisent plusieurs pratiques de gestion fiscale pour réduire leur taux d'imposition effectif, parmi lesquelles le prix de transfert et l'utilisation de la dette intra-groupe occupent une place toute particulière. La gestion fiscale des entreprises est véritablement enracinée dans la culture des entreprises dans de nombreuses économies (Rego, 2003 et Slemrod, 2001). La pratique consiste à exploiter les lacunes ou les failles de la législation fiscale, afin de réduire de manière significative le taux d'imposition effectif (Killaly, 2009).

Dans le contexte Tunisien, les avantages fiscaux institués par le Code d'incitation aux investissements (ci-après : CII) ont manifestement contribué au développement des groupes. Ainsi, le réinvestissement financier, réalisé par le biais de la souscription au capital initial ou à l'augmentation du capital des sociétés ouvrant droit à l'avantage fiscal, a contribué indirectement à la prise de contrôle. L'optimisation fiscale est acquise à travers le dégrèvement fiscal des bénéficiaires réinvestis dans des activités encouragées par l'Etat.

Les groupes de sociétés tunisiens peuvent également recourir à d'autres procédés, pour réduire leurs bases fiscales imposables. La pratique du transfert du bénéfice qu'il soit commercial ou bien financier entre sociétés est classique, par la voie de minorations ou majorations de prix de transaction, de prise en charge de dépenses, de renoncations aux recettes, de recours excessif à la dette intra-groupe De telles pratiques de gestion fiscale ont naturellement une incidence forte sur la performance fiscale du groupe.

La réalité de telles pratiques interroge de fait sur leur régularité, dans la mesure où elles peuvent être remises en cause par l'administration fiscale à travers les moyens de contrôle dont elle dispose, notamment la théorie de l'acte anormal de gestion. En effet, l'administration fiscale peut « demander au contribuable s'il a une raison économiquement valable, autre que la minimisation des impôts, justifiant ses transactions. Si un contribuable s'engage dans un ensemble de transactions qui n'ont d'autre fondement que l'économie fiscale, et si un objectif économique comparable aurait pu être obtenu grâce à des transactions plus simples, l'autorité fiscale a le droit de requalifier la transaction, avec pour conséquence un traitement fiscal moins favorable » (Scholes et Wolfson, 1996, p. 30).

Le juge fiscal peut être amené à intervenir et arbitrer entre la décision de l'administration fiscale et les arguments proposés par le groupe de sociétés au regard d'une pratique contestée, qu'il peut considérer comme justifiée ou pas.

La variable fiscale est, sans conteste, l'un des éléments prépondérants qui peuvent affecter la situation financière d'un groupe et justifie pleinement une analyse particulière. L'étude de différentes pratiques de gestion fiscale utilisées par les groupes de sociétés dans le contexte Tunisien s'inscrit dans cette démarche. Elles reposent principalement sur le transfert de bénéfice commercial et le transfert de bénéfice financier. Notre problématique sera par conséquent articulée comme suit : **Quel est l'impact des différentes pratiques de gestion fiscale dans les groupes de sociétés sur leur performance fiscale?**

2. Objectifs et pertinence de la recherche

De notre problématique, découlent trois objectifs :

- Le premier est d'**identifier précisément les diverses pratiques relevant d'une gestion fiscale au sein d'un groupe de sociétés**. Une analyse du contenu de la jurisprudence a été conduite à cette fin, en étudiant tous les arrêts rendus par la plus haute juridiction nationale qui portent sur les différentes pratiques de gestion fiscale utilisées par les groupes de sociétés en Tunisie, afin d'apprécier la vision de juge vis-à-vis de ces pratiques.
- Le deuxième objectif est **d'identifier les différentes raisons de l'absence d'application du régime d'intégration fiscale en Tunisie**. Pour cela, un questionnaire a été adressé aux dirigeants de toutes les sociétés mères qui sont cotées à la bourse de valeurs mobilières de Tunis (ci-après : BVMT), pour apprécier les avantages et les inconvénients de ce régime et recenser d'éventuelles propositions d'amélioration.
- Le troisième objectif est enfin **d'évaluer l'effet des pratiques observées sur la performance fiscale des groupes de sociétés**. Un dépouillement des états financiers consolidés, des états financiers individuels de la société mère et des rapports des commissaires aux comptes des groupes de sociétés tunisiens permet d'y répondre.

L'intérêt de notre travail de recherche apparaît ainsi à deux niveaux. Premièrement, **sur le plan théorique**, notre étude est la première en Tunisie à porter sur les différentes pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés. A l'échelle internationale, Taylor et Richardson (2012) ont examiné l'effet des pratiques de la gestion fiscale des groupes des sociétés Australiennes sur le taux d'imposition effectif.

D'autres études ont examiné les principaux déterminants du prix de transfert comme moyen par lequel les groupes de sociétés peuvent réduire de manière significative leurs charges fiscales (Richardson et *al.*, 2013). Une autre étude encore a montré que l'utilisation excessive de financement par la dette par les filiales situées dans des pays à forte fiscalité constitue une technique importante de gestion fiscale prisée par les groupes de sociétés (Taylor et Richardson, 2013). Si le thème est particulièrement d'actualité, la littérature scientifique tunisienne n'en reste pas moins pauvre, avec des analyses plutôt anciennes. Le présent travail est de fait novateur et a la prétention d'enrichir la littérature académique et professionnelle dans ce domaine.

Pour conduire cette recherche, la théorie des coûts de transaction sera mobilisée. Elle permet pleinement d'apprécier l'impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale. Cette théorie est au cœur même de notre recherche. « Formellement, un groupe n'est qu'un paquet d'entreprises connectées par des liaisons financières. En économie, c'est la théorie des coûts de transaction qui est invoquée pour expliquer l'émergence de ces liaisons » (Delarre, 2005, p 121). De fait l'appartenance de plusieurs entreprises à un même groupe permet de réduire les coûts de transaction globaux, et notamment les coûts fiscaux. En réduisant leur taux d'imposition effectif, les groupes de sociétés peuvent réaliser des économies d'impôts considérables (Karyan et *al.*, 2002).

Deuxièmement, **sur le plan empirique**, la méthodologie adaptée est riche et très variée. Elle repose sur plusieurs sources différentes et sur diverses méthodes d'analyse avec, dans un premier temps et dans le but d'identifier les différentes pratiques, un questionnaire de recherche pour examiner les défaillances du régime d'intégration fiscale, ensuite une analyse de la jurisprudence relevant du tribunal administratif, avec le même objectif et l'intérêt évident de connaître la vision du juge vis-à-vis de ces pratiques, enfin une analyse de contenu, permettant de conduire une régression multi-variée. Les mesures des variables du modèle prendront pleinement en considération la spécificité du contexte tunisien.

3. Méthodologie et résultats

Pour répondre à ces trois objectifs, plusieurs méthodes ont donc été mobilisées. Cette recherche a permis de déceler les différentes pratiques utilisées par les groupes de sociétés à travers une analyse de la jurisprudence fiscale tunisienne, plus particulièrement à travers une analyse exhaustive des 17 arrêts rendus en cassation de 2005 à 2011.

Les résultats dégagés de cette analyse montrent que certaines pratiques employées par les sociétés membres d'un groupe, comme des transferts de bénéfice commercial ou financier, sont sévèrement remises en cause par l'administration fiscale comme en ce qui concerne la minoration du prix de vente, des ventes non déclarées entre sociétés d'un même groupe ou encore la renonciation à percevoir des intérêts sur un prêt entre deux sociétés membres d'un groupe. La position du juge tunisien a considérablement évolué sur ce point, en reconnaissant explicitement l'intérêt de groupe pour justifier le recours à de telles pratiques. Il admet ainsi le droit pour une société d'accorder à une autre société de groupe des prêts non productifs d'intérêts ou encore de facturer avec un prix différent de celui pratiqué entre deux entreprises indépendantes, sans que les opérations ne soient qualifiées d'actes anormaux de gestion, lorsque la société concernée est en capacité d'établir l'existence d'une contrepartie directe ou indirecte en préservant l'intérêt suprême du groupe.

Le questionnaire adressé aux responsables membres des groupes de sociétés a ensuite permis de déceler les différentes raisons de l'absence d'application du régime d'intégration fiscale instauré en 2000. Parmi les principales raisons évoquées par les dirigeants interrogés, il ressort que la période d'option au régime de l'intégration fiscale des résultats apparaît relativement longue, avec des conditions d'application plus strictes de la méthode du réinvestissement des bénéfices au sein des sociétés du groupe; l'abandon de régime apparaît également trop pénalisant. Quelques réaménagements sont proposés pour rendre le régime plus souple et par conséquent plus opérationnel, comme en matière de bénéfice d'avantages fiscaux afin que les sociétés puissent continuer à en bénéficier de la même façon en cas d'option pour le régime. Ces réaménagements permettent même d'améliorer la lisibilité du dispositif perçu comme excessivement complexe. La réduction du taux minimum de participation de la société mère au capital de la filiale apparaît également comme utile. La proposition est même faite d'un rapprochement fiscal-comptable consistant à établir l'impôt à partir des états financiers consolidés, par mesure de simplification, la consolidation comptable prenant le pas sur la consolidation fiscale.

Enfin, l'analyse de contenu, élaborée à partir des états financiers consolidés des groupes de sociétés, des états financiers individuels des différentes sociétés mères cotées à la BVMT et des différents rapports des commissaires aux comptes, a été menée sur la période 2007 à 2011. L'année 2006 ayant été marquée par la promulgation de la loi n° 2006-79 du 18 décembre 2006 portant réduction du taux d'impôt sur les sociétés, un tel début de période permet l'homogénéité de taux sur toute la période d'étude.

Une attention particulière a été portée aux conventions entre sociétés membres d'un groupe. L'article 200 du CSC stipule que toute convention signée entre deux sociétés d'un même groupe au sens de l'article 461 du CSC doit être soumise à l'autorisation préalable du conseil d'administration et du commissaire aux comptes; il ne s'applique qu'aux conventions relatives aux opérations conclues à des conditions anormales. L'analyse de ces conventions qui portent sur les opérations d'achats et de ventes, d'acquisitions des immobilisations, les contrats de location, les redevances et les prestations de services entre sociétés du groupe, la facturation interne des dépenses, le détachement du personnel ou encore les emprunts intra-groupe apparaît importante pour évaluer leurs effets sur la performance fiscale du groupe.

Les hypothèses dégagées seront divisées en deux parties :

- Celles relatives au transfert de bénéfice commercial, qui stipulent que la pratique de la gestion fiscale (l'importance des transactions intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif (hypothèse 1).
- Celles relatives au transfert de bénéfice financier, qui montrent que la pratique de gestion fiscale (l'importance de la dette intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif (hypothèse 2) et que la pratique de gestion fiscale (réinvestissement de bénéfice) a également un effet négatif sur ce taux (hypothèse 3).

La taille du groupe, le nombre d'entreprises du groupe, son niveau d'endettement extérieur, l'intensité de capital, celle des stocks, le rendement de l'actif et le secteur d'activité seront analysés lors de notre étude empirique.

4. Organisation du document

Le présent travail de recherche sera structuré comme suit : la première partie sera consacrée à l'identification des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés. Elle sera divisée en deux chapitres : le premier chapitre définira la notion de groupe de sociétés en Tunisie en mettant en exergue leur poids économique et en soulignant leur réalité juridique, alors que le deuxième chapitre analysera les différentes pratiques de gestion fiscale, auxquelles ont recours les groupes. Ce chapitre comportera lui-même deux sections : une première section portera sur la gestion fiscale, en présentant la portée mais aussi les limites de la notion appliquée à un groupe, alors que la deuxième traitera des pratiques de gestion fiscale des groupes elles-mêmes, avec les dispositifs mobilisables dans le cadre tunisien.

La deuxième partie sera réservée à l'étude de l'impact des pratiques sur la performance fiscale des groupes. Le premier chapitre définira la notion de performance fiscale des groupes de sociétés; il sera divisé en deux sections : la première section portera sur l'analyse de la théorie mobilisée dans le cadre de la recherche, la théorie des coûts de transactions, et la deuxième sera davantage consacrée à l'analyse de la notion de performance fiscale des groupes au regard de leurs pratiques. Le deuxième chapitre portera sur la validation empirique de l'impact des pratiques sur la performance fiscale des groupes. Ce chapitre contiendra trois sections : la première section présentera le choix et la collecte des données, la deuxième, l'analyse qui en est faite et les résultats associés, alors que la troisième section portera sur l'analyse de robustesse.

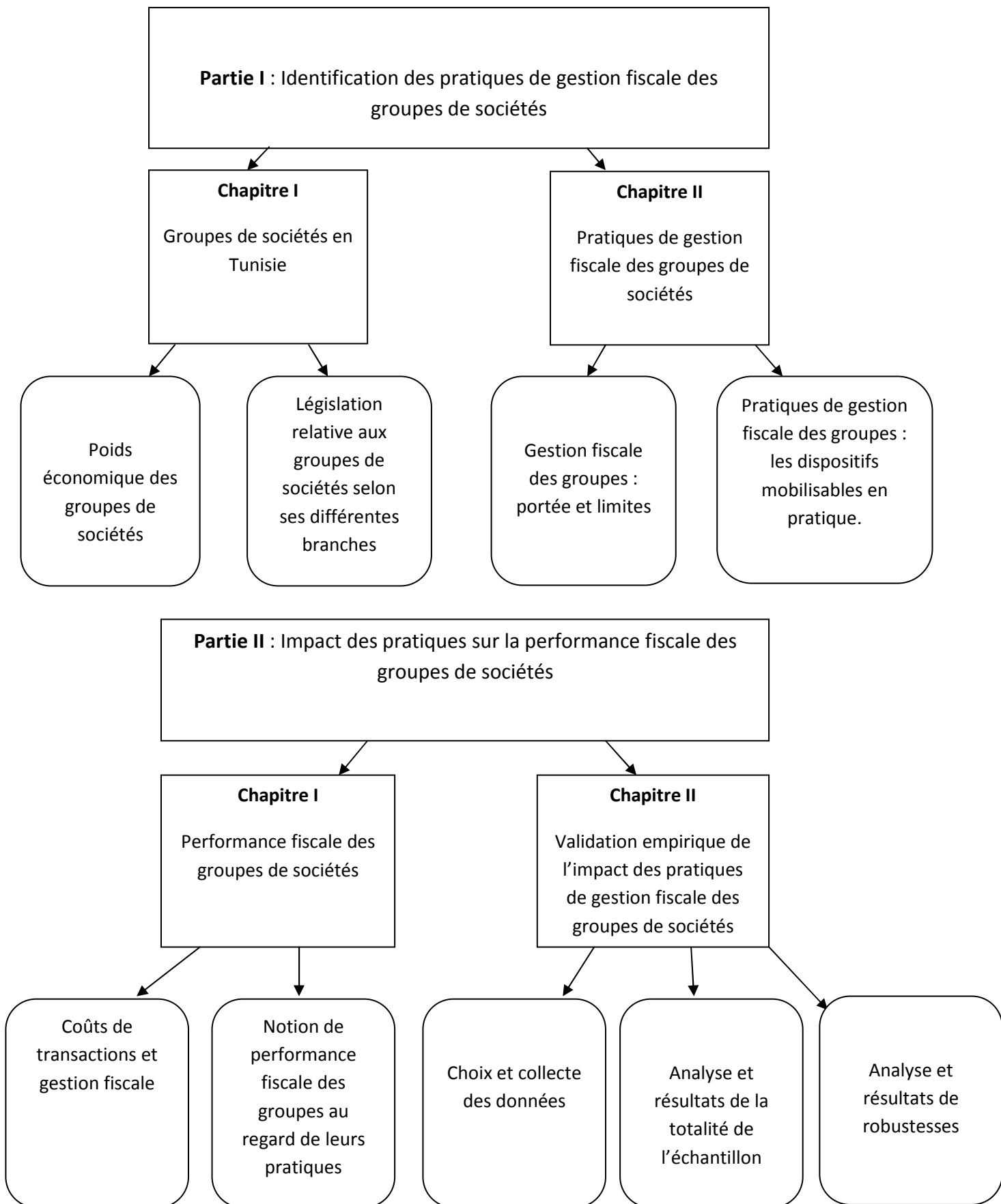


Figure 1 : Démarche générale de la recherche.

Partie I : Identification des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés

Dans cette partie, le premier chapitre s'intéressera à la définition même des groupes de sociétés, alors que cette notion ne cesse d'évoluer à travers le temps. Le deuxième chapitre sera consacré à l'analyse des différentes pratiques de gestion fiscale, auxquelles ont recours les groupes de sociétés. La fiscalité n'est plus considérée comme un fardeau, « une charge à subir passivement; cette vision est désormais révolue pour la plupart des entreprises » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14). Les groupes de sociétés cherchent de plus en plus à utiliser ou même inventer des montages juridiques sophistiqués pour réduire leurs charges fiscales imposables. Plusieurs pratiques de gestion fiscale peuvent être employées, plus ou moins judicieusement, par les groupes de sociétés, telles que le régime d'intégration fiscale, le dégrèvement fiscal au titre des investissements; le réinvestissement effectué sous certaines conditions ou encore la « manipulation » des prix de transfert. Toutes ces potentielles pratiques sont susceptibles de contribuer à la diminution de la base imposable. Naturellement, elles peuvent être remises en cause par l'administration fiscale. Celle-ci peut toujours invoquer l'acte anormal de gestion, voire même l'abus de droit dans certains cas, pour lutter contre le manque à gagner du Trésor induit par l'application des prix préférentiels ou par un déplacement opportun de charges ou de produits d'une entité à une autre. Les transactions entre les sociétés membres du groupe peuvent être qualifiées d'actes anormaux de gestion, dès lors qu'elles ont été réalisées dans l'intérêt d'une société du groupe au détriment d'une autre. L'acte anormal de gestion trouve là un terrain propice avec une administration fiscale qui ne se risque généralement pas à prendre en considération l'intérêt suprême du groupe.

Chapitre 1 : Groupes de sociétés en Tunisie

Les groupes de sociétés en Tunisie ne cessent de se développer, à la recherche d'une meilleure performance économique, financière et fiscale, en retenant les pratiques les plus à même d'optimiser leur situation fiscale globale.

Le groupe de sociétés a en fait une signification plus économique que juridique (Gibirila, 2001). Il en découle que le groupe est avant tout une réalité économique que les différentes branches du droit ont tenté d'appréhender. Vraisemblablement dans la mesure où juridiquement les groupes « paraissent encore doués d'une étrange vertu qui consiste à être ou à ne pas être » (Hannoun, 1991, p.3). Il « serait simple de fixer le territoire d'un groupe si son existence répondait à une définition univoque. Malheureusement, ces frontières ondulent et fluctuent selon l'approche choisie par l'observateur. Il n'est, en effet, pas évident que l'économiste, le juriste ou encore le fiscaliste s'entendent sur la définition du groupe » (Montier, 1995, p.78).

Selon Ahlstrom et Bruton (2004), le groupe de sociétés est un ensemble de sociétés indépendantes juridiquement, mais qui sont liées par une constellation de liens formels et informels. De ce fait, les sociétés qui appartiennent au groupe sont habituées à prendre des décisions coordonnées, à travers les liens économiques et sociaux qui les unissent. D'après cette définition, deux traits sont relevés pour distinguer les groupes des structures classiques. La première caractéristique réside précisément par l'existence de liens divers entre les membres du groupe, dont principalement une propriété commune avec des administrateurs communs; les groupes possèdent ainsi une entité de base commune de contrôle financier, administratif et de coordination de gestion entre les sociétés membres qui les composent (Khanna et Rivkin, 2001). L'entité de base est incontestablement le fondateur propriétaire qui peut être soit un groupe familial, soit un entrepreneur individuel, soit encore un investisseur financier, comme une banque ou une institution financière. De par cette situation, l'accord des prêts et les transactions des biens et de services au sein du groupe (Yiu et *al.*, 2007) peuvent se faire à des prix préférentiels, plus avantageux qu'entre deux sociétés indépendantes, pour préserver l'intérêt général du groupe. Cette liaison permet également aux sociétés du groupe de s'entraider, contrairement à deux entreprises indépendantes. La deuxième caractéristique qui distingue les groupes de sociétés des autres organisations repose sur le fait que la structure de groupe de sociétés facilite également le contrôle des filiales.

En effet, « les règles de majorité pour les prises de décision dans les assemblées d'actionnaires permettent d'exercer la plénitude du pouvoir sans posséder la totalité des actions » (Stolowy, 2001, p.446).

C'est pourquoi l'étude des groupes de sociétés revêt une importance cruciale tant sur le plan juridique qu'économique. Pour bien approfondir la notion de groupe dans le cadre tunisien, la première section sera consacrée à l'analyse de leur réalité économique, avant d'aborder, dans la deuxième section, leur réalité juridique.

Section 1 : Poids économique des groupes de sociétés en Tunisie

Le développement des groupes de sociétés est un phénomène très important économiquement. Aujourd'hui, les groupes de sociétés occupent une place importante dans l'économie nationale, mais également dans les économies européennes et mondiales (Hector, 2010). Les groupes sont omniprésents dans les économies émergentes, où ils contrôlent une fraction importante des actifs de production d'un pays et représentent la plus grande visibilité des entreprises de ce dernier (Turn et al., 2001).

Ce concept « groupes de sociétés » présente des formes différentes selon les pays; il existe des formes occidentales dites « Holding », des formes japonaises dites « Keiretsu »¹ et des formes coréennes dites « Chaebols »², les « qiye jituan » en Chine, « les groupes économiques » en Amérique Latine, « les qiye guanxi » à Taiwan ou encore « les exploitations familiales en Turquie » (Yiu et al., 2007). Ces différentes formes ne sont pas homogènes et il existe des différences majeures, non seulement dans les formes mêmes, mais aussi dans les composantes d'organisation associées aux groupes de sociétés (Khanna et Yafeh, 2007). Par exemple, « les chaebols » coréens ont tendance à adopter des modalités d'organisation dans lesquelles une famille possède la propriété d'une société mère, avec des entreprises membres souvent liées par intégration verticale (Chang et Hong, 2000).

La Tunisie connaît une croissance rapide des groupes de sociétés, avec une présence affirmée dans tous les secteurs clés de l'économie. L'économie tunisienne se caractérise même ainsi par la prééminence de tels groupes qui sont généralement des structures familiales au capital fermé (Bouzidi, 2007).

¹ Les « Keiretsu » sont formés d'un ensemble d'unités de production et d'unités de distribution intégrées au sein d'une famille, d'une même chaîne de sociétés (Khanna et Yafeh, 2007).

² Les « chaebols » sont composés d'un nombre variable de sociétés affiliées, liées entre elles par un système complexe de participations financières croisées (Khanna et Yafeh, 2007).

Il convient de présenter le profil général des groupes tunisiens (1), avant de s'attarder sur celui qui est certainement classé parmi les groupes les plus développés, à titre d'illustration (2).

1. Profil des groupes tunisiens

Appréhendé sous un angle purement économique, le groupe de sociétés peut être conçu comme « un système solaire au centre duquel la société mère représente le soleil et les filiales des planètes ou étoiles plus ou moins distantes selon leur degré de dépendance économique à l'égard du soleil central ». (Durand et Latscha, 1973, p.130). En effet, le groupe met en commun un ensemble de moyens pour conduire une stratégie financière, industrielle ou commerciale. Ces stratégies nécessitent éventuellement la réalisation d'opérations au sein même du groupe. Ainsi, et pour mener à bien sa stratégie de croissance, le groupe de sociétés, et plus particulièrement la société mère en tant que société animatrice de la stratégie d'ensemble, tisse un réseau de relations multilatérales allant des plus simples aux plus complexes, des plus approfondies aux plus superficielles, rendant parfois le schéma organisationnel peu intelligible.

De ce seul fait, l'appartenance à un groupe des sociétés permet aux sociétés membres d'optimiser leurs coûts : les entreprises peuvent s'emprunter entre elles sans coût parfois et avoir également accès aux ressources externes plus facilement que les sociétés indépendantes (Lensink et Molen, 2010). Dans ce même sens, Khanna et Palepu (1997) constatent que, dans les économies émergentes, les coûts globaux de transactions sont élevés du fait de l'existence de vides institutionnels qui constituent autant de freins pour la main d'œuvre, les capitaux et les technologies. L'émergence des groupes de sociétés peut combler ce vide institutionnel. Notamment, les sociétés membres de groupe peuvent s'entraider pour préserver l'intérêt général du groupe.

En Tunisie, la structure des groupes est globalement caractérisée par un capital fermé, ce qui ne constitue pas pour autant un frein à l'exercice d'un rôle économique de plus en plus important. Une présentation des caractéristiques et de l'évolution des groupes de sociétés tunisiens (1) permettra d'apprécier ensuite leur rôle économique (2).

1.1. Caractéristiques et évolution de la structure des groupes tunisiens

En Tunisie, généralement, « les groupes de sociétés sont des groupes familiaux à structure de capital fermé et où les actionnaires fondateurs continuent d'occuper des fonctions dirigeantes.

Ces groupes s'apparentent souvent à des conglomérats qui évoluent dans des secteurs d'activité très variés (industrie, commerce et tourisme). La taille des entreprises constituant les groupes tunisiens excède rarement celle d'une petite et moyenne entreprise européenne. En règle générale, les groupes tunisiens sont sous-capitalisés et fortement endettés » (Madani et Jedidi, 2005, p.1).

En effet, la plupart des groupes de sociétés tunisiennes est née autour d'une société mère ayant une situation financière performante. Les groupes ont investi généralement dans les secteurs encouragés par l'Etat. La stratégie empruntée par ces groupes est davantage basée sur une logique financière que sur une recherche de synergie (Srairi, 2003).

Le nombre de groupes de sociétés en Tunisie est en constante évolution; selon les statistiques de la Banque Centrale de Tunisie; 2429 groupes sont dénombrés en juin 2011, contre 942 groupes de sociétés en juin 1998. Ces groupes contrôlent 9331 entreprises. Le nombre moyen d'entreprises par groupe est de 3,8. Les groupes tunisiens de sociétés ont évolué durant les dernières années d'une façon remarquable. Plusieurs facteurs ont permis une telle progression, notamment la panoplie d'avantages fiscaux et financiers qu'accorde l'Etat, qui ont réellement permis aux sociétés de se développer sous cette forme.

Dans un premier temps et « jusqu'à 1986, les groupes en Tunisie ont évolué dans une économie protégée caractérisée par une concurrence faible et une croissance forte. Cet environnement stable n'a pas incité les groupes à se doter d'un système adéquat de surveillance et d'évaluation de l'environnement » (Srairi, 2003, p.1). Dans sa politique de développement de l'investissement privé, l'Etat a dû tenir compte de la rareté des vocations entrepreneuriales et de la faiblesse des ressources financières de ces entrepreneurs. Il a donc multiplié les incitations (fiscales et financières) à l'investissement et mis largement à contribution le système bancaire local pour financer ces entreprises (Madani et Jedidi, 2005, p.1). Dans un deuxième temps, l'émergence des groupes tunisiens est chronologiquement liée au redéploiement de l'Etat qui, peu à peu, s'est désengagé du secteur productif pour mieux se consacrer au secteur des infrastructures » (Said, p.105). Ce désengagement a été accompagné par la volonté de l'Etat de s'ouvrir sur le marché extérieur et ceci à travers l'adhésion de la Tunisie à l'Organisation Mondiale du Commerce en 1993 et la signature en 1995 de l'accord de libre échange avec l'Union Européenne.

Ces conventions ont prévu un démantèlement progressif de la douane et ceci à partir de 2007.

C'est ainsi que les conditions de base de l'activité économique et industrielle ont radicalement été modifiées par rapport aux années quatre vingt, et la tendance a été à l'ouverture progressive de l'économie sur le marché extérieur (Srairi, 2001).

Pour aider les sociétés tunisiennes à affronter ce changement, l'Etat a décidé, dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel appliqué dès 1986, de mettre en œuvre trois réformes essentielles³ (fiscale, financière et structurelle) et en même temps de sensibiliser les dirigeants des groupes de sociétés à la gestion interne de leur propre entité. La politique d'encouragement de l'investissement privé s'est notamment illustrée par la réforme de l'appareil juridique, les modifications du système fiscal et la réforme des règles comptables, en vue de soutenir les nouveaux objectifs d'ouverture de l'économie (Said, 2000). Dans ce contexte, le Programme d'Ajustement Structurel a visé à libéraliser l'économie et l'intégrer au marché extérieur. Selon Ben Hamouda (1995, p. 154), il s'agit en particulier d'« une réforme fiscale en vue de libérer des ressources pour le secteur privé, de réduire les distorsions fiscales, d'améliorer la répartition de la pression fiscale, de réduire le poids du secteur public ». Ces réformes ont soutenu progressivement le passage d'une économie fermée, protégée par l'Etat à une économie libéralisée, ouverte à l'économie mondiale. C'est ainsi que l'Etat a voulu assister indirectement les sociétés tunisiennes face à ce changement.

L'expansion des groupes tunisiens ne semble pas résulter d'une planification préalable, mais d'une diversification basée sur l'octroi des divers avantages financiers et fiscaux prévus par le CII. En effet, la société mère possède généralement une activité de base à forte rentabilité, ce qui lui permet de se développer sous forme de filiales et en élargissant encore le champ de son activité de base. Le développement des groupes de sociétés se réalise souvent à travers diverses formes : réinvestissement des bénéficiaires à travers la participation dans le capital de nouvelles entreprises opérant dans des secteurs d'activité encouragés par l'Etat ou création d'entreprises implantées dans des zones de développement régional (Madani et Jedidi, 2005). Lorsque les sociétés du groupe réinvestissent leur bénéfice dans des sociétés sœurs, ce dernier peut être déduit de la base imposable, conformément aux règles du CII. C'est ainsi que la plupart des groupes s'est dirigée vers les secteurs qui présentent des opportunités rentables d'investissement sur les plans fiscal et financier.

³Les trois réformes ont touché le marché monétaire, le marché financier et le marché des changes. La première réforme concerne le marché monétaire où s'échangent les capitaux à court terme. La deuxième réforme en 1989 a porté sur le marché financier et les échanges de capitaux à long terme. La troisième réforme en 1994 s'est focalisée sur la création d'un marché des changes où s'échangent les offres et les demandes de monnaie nationale et de devises étrangères (plan économique et social général, Tome 1).

Le facteur fiscal constitue un facteur clé qui a notamment permis l'évolution des groupes de sociétés en Tunisie, grâce au réinvestissement des profits, méthode qui permet de bénéficier d'un dégrèvement fiscal et minimiser ainsi la charge fiscale globale.

Le développement des groupes de sociétés tunisiens a ainsi été rendu possible à la fois à travers une croissance externe et une gestion rigoureuse de l'impôt.

Comme déjà signalé, les groupes de sociétés tunisiens présentent une structure de capital fermé. Le capital des entreprises constituant un groupe est généralement détenu par l'actionnaire fondateur de ce groupe, sa famille et les autres sociétés du groupe (Madani et Jedidi, 2005, p.2). Cette structure fermée peut être constatée au niveau de la bourse des valeurs mobilières de Tunis elle-même. En 2011, il existe en effet seulement 36 groupes dont la société mère est cotée à la BVMT, contre 2429 groupes de sociétés qui n'ont pas voulu y adhérer (voir tableau n°1).

Tableau 1 : Nombre de groupes de sociétés en Tunisie en 2011.

Nombre de groupe de sociétés	Nombre de groupe de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT
2429	36

Ce caractère fermé de capital peut être expliqué par « la disponibilité de financements abondants auprès des banques et le faible niveau d'exigence » (Madani et Jedidi, 2005, p.2). Aussi, la structure de l'actionnariat des groupes tunisiens est-elle restée fermée malgré les multiples mesures mises en place par les autorités tunisiennes pour les inciter à ouvrir leur capital au plus grand nombre par la voie boursière, dont la réduction du taux d'imposition à 20%. Il est à noter que la plupart des groupes s'est développée par des investissements directs, financés en grande partie par fonds propres, en plus d'emprunts bancaires.

D'une façon générale et malgré l'évolution cruciale des groupes de sociétés ces dernières années et leur engagement dans un vaste programme de modernisation, tant sur leurs outils que dans leurs pratiques managériales (Said, 2000), la majorité des groupes en Tunisie s'est constituée autour d'une seule et unique personne investissant principalement dans l'industrie. La dénomination sociale même du groupe correspond d'ailleurs au nom de son promoteur (Srairi, 2001), tels que les groupes : Mabrouk, Ben Yedder et Elloumi.

L'étude réalisée par (Srairi, 2001) auprès de 32⁴ groupes de sociétés tunisiens a permis de dégager plusieurs résultats présentant un grand intérêt. Premièrement, 80% des groupes de sociétés tunisiens de son échantillon ont opté pour le mode d'une construction pure et simple de filiales, le moyen le plus adopté par la majorité des groupes étant le contrôle financier. Deuxièmement, l'étude a montré que 69% des groupes sont nés par diversification à partir d'une activité centrale rentable ou protégée par l'Etat. Troisièmement, 50% des groupes de l'échantillon n'ont pas fait l'objet d'une programmation ou d'une planification préalable.

1.2. Rôle économique des groupes de sociétés tunisiens

Compte tenu de ce mode de développement, la majorité des groupes tunisiens n'avait pas pensé atteindre une taille importante; ces groupes sont nés en saisissant des opportunités stratégiques spécifiques, après que la société mère ait atteint une certaine maturité. Plusieurs groupes tunisiens ont des portefeuilles d'activités particulièrement étendus (Madani et Jedidi, 2005), avec notamment une diversification dans des secteurs très différents de leurs activités d'origine, tels que le commerce, l'industrie, le tourisme, l'agriculture et ceci à travers une démarche conglomérée⁵. Cette démarche souffre généralement d'un manque évident de synergie entre ces différentes activités, ce qui peut contribuer à les fragiliser.

Un nombre réduit de groupes tunisiens a pu, en fait, atteindre une certaine maturité, c'est-à-dire une taille et une compétitivité suffisante pour internationaliser leurs activités. L'ouverture sur le marché extérieur a permis à ces groupes de se constituer et de s'implanter un peu partout dans le monde (voir tableau n°2).

⁴Les 32 groupes privés tunisiens de l'échantillon contrôlent en totalité 354 entreprises de diverses tailles et formes juridiques.

⁵Une diversification conglomérée se « traduit par un engagement dans des activités de plus en plus distinctes. En effet, les activités développées n'ont généralement aucun lien entre elles » (Jarboui, 2008, p. 83).

Tableau 2 : Groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT et qui sont installés à l'étranger en 2011.

Nom du groupe	Nombre des filiales installé à l'étranger	Les pays d'accueil
Groupe Tunisair	1 filiale	France
Groupe Servicom	2 filiales	Libye et Maroc
Groupe Telnet Holding	4 filiales	France, Allemagne et Algérie
Groupe STIP	1 filiale	Maroc
Groupe TPR	1 filiale	Algérie
Groupe STEQ	1 filiale	Algérie
Groupe Assad	2 filiales	France et Algérie
Groupe Poulina	7 filiales	Algérie, Maroc et Hong Kong
Groupe Amen Bank	1 filiale	Algérie
Groupe Tunisie Leasing	1 filiale	Algérie

Le reste des groupes tunisiens s'est trouvé dans l'incapacité d'attirer des investissements directs étrangers et de s'associer à des partenaires étrangers pour bénéficier de leur savoir-faire et de leurs moyens financiers (Madani et Jedidi, 2005). Cette situation peut notamment s'expliquer par un manque de transparence financière, à apprécier de diverses manières : une insuffisance d'informations sur la garantie d'engagements bancaires d'autres sociétés du groupe, une qualité de l'information comptable parfois contestable, un manque de clarté dans les relations commerciales et financières intra-groupe, une absence de visibilité sur la valeur réelle du portefeuille et de participations financières, un endettement élevé. L'absence d'une bonne visibilité du groupe, dont il est au demeurant difficile d'apprécier la situation financière, peut présenter des incidences fortes, que ce soit sur le marché financier (Madani et Jedidi, 2005) ou sur les échanges avec les partenaires étrangers. A cet égard, plusieurs groupes de sociétés ont traversé, ces dernières années, de graves crises; comme les groupes: Affes et Batam, conséquence vraisemblable d'une gestion approximative : « Au moment du déclenchement de la procédure de redressement judiciaire, Batam et Affès présentaient un endettement à peu près identique avec 180 millions de dinars tunisiens, jugé très excessif par rapport à leurs patrimoines respectifs. Le groupe présentait un schéma fondé sur la dette pour renflouer les autres activités du groupe, toutes sous-capitalisées » (Barrouhi, 2008, p.238).

Ceci étant, certains groupes de sociétés tunisiens participent efficacement à la consolidation du tissu économique du pays; pour l'année 2012⁶, parmi les 20 premières entreprises tunisiennes les plus performantes en termes de CA à l'international, 70% environ sont des groupes ou des filiales de groupes. Selon un classement élaboré en 2008 par la revue Jeune Afrique classant les 500 premières entreprises africaines les plus performantes, des groupes se trouvent au premier rang à l'échelle tunisienne: le groupe Poulina (167^{ème}), le groupe Elloumi (169^{ème}), le groupe Orascom (197^{ème}) et enfin le groupe Loukil (315^{ème}).

La revue « l'économiste magrébin » établit, pour les années 2009 et 2010, le classement suivant des 20 premiers groupes de l'année selon leurs CA.

Tableau 3 : Classement des 20 premiers groupes tunisiens en 2009 et 2010 en milliers de dinars (l'économiste maghrébin, p.15).

Nom du groupe	Activité	CA en 2009	CA en 2010
Groupe Chimique Tunisien	Chimie	2.143.300	2.737.619
Groupe Elloumi	Immobilier/Industrie	800.000	1400.000
Groupe SFBT	Industrie	1.159.409	1.263.468
Groupe Délice	Industrie	972.299	1.229.536
Groupe Poulina	Industrie	1.029.044	1.183.575
Groupe Tunisair	Transport aérien	1.004.000	1.052.000
Groupe Mabrouk	Industrie	1.118.705	930.726
Groupe Bayahi	Industrie	700.000	750.000
Groupe Loukil	Informatique	630.000	680.000
Groupe TTS	Tourisme	539.241	588.301
Groupe Hachicha	Industrie	415.000	431.000
Groupe Hamrouni	Industrie	333.978	376.060
Groupe Mouradi	Hôtellerie	429.604	347.511
Groupe One Tech	Industrie- électronique	305.000	340.000
UFI Group	Finance	214.175	262.574
Groupe Chaabane	Hôtellerie	197.541	228.954
Groupe Slama	Industrie	220.230	227.168
Groupe Arem	Industrie/ services	191.946	201.160
Groupe Triki	Industrie	151.100	178.000
Groupe Jal Tunsie	Cuire et chaussure	131.094	171.309

⁶Il s'agit de la dernière classification faite par la revue « l'économiste magrébin ».

Le poids économique des groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT est considérable, comme en atteste le tableau suivant (tableau n°4).

Tableau 4 : Poids économique des groupes dont la société mère est cotée à la BVMT dans le PIB en dinars.

Année	Valeur ajoutée ⁷ (en million de TND)	PIB ⁸ en prix courant (en million de TND)	VA/PIB (%)
2007	2 833	48 617.5	5.28%
2008	2 524	52 081	4.84%
2009	2 683	58 677.2	4.57%
2010	3 052	63 440.9	4.81%
2011	2 833	64 730.5	4.37%

Bien que le nombre des groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT ne soit pas très important par rapport à l'ensemble des groupes de sociétés (36 groupes de sociétés seulement contre 2429 groupes installés en Tunisie en 2011), la participation de la valeur ajoutée de ces groupes dans le PIB est significative; elle est de 4.37% pour l'année 2011, 4.81% pour l'année 2010, 4.57% pour l'année 2009, 4.84% pour 2008 et 5.28% pour l'année 2007.

La banque Centrale de Tunisie⁹définit les critères selon lesquels les groupes de sociétés sont classés, à savoir la taille du groupe et le nombre d'entreprises qui le composent, et répartit ainsi les groupes de sociétés en quatre classes¹⁰ : les microgroupes contrôlent au plus trois entreprises, les petits groupes comprennent de 4 à 5 entreprises, les groupes moyens

⁷Valeur ajoutée des différents groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT. Le calcul de la valeur ajoutée pour les sociétés non financières : ventes de marchandises et autres produits d'exploitation - coût d'achat des marchandises vendues = Marge commerciale - Consommation de l'exercice en provenance des tiers (c'est-à-dire les diverses charges d'exploitation sauf : salaires+taxes et impôts+amortissements et provisions) (système comptable des entreprises tunisiennes, p.36) .

Pour les sociétés financières : produits d'intérêts + commissions perçues – intérêts et commissions payées (Bulletin de la commission bancaire de France, 1994, n°10, p.10).

⁸Les données sur le PIB sont issues des comptes de la nation de l'Institut National des Statistiques (décembre 2012, p 31).

⁹ La définition du groupe de sociétés selon la banque centrale de Tunisie se base uniquement sur l'existence d'une unité de décision au sein du groupe sans qu'elle fixe des taux de participation dans chaque filiale.

¹⁰La classification des groupes est extraite des travaux de Chabans et Thollon-Pommerol (1987).

regroupent 6 à 10 entreprises et enfin les grands groupes qui sont composés de plus de 10 entreprises.

Il est à noter que la classification des groupes selon le nombre des filiales peut ne pas refléter la taille réelle de certains groupes. Un groupe qui contrôle deux entreprises seulement peut être classé dans la catégorie des groupes moyens selon le CA réalisé ou le nombre des salariés qu'il emploie.

Tableau 5 : Répartition des groupes selon la taille en 2011 (BCT).

Taille des groupes	Nbre de sociétés contrôlées	Nbre de groupes	Pourcentage
Micro groupes	2 à 3	1739	72%
Petits groupes	4 à 5	436	18%
Moyens groupes	6 à 10	160	6.5%
Grands groupes	Plus de 10	94	3.5%
Total		2429	100

Ce tableau nous permet de constater, d'une part, que 90% des groupes de sociétés sont constitués de moins de 5 sociétés et, d'autre part, que seulement 10% des groupes de sociétés contrôlent 6 filiales et plus; la majorité des groupes de sociétés en Tunisie est faite de micros et petits groupes.

Pour les groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT, le classement est différent : 38,88% des groupes de sociétés contrôlent plus de 10 sociétés. 27,78% des groupes de sociétés contrôlent de 2 à 3 sociétés et le reste des groupes contrôle de 4 à 10 sociétés. La majorité des groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT sont par conséquent de taille importante, au regard de cette appréciation de ce critère.

Tableau 6 : Répartition des groupes selon la taille en 2011 (BVMT).

Taille des groupes	Nbre de sociétés contrôlées	Nbre de groupes	Pourcentage
Micro groupes	2 à 3	10	27.78%
Petits groupes	4 à 5	4	11.12%
Moyens groupes	6 à 10	8	22.22%
Grands groupes	Plus que 10	14	38.88%
Total		36	100

Le groupe Poulina apparaît être l'un des groupes les plus développés en Tunisie. De par son modèle de gestion innovateur, il est emblématique du poids économique croissant des groupes de société tunisiens.

2. Présentation du groupe de sociétés le plus développé en Tunisie

Le groupe Poulina est parmi les plus grands groupes en Tunisie où il est classé parmi les 10 premiers groupes (tableau n°3). Il dispose de plus de 90 filiales présentes en Tunisie et dans le monde entier. Ses filiales se trouvent, par exemple, en Algérie, au Maroc, en Lybie et en France. Le groupe opère dans plusieurs secteurs, tels que l'immobilier, les travaux publics, les biens d'équipements, les produits de grande consommation, l'emballage, le commerce et les services, la transformation d'acier et les matériaux de construction. Poulina a parcouru un long chemin, depuis sa création à la fin des années 1960. Il est intéressant alors d'examiner, dans un premier temps, l'évolution historique du groupe (1) pour analyser, dans un second temps, son modèle de gestion (2).

2.1. Evolution historique du groupe Poulina

La société Poulina est fondée par Ben Ayed et six autres associés le 14 juillet 1967; « le capital de départ est de 15 000 DT. Les banques n'ayant pas accepté de financer le projet, la totalité des fonds pour la création de Poulina provient des ressources propres du fondateur et de ses associés» (Filipiak et Bougault, 2005, p.17). Au cours des années 1970, le groupe Poulina diversifie déjà fortement ses produits. En 1972, il décide d'offrir aux éleveurs tous les services et fournitures utiles à leurs exploitations; le groupe se lance, en 1975, dans les produits alimentaires en créant la Générale Industrielle de Produits Alimentaires qui produit des glaces et des produits laitiers. Ayant atteint une certaine maturité, il souhaite ensuite s'éloigner de son cœur du métier, en se diversifiant horizontalement dans des secteurs nouveaux : le secteur chimique et le secteur mécanique en particulier avec la création en 1978 des Grands Ateliers du Nord. Le groupe connaît ainsi un développement rapide par la création de 90 filiales, organisées en 2011 en six activités : aviculture, industrie agroalimentaire, industrie de la céramique, industrie de l'emballage, services et immobilier. 7000 personnes travaillent directement pour le groupe, 5000 supplémentaires travaillent indirectement sous forme de partenariat. Poulina fait partie des premiers employeurs du secteur privé en Tunisie (Barrouhi, 2008).

A l'instar des autres groupes tunisiens, Poulina a su bénéficier des avantages fiscaux accordés par le législateur tunisien. En effet, « le développement par création de filiales est alors encouragé par une législation offrant des avantages fiscaux à la création d'entreprises. Ces filiales sont à l'origine destinées, principalement et parfois exclusivement, à la fourniture d'intrants nécessaires à l'activité d'autres sociétés du groupe. Cependant et très vite, les filiales sortent de la logique de production pour des besoins internes et s'implantent sur le marché national, puis maghrébin » (Filipiak et Bougault, 2005, p.23).

L'année 2008 est à marquer d'une pierre blanche, avec la restructuration du groupe en une holding qui formalise la séparation de fait entre fondateurs et actionnaires et la gestion au jour le jour des pôles d'activités pour en assurer la pérennité. Elle est celle aussi de l'entrée en bourse de la Poulina Group Holding, offrant aux investisseurs une opportunité pour participer à ses programmes futurs d'investissement et d'internationalisation » (Barrouhi, 2008, p.12).

L'un des points les plus forts du groupe qui le distingue des autres groupes tunisiens réside dans la neutralisation du système d'embauche familiale. Le fondateur du groupe confirme que « l'ancrage profond de nos valeurs, la pertinence de notre vision et la performance de notre système de management, forgés au quotidien depuis plus de 40 ans, aboutissent aujourd'hui à pas moins de 74 entreprises. Un conglomérat solidement implanté en Tunisie qui s'est étendu au pays du Maghreb et à l'international jusqu'en Chine » (Barrouhi, 2008, p.2).

A l'instar des conglomérats diversifiés, si le groupe poulina présente une structure classique, avec une société mère et des filiales, il dispose néanmoins d'un système de gestion moderne.

2.2. Poulina, un modèle de gestion innovateur

Dès le début des années 1990, et afin de pouvoir maîtriser l'évolution du groupe, « un mouvement de décentralisation de la gestion est engagé : le siège se concentre de plus en plus sur l'élaboration de la politique générale du groupe, l'assistance et l'audit des filiales, la gestion centrale de trésorerie, l'étude et la réalisation de nouveaux projets. Les filiales deviennent responsables des activités de production et de distribution, ainsi que de leur développement » (Filipiak et Bougault, 2005, p.28). Le groupe possède un outil permettant d'obtenir une cohérence et une fiabilisation de toutes les transactions financières, commerciales, comptables et logistiques et assure l'unicité de cette information dans l'ensemble du groupe (Barrouhi, 2008).

Bougault et *al.* (2005) signalent que Poulina devient un groupe moderne, non seulement dans son fonctionnement, mais aussi au titre de l'effort qu'il fait pour recourir à des outils de management développés dans les pays les plus avancés. Le groupe investit dans les systèmes d'information et de gestion. Il s'équipe d'une messagerie électronique dès 1995; il dispose de tableaux de bord très sophistiqués, lui permettant d'assurer un suivi de gestion rigoureux (Barrouhi, 2008).

La relation entre le siège et la filiale se fonde sur une logique de cellule familiale; «à titre d'illustration, lorsqu'une filiale s'avère non rentable ou peu viable économiquement, ce qui supposerait, dans une pure logique financière, de la céder ou de la fermer, tout sera fait pour la restructurer, la réorienter vers des marchés et activités rentables, ou, à défaut, pour réallouer sur les autres sites de production son personnel ». Selon un cadre travaillant au siège du groupe Poulina, « nous ne vendons pas nos filiales parce qu'elles perdent de l'argent, nous essayerons par tous les moyens de les sauver de la mort, de les aider à survivre » (Yousfi, 2005, p. 66).

Le système Poulina présent est un mélange entre « la rigueur formelle et la souplesse relationnelle qui optimise l'efficacité de la gestion. Quand l'idéal de l'autonomie filiale rencontre la bienveillance de l'autorité procédurale, le système se construit. Et c'est ainsi qu'opère l'alchimie du local et de l'universel » (Yousfi, 2005, p. 86). Les bénéfices dégagés par le groupe ont été réinvestis, donnant naissance à un groupe multisectoriel, avec un taux de croissance annuel supérieur à 35%, en faisant un leader du secteur privé tunisien (Barrouhi, 2008).

Cette description, sous un angle économique, du groupe de sociétés certainement le plus important en Tunisie, est nécessaire pour saisir l'évolution constante de ces structures, évolution qui n'est pas étrangère à la difficulté du législateur à opérer un encadrement juridique adéquat de la notion de groupe.

Ainsi, une définition de la notion du groupe sous l'angle économique est un préalable indispensable pour sa définition juridique. En réalité, la finalité économique du groupe se heurte souvent au cloisonnement juridique de ses membres. L'opposition entre l'unité économique, d'une part, et l'indépendance, d'autre part, a été exprimée ainsi : « la réalité économique et la problématique juridique des groupes de sociétés sont bien connues : entre la structure juridique formelle de chaque société de groupe et le comportement économique de l'ensemble du groupe, s'établissent certaines dissonances, qui se prêtent utilement à une appréhension adéquate par le droit » (Vidal, 1985, p.67).

Cette dualité, parfois conflictuelle, entre les réalités économiques et juridiques des groupes fera l'objet de la section suivante qui présentera les tentatives du législateur tunisien pour encadrer la naissance et l'évolution de cette notion.

Section 2 : Législation relative aux groupes de sociétés selon ses différentes branches

Aujourd'hui les groupes se créent dans différents domaines : bancaire, financier, commercial, industriel et de service, et ce à l'échelle nationale comme à l'échelle internationale. A cet égard, les entreprises peuvent trouver dans le groupe le meilleur moyen de décentraliser leurs activités tout en conservant un lien direct avec la société mère. La notion de groupe a été longtemps méconnue par le législateur tunisien. En effet, « la difficulté de légiférer en matière de groupe tient au fait que la réglementation la plus souple risque de bloquer une réalité vivante, évolutive aux multiples facettes, mais également au fait que les notions traditionnelles sur lesquelles s'appuie le groupe, semblent insuffisantes pour le cerner» (Pariente, 1993, p.1).

Ainsi, les filiales continuaient à être considérées comme des entités autonomes, malgré l'existence d'un solide lien juridique et financier avec la société mère. Il convient de présenter, dans un premier temps, l'évolution du cadre juridique des groupes de sociétés depuis l'indépendance (1), pour étudier ensuite la législation relative aux groupes de sociétés selon ses différentes branches (2).

1. Evolution du cadre juridique des groupes de sociétés

Bien que les groupes de sociétés existent depuis longtemps en Tunisie, le législateur tunisien ne s'y est intéressé que tardivement; il n'a introduit la notion de groupe, qu'à partir du début des années 2000, avec successivement deux lois, la loi du 25 décembre 2000 et la loi 2001-117 du 6 décembre 2001, ayant pour objet d'encadrer le groupe de sociétés sur les plans fiscal et juridique. Cette évolution, bien que non significative, peut être analysée selon deux phases.

1.1. Avant l'indépendance de la Tunisie

Sous le Protectorat, « l'expansion des sociétés françaises en Tunisie par l'intermédiaire de filiales conduit le législateur tunisien à transposer le régime fiscal des sociétés mères et filiales, surtout en matière d'impôt sur les distributions » (Fourati, 2000, p.77). C'est ainsi que lorsqu'une société reçoit des dividendes d'une autre société, en contrepartie de son apport en numéraire ou en nature, ces dividendes sont exonérés de l'impôt sur les revenus des valeurs mobilières distribués par une société mère à sa filiale (décret de 1930). Mais, cette législation ne précisait alors pas les critères de participation, à partir desquels la société devenait mère et ne définissait pas davantage la notion de groupe.

1.2. Après l'indépendance

Le législateur tunisien a continué à méconnaître la réalité économique des groupes de sociétés, qui ne cessaient pourtant de se développer. Très peu de textes abordent la notion de groupe et, lorsque tel est le cas, d'une façon indirecte généralement. Quatre lois seulement ont évoqué sommairement la notion de groupe (tableau n°7).

Tableau 7 : Les différentes réglementations qui ont évoqué la notion de groupe.

Thème et numéros de loi et circulaires	Contenu du texte
Loi qui admet la légitimité des prêts accordés par une société mère à l'une de ses filiales n°67-51 datée du 7 décembre 1967.	L'article 3 de cette loi « définit les banques et les opérations bancaires, les prêts des maisons-mères en faveur de leurs filiales ».
Circulaire qui réglemente et limite les risques qu'un établissement bancaire peut encourir pour un même bénéficiaire (un groupe est considéré comme un même bénéficiaire) , de la banque centrale de Tunisie relative à la couverture du risque n°91-24 du 17 décembre 1991.	Le qualificatif de groupe est attribué à deux ou plusieurs personnes morales ayant entre elles des interconnexions, comme une gestion commune, une interdépendance commerciale ou financière directe, telles que les difficultés de l'une se répercutent automatiquement sur l'autre, des participations directes ou indirectes au capital se traduisant par un pouvoir de contrôle.
Loi qui porte sur la réorganisation du marché financier être connaît la notion de holding n°94-117 du 14 janvier 1994.	Selon l'article 10 de cette loi, est « réputée comme une société holding vis à vis d'une autre société considérée comme soumise à son contrôle; lorsqu'elle détient, directement ou indirectement, plus de 50 % des droits de vote aux assemblées générales de cette société ou lorsqu'elle dispose seule de la majorité des droits de vote dans cette société en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires, ou lorsqu'elle détermine, en fait, par les droits de vote dont elle dispose, les décisions dans les assemblées générales de cette société ».
Loi rendant obligatoire l'établissement d'états financiers consolidés n°96-112 du 30 décembre 1996.	L'article 24 de cette loi stipule que « les entreprises qui contrôlent totalement ou partiellement les opérations de direction d'une ou plusieurs entreprises et leurs choix financiers, ou qui exercent une influence notable sur le déroulement de leur activité, établissent des états financiers consolidés selon les conditions, les modalités et les procédures prévues par les normes comptables ».

Ce tableau montre l'évolution graduelle de la réglementation concernant la notion de groupe de sociétés en Tunisie. Cette notion n'a été réellement concrétisée qu'à travers l'instauration des deux lois, la loi 2001-117 du 6 décembre 2001 et la loi 2000-101 du 25 décembre 2000, qui sont votées pour encadrer le groupe sur les plans juridique et fiscal, notamment à travers l'instauration du régime d'intégration fiscale.

Si le groupe de sociétés est un ensemble de sociétés juridiquement indépendantes, liées entre elles par des liens économiques et financiers et dont l'une exerce un contrôle sur les autres, la notion juridique même de groupe de sociétés diffère selon les différentes branches de droit. La connaissance précise de cette notion à travers les différentes branches de droit présente de fait un intérêt tout particulier, pour mieux comprendre le contexte général dans lequel se réalisent les opérations intra-groupe : droit bancaire et droit de travail (1), droit commercial (2), droit comptable (3) et naturellement et finalement droit fiscal (4).

2. Notion du groupe en droit bancaire et en droit de travail

La banque a été le premier domaine à avoir établi une définition de la notion de groupe de sociétés, afin de préserver ses intérêts financiers vis-à-vis de ses emprunteurs et de réglementer les transactions financières avec ces entités.

2.1. Notion du groupe en droit bancaire

Dans un souci de transparence et afin de contrôler les engagements bancaires des autres sociétés, la Banque Centrale de Tunisie a été la première institution qui a comblé le vide juridique en introduisant une définition du groupe de sociétés. L'article 2 de la circulaire de la Banque Centrale pour l'année 1991 définit le groupe en se basant sur l'unité de décision. En effet, sont considérés comme « même bénéficiaires » les emprunteurs affiliés à un même groupe. Est considéré comme « groupe » deux ou plusieurs personnes morales ayant entre elles des interconnexions. La lecture de cette circulaire de la Banque Centrale de Tunisie permet de considérer que la définition du groupe se résume dans le fait que deux ou plusieurs sociétés ont un lien étroit d'activité ou qu'elles sont contrôlées par les mêmes dirigeants (Hantous, 2004, p.38). Selon cette définition, le groupe peut englober un ensemble de sociétés qui ont en commun les mêmes associés ou actionnaires majoritaires, personnes physiques ou morales. Elle est cependant insuffisante pour « cerner les contours des ensembles d'entreprises tels qu'ils se précisent actuellement en Tunisie autant dans leurs contours juridiques que dans leur mode d'organisation et de gestion » (Néji, 1997, p.35).

C'est pourquoi, dans un second temps, la même Banque Centrale de Tunisie a proposé une définition plus restreinte de la notion de groupe des sociétés, à travers la loi n°94-117 du 14 janvier 1994, comme déjà indiqué au tableau ci-dessus (tableau n°7). En introduisant véritablement la notion de groupe, la banque centrale a voulu mettre en avant la notion d'affiliation et d'appartenance d'entreprises différentes à un même périmètre d'intérêt (Mansour, 1997).

La définition de la Banque Centrale de Tunisie semble s'inspirer de celle de la Banque de France qui adopte aussi la notion de groupe dans l'analyse du risque; elle l'intègre lors de l'appréciation de crédit, puisque la cote attribuée à l'entreprise peut être influencée par le degré d'intégration au groupe et sa situation financière. A cet effet, la Banque de France définit le groupe comme la liaison des sociétés financières et non financières, cotées ou non. « Le groupe est généralement structuré autour d'une tête de groupe, maison mère qui a le pouvoir discrétionnaire et qui contrôle des filiales à travers des droits de vote. L'entreprise adossée à un groupe est ainsi une entité insérée dans un ensemble parfois complexe caractérisé par de nombreuses interactions économiques, stratégiques et financières. A l'inverse, l'entreprise indépendante est une entité qui est maître de son pouvoir décisionnaire, sans liens juridiques ou financiers avec une autre société » (Bulletin de la Banque de France n° 159 mars 2007, p.24).

La banque se réfère généralement à la notion de groupe dans ses circulaires pour réglementer la gestion et édicter des normes prudentielles; ceci a été constaté au niveau de la Banque Centrale de Tunisie comme au niveau de la Banque de France.

L'accroissement des groupes de sociétés constitue une réalité économique évidente qui a naturellement des incidences considérables sur les salariés. « Même si le droit des sociétés n'ignore plus aujourd'hui la réalité des groupes de sociétés, on ne peut qu'être frappé par la pauvreté de la prise en considération de la dimension sociale du phénomène de concentration du capital en droit tunisien » (Mzid, 2002, p.4).

2.2. Notion de groupe en droit de travail

Le droit de travail a été institué pour protéger les salariés, quelle que soit la structure juridique des entités qui les emploient. L'évolution croissante des groupes d'entreprises a accéléré les cas d'applicabilité du droit du travail au sein même de ces structures (Pariente, 1993).

Quand les sociétés de groupe se concentrent sous l'égide d'une société mère, « la relation entre l'employeur et le salarié devient difficile à cerner et atteste que l'entreprise n'est plus ce qu'elle était » (Mzid, 2001, p.5). Or, la loi ne tient pas compte de la spécificité de la relation entre l'employeur et le salarié au sein du groupe. Il semble ici utile de présenter la définition retenue endroit de travail (1) pour analyser l'impact de l'appartenance au groupe au regard des obligations patronales (2).

2.2.1. Définition du groupe selon le droit de travail

En principe et en tant que telle, la notion de groupe n'a pas de place dans la relation individuelle de travail. Le salarié est nécessairement l'employé d'une personne qui contracte avec elle et sous la subordination de laquelle elle est placée. « Doit-on considérer alors que l'employeur est le groupe dans son entier, la société mère, ou seulement la filiale»? (Mzid, 2001, p.93). En effet, les textes de loi ne donnent aucune réponse à cette question, le Code du travail prévoit seulement à travers l'article 162 que « dans les entreprises ayant plusieurs filiales employant chacune un nombre de travailleurs permanents égal ou supérieur à quarante, il est créé dans ces filiales des commissions consultatives dont la composition et le fonctionnement sont identiques à ceux de la commission consultative d'entreprise et ayant les mêmes attributions que celle-ci dans la limite des pouvoirs conférés aux chefs des dites filiales ». La commission consultative d'entreprise est composée d'une façon paritaire de représentants de la direction de l'entreprise, dont le chef d'entreprise, et de représentants des travailleurs élus par ces derniers. Elle a pour rôle d'examiner les interrogations relatives à la santé et à la sécurité au travail, les conditions de travail en vue d'améliorer la production et la productivité, les questions se rapportant aux œuvres sociales existantes dans l'entreprise au profit des travailleurs et de leurs familles, l'apprentissage et la formation professionnelle, la promotion et le reclassement professionnel (articles 160 et 161 du Code du travail).

Le Code n'a pas en fait défini exactement la notion de contrôle et l'importance du taux de participation de la société mère dans ses filiales, contrairement à son homologue français qui la définit ainsi, par son article L.2331 : « une entreprise qui exerce une influence dominante sur une autre entreprise dont elle détient au moins 10% du capital, lorsque la permanence et l'importance des relations de ces entreprises établissent l'appartenance de l'une et de l'autre à un même ensemble économique ou lorsqu'elle peut nommer plus de la moitié des membres des organes de l'administration d'une autre entreprise ou lorsqu'elle dispose de la majorité des voix attachées aux parts émises par une autre entreprise ou lorsqu'elle détient la majorité du capital souscrit d'une autre entreprise ».

En droit français, en cas de reconnaissance de cette notion, la mise en place du comité de groupe devient alors obligatoire, quelque soit le nombre de salariés.

Ce comité est une structure à un niveau supérieur au comité d'entreprise, qui reçoit des informations relatives à l'activité, la situation financière et l'évolution de l'emploi. Le comité a également connaissance des comptes consolidés du groupe ainsi que du rapport du commissaire aux comptes. Le droit français prévoit aussi des conventions ou accords collectifs de travail qui peuvent être conclus au sein d'un groupe de sociétés (art L.2232-30), afin d'assurer une harmonisation du statut et des conditions des salariés des sociétés de l'ensemble du groupe. C'est ainsi que le droit de travail français permet la défense des intérêts des salariés à ce niveau. Il n'en est pas de même en Tunisie.

Bien que le législateur tunisien ait franchi un pas important pour protéger les employés dans le cadre des groupes de sociétés, il reste encore des incertitudes dans la relation entre l'employeur et l'employé. Les juges tunisiens n'ont pas encore eu l'occasion de se prononcer sur ce sujet. La jurisprudence française a, quant à elle, pris deux orientations différentes. Dans les années soixante, la jurisprudence a appliqué le critère de l'unité économique et sociale; elle considère que ces sociétés forment une seule et même entreprise (Pariante, 1993). Les juges considèrent que les sociétés du groupe constituent une entreprise unique lorsqu'ils constatent une confusion entre les différentes sociétés découlant de l'identité des dirigeants ou du siège social (Cass.Soc. 23 mai 1966, Dr.soc. 1967, p. 182, obs. J.SAVATIER). La Cour de cassation oblige les sociétés du groupe à désigner des représentants communs dès lors qu'il y a une unité économique et sociale dans l'organisation (Cass crim, 23 avril 1970). La vision des juges a changé concernant le critère de l'unité économique et sociale en un critère qui détermine l'employeur suivant son autorité. « L'employeur n'est pas nécessairement la société qui a embauché ou qui rémunère, mais celui sous la subordination duquel le salarié se trouve placé, celui qui dirige et contrôle son travail » (Mzid, 2001, p.94). Les juges français déclarent ainsi une société employeur bien qu'elle n'ait pas personnellement embauché le salarié (Cass. 3 février 1983, Bull.civ. p.52 n°76). « La pluralité de l'employeur a été admise lorsque le salarié recruté par la société mère est affecté dans une société du groupe et reste subordonné au périmètre du groupe ou lorsque le salarié se trouve sous la subordination confondue de deux firmes » (Pariante, 1993 p.283). Supiot (2000, p.135) signale que « face à face entre le patron et ses salariés se substituent la dispersion des travailleurs et l'insaisissabilité du centre de pouvoir et de décision » au sein du groupe. De cela, découle la précarité du statut de l'employé.

L'appartenance de l'employeur à un groupe de sociétés entraîne-t-elle des conséquences particulières sur ses obligations à l'égard des salariés?

2.2.2. Impact de l'appartenance du groupe sur les obligations patronales

Théoriquement, la relation entre l'employeur et l'employé ne peut pas être affectée par la simple appartenance au groupe, mais il ne faut pas ignorer que la marge de manœuvre de l'employeur dans certains cas se dilue face à l'intérêt supérieur du groupe. Plusieurs exemples peuvent illustrer cette situation, comme le cas du licenciement d'un salarié affecté dans une société du groupe ou celui de la mobilité des salariés au sein de ce dernier.

La jurisprudence française impose à l'employeur, avant toute rupture de contrat, la recherche d'un reclassement, au sein du groupe, des salariés dont le licenciement est sollicité par l'une des sociétés appartenant à ce groupe (Cass.soc. 25 juin, Dr soc.1992). Dans un jugement audacieux, « des juges de la Cour d'appel de Rouen sont même allés jusqu'à faire supporter la charge financière des licenciements de salariés d'une filiale à la société mère dont le comportement avait contribué à l'échec du plan de reconstruction » (22 mars 2005, Bull. Joly févr.2005). Pour préserver les intérêts des salariés à l'intérieur du groupe, le liquidateur doit rechercher, avant tout licenciement, les possibilités de reclassement des salariés à l'intérieur de ce groupe et les juges sont tenus de vérifier s'il est justifié d'une recherche préalable, effective et sérieuse en vue d'un reclassement (Cass.soc., 7 juillet 2009, pourvoi n°07-45584). Dans ces situations, le juge prend en compte l'appartenance du salarié à un groupe indépendamment de l'entreprise membre du groupe qui l'a embauché. Cette prise en considération de l'autorité de fait a permis au juge de déclarer une société employeur, bien qu'elle n'ait pas personnellement embauché le salarié et qu'elle ne le rémunérait pas.

Le transfert des salariés dans les groupes internationaux est également réglementé en France. L'article L.1231-5 du Code du travail français considère que « lorsqu'un salarié, mis par la société au service de laquelle il était engagé à la disposition d'une filiale étrangère à laquelle il est lié par un contrat de travail, est licencié par cette filiale, la société mère doit assurer son rapatriement ainsi que celui de sa famille, et lui procurer un nouvel emploi compatible avec l'importance de ses précédentes fonctions exercées au sein de la société mère ». Dans le même sens, la mobilité internationale pose le problème du retour du salarié détaché auprès d'une filiale étrangère.

Dans ce cadre, le juge français estime que le transfert d'un salarié d'une société à une autre du groupe doit être considéré comme une modification du contrat de travail assimilé à une simple mutation à l'intérieur d'un même groupe de sociétés; il y a donc continuation du contrat de travail initial en tenant compte de l'ancienneté acquise antérieurement au transfert (Cass. Soc.10 juillet 1997, RJS 8-9/97, n°946).

En Tunisie, « le silence du législateur sur ce problème peut heurter le statut du salarié à la fin de sa mission à l'étranger. De telles situations découlent inévitablement de la dissociation qui s'opère au sein du groupe entre gestion et utilisation de la force de travail. Mais le droit du travail n'est pas le seul au banc des accusés, il y a aussi le droit commercial ». (Mzid, 2001, p.113). En effet, contrairement au droit bancaire qui a défini explicitement la notion de groupe des sociétés en cernant clairement la notion de contrôle, la notion d'affiliation et le périmètre de groupe, le droit du travail s'est contenté d'évoquer la notion de groupe de sociétés implicitement à travers l'évocation des commissions consultatives au sein des groupes.

3. Notion de groupe en droit commercial

Le législateur tunisien a instauré à travers la loi n° 2001-117 du 06 décembre 2001 un cadre légal conçu pour les conventions réglementées au sein du groupe, cette loi définit d'abord la notion de groupe (1) et ses critères de contrôle (2); elle cerne ensuite la composition du groupe (3), la réglementation des participations réciproques (4) et les obligations du groupe (5) et régit les relations financières intra-groupe (6).

3.1. Définition du groupe selon le Code des sociétés commerciales

La loi du 6 décembre 2001 est venue reconnaître une réalité, ô combien ignorée, « celle de l'existence en Tunisie de plusieurs groupes de sociétés, constituant une part non négligeable du tissu économique tunisien en développement et qui, par la mondialisation généralisée, pourront constituer les piliers du développement économique de la Tunisie de demain, la production de biens et de services devenant de plus en plus une œuvre de groupes aux grandes dimensions financières » (Toumi, 2009, p.96).

C'est à travers l'article 461 du CSC que le législateur tunisien a défini la notion de groupe comme « un ensemble de sociétés ayant chacune sa personnalité juridique, mais liées par des intérêts communs, en vertu desquels l'une d'elles, dite société mère, tient les autres sous son pouvoir de droit ou de fait et y exerce son contrôle en assurant une unité de décision ».

Par conséquent, les critères retenus pour reconnaître un groupe de sociétés sont à la fois :

- L'unité de décision économique et
- le contrôle exercé par la société mère sur les autres sociétés qui appartiennent au groupe.

Selon cet article, le groupe de sociétés ne possède pas de personnalité juridique, chaque société du groupe a une personnalité morale distincte et un patrimoine propre. « L'absence de personnalité morale du groupe interdit aux tiers d'exercer leur recours contre le groupe » (Choyakh, 2008, p.46). A cet effet, la loi a instauré de nouveaux « sujets de droit » (Toumi, 2009, p107), à travers la réglementation de la notion des sociétés mères ou holding, les sociétés filiales et les sociétés contrôlées, la solidarité entre les sociétés du groupe¹¹ et à travers également la réglementation sur la faillite¹² et sur les droits des minoritaires.¹³

En droit français, la définition du groupe de sociétés est davantage jurisprudentielle. Dans l'arrêt Rezenblum de février 1985 qui a été considéré comme un arrêt de principe en la matière, la Cour de cassation française attribue une définition du groupe de sociétés très proche de celle de l'article 461 du Code tunisien des sociétés commerciales (Omrane, 2002, p.15). Le groupe est reconnu en présence de transactions privilégiées entre sociétés présentant un intérêt économique, social ou financier commun apprécié au regard d'une politique élaborée globalement. Ainsi et à « défaut de définition légale, on doit considérer qu'il y a un groupe de sociétés lorsque plusieurs sociétés, indépendantes au plan juridique en raison de leur personnalité morale, sont placées sous la domination, le contrôle d'une autre » (Moulin, 2013, p.554).

¹¹Article 476 du CSC qui stipule que « le créancier d'une société appartenant à un groupe de sociétés ne peut réclamer le paiement de ses créances qu'à la société débitrice. Il peut le réclamer à une autre société appartenant au même groupe ou aux deux sociétés solidairement dans les cas suivants : s'il établit que l'une de ces sociétés a agi de manière à faire croire qu'elle contribue aux engagements de la société débitrice appartenant au groupe, lorsque la société mère ou l'une des sociétés appartenant au groupe s'est sciemment immiscée dans l'activité de la société débitrice dans ses rapports avec les tiers ».

¹²Article 478 du CSC énonce que « les procédures de faillite et de redressement ouvertes contre l'une des sociétés appartenant au groupe de sociétés peuvent être étendues aux autres sociétés y appartenant en cas de confusion de leurs patrimoines ou d'abus des biens de la société faisant l'objet des procédures de faillite ou de redressement, ou s'il est établi que la société débitrice était fictive, et que les sociétés appartenant au groupe ont donné l'apparence d'y être associées ».

¹³Article 477 du CSC qui stipule que « la minorité des associés dans une société appartenant à un groupe de sociétés dont la participation n'est pas inférieure à dix pour cent peut exercer l'action sociale contre les associés représentant la majorité dans la société mère, en cas de prise d'une décision portant atteinte aux intérêts de la société et ayant pour objectif de servir les intérêts de la société et ayant pour objectif de servir les intérêts de la majorité au détriment des droits légitimes de la minorité ».

« Dans la jurisprudence française, le groupe n'est donc pas une entité préexistante et objective comme c'est le cas en Tunisie, il a été généralement recherché par les juges du fonds comme fait justificatif d'un comportement donné qui permet de dépasser l'autonomie juridique, qui caractérise ses différentes composantes afin de saisir une réalité économique » (Toumi, 2009, p 105).

Sur le plan pratique et étant donné que le groupe ne jouit pas de la personnalité juridique, il n'est pas aisé de concilier entre, d'un côté, l'indépendance des sociétés appartenant au groupe et, de l'autre, la soumission aux décisions d'une seule unité qui est la société mère. L'arbitraire de toute cette notion vague et imprécise qui a suscité et qui suscitera des débats s'articulent autour de l'intérêt commun du groupe (Ktari, 2002). La définition du groupe passe aussi par la notion de contrôle. En effet, « le contrôle est révélateur de pluralité et non d'unité. Ce n'est pas dans la définition d'un être nouveau que réside la solution des problèmes posés par les groupes de sociétés, mais dans la formulation des notions de contrôle et contrôlaires¹⁴ (Pariente, 1993, p.22). Le contrôle au sein du groupe est obtenu alors par la détention du capital ou par le pouvoir de décision qui peuvent être deux critères complémentaires.

3.2. Critères du contrôle

Champaud (1962, p.161) définit le contrôle par « le droit de disposer des biens d'autrui comme un propriétaire; contrôler une société, c'est détenir le contrôle des biens sociaux de telle sorte que l'on soit maître de l'activité économique de l'entreprise sociale ».

Avant la promulgation de la loi n° 2001-117 du 6 décembre 2001, la notion du contrôle entre deux sociétés était quasiment absente de la législation tunisienne. L'article 461 du CSC permet de cerner davantage cette notion. Le contrôle peut être de droit ou de fait. Le contrôle de droit présume qu'une société est contrôlée par une autre société qui y détient une fraction du capital lui attribuant la majorité des droits de vote, elle doit détenir une proportion au moins égale à 50% (Choyakh, 2008). Le contrôle de fait est, quant à lui, effectif lorsqu'il est détenu sans une majorité significative. Dans ce cas, le législateur tunisien ne retient pas uniquement le critère patrimonial pour déterminer la notion de contrôle, il assimile aussi le contrôle au pouvoir de décision au sein du groupe des sociétés (Ktari, 2002).

¹⁴Néologisme dans le sens de domination, direction, le contrôle implique la définition d'un « rôle » par une personne que l'on pourra nommer « contrôlaire ». Ce néologisme a été inventé par le Professeur Champaud. Il « est obtenu par l'adjonction d'un suffixe généralement utilisé pour désigner celui qui jouit ou qui est titulaire de certains droits. Le contrôlaire est donc celui qui est titulaire du contrôle, qui en jouit, comme le propriétaire jouit de ses droits de propriété » (Grosbois, 2012, p.153).

«Il s'agit des décisions prises dans les assemblées générales, en vertu des droits de vote dont elle dispose en fait » (article 461 du CSC). Il en est ainsi lorsque la société dispose d'un capital dilué : « le contrôle est présumé alors dès lors qu'une société détient directement ou indirectement 40% au moins des droits de vote dans une autre société et qu'aucun autre associé n'y détient une fraction supérieure à la sienne ».

« Généralement, un titre donne droit à un seul droit de vote. Il s'ensuit que lorsque l'on dispose de plus que 50% du capital, on contrôle forcément une société » (Choyakh, 2008, p.48). Le contrôle peut aussi être direct lorsque la société détient une participation dans le capital de la société contrôlée; la participation est dite indirecte lorsqu'une société appartenant à un groupe de sociétés détient une fraction du capital d'une autre société qui possède à son tour une fraction du capital d'une autre société de façon à permettre à la société mère d'exercer son contrôle sur toutes ces sociétés par l'enchaînement (article 465 du CSC). La notion de contrôle ayant reçu une définition légale par l'article 461 du CSC, la société mère est obligée d'établir un état exact des participations qu'elle détient dans ces sociétés filiales contrôlées de droit ou de fait (Toumi, 2009).

La notion de contrôle fait apparaître le lien de dépendance entre les sociétés membres du groupe : une société qui assure l'unité de décision, la société mère, et d'autres sociétés qui gravitent autour, les sociétés filiales. La société mère et les sociétés filiales constituent le groupe.

3.3. Composition du groupe

Le groupe est composé d'une société mère et d'une ou plusieurs filiales que la société mère contrôle. La société mère ou la société holding doit avoir la forme d'une société anonyme (article 462 et article 463 du CSC). Contrairement au droit tunisien, le législateur français n'a pas imposé une forme juridique précise pour la société mère; elle peut être une société à responsabilité limitée, une société unipersonnelle ..., la société mère est souvent libre dans son choix. Le choix du législateur tunisien d'imposer à la société mère d'être sous la forme d'une société anonyme a poussé les sociétés nouvellement créées sous forme de groupe à régulariser leur situation, après l'entrée en vigueur de cette loi.

La loi a distingué deux catégories de sociétés mères, la première de forme anonyme qui peut exercer une activité commerciale ou industrielle et détient des participations dans d'autres sociétés et une deuxième catégorie qui a le même rôle mais n'exerce comme activité que la détention et la gestion de participations dans d'autres sociétés.

Ainsi, la société holding est une société mère qui joue simplement un rôle financier passif; la société holding gère les participations des autres sociétés du groupe. La société mère se définit alors par sa « détention directe ou indirecte d'une participation dans le capital de chacune des sociétés appartenant au groupe, détermine, par le cordon ombilical de la participation, le périmètre du groupe » (Toumi, 2009, p.107).

Ces sociétés contrôlées par la société mère sont dénommées « filiales ». Aux termes de l'article 461 du CSC, est réputée filiale toute société dont plus de cinquante pour cent du capital est détenu directement ou indirectement par la société mère et ce, abstraction faite des actions ne conférant pas à leur porteur des droits de vote. En effet, le contrôle existe à partir d'une participation d'au moins 40% des droits de vote, sans dépasser les 50% à condition qu'aucun autre associé ne détienne dans le capital de cette société une fraction supérieure à celle détenue par la société mère (article 461 du CSC). Contrairement à la situation de la société mère, la loi n'a pas imposé une forme juridique particulière pour les filiales. Le choix de cette forme juridique varie selon les choix et les circonstances propres à chaque société du groupe (Choyakh, 2008, p.50).

La notion de contrôle présente par conséquent un intérêt majeur; le contrôle n'est pas pris dans son expression arithmétique dans la loi de 6 décembre 2001, mais surtout par rapport à son impact sur la prise de décision et la gestion de la société concernée (Toumi, 2009, p.118). La notion de contrôle constitue un facteur clé dans les groupes de sociétés; elle permet d'encadrer le périmètre du groupe.

3.4. Réglementation des participations réciproques

Une société peut posséder les parts sociales d'une autre société, « et ces liens entre sociétés sont devenus un phénomène capital de l'économie contemporaine. Lorsque la participation donne à une société le contrôle d'une autre société, cette dernière est dite filiale de la première. Et lorsque des sociétés possèdent des parts sociales les unes des autres, on dit alors qu'il y a participations réciproques ou croisées » (Omrane, 2002, p.21). Selon l'article 465 de CSC, « la participation est dite réciproque lorsqu'une société appartenant à un groupe de sociétés détient une fraction du capital d'une ou plusieurs autres sociétés appartenant à ce même groupe, ayant une participation dans son capital ». En effet, « les participations réciproques présentent des inconvénients : « tout d'abord elles peuvent avoir pour effet de gonfler artificiellement l'actif apparent des sociétés en cause dans la mesure où chaque société se trouve indirectement, par l'intermédiaire de l'autre, propriétaire de ses propres parts ou actions.

Ensuite, il peut se produire un verrouillage de la direction des sociétés lorsque chacune des sociétés détient dans le capital de l'autre une participation suffisante pour en avoir le contrôle » (Lefebvre, 1998, p.3355).

La pratique des participations croisées par les entreprises tunisiennes est généralement justifiée par l'insuffisance de leurs fonds propres (Omrane, 2002). Mais la détention de ces participations doit être réglée à l'amiable dans un délai d'une année à compter de la date de leur acquisition. Les participations réciproques qui existent avant l'entrée en vigueur de la loi de 6 décembre 2001 ont dû de fait être régularisées.

La législation fait état en réalité deux types de participations réciproques. Le premier type a lieu entre deux sociétés par actions. Dans ce cas, « l'autocontrôle n'est autorisé que dans la limite de 10% et il pourra l'être pour des valeurs différentes. A partir de 10% d'une réciprocité dans la participation, la société acquéreuse doit informer la société concernée par le dépassement de taux de 10% dans les quinze jours à compter de la date d'acquisition » (Toumi, 2009, p.120). Si les deux sociétés n'arrivent pas à trouver un accord pour régulariser leurs situations, celle qui détient la fraction la plus faible doit aliéner l'investissement qu'elle vient d'acquérir dans un délai ne dépassant pas un an à compter de l'acquisition (article 466 du CSC). Le deuxième type de participation réciproque se présente entre une société par actions et une autre forme de société. Dans ce cas, il y a deux éventualités. L'article 467 du CSC impose premièrement la même interdiction pour les sociétés autres que les sociétés par actions, sauf que, dans ce cas, la société qui détient la plus forte participation doit aliéner sa participation. Deuxièmement, l'interdiction se produit lorsqu'une société par actions détient une participation égale ou supérieure à 10% du capital d'une société autre qu'une société par actions. Cette dernière ne peut détenir de participations dans le capital de l'autre que dans la limite de cette fraction. Si elle vient à en posséder une fraction plus importante, elle doit aliéner l'excédent dans le délai d'un an à compter de la date de son acquisition » (article 468 du CSC).

L'article 479 du CSC punit d'une amende de cinq mille dinars les gérants, présidents-directeurs généraux, directeurs généraux et membres de directoires des sociétés concernées qui n'ont pas avisé l'autre société des participations dépassant les fractions visées aux articles 466, 467 et 468 du CSC.

La restriction légale de la réciprocité des participations directes entre deux sociétés appartenant à un même groupe ne peut qu'être légitime et elle se justifie par le souci du législateur de légiférer sur les relations intra-groupe.

Dans ce même sens, le législateur tunisien a renforcé le contrôle au sein du groupe en le soumettant à un ensemble d'obligations.

3.5. Obligations du groupe

Le législateur a régi la vie du groupe en l'incitant à établir un rapport de gestion (1) et des conventions pour entretenir la relation entre les sociétés qui le composent (2); il l'a également soumis à des obligations pour protéger les créanciers (3).

3.5.1. Etablissement d'un rapport de gestion du groupe

Selon l'article 473, toute société mère doit élaborer un rapport de gestion du groupe. En effet, « la société mère est tenue de mentionner au registre du commerce les sociétés appartenant au groupe, et toute société doit mentionner son appartenance au groupe, au même registre, ainsi que la cessation de celle-ci et de la société mère dont elle dépend. Elle doit, le cas échéant, mentionner, dans son propre rapport de gestion, son appartenance au groupe de sociétés. La société holding est tenue de faire mentionner au registre du commerce sa qualité de holding et, le cas échéant, la cessation de cette qualité ». Les dispositions des alinéas premier et deuxième de l'article sont applicables aux sociétés ayant leur siège en Tunisie et soumises au contrôle d'une société mère ayant son siège en dehors de la Tunisie (article 470 du CSC). La société mère doit indiquer dans son rapport de gestion : « la situation de toutes les sociétés concernées par la consolidation, l'évolution prévisible de la situation du groupe, les différentes activités en matière de recherche, de développement et d'investissement relatives au groupe de sociétés, les événements importants survenus entre la date de clôture des comptes consolidés et la date à laquelle ils sont établis, les modifications ayant affecté les participations dans les sociétés groupées » (article 473).

Le rapport de gestion doit en principe contenir toutes les informations relatives à la fois à la gestion quotidienne et aux orientations stratégiques de l'ensemble des sociétés du groupe.

3.5.2. Conventions entre les sociétés appartenant au groupe

Il est fréquent que, dans un groupe, plusieurs sociétés possèdent un dirigeant en commun; le gérant d'une société peut être administrateur d'une autre. Dans ce cas, toutes les conventions entre les entités deviennent soumises à la procédure d'approbation, à l'exception de celles portant sur des opérations courantes conclues à des conditions normales.

En effet, selon l'article 475 du CSC, « lorsque deux sociétés¹⁵ appartenant à un groupe de sociétés ont les mêmes dirigeants, les conventions conclues entre la société mère et l'une des sociétés filiales ou entre sociétés appartenant au groupe sont soumises à des procédures spécifiques de contrôle consistant en leur approbation par l'assemblée générale des associés de chaque société concernée, sur la base d'un rapport spécial établi par le commissaire aux comptes. Le contrôle n'est obligatoire que lorsque la convention porte sur une opération courante conclue à des conditions normales ». La procédure de contrôle doit prendre en compte les conventions considérées comme anormales. Le législateur tunisien n'a cependant pas défini la notion d'opérations courantes conclues dans des conditions normales. Toute opération répétée et effectuée d'une manière ordinaire entre deux sociétés telles que les prestations de services, la vente des matières premières ou des produits finis, à des conditions comparables à celles qui auraient pu être contractées entre deux sociétés tierces, ne seraient pas alors soumises à la procédure d'approbation (Toumi, 2009). Les autres opérations devraient être considérées comme des opérations anormales, soumises à l'approbation du conseil d'administration et mentionnées dans le rapport spécial du commissaire aux comptes.

Avec la loi de 6 décembre 2001, est né un véritable régime d'encadrement des groupes de sociétés. Son rôle est de protéger principalement à la fois le créancier et l'actionnaire.

3.5.3. Protection des créanciers et des actionnaires

La protection des créanciers se manifeste à deux niveaux : premièrement, à travers la réclamation des créances auprès d'une société du groupe autre que la société débitrice et, deuxièmement, à travers l'extension des procédures de faillite et de redressement. « Ainsi, un créancier peut se prévaloir de la solidarité de la société débitrice avec toute autre société appartenant au groupe ou actionner directement une autre société du groupe » (Toumi, 2009, p.146). L'article 476 du CSC prévoit que le créancier d'une société appartenant à un groupe de sociétés ne peut réclamer le paiement de ses créances qu'à la société débitrice.

¹⁵L'article 200 du CSC stipule que « toute convention conclue directement ou par personne interposée entre la société, d'une part, et le président de son conseil d'administration, son administrateur délégué, son directeur général, l'un de ses directeurs généraux adjoints, l'un de ses administrateurs, l'un des actionnaires personnes physiques y détenant directement ou indirectement une fraction des droits de vote supérieurs à dix pourcent, ou la société la contrôlant au sens de l'article 461 du présent Code, d'autre part, est soumise à l'autorisation préalable du conseil d'administration ».

Toutefois, il peut réclamer son dû à une autre société appartenant au même groupe dans les cas suivants : s'il établit que l'une de ces sociétés a agi de manière à faire croire qu'elle contribue aux engagements de la société débitrice appartenant au groupe ou lorsque la société mère ou l'une des sociétés appartenant au groupe s'est sciemment immiscée dans l'activité de la société débitrice dans ses rapports avec les tiers.

Dans le même sens, « les procédures de faillite et de redressement ouvertes contre l'une des sociétés appartenant au groupe des sociétés peuvent être étendues aux autres sociétés y appartenant en cas de confusion de leurs patrimoines, d'escroquerie ou d'abus des biens de la société faisant l'objet des procédures de faillite ou de redressement ou s'il est établi que la société était fictive, et que les sociétés appartenant au groupe ont donné l'apparence d'être associées » (article 478 du CSC).

La loi du 6 décembre a permis ainsi d'instaurer un régime informationnel sur les groupes de sociétés. Son destinataire naturel demeure l'actionnaire et surtout l'actionnaire hors du groupe ou minoritaire dans le but de le sécuriser sur ses participations, de l'encourager et de l'orienter dans son épargne vers le secteur productif (Toumi, 2009). A cet effet, le législateur cherche à protéger les actionnaires minoritaires. Selon l'article 477 du CSC, « la minorité des associés dans une société appartenant à un groupe de sociétés dont la participation n'est pas inférieure à 10% peut exercer l'action sociale contre les associés représentant la majorité dans la société mère, en cas de prise d'une décision portant atteinte aux intérêts de la société et ayant pour objectif de servir les intérêts de la majorité au détriment des droits légitimes de la minorité ». A travers cet article, les pouvoirs publics ont voulu protéger les actionnaires minoritaires du groupe contre l'abus de majorité. Ils estiment anormal que certains agissements des actionnaires majoritaires viennent à l'encontre des intérêts propres des actionnaires minoritaires sous prétexte qu'ils ont été faits pour l'intérêt général du groupe, même si le juge tunisien a reconnu cet intérêt à plusieurs reprises, à travers notamment l'acceptation de certaines transactions établies entre sociétés membres de groupe à des conditions différentes de celles effectuées entre deux sociétés indépendantes.

3.6. Relations financières intra-groupe

L'article 474 de CSC a institué un véritable cadre juridique pour les relations financières entre les sociétés membres de groupe. Les opérations financières concernées sont de différentes formes, prêts mais aussi avances en comptes courants ou garanties quelle qu'en soient la nature et la durée.

« Le groupe se trouve doté des moyens dont seules les banques peuvent disposer dérogeant par ce fait au monopole du crédit institué au profit des banques » (Toumi, 2009, p.124).

Cet élargissement du champ d'activité a parallèlement donné lieu à la définition de conditions relatives aux opérations effectuées entre les sociétés membres d'un groupe. Ainsi, les transactions ne peuvent être effectuées qu'après l'accomplissement de certaines conditions. Les transactions doivent être conclues à des conditions normales, ne pas engendrer de difficultés pour la partie qui les réalise, ne pas notamment porter préjudice. L'opération doit être justifiée par un besoin effectif de la société concernée et ne doit pas résulter de considérations fiscales, au risque d'être requalifiée par l'administration fiscale comme un acte anormal de gestion. A travers cette disposition, le législateur tunisien semble laisser, dans la relation entre les sociétés membres d'un groupe, une place à l'intérêt supérieur du groupe. Ainsi, « la société du groupe disposant d'une liquidité telle qu'elle pourra exercer en interne une véritable activité de dispensateur de crédits en réalisant un profit se rapprochant de celui qui aurait pu revenir à une banque, va pouvoir ainsi participer au sauvetage de sa participation directe ou indirecte dans une société en mauvaise situation financière » (Toumi, 2009, p.126). Il en résulte, que, dans certaines situations, le sauvetage d'une autre société du groupe peut être jugé comme la contrepartie effective (au sens de l'article 471 du CSC). L'analyse ultérieure de la jurisprudence pourra le mettre en exergue.

Une des nouveautés majeures de l'instauration de la loi du 6 décembre 2001 est de rendre obligatoire pour la société mère la publication d'états financiers consolidés permettant de présenter les sociétés membres de groupe comme si elles formaient une seule entité globale.

4. Notion de groupe en droit comptable

Selon l'article 472 et l'article 471 respectivement du CSC, « la société mère doit mettre, à son siège, à la disposition de tous les associés les états financiers consolidés ainsi que le rapport de gestion du groupe et le rapport du commissaire aux comptes de la société mère, au moins un mois avant la réunion de l'assemblée générale de ses associés ». Les états financiers consolidés « sont soumis à l'audit du ou des commissaires aux comptes de la société mère qui doivent être inscrits au tableau de l'ordre des experts comptables de Tunisie. Abstraction faite de la possibilité d'effectuer toutes les investigations auprès de l'ensemble des sociétés membres du groupe, qu'il juge nécessaires, le commissaire aux comptes ne certifie les états financiers consolidés qu'après avoir consulté les rapports des commissaires aux comptes des sociétés appartenant au groupe lorsque celles-ci sont soumises à l'obligation de désigner un commissaire aux comptes » (article 471 du CSC).

L'article 24 de la loi n°96-112 du 30/12/1996 relative au système comptable tunisien définit la notion de groupe et prévoit l'obligation de publier des états financiers consolidés (1) en réglementant la relation intra-groupe (2).

4.1. Notion de groupe et publication d'états financiers consolidés

La constitution d'un groupe, sous réserve d'exceptions, conduit à l'élaboration, par la société placée à sa tête, des documents comptables et d'un rapport sur la gestion du groupe (Moulin, 2013). En effet, le groupe est composé de la société contrôlante, la société mère, et les sociétés contrôlées : les filiales. La norme comptable tunisienne (ci-après : NCT). NCT°35 définit le groupe à travers six termes significatifs qui sont :

- Le contrôle est le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entreprise afin d'obtenir des avantages de ses activités.
- La filiale est une entreprise contrôlée par une autre entreprise.
- Une mère est une entreprise qui a une ou plusieurs filiales.
- Un groupe est une mère et toutes ses filiales, les états financiers consolidés sont les états financiers d'un groupe présentés comme ceux d'une entreprise unique.
- Les intérêts minoritaires sont la quote-part dans les résultats nets et dans les capitaux propres d'une filiale, attribuable aux intérêts qui ne sont détenus par la mère, ni directement, ni indirectement par l'intermédiaire des filiales.

La notion de groupe de sociétés est obligatoirement liée à la consolidation en comptabilité; il s'agit d'une « technique comptable par laquelle un groupe composé par la société mère et les sociétés contrôlées établit des comptes uniques représentant leur situation financière et économique globale sans tenir compte de l'indépendance de leurs structures juridiques » (Pariente, 1993, p.134). Consolider c'est additionner les valeurs d'actif et de passif de toutes les sociétés du groupe au prorata des participations détenues par la société dite consolidante dans chacune des sociétés consolidées, en éliminant toutefois les flux existant à l'intérieur du groupe (Couret et Martin, 1991).

En Tunisie, le normalisateur a émis cinq normes relatives à la consolidation des états financiers. Ces normes souffrent de certaines critiques. Elles sont trop synthétiques et relativement incomplètes; en ne traitant pas de différents aspects intéressant directement la comptabilité tels que les impôts différés, les instruments financiers et les dépréciations d'actifs (Saada, 2008). Les normes tunisiennes sont également en dissonance avec les normes internationales.

Pour combler ce vide juridique, plusieurs groupes de sociétés tunisiens se réfèrent aux normes comptables internationales (ci-après : IAS), telles que l'IAS 27 qui traite des états financiers consolidés et de la comptabilisation des participations dans les filiales, l'IAS 28 relative à la comptabilisation des participations dans des entreprises associées, l'IAS 31 qui régit l'information financière relative aux participations dans des coentreprises et l'IAS 12 relative à l'impôt sur les résultats.

L'article 24 de la loi n°96-112 du 30/12/1996 relative au système comptable des entreprises tunisiennes prévoit l'obligation pour les groupes de sociétés de publier des états financiers consolidés selon les conditions, les modalités et les procédures prévues par les normes comptables. Cet article énonce que « les entreprises qui contrôlent totalement ou partiellement les opérations de direction d'une ou de plusieurs entreprises et leur choix financiers, ou qui exercent une influence notable sur le déroulement de leur activité, établissent des états financiers consolidés ».

La loi n°2005-96 du 18 octobre 2005 relative au renforcement de la sécurité des relations financières « oblige aussi les sociétés mères dont les titres de capital sont admis à la cote de la Bourse et qui sont à leur tour filiales d'autres sociétés d'établir des états financiers consolidés conformément à la législation comptable en vigueur. Finalement, l'article 2 de la loi n°2001-117 du 6 décembre 2001 vient compléter le CSC en considérant que « les groupes de sociétés existant à la date d'entrée en vigueur de la présente loi et les sociétés qui y appartiennent doivent régulariser leurs situations dans le délai de deux ans à partir de sa mise en application ». En effet, l'obligation de publier des états financiers consolidés dans les groupes de sociétés n'est devenue obligatoire en Tunisie qu'à partir de décembre 2001 (Saada, 2008).

L'article 24 de la loi n° 96-112 du 30 décembre 1996 relative au système comptable des entreprises trace en fait le périmètre de consolidation en intégrant les entreprises contrôlées totalement ou partiellement. Le contrôle englobe les opérations de direction, les choix financiers ainsi que les entreprises subissant une influence notable sur le déroulement de leur activité. Alors que, l'article 461 du CSC retient davantage une conception étroite du périmètre de consolidation; selon cet article, le contrôle est présumé lorsque le pourcentage de contrôle est au moins égal à 40% mais à la condition qu'aucune autre société ne détienne un taux de contrôle plus important.

Lorsque le contrôle est établi, la société contrôlante prend le nom de société mère et, dans ce cas, elle est tenue d'établir des états financiers consolidés. En effet, les normes tunisiennes NCT 35, NCT 36 et NCT 37 et, à l'instar des normes internationales, NCT 27, 28 et 31 retiennent une conception large du périmètre de consolidation.

Il en résulte que « la réalité comptable et la réalité juridique laissent apparaître quelques écarts », en l'espèce, « nous assistons à la coexistence : l'une juridique, soumise aux dispositions de l'article 476 du CSC et l'autre comptable et donc soumise aux définitions du périmètre de consolidation basé sur une définition comptable de la notion de contrôle qu'il faudra tôt ou tard rapprocher de la notion de contrôle selon l'article 476 du CSC » (Toumi, 2009, p.132).

La loi tunisienne a défini trois méthodes de consolidation : la méthode de l'intégration globale, la méthode de l'intégration proportionnelle et la méthode de la mise en équivalence. Leur application dépend du degré de contrôle auquel est soumise la filiale. Dans la méthode de l'intégration globale, les comptes consolidés sont obtenus comme suit : les comptes individuels de la mère et de ses filiales sont combinés ligne par ligne en faisant la somme des éléments de même nature, qu'il s'agisse des actifs, des passifs, des capitaux propres, des produits ou des charges (NCT 35). La consolidation doit faire apparaître chacune des composantes du groupe d'une manière autonome. Les soldes des transactions intra-groupe doivent être entièrement éliminés (NCT 35). La méthode de l'intégration proportionnelle est présentée par la norme comptable NCT 37; « l'application de la consolidation proportionnelle signifie que le bilan consolidé du co-entrepreneur inclut sa quote-part des actifs contrôlés conjointement et sa quote-part des passifs dont il est conjointement responsable. Le compte de résultat consolidé du co-entrepreneur comprend sa quote-part des produits et charges de l'entité contrôlée conjointement». La NCT 36 traite de la méthode de la mise en équivalence, méthode qui « consiste à substituer, à la valeur comptable des titres figurant à l'actif de la société mère, la part des capitaux propres de la ou des sociétés consolidées ».

Finalement, les comptes consolidés fournissent des informations financières plus utiles que celles divulguées par les comptes individuels de chaque société du groupe (Derbel, 2006). Les utilisateurs des états financiers consolidés sont généralement intéressés par la situation financière du groupe dans son ensemble, sans tenir compte des différentes entités liées. Ainsi, il apparaît que la notion de groupe selon le droit comptable englobe une notion plus large que celle élaborée par le droit commercial, en englobant des filiales pour lesquelles la société mère détient un taux de participation inférieur à 40%.

4.2. Publication des relations intra-groupe

La norme comptable tunisienne NCT 39 relative au système comptable a institué un régime d'informations complémentaires portant sur les relations entre les parties liées. Elle oblige les sociétés de publier ces informations au niveau des états financiers des sociétés mères du groupe. Selon la NCT 39, « il n'est pas utile de fournir des informations sur les transactions entre les membres d'un groupe dans les états financiers consolidés car les états financiers consolidés présentent les informations relatives à la société mère et aux filiales comme s'il s'agissait d'une seule entreprise présentant les états financiers. Les transactions entre parties liées doivent être présentées alors dans les états financiers individuels de la société mère ».

Les transactions intra-groupe doivent notamment inclure le volume des transactions, soit en montant soit en proportion des éléments existants, et les politiques de fixation des prix (NCT 9). Ces éléments sont indispensables pour que le lecteur des états financiers puisse se faire une opinion sur les effets des relations entre parties liées. La NCT 39 souligne d'ailleurs l'importance de fournir de telles informations dans la mesure où, d'une part, « une relation entre parties liées peut avoir un effet sur la situation financière et les résultats opérationnels de l'entreprise présentant les états financiers. Les parties liées peuvent entreprendre des transactions que des parties non liées n'entreprendraient pas. Les transactions entre parties liées peuvent également ne pas être effectuées pour les mêmes montants que les transactions entre parties non liées ». D'autre part, « les résultats opérationnels et la situation financière d'une entreprise peuvent être affectés par une relation entre parties liées même si aucune transaction entre parties liées n'a lieu. La simple existence d'une relation peut suffire à affecter les transactions de l'entreprise présentant les états financiers avec d'autres parties : une filiale peut mettre fin à des relations avec un partenaire commercial à la suite de l'acquisition par la société mère d'une filiale apparentée intervenant dans les mêmes activités que le partenaire précédent » (NCT 39).

Les transactions commerciales et financières peuvent prendre plusieurs formes conformément aux prescriptions de la norme comptable NCT 39 :

- Achats ou ventes de biens (finis ou non finis).
- Achats ou ventes de biens immobiliers et d'autres actifs.
- Prestations de services données ou reçues.
- Contrats de location.
- Transfert de recherche et développement.
- Financement (y compris les prêts et les apports de capital en numéraire ou en nature).

- Contrats de gestion.

Pour déterminer le prix de transfert entre les parties liées, la norme comptable NCT 39 semble retenir une démarche souple et autorise les parties liées à avoir un degré de flexibilité dans l'établissement du prix, que l'on ne rencontre pas dans les transactions entre parties non liées. Elle fixe plusieurs méthodes comptables à cet effet. La première est « la méthode du prix comparable non contrôlé, en fixant le prix par comparaison avec des biens similaires vendus dans un marché économiquement comparable à un acheteur sans lien avec le vendeur. Quand les biens ou services fournis dans une transaction entre parties liées, et les conditions s'y rapportant, sont similaires à ceux de transactions commerciales normales, cette méthode est souvent utilisée » (NCT 39). La deuxième est « la méthode du prix de revente. On déduit du prix de revente une marge qui représente un montant à partir duquel le revendeur cherche à couvrir ses coûts et à réaliser un profit approprié, pour obtenir un prix de transfert à appliquer à ce revendeur. Il y a des difficultés de jugement dans la détermination de la rémunération appropriée de la contribution du revendeur dans le processus. Cette méthode est également utilisée pour les transferts d'autres ressources, telles que des droits et des services » (NCT 39). La troisième méthode est celle du « coût majoré qui cherche à ajouter une majoration appropriée au coût du fournisseur. Des difficultés peuvent être rencontrées dans la détermination à la fois des éléments du coût attribuable et de la majoration. Parmi les mesures susceptibles d'aider à déterminer les prix de transfert, on trouve le taux de rendement comparable, dans des secteurs d'activités similaires, sur le CA ou sur le capital utilisé » (NCT 39).

Parfois, les prix des transactions entre parties liées ne sont pas déterminés selon l'une de ces méthodes. Aucun prix ne peut également être facturé, comme dans le cas de la fourniture gratuite de services de gestion ou de la prolongation d'un crédit gratuit pour une dette. Certaines transactions n'auraient en fait pas eu lieu, si la relation n'avait pas existé. Par exemple, une société qui a vendu une grande partie de sa production à sa société mère au coût réel sans marge aurait pu ne pas trouver d'autres clients si la société mère n'avait pas acheté les biens (NCT 39). C'est pourquoi, pour la détermination des prix de transactions effectuées entre les sociétés membres de groupes, le normalisateur tunisien adopte une attitude plus souple, en laissant une grande marge de manœuvre et de liberté aux sociétés membres de fixer à leur guise, et selon les situations, le prix jugé adéquat, même si ce prix peut être différent de celui fixé entre deux entreprises indépendantes.

Eviter ou diminuer les charges comptables fiscales demeure pour toute société un signe de bonne gestion et surtout une excellente protection des intérêts des actionnaires (Toumi, 2009). Cette approche n'a naturellement pas le même impact du point de vue de l'administration fiscale qui considère que les transactions intra-groupes constituent un terrain propice à certaines « manœuvres » des groupes de sociétés, même si l'instauration par le législateur tunisien du régime d'intégration fiscale démontre son intérêt pour cette structuration, qu'il entend encadrer.

5. Notion de groupe en droit fiscal

Les groupes de sociétés tunisiens peuvent recourir à un régime fiscal d'imposition des résultats particulier, celui d'intégration fiscale, depuis la loi n°2000-98 du 25 décembre portant loi de finances pour l'année 2001. Antérieurement au 1^{er} Janvier 2001, chaque entité juridique et économique était nécessairement traitée distinctement. Seules quelques dispositions du Code de la taxe sur la valeur ajoutée (ci-après :TVA) fixaient et fixent encore des règles spécifiques à certaines opérations particulières. L'étude du régime d'intégration fiscale des groupes de sociétés portera sur deux volets : le premier s'articulera autour du régime fiscal des groupes de sociétés à travers précisément la taxe sur la valeur ajoutée (1) et le second sera consacré au régime d'intégration fiscale lui-même (2). Le premier régime reconnaît déjà le groupe comme une unité fiscale.

5.1. Régime fiscal des groupes vis-à-vis de la taxe sur la valeur ajoutée

L'examen des textes fiscaux du Code de la TVA permet d'identifier deux articles se référant à la notion de groupes de sociétés. D'abord et en vertu de l'article 2 du Code de la TVA, sont considérées comme assujetties et sont, à ce titre, soumises à la taxe sur la valeur ajoutée, les entreprises dépendantes quelle que soit leur forme juridique. Est considérée comme placée sous la dépendance d'une autre entreprise ou effectivement dirigée par elle, toute entreprise, dans laquelle directement ou par personnes interposées, cette entreprise exerce en fait le pouvoir de décision. Il en est de même d'une entreprise dans laquelle une autre entreprise, directement ou par personnes interposées, exerce des fonctions comportant le pouvoir de décision ou possède soit une part prépondérante dans le capital, soit la majorité absolue des suffrages susceptibles de s'exprimer dans les assemblées d'associés ou d'actionnaires. Ces dispositions qui constituaient l'unique source régissant les groupes de sociétés avant l'instauration du régime d'intégration fiscale laissent supposer que toute filiale devient assujettie sans prendre en compte son statut ni son secteur d'activité, du seul fait que la société mère est elle-même assujettie.

Mais en réalité, selon Derbel (2009), les dispositions de cet article ne sont pas applicables et la filiale est indépendante de la société mère en ce qui concerne la TVA. Ainsi, en théorie, une société agricole ou une société industrielle deviennent assujetties à la TVA, lorsqu'elles sont filiales d'une société mère assujettie à la TVA. Mais en pratique, le régime fiscal en terme de TVA peut être différent de ses filiales, si ces dernières peuvent bénéficier d'une exonération de la TVA.

L'article 6 du même Code considère également que lorsqu'une entreprise est placée sous la dépendance d'une entreprise dont le siège est situé hors de Tunisie, la taxe sur la valeur ajoutée est assise comme en régime intérieur; il considère aussi que lorsqu'une entreprise vendeuse et une entreprise acheteuse non assujettie sont dans une situation de dépendance l'une vis-à-vis de l'autre, la taxe sur la valeur ajoutée due par la première est assise non sur la valeur des livraisons qu'elle effectue à la seconde, mais sur le prix de vente pratiqué par cette dernière. Toutefois, cette disposition ne s'applique pas en ce qui concerne les produits livrés par quantités importantes et habituelles à des tiers au même prix que celui consenti entre elles par les entreprises dépendantes.

Avant l'instauration du régime d'intégration fiscale et à l'exception de ces deux articles, il n'existait pas de cadre législatif en Tunisie réglementant le régime des transactions entre les sociétés appartenant à un même groupe. Selon Fourati, (2000, p.81), « l'absence d'une fiscalité de groupe en tant qu'entité constituait le principal obstacle à l'émergence de telles structures. En effet, chacune des filiales d'un groupe est considérée isolément et calcule son résultat fiscal indépendamment de la situation des autres sociétés du groupe et il n'est pas possible de faire masse des résultats bénéficiaires et déficitaires ». Cette prise de conscience conduisait à la reconnaissance fiscale du groupe, afin d'appréhender au mieux sa réalité économique, ce que le législateur tunisien s'est résolu à faire, en instaurant le régime d'intégration fiscale. L'objectif de ce régime était (et reste) double: doter les entreprises tunisiennes d'un régime fiscal des groupes applicable à tous les secteurs et ceci à l'instar de celui applicable aux entreprises françaises (mimétisme fiscal) et optimiser la charge globale d'impôt en compensant les résultats déficitaires et bénéficiaires des sociétés membres.

5.2. Régime fiscal au titre de l'impôt sur les sociétés : régime d'intégration fiscale

Le régime d'intégration fiscale des résultats a été instauré en Tunisie principalement pour permettre aux groupes de compenser les bénéfices et les déficits fiscaux de l'ensemble des sociétés d'un même groupe et de bénéficier ainsi de deux avantages de gestion fiscale :

« l'effet d'actualisation des économies d'impôts et la réduction du risque de non imputation des déficits fiscaux ordinaires » (Saada, 2009, p.123). Ce régime, mis en œuvre par l'article 30 de la loi de finances pour 2001, consiste, en effet, à consolider les résultats fiscaux d'un groupe (Maalaoui, 2009), comme seule entité fiscale. Il s'agit, plus précisément, d'un régime en vertu duquel une société appelée société mère se substitue aux sociétés dans le capital desquelles elle possède une participation directe ou indirecte d'au moins 95% pour le paiement de l'impôt sur le bénéfice sur la base d'un résultat d'ensemble.

Ce régime totalement optionnel est accordé sur autorisation du ministre des finances après satisfaction des conditions suivantes :

- La société mère doit être cotée à la BVMT.
- Toutes les sociétés concernées par le régime d'intégration des résultats doivent être établies en Tunisie, soumises à l'impôt sur les bénéfices et avoir les mêmes dates d'ouverture et de clôture de l'exercice.

Il s'applique pour une période minimale de cinq ans à partir de l'année de son entrée en vigueur. Les sociétés concernées par ce régime doivent disposer de comptes certifiés par un commissaire aux comptes durant toute la période d'intégration des résultats. Le résultat d'ensemble est calculé sur la base des résultats individuels réalisés par la société mère et les autres sociétés concernées par le régime d'intégration fiscale. Les comptes des sociétés qui sont soumises à l'impôt sur les sociétés à un taux réduit ou au minimum de l'impôt sur les sociétés (ci-après : IS) sont pris en compte dans la limite d'une quote-part égale au rapport entre le taux réduit d'IS ou le minimum d'IS et le taux d'impôt sur les sociétés qui est de 35% » (note commune n°16/2001). Ce minimum d'impôt est égal à:

- « 0.2% du CA local brut avec un minimum égal à 500 dinars exigible même en cas de non réalisation de CA pour les sociétés non soumises à l'impôt sur les sociétés au taux de 10%.
- 0.1% du CA dont les bénéfices en provenant sont soumis à l'impôt sur les sociétés au taux de 10% ou le CA réalisé de la commercialisation de produits ou de services soumis au régime de l'homologation administrative des prix et dont la marge bénéficiaire brute ne dépasse pas 6% conformément à la législation et aux réglementations en vigueur avec un minimum égal à 300 dinars exigible même en cas de non réalisation de chiffre d'affaires » (article 48 de la loi de finances pour 2014).

Pour la détermination du résultat d'ensemble net imposable, certaines opérations doivent être retraitées : « les créances consenties entre les sociétés du groupe et abandonnées après l'entrée en vigueur dudit régime sont admises en déduction, les provisions au titre des créances douteuses constituées après l'entrée en vigueur du régime entre les sociétés du groupe sont à réintégrer et les bénéfices réinvestis entre les sociétés du groupe sont réintégrés sauf dans le cas d'utilisation effective de ces bénéfices réinvestis par la société bénéficiaire des souscriptions pour la réalisation d'investissements au sein d'elle-même » (note commune n°16/2001).

Pour les autres opérations commerciales et financières entre les sociétés du groupe, elles sont gérées par les dispositions de droit commun comme s'il s'agissait de sociétés indépendantes (Derbel, 2009), telles que : les transactions commerciales entre les sociétés du groupe qui doivent avoir lieu au prix du marché, les prêts et avances de trésorerie entre membres, les subventions accordées entre eux et les opérations de cession d'éléments d'actif internes au groupe.

La sortie du régime avant l'expiration de la période de cinq ans conduit au paiement de la différence entre l'impôt dû par la société sortante, comme si elle ne faisait pas partie du groupe, et sa quote-part de l'impôt payé par la société mère sur la base du résultat d'ensemble et ce pour toute la période concernée par le régime d'intégration des résultats (article 49 du Code de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés, ci-après Code de l'IRPP et IS).

Les transactions intra-groupe via le régime d'intégration fiscale sont établies d'une manière plus stricte et aussi plus complexe que le droit comptable le prévoit qui en adopte une définition plus proche de la réalité économique des groupes de sociétés. Par conséquent, « le seul souci de l'administration fiscale est de veiller à ce que le groupe de sociétés ne fraude pas l'impôt sans prendre en compte la réalité économique et juridique des relations intragroupe » (entretien personnel avec Madame Habiba Louati, directrice au sein de Direction Générale des Etudes et de la Législation Fiscale : ci-après : DGELF, le 10/05/2011).

Malgré l'intérêt du régime, aucun groupe tunisien n'a cependant adhéré suite à cette novation. Cette situation a conduit le législateur tunisien à assouplir les conditions de son bénéfice, avec l'octroi d'avantages supplémentaires. La loi de finances pour l'année 2004 a ainsi entériné trois modifications majeures : la première a consisté à réduire le pourcentage de participation de la société mère dans le capital des sociétés membres de 95% à 75%.

La deuxième modification a consisté en la non-imposition des intérêts non décomptés au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres dans le cadre de comptes courants réciproques (article 49 du Code de l'IRPP et IS). La troisième modification a visé à autoriser la société mère à s'engager à s'introduire dans la BVMT dans un délai ne dépassant pas la fin de l'année qui suit celle de l'entrée en vigueur du régime de l'intégration, avec possibilité de proroger d'une année encore.

Le régime de l'intégration fiscale tunisien est emprunté au régime de l'intégration fiscale appliqué en France. Celui-ci impose des conditions plus rigides et n'a pas, à ce jour, connu en particulier la baisse du taux de participation. Les groupes de sociétés qui optent pour ce régime doivent détenir des filiales françaises à plus de 95% (art. 223 de Code général des impôts : ci-après : CGI). Il n'y a de « groupe » au sens de la loi concernant l'intégration fiscale que si la société mère détient dans chacune de ses filiales une participation minimale de 95%. Les notions de groupe et de contrôle diffèrent ainsi du régime mère-filiales,¹⁶ avec des conditions beaucoup plus exigeantes. De plus, la société mère ne doit pas être détenue à plus de 95% par une autre personne morale imposable à l'IS. Il est également applicable, sur option, pour une période de 5 ans; l'option formelle notifiée par la société mère auprès du service des impôts est indispensable et elle doit être accompagnée de l'accord tout aussi formel des filiales intégrées, comme en Tunisie. Selon l'article 223 A du CGI, seules peuvent être membres du groupe les sociétés qui ont donné explicitement leur accord, accord qui s'accompagne généralement d'une convention d'intégration (Rassat et *al.*, 2010). La société mère peut délimiter librement le périmètre d'intégration du groupe et n'y inclure que certaines de ses filiales, avec des exercices également ouverts et clos en même temps (Grosclaude et Marchessou, 2007).

En revanche et contrairement au régime d'intégration fiscale instauré en Tunisie, le régime d'intégration fiscale appliqué en France permet aux sociétés du groupe de neutraliser fiscalement la plupart des opérations intra-groupe; certaines neutralisations sont définitives, tandis que d'autres sont temporaires et donneront lieu à réintégration, si l'une des sociétés quitte le périmètre d'intégration (Rassat et *al.*, 2010). Les déficits antérieurs des filiales, c'est-à-dire ceux nés avant leur entrée dans le périmètre, ne peuvent pas être déduits du résultat du groupe; ils ne peuvent l'être que des bénéfices individuels qu'au niveau de chaque filiale concernée (Grosclaude et Marchessou, 2007).

¹⁶ « Le régime fiscal de faveur des sociétés mères est accordée sur option des sociétés détenant au moins 5% du capital d'une autre société. Il prévoit d'exonérer de l'impôt sur les sociétés les dividendes reçus par la société mère des filiales distributrices » (art 216 du CGI).

Il existe en outre un régime fiscal de « sortie de groupe » qui s'applique lorsque la société quitte le groupe ou lorsque le groupe lui-même cesse d'exister avec la sortie de la société mère. Comme en Tunisie, les conséquences fiscales sont contraignantes pour les sociétés du groupe dans la mesure où l'ensemble des opérations internes qui avaient été neutralisées devient imposable dans les conditions du droit commun (Bissy, 2001).

Alors que le régime d'intégration fiscale en France est « très utilisé et concerne près de 22 000 groupes, économisant grâce à ce régime, environ quinze milliards d'euros » (Dibout et *al.*, 2009, p. 234), l'absence d'adhésion a perduré, malgré les assouplissements. Certains pensent que ce « régime comporte en lui des germes de destruction, les entreprises ne sont nullement intéressées par un régime qui ne comporte presque aucun avantage et qui va les soumettre à des obligations comptables et fiscales supplémentaires » (entretien personnel avec Monsieur Lotfi Khelil, service contentieux au sein de la Direction Générale des Impôts, ci-après : DGI, le 10/06/2011). Selon Saada (2009), le régime d'intégration fiscale propose en fait plus d'inconvénients que d'avantages pour les groupes de sociétés; il fixe des règles fiscales qui sont différentes des normes comptables et oblige les entreprises à procéder à deux types de consolidation (comptable et fiscale) : les états individuels de la société mère, les états consolidés comptables et les états consolidés fiscaux et, contrairement aux normes comptables de consolidation, le régime d'intégration fiscale n'élimine pas tous les flux internes réalisés entre les différentes sociétés du groupe. La doctrine administrative¹⁷ considère qu'en dehors des provisions pour créances douteuses, de l'abandon de créances et du réinvestissement des bénéfiques entre les sociétés concernées par le régime d'intégration fiscale, les autres transactions entre les sociétés membres de groupe restent régies par les dispositions de droit commun comme s'il s'agit de sociétés indépendantes.

La notion de groupe de sociétés diffère considérablement, selon le prisme retenu, bancaire, commercial, comptable et fiscal. Le droit bancaire ainsi que le droit fiscal adoptent une définition très large de la notion de groupe au regard des contraintes juridiques liées. Dans ce même sens et pour régir les transactions intra-groupe, le législateur exige des conditions plus strictes que le normalisateur comptable qui laisse une marge de manœuvre aux sociétés pour fixer librement les prix de transactions. La notion de contrôle diffère aussi d'un droit à un autre. En droit commercial, le contrôle est réalisé lorsque la société mère détient au moins 40% de la filiale et qu'aucune autre société ne détient une fraction plus importante que celle détenue par la société mère.

¹⁷Note commune, n°16/2001 (texte DGI 2001/32).

En droit comptable, le contrôle existe lorsque la société mère détient plus de 50% des droits de vote de la filiale, alors qu'en droit fiscal, le seuil d'intégration globale est fixé à 75%.

Dans cette partie, il convenait de définir la notion économique du groupe de sociétés pour analyser ensuite cette notion de groupe à travers les différentes branches du droit, que sont, sans exhaustivité, le droit bancaire, le droit de travail, le droit commercial, le droit comptable et finalement le droit fiscal. En effet, le fonctionnement du groupe de sociétés repose sur une nette opposition entre l'indépendance juridique des sociétés liées et leur dépendance économique, ce que Champaud (1962) appelle « l'indépendance dans l'interdépendance ».

La législation actuelle est rédigée en des termes qui demeurent généraux, elle institue une naissance de droit commun des groupe de sociétés, mais ne présente qu'une portée pratique bien limitée (Toumi, 2009, p.97), que les juges peuvent être amenés à apprécier, au regard de la validité de certaines pratiques de gestion fiscale des entreprises, notamment dans les cas où les créations de sociétés nouvelles n'ont comme justification que la réalisation d'une économie d'impôt. Bien que le régime d'intégration fiscale ait été instauré en réponse aux demandes de la corporation des experts-comptables pour permettre aux entreprises de s'intégrer dans l'économie mondiale et d'améliorer leur performance dans un marché de plus en plus concurrentiel (débats parlementaires, décembre, 2000), aucun groupe n'y a adhéré. Pour cela, une investigation plus poussée sera menée pour expliquer les raisons de non application de ce régime.

Chapitre 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes de Sociétés

De nos jours, la fiscalité occupe une place centrale dans la gestion des entreprises. Elle constitue un élément primordial de la stratégie globale des sociétés. C'est pourquoi, il est indispensable de distinguer ce qui relève d'opportunités issues d'une bonne gestion fiscale de pratiques porteuses de risques. Dans ce chapitre, la première section s'intéressera à la gestion fiscale, sa portée et ses limites. La deuxième section se consacrera aux pratiques de gestion fiscale des groupes, à la lumière des théories fiscales.

Section 1 : Gestion fiscale des groupes : portée et limites

Traditionnellement, la fiscalité était considérée comme une contrainte lourde pour les sociétés, qu'elles devaient subir passivement mais, avec le temps, la fiscalité est devenue un paramètre à gérer dans toutes les organisations (Rossignol, 2010). Les groupes de sociétés l'ont pleinement compris et recourent à plusieurs procédés pour optimiser leurs charges fiscales. Que recouvre en fait la gestion fiscale, au regard notamment de notions voisines (1). Qu'est plus spécifiquement celle de groupe? (2).

1. Gestion fiscale et notions voisines

La gestion fiscale est une donnée essentielle de la vie de l'entreprise (Liger, 1988, p.3). Où elle constitue une marque de bonne santé (Colette, 1994). L'objectif ultime de la gestion fiscale est d'aboutir à une performance fiscale (Said, 2008). Cependant, il est nécessaire de distinguer gestion fiscale (1), évasion fiscale (2) et fraude fiscale (3), prohibée par l'administration fiscale.

1.1. Gestion fiscale

Loin du champ lexical fiscal, l'action de gérer est le fait d'administrer, de planifier, d'optimiser, de s'occuper de quelqu'un ou de quelque chose d'une manière suivie et attentive. Transposée en matière fiscale, « la gestion fiscale repose sur la liberté de gestion qui donne à l'entreprise la possibilité de faire les choix qu'elle juge judicieux et de bénéficier des mesures incitatives mises en place par l'Etat et les collectivités locales » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14).

Les termes utilisés pour qualifier les pratiques de gestion fiscale sont diversifiés et divisés entre pratiques légales (l'optimisation et la planification fiscale allant jusqu'à l'évasion fiscale) et pratiques illégales (la fraude fiscale).

La notion de la gestion fiscale a évolué dans le temps. Auparavant, la gestion fiscale était perçue comme une tricherie comme l'a signalé Cozian (1980), « chacun reconnaît la nécessité d'une bonne gestion financière, une bonne gestion commerciale, d'une bonne gestion sociale, elles conditionnent le développement voire la survie des entreprises. On doute en revanche qu'il puisse y avoir une bonne gestion fiscale, certains la récusent au nom du fatalisme fiscal ; d'autres la réprouvent, la confondant avec la tricherie fiscale » (cités par Chadeaux et Rossignol, 2001, p.15). Actuellement, « l'optimisation fiscale peut être définie comme l'utilisation par le contribuable de moyens légaux afin de minimiser le montant de l'impôt dû. Elle consiste, à cet effet, à faire le meilleur usage des règles fiscales applicables, voire à profiter des opportunités pouvant résulter de la combinaison de plusieurs dispositions » (Schmidt, 2012, p.101).

La gestion fiscale peut aussi prendre l'appellation de planification fiscale. Selon Scholes et Wolfson (1996), une planification fiscale efficace doit prendre en considération toutes les conséquences fiscales d'une transaction et reconnaître que les impôts ne sont qu'une partie des autres coûts, qui doivent également être pris en compte aussi. En effet, à ce niveau, une distinction doit être faite entre une planification fiscale efficace et la minimisation de l'impôt dû sans forcément de discernement; l'efficacité fiscale n'est réelle que lorsqu'elle consiste à viser la performance maximale, à travers la recherche de la minimisation de tous les coûts, dont les coûts fiscaux et plus globalement de transactions, avec les éventuels risques associés (Scholes et Wolfson, 1996). En revanche, rien ne sert à s'acharner sur une réduction d'impôt qui peut être sanctionnée ultérieurement par un redressement fiscal qui alourdira davantage la charge fiscale globale de l'entreprise ou sur l'élaboration d'un montage fiscal coûteux, sans rapport. Les entreprises ont compris que le fiscal peut être considéré comme un domaine à gérer, au même titre que le commercial et le financier, ce qui conduit les gestionnaires à se poser légitimement la question de savoir si la réduction des charges fiscales ne constitue pas une source de profit pour l'entreprise (Bertrand et Collette, 1989).

Si Bruce et *al.* (2005) décrivent la gestion fiscale comme relevant d'un processus légal qui permet de réduire le montant de l'impôt à payer, d'autres chercheurs évoquent davantage la notion de la planification fiscale agressive comme une opération d'évitement fiscal qui respecte à la lettre la loi mais qui en abuse l'esprit¹⁸.

¹⁸ <http://www.finances.gouv.qc.ca>

1.2. Evasion fiscale

En 1990, Robbez–Masson constatait que l’expression « évasion fiscale », bien que largement utilisée, n’avait jamais fait l’objet d’une définition universelle. Selon Cozian (2008, p.549), l’évasion fiscale est le fait d’échapper, totalement ou partiellement à l’impôt en utilisant des procédés ou des montages licites. Elle se confond dès lors avec l’habilité fiscale. Cependant, la frontière entre l’habilité fiscale qui est permise sinon encouragée par le législateur et l’excès d’habilité qui est interdit, est fort difficile à cerner (Bissy et Dedeurwaerder, 2012). « L’évasion fiscale serait caractérisée par l’appartenance à la zone extra-*legem*, celle où il faut pénétrer, là où la loi n’a tracé aucun interdit, ni indiqué les voies que les contribuables sont autorisés à emprunter. C’est le domaine du non légiféré » (Robbez-Masson, 1990, p.8), contrairement à la gestion fiscale qui appartient à la zone *intra-*legem**. L’évasion fiscale peut être classée, selon Chotin (1994), dans la zone grise qui se situe entre la zone légale et la zone illégale. Dans la pratique, la différence entre la gestion fiscale et l’évasion fiscale est difficile à cerner; la question centrale qui demeure pour les groupes de sociétés est de savoir quelle stratégie fiscale reste acceptable par l’administration fiscale et quelle sera la position des juges en cas de litige.

Pour cette raison, certains auteurs proposent « une deuxième frontière, celle précisément de l’acceptable, en plus de celle du légal » (Rossignol, 2010, p.162). L’évasion fiscale englobe alors deux approches : la première légale et acceptable, alors que la seconde est inacceptable et sévèrement sanctionnée par l’administration fiscale. En effet, en pratique, les montages réalisés par les sociétés de groupes ayant pour but l’évasion fiscale ne peuvent être contrecarrés par l’administration fiscale qu’à travers l’élaboration d’un examen minutieux.

D’une façon générale, les auteurs ne s’accordent pas sur une définition précise de la notion d’évasion fiscale. Certains spécialistes la considèrent comme relevant d’une pratique légale, qui a pour but de réduire l’impôt (Brown, 1983 et Sommers, 1998); cette pratique consiste à exploiter les failles de la législation fiscale afin de réduire d’une manière significative l’impôt (Otusnya, 2011 et Killaly, 2009). L’évasion fiscale est alors justifiée et légitimée par l’entreprise qui y voit un moyen de réduire ses coûts sans y voir pour autant une pratique qui porte atteinte à la solidarité sociale et aux développements des pays (Sikka, 2008a). Otusnya (2011) considère que l’évasion fiscale est l’art d’éluder l’impôt sans pour autant enfreindre la loi, en profitant de sa complexité, qui permet d’interpréter d’une façon créative les dispositions fiscales en appliquant à la lettre la loi, mais en contournant l’esprit (Mc Barnett, 2006).

D'autres chercheurs s'opposent, cependant, à cette approche (Cowell, 1990 et Potas, 1993), en considérant qu'il existe une frontière bien mince entre l'évasion fiscale et la fraude fiscale. Pour Slemrod (2007) et Sikka (2010), un comportement licite ou moralement acceptable peut même être problématique. Pour Oats (2005), il convient de faire la distinction entre une évasion fiscale acceptable et inacceptable ou entre une évasion légale mais inacceptable et l'évasion fiscale abusive. En effet, certaines interprétations pouvant apparaître comme admissibles peuvent néanmoins être contestées au titre de la fraude fiscale (Sikka, 2010). L'abus d'évasion fiscale peut conduire à franchir une ligne, celle de la fraude illégale (Palan et al., 2010). C'est pourquoi, « pour certaines législations, contrarier l'intention de la loi c'est déjà enfreindre la loi. Au contraire, d'autres législations trouvent licite de profiter des lacunes de la loi fiscale » (Bazart, 2000, p.19).

Selon l'organisation de coopération et de développement économique (1994, ci-après: OCDE), l'implantation de quelques filiales d'un groupe dans des paradis fiscaux constitue la meilleure illustration de l'évasion fiscale. En effet, selon le comité des affaires fiscales, l'évasion est caractérisée par la réunion de trois éléments :

- Une intention de détourner la loi en utilisant soit les failles de la loi, soit l'application des dispositions légales à des fins autres que prévues.
- Les dispositions prises par les entreprises ont des justifications différentes de celles qui sont affichées (élément d'artifice).
- L'entreprise cherche à préserver le secret du montage.

Dans les pays anglo-saxons, le langage utilisé pour définir l'évasion fiscale est totalement différent des pays francophones; la traduction littérale de l'expression « évasion fiscale » est « tax evasion », c'est-à-dire en fait « fraude fiscale ». Par contre, « Tax avoidance » correspond davantage à l'esprit de l'évasion fiscale francophone, encore appelée l'évitement fiscal ou l'optimisation fiscale, selon les auteurs.

1.3. Fraude fiscale

Définir la fraude fiscale suppose d'abord de définir la fraude d'une façon générale; il s'agit d'« un acte de mauvaise foi, de tromperie, il faudrait y ajouter qu'elle apparaît comme un agissement illicite » (Chotin, 1994, p.150). Transposée en matière fiscale, la notion de fraude est basée sur trois éléments essentiels classiques : l'élément légal, l'élément matériel et l'élément intentionnel.

L'élément légal correspond à « la soustraction ou la tentative de soustraction frauduleuse dans l'établissement ou le paiement de l'impôt, l'omission de déclaration, la dissimulation des sommes soumises à l'impôt, l'organisation de son insolvabilité mais aussi toute action commise de toute autre manière frauduleuse » (Chotin, 1994, p.151). L'élément matériel consiste à réduire à travers des pratiques illégales la base d'imposition, en vue de l'obtention d'un résultat fiscal contraire à l'intention du législateur. L'élément intentionnel relève de la mauvaise foi, de la volonté de contrarier la loi. « On peut dire qu'il ya fraude lorsqu'on applique des procédés permettant d'échapper à un impôt, alors que le législateur n'avait pas prévu d'échappatoire. Dans son sens le plus général, la fraude s'assimile tout simplement à une action de mauvaise foi accomplie dans le but de tromper » (Margairaz, 1987, p.28).

La fraude fiscale peut prendre alors deux formes : la dissimulation qui consiste à s'abstenir de déclarer une partie de la matière imposable en effectuant des déclarations erronées et la simulation qui, elle, consiste à « révéler au fisc un acte différent de celui qui lie réellement les parties, l'acte révélé n'est dès lors qu'une apparence et ne correspond pas à la réalité des intentions des personnes et des faits » (Deklerck et *al.* 2003, p.14).

A ce niveau, il convient de bien distinguer entre la fraude fiscale de mauvaise foi de l'erreur qui est commise de bonne foi. D'ailleurs, le conseil des impôts français distingue la fraude fiscale de l'erreur, qui n'a pas le caractère conscient et réfléchi. L'erreur trouve sa place entre l'évasion et la fraude fiscale (Bazart, 2000). D'autres auteurs évoquent la notion d'irrégularité; « la fraude se distingue de la simple irrégularité car elle suppose un acte intentionnel pour contourner la loi et éluder le paiement du prélèvement et, à ce titre, elle constitue un sous-ensemble de l'irrégularité, laquelle consiste à ne pas respecter ses obligations, de manière volontaire ou involontaire. La fraude et l'irrégularité se distinguent aussi de l'optimisation qui vise à tirer le meilleur parti des possibilités offertes par la législation » (rapport du conseil des prélèvements obligatoires, 2007, p.11).

La fraude fiscale peut être aussi nationale et/ou internationale; la fraude nationale a comme « terrain de jeu » le pays d'implantation et les entreprises ont alors un seul interlocuteur, l'administration fiscale nationale. Avec la fraude internationale, « le champ d'action devient beaucoup plus vaste. La fraude comporte des manœuvres et des agissements qui visent à échapper aux prescriptions fiscales d'un ou plusieurs pays » (Margairaz, 1987, p.30). De plus en plus de fraudeurs s'abritent derrière des opérations économiques transfrontalières pour masquer leurs comportements frauduleux et soustraire illégalement une partie de leurs revenus aux prélèvements obligatoires nationaux.

Ils tirent ainsi profit du fait que, si les administrations en charge du recouvrement des prélèvements obligatoires disposent de pouvoirs étendus dans le cadre national, elles sont assez démunies lorsqu'il s'agit d'appréhender ce qui se passe dans des Etats étrangers (Rapport du conseil des prélèvements obligatoires, 2007). En effet, toutes les législations étrangères s'accordent sur le fait que la fraude fiscale est « une faute difficilement pardonnable parce qu'elle est flagrante et aussi parce que le contribuable s'oppose en connaissance de cause et ouvertement à la loi. La fraude illicite qui ose s'afficher, est en général sévèrement condamnée » (Margairaz, 1987, p.29).

A ce niveau, la législation Tunisienne contient une série de dispositions qui tendent à lutter contre toute fraude fiscale, à travers notamment les articles 42 et 43 du Code de l'IRPP et IS et les articles 89 à 108 du Code des droits et procédures fiscaux (ci-après : CDPF). Il existe quatre types de sanctions fiscales pénales, dont celles en matière de déclaration et de paiement de l'impôt :

- Est punie d'une amende, toute personne qui ne dépose pas une déclaration ou ne produit pas un acte ou un document dans les délais prescrits par la législation fiscale (article 89 du CDPF).
- Est passible d'une amende toute personne ayant déposé une déclaration ou produit un acte ou un document prescrit pour l'établissement ou le contrôle des impôts sans l'observation de la législation en vigueur (article 90 du CDPF).
- Est punie d'une amende toute personne qui ne communique pas à l'administration fiscale, dans un délai de soixante jours à compter de sa mise en demeure, les déclarations, actes et documents dont la production est prescrite par la législation fiscale, en sus de pénalités prévues (article 91 du CDPF).
- Est punie d'un emprisonnement et d'une amende toute personne ayant facturé la TVA, le droit de consommation ou autres impôts indirects dus sur le CA ou ayant retenu l'impôt à la source, n'a pas procédé au paiement des sommes dues au trésor et ce en sus du paiement des pénalités (article 91 du CDPF).

D'autres sanctions fiscales pénales existent en matière de factures et de titres de mouvements:

- Est punie d'un emprisonnement et d'une amende toute personne qui établit ou utilise des factures fictives qui portent sur des prestations de services. Toute personne qui s'abstient d'établir des factures ou qui établit des factures comportant des montants insuffisants ou qui utilise des factures comportant des montants exagérés pour diminuer la base imposable (article 94 du CDPF).

- Est punie d'un emprisonnement et d'une amende toute personne qui effectue des factures non numérotées ou numérotées dans une série irrégulière (article 96 du CDPF).

Complétant le dispositif des sanctions fiscales pénales en matière de comptabilité et de communication de renseignements à l'administration fiscale :

- Est punie d'une amende toute personne qui ne tient pas de comptabilité ou refuse de la communiquer aux services de l'administration fiscale et d'un emprisonnement lorsque l'entreprise utilise une double comptabilité pour payer moins d'impôt (article 97 et 98 du CDPF).
- Sont punis d'un emprisonnement et d'une amende les conseils fiscaux, les experts comptables et toutes autres personnes qui font profession indépendante et qui ont aidé les entreprises à élaborer de faux comptes ou de faux documents comptables dans le but de minorer l'assiette comptable (article 99 du CDPF).

Un quatrième type est spécifique à la fraude fiscale : est punie d'un emprisonnement et d'une amende, toute personne qui simule une situation juridique, produit des documents falsifiés ou dissimule la véritable nature juridique d'un acte pour minorer l'assiette imposable (article 101 du CDPF).

Bien que la fraude fiscale et la gestion fiscale présentent un objectif, sans conteste, commun, à savoir la minimisation de la charge fiscale, les moyens utilisés sont radicalement différents. Dans la fraude fiscale, les entreprises doivent détourner la loi pour parvenir à leur but, alors que, dans la gestion fiscale, l'entreprise utilise des procédés légaux proposés par la législation. La fraude fiscale est aussi différente de l'évasion fiscale, en ce sens que, dans cette dernière, l'élément légal ne doit pas être transgressé et où, par contre, l'élément matériel et l'élément intentionnel doivent être présents (Bazart, 2000). « Mais entre le tout ce qui n'est pas expressément interdit est autorisé et le tout ce qui n'est pas expressément autorisé est interdit, n'y aurait-il pas de solutions intermédiaires? Le problème, c'est qu'à vouloir traiter l'optimisation fiscale comme la fraude, on aboutit fréquemment à laisser échapper l'une, voire parfois l'autre » (Durand, 2012, p.154).

2. Gestion fiscale des groupes de sociétés : délimitation des pratiques les plus répandues

La gestion fiscale au sein de l'entreprise peut être différente de la gestion fiscale au sein d'un groupe : « l'entreprise qui appartient au groupe risque d'être confrontée à la notion d'optimisation fiscale du groupe et non plus d'optimisation fiscale individuelle de chaque entité du groupe. Dans ces conditions, l'entreprise adopte la meilleure solution pour le groupe, solution qui ne correspond pas nécessairement à la solution fiscale optimale pour elle » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14).

Les groupes de sociétés peuvent aussi être amenés à gérer leur fiscalité à une autre échelle, si le groupe possède des filiales dans le monde, avec une planification fiscale internationale. Cette dernière est définie comme « l'ensemble des mesures prises et des structures mises en place par un groupe de sociétés dans le but de réduire sa charge fiscale globale, soit en évitant des déperditions fiscales causées par le caractère international des opérations (double imposition) soit en bénéficiant des mesures spécifiques octroyées ou utilisées en raison du caractère international de ces mêmes opérations » (Minne et Douénias, 2004, p.21). Selon Bruce et *al.* (2005), la gestion fiscale internationale exploite les différences fiscales des Etats et conduit souvent à des choix sophistiqués, les sociétés créant une ou plusieurs filiales dans le but de déplacer le revenu d'un pays à un autre à l'imposition moins élevée. Par conséquent, « la planification fiscale internationale navigue entre deux considérations essentielles : d'une part, éviter une double imposition d'un même revenu et, d'autre part, exploiter les faiblesses et les incohérences des législations fiscales nationales dans une perspective internationale » (Minne et Douénias, 2004, p.10). Dans le même sens, les groupes de sociétés peuvent profiter de la différence des taux d'impositions et des avantages fiscaux dans les pays où sont installées les filiales en s'engageant dans des activités qui modifient le revenu pour réduire le taux fiscal effectif. Les sociétés de groupes peuvent ainsi changer la vocation de certains produits imposables en les rendant non imposables, comme en matière d'intérêts transformés en dividendes, non imposables dans certains pays.

Les considérations fiscales jouent un rôle primordial dans les groupes internationaux à travers le choix des lieux d'implantations : quartiers généraux, centres de logistique ou centres de coordination de recherche et de développement (Castagnède, 2010). Les responsables des groupes doivent s'assurer qu'ils ont pu bénéficier de tous les avantages fiscaux offerts par les différentes législations.

La recherche d'une meilleure performance fiscale se justifie par le fait que la fiscalité n'est pas un ensemble de règles à appliquer et d'obligations à respecter, mais, elle contient aussi une panoplie de mesures à exploiter et des choix fiscaux à optimiser (Said, 2008).

A cet effet, les groupes de sociétés emploient plusieurs procédés qui ont pour but de minimiser leurs bases fiscales. Cette minimisation peut prendre la forme d'un transfert du bénéfice commercial (1), du bénéfice financier (2) ou bien, en théorie, de l'option pour le régime d'intégration fiscale (3). Le transfert du bénéfice commercial porte sur les transactions commerciales intra-groupe à travers la manipulation des prix de transfert, le transfert du bénéfice financier porte, quant à lui, sur les transactions financières telles que la gestion de la dette intra-groupe, le dégrèvement fiscal ou encore le recours à des paradis fiscaux.

Tableau 8 : Gestion fiscale intra-groupe.

Pratiques de gestion fiscale	Nature de pratique
Transfert de bénéfice commercial	-Manipulation de prix de transfert
Transfert de bénéfice financier	-Dégrèvement fiscal -Utilisation de la dette intra-groupe -Paradis fiscaux
Régime d'intégration fiscale	Consolidation fiscale

2.1. Pratique de transfert du bénéfice commercial

Le transfert du bénéfice commercial peut s'établir à travers la manipulation du prix intra-groupe, via le prix de transfert. Ainsi, la principale technique d'optimisation fiscale utilisée par les groupes internationaux porte sur les prix de transfert. « Ce sont les prix auxquels sont échangés les produits entre filiales du même groupe, ou filiales et sociétés mères. Lorsqu'on veut sous-évaluer les sommes soumises à l'impôt, on manipule fortement à la baisse ou à la hausse ces fameux prix de transfert » (Fourriques, 2012, p.36). Les groupes utilisent le prix de transfert de manière à faciliter la gestion fiscale par la mise en place d'une stratégie artificielle de prix de transfert (Grubert et Mutti, 1991, Clausing, 2006 et Usmen, 2012). La gestion fiscale se fait essentiellement à travers le transfert du bénéfice entre deux filiales qui ont des taux d'impôts différents (Scholes et *al.*, 2002). Le transfert de bénéfice entre les membres de groupe peuvent abaisser le taux d'imposition effectif global de ce dernier, en utilisant la loi fiscale de différents Etats pour minimiser le coût fiscal de leurs opérations (Lefebvre, 2006).

Selon Eldenburg et *al.* (2003), les sociétés qui réalisent des marges bénéficiaires plus élevées sur des activités à fort taux d'imposition sont incitées à transférer ces revenus vers des pays qui ont des taux d'impositions plus faibles pour minimiser la charge fiscale globale du groupe. Dans les pays qui ont des taux d'impositions élevés, les sociétés membres de groupe ont davantage intérêt à augmenter le prix de transfert provenant de l'achat de la marchandise permettant ainsi de réaliser des économies fiscales liées à la déduction des charges d'exploitation. « La définition des paramètres d'une planification fiscale permet de déterminer les quantités à transférer pour minimiser le coût fiscal » (Mairesse, 2001, p.2). La continuité et la stabilité des transactions intra-groupes constituent des facteurs importants qui réduisent les coûts de transactions et qui confèrent des avantages aux membres du groupe. Pour maximiser la valeur du groupe, les entreprises doivent anticiper l'impact fiscal sur toutes les parties qui affectent la transaction. « Les transactions qu'elles portent sur des biens ou de services, sur des éléments matériels ou incorporels, sont au cœur même de la vie des entreprises, elles représentent le fondement de leur activité. Or, si l'on considère plus particulièrement les transactions entre des entreprises d'un même groupe, ces opérations peuvent constituer un vecteur privilégié de transfert de bénéfices au moyen d'une manipulation des prix d'achat ou de vente » (Lamorlette et Rassat, 1997, p. 24).

La réflexion porte alors sur la façon avec laquelle une filiale du groupe installée dans un pays qui possède un taux d'imposition élevé peut « gonfler » ses charges déductibles pour minimiser sa base fiscale globale ou, inversement, une filiale installée dans un pays à faible fiscalité peut être incitée à augmenter, par la voie d'un transfert de biens et peut-être davantage de services. De nombreux groupes utilisent diverses variantes de mécanismes de centre de refacturation, une société productrice vend ses marchandises à bas prix à une société apparentée, elle-même faiblement imposée. Cette dernière peut éventuellement assurer une prestation, en général immatérielle puis revend les produits à un prix significativement élevé (Lamorlette et Rassat, 1997). Ce montage permet une diminution de l'assiette imposable de la société productrice fortement imposée et l'augmentation de la base imposable de la société de refacturation soumise à un faible taux d'imposition. « L'optimisation d'un système de refacturation des frais communs peut aussi être motivée par la diminution du taux d'impôt effectif global du groupe » (Delorme et Hublot, 2006, p.1).

Les groupes de sociétés peuvent diminuer aussi leurs dépenses fiscales en appliquant des prix préférentiels pour la vente des actifs industriels tels que les brevets, les marques de fabrique, les noms commerciaux, les dessins et modèles, la propriété littéraire et artistique, la propriété intellectuelle qui se fait intra-groupe (Douvier, 1996). « Dans de nombreux groupes, une part importante de la création de valeur est attribuable à la détention et à l'exploitation ou relocalisation d'éléments incorporels. Les possibilités de localisation ou relocalisation des incorporels offrent donc aux groupes des opportunités de planification fiscale significative » (Silberztein, 2011). Selon Gravelle (2010), les actifs incorporels : la propriété intellectuelle et les dépenses en recherche et développement (les redevances attribuées à ces actifs incorporels) sont difficiles à évaluer; et par la suite, le prix de pleine concurrence est difficile à vérifier par l'administration fiscale par conséquent, il est facilement contournable par les groupes des sociétés. Grubert (2003) constate que le risque de manipulation augmente avec la variabilité de l'évaluation et l'interprétation du prix. Les actifs incorporels ne peuvent pas être évalués en l'absence de prix comparable, en l'absence de marché pour ce type de transactions. Les possibilités sont de fait plus importantes pour les groupes de sociétés de manipuler le prix de transfert à travers les actifs incorporels entre les différentes juridictions (Shackelford et *al.*, 2007, Dyreng et *al.*, 2008 et Richardson et *al.*, 2013).

C'est ainsi « qu'en raison de la particularité des biens incorporels, de la difficulté à valoriser le prix à la date de la transaction et pour des considérations commerciales spécifiques et légitimes tenant précisément aux liens des sociétés d'un même groupe, les modalités de transfert peuvent être différentes de celles qui auraient été prévues entre des parties indépendantes » (Douvier, 1996, p. 218).

2.2. Pratique de transfert du bénéfice financier

La recherche permanente de moyens pour réduire leur facture fiscale est l'une des constantes de la politique financière des groupes tunisiens. Cette optimisation est obtenue essentiellement via le dégrèvement fiscal des bénéfices réinvestis (1) dans des activités définies comme étant prioritaires par l'Etat (Madani, 2005). Le transfert se fait aussi traditionnellement à travers l'utilisation de la dette intra-groupe (2) et le recours à des paradis fiscaux (3).

2.2.1. Dégrèvement fiscal via les bénéfices réinvestis

La gestion fiscale du groupe peut se faire à travers le transfert du bénéfice direct moyennant le réinvestissement de ce bénéfice, méthode qui permet à la société du groupe de créer de la valeur en économisant de l'impôt. En effet, le législateur tunisien a doté les sociétés qui investissent dans des activités particulières ou les sociétés qui sont localisées dans des zones défavorisées d'une panoplie d'avantages fiscaux (Menchauoui et Omri, 2012). L'avantage fiscal peut notamment être obtenu à travers le réinvestissement physique ou le réinvestissement financier. Lorsqu'une société du groupe dégagne un bénéfice, elle peut réinvestir ce bénéfice au sein même de la société (dégrèvement physique) ou à travers la participation au capital d'une autre société du groupe (dégrèvement financier). A travers les dégrèvements physique et financier, le bénéfice réinvesti est déduit de la base fiscale imposable, avec des économies d'impôts à la clé. La méthode est simple et les groupes de sociétés tunisiens en usent, pour payer moins d'impôts.

La déduction du dégrèvement physique est conditionnée par certaines règles (article 7 de CII) :

- Les bénéfices réinvestis doivent être inscrits dans un « compte spécial d'investissement » au passif du bilan et incorporés dans le capital de la société avant l'expiration du délai de dépôt de la déclaration définitive au titre des bénéfices de l'année au cours de laquelle la déclaration a eu lieu.
- La déclaration de l'impôt sur les sociétés doit être accompagnée du programme d'investissement à réaliser.
- Les éléments d'actifs acquis dans le cadre de l'investissement ne doivent pas être cédés pendant au moins une année à partir de la date d'entrée effective en production;
- Le capital ne doit pas être réduit durant les cinq années qui suivent la date de l'incorporation des bénéfices investis, sauf dans le cas de réduction pour résorption des pertes.

La déduction du dégrèvement financier est soumise à :

- La tenue d'une comptabilité conformément au système de comptabilité des entreprises.
- L'émission de nouvelles parts sociales ou actions.
- La non réduction du capital pendant cinq ans à partir du 1^{er} janvier qui suit l'année de la libération du capital souscrit, sauf dans le cas d'une réduction pour résorption des pertes.

- La présentation lors du dépôt de la déclaration de l'impôt sur les sociétés par les bénéficiaires de la déduction d'une attestation de libération du capital souscrit.

Le bénéfice de la déduction du réinvestissent peut varier entre 35% et 100%, selon la nature de l'activité de l'entreprise; elle peut être totalement exportatrice, installée ou non dans les parcs d'activités économiques, dans les zones de développement régional ou bien une entreprise de développement agricole.

2.2.2. Utilisation de la dette intra-groupe

Le transfert du bénéfice financier peut également se faire à travers l'utilisation de la dette intra-groupe, toujours dans l'objectif de réaliser des économies d'impôts au sein même du groupe. Modigliani et Miller (1958) ont montré que la valeur de la firme augmente proportionnellement avec l'endettement grâce à l'économie d'impôt qui provient de la déduction des charges d'intérêts. Les « choix opérés par l'entreprise dans le mode de financement de ses besoins reposent sur un certain nombre de variables parmi lesquelles la fiscalité joue un rôle essentiel, à la fois par le coût généré par certaines décisions de financement et par l'incidence que les choix de financement peuvent avoir sur le résultat imposable de l'entreprise » (Mfopain et Djeumene, 2004, p.54). La structure du capital d'un groupe de sociétés est généralement composée par des ressources qui proviennent des capitaux propres émanant des apports des associés et des ressources d'emprunts. Généralement les groupes de sociétés préfèrent le financement par dette et ceci pour deux raisons : premièrement, la charge d'intérêts des emprunts est déductible des résultats imposables du groupe et deuxièmement, le marché interne de la dette peut réduire les coûts de transactions et ceci en allégeant les contraintes financières telles que l'obtention d'un prêt du marché extérieur (Claessens et *al.*, 2002). Grâce à leur propre structuration, les groupes peuvent allouer des capitaux entre les sociétés membres, allocation source d'avantages financiers aisés, en particulier lorsque le financement externe est rare et incertain (Stein, 1997). Les besoins en capitaux des filiales peuvent ainsi être satisfaits presque exclusivement par une dette intra-groupe (Mairesse, 2004, p.44).

La stratégie fiscale liée à la dette joue par conséquent un rôle important dans les décisions de financement des groupes de sociétés (Taylor et *al.*, 2013). L'utilisation de la dette intra-groupe permet de réduire les coûts fiscaux du groupe, à travers la déduction des charges d'intérêt liées à l'emprunt contracté entre sociétés, qui peuvent également présenter des taux d'impositions différents.

2.2.3. Paradis fiscaux

Les paradis fiscaux et les centres *offshore* constituent des dispositifs importants de la mondialisation, ils jouent un rôle considérable dans la fraude et l'évasion fiscale (Otusnya, 2010). Ces pays offrent un abri aux capitaux internationaux par le secret bancaire, la réglementation et le taux d'imposition faible (Palan, 2003). Une abondante littérature a révélé que ces juridictions sont des moteurs d'une véritable industrie de l'évasion fiscale (Palan et al., 2010; Picciotto, 2007, Sikka and Willmot, 2010).

« Littéralement, on peut tout d'abord dire que le concept de paradis fiscal, ou 'tax haven' en anglais, fait référence à un Etat ou un territoire qui se caractérise par une faible imposition des avoirs ou des transactions des non-résidents. Mais le terme paradis fiscal prend son sens seulement en comparaison avec d'autres pays où la fiscalité est plus élevée. Cette situation s'accompagne le plus souvent d'un secret bancaire plus strict qu'ailleurs » (Fakiri, 2009, p.18). Lorsque la société mère est située dans un pays à forte fiscalité, elle peut transférer une partie de ses revenus vers une filiale installée dans un paradis fiscal pour échapper à l'impôt. De nombreux groupes multinationaux intègrent des filiales dans des paradis fiscaux (Bucovetsky, 2014). L'existence et l'utilisation des paradis fiscaux sont liées à l'évolution de la notion de la planification fiscale; c'est l'utilisation de la loi à des fins de minimisation du coût fiscal des opérations, la gestion fiscale, qui peut conduire à de tels recours, liés à la nécessité de faire baisser les coûts, y compris naturellement les coûts fiscaux (Gouthière, 2004). Les paradis fiscaux sont utilisés à « la fois pour la fraude proprement dite et pour l'optimisation fiscale en utilisant les montages sophistiqués des grands cabinets d'audits, en cherchant simplement à profiter des lacunes des législations nationales » (Hekly, 2007, p.19). En fait, les filiales des multinationales françaises passent obligatoirement par des paradis fiscaux avant de revenir en France pour faire de l'optimisation fiscale (Chavagneux, 2012). En Tunisie, plusieurs groupes disposent de filiales dans des paradis fiscaux tels que le groupe Poulina qui a une filiale à Hong Kong.¹⁹ Une récente étude a montré aussi que le groupe Bouchamaoui possède des filiales aux îles Caymans, Jersey et Bahamas. En effet, il s'avère après consultation des registres du commerce de ces paradis fiscaux que des filiales telles que MEDEX Petroleum Tunisia et Limited et Hydrocarbures Tunisie Corp. y sont enregistrées (rapport annuel 2012, PA Resources, Nawaat, 2013).

¹⁹Selon le rapport de l'ONG, Tax Justice Network publié en 2013 et établissant la liste des paradis fiscaux, <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/fsi-2013-results>.

L'exonération d'imposition des produits d'intérêts dans ces pays maximise les avantages liés à la planification fiscale, en permettant aux groupes de sociétés de transférer leurs bénéfices sans coût fiscal. Harris *et al.* (1993) ont montré que les groupes de sociétés qui ont des filiales dans des paradis fiscaux payent moins d'impôts que les autres sociétés et soutiennent que les groupes de sociétés américains établissent des opérations dans des paradis fiscaux dans le cadre d'une stratégie fiscale internationale pour diminuer leur base fiscale imposable.

Les groupes de sociétés peuvent exploiter aussi « le secret légal » et l'absence de transparence des paradis fiscaux pour dissimuler actifs et revenus, sans échange des renseignements avec les administrations fiscales des autres pays. Les sociétés de groupe installées dans des paradis fiscaux peuvent ainsi jouer un rôle important pour l'ensemble du groupe et lui permettre de gérer sa base imposable, dès lors que le recours à ces paradis peut encore être considéré comme relevant de la gestion fiscale.

2.3. Option du régime d'intégration fiscale

Le régime d'intégration fiscale est considéré comme une pratique de gestion fiscale. En effet, à travers le jeu des compensations entre les sociétés déficitaires et bénéficiaires du groupe, ce dernier peut optimiser sa charge fiscale globale, grâce la consolidation fiscale qu'il permet, à ne pas confondre avec la consolidation comptable. De façon générale, la consolidation fiscale a pour finalité d'agglomérer les différents résultats fiscaux des sociétés d'un groupe dans le but de dégager un résultat global, optimisant ainsi le coût fiscal total. Ce régime est reconnu dans différents pays, y compris la Tunisie.

A la lumière de ces développements, « nous venons de prendre conscience que rares sont les auteurs qui donnent un même sens aux différents termes que sont fraude, évasion et gestion fiscale » (Chotin, 1994, p.156). Aussi, convient-il d'adopter une définition plus large de la gestion fiscale, en particulier dans les groupes de sociétés, comme la gestion à la baisse du résultat imposable grâce aux différentes pratiques de planification fiscale, en regroupant les activités de planification fiscale légale et agressive qui sont conçues pour réduire activement le revenu imposable en exploitant les incertitudes ou les variations dans l'interprétation de la législation fiscale relevant de la zone grise (Taylor et Richardson, 2012). La gestion fiscale du groupe est permise dans certaines limites. En effet, « les garde-fous légaux permettent à l'autorité fiscale de demander aux contribuables si les transactions dans lesquelles ils se sont engagés n'ont pas quelque chose de louche » (Scholes et Wolfson, 1996, p.30). L'administration fiscale utilise souvent la théorie de l'acte anormal de gestion mais peut aussi mobiliser celle de l'abus de droit à cette fin.

3. Limites de la gestion fiscale des groupes à la lumière des théories fiscales

Le contrôle des transactions entre les sociétés ayant un lien de dépendance peut être envisagé comme un prolongement de l'application de la théorie de l'acte anormal de gestion (Choyakh, 2011, p.49) (2) et aussi de celle de l'abus de droit (3). En effet, un risque fiscal (1) excessif pris par une société du groupe relatif à des transactions internes peut inciter l'administration fiscale à recourir à ces théories juridiques.

3.1. Risque fiscal

La notion du risque fiscal a été décrite comme « l'art noir qui n'est pas nécessairement compris même par ceux qui pratiquent la gestion fiscale, c'est pour cela qu'il n'existe aucune définition universelle du risque fiscal » (Wunder, 2009, p.15). Selon Guedrib (2013, p.62), « le risque fiscal est lié au non-respect des règles fiscales, au non bénéfice des avantages fiscaux, à la réalisation d'opérations réelles qui permettent de réaliser des économies d'impôts mais qui sont incompatibles avec la politique générale de l'entreprise et à la réalisation d'opérations réelles ayant un but exclusivement fiscal ». Ces deux derniers cas de risque fiscal constituent des risques explicitement liés à la gestion fiscale des entreprises.

En effet, « la prise de risques est de l'essence même de la gestion d'une entreprise. Dans le domaine fiscal, certaines règles laissent à l'entrepreneur une marge de manœuvre dans leur mise en œuvre. L'insécurité naît alors de ce que l'administration se réserve le droit de contrôler cette mise en œuvre » (Rossignol, 2002, p.26). Dans la pratique, la notion de risque fiscal est une notion qui est difficile à cerner parce que, « la seule heure de vérité fiscale ne peut intervenir qu'au jour où l'administration décide d'entamer une procédure de vérification » (Chotin, 1994, p.120). Ainsi, la probabilité d'un contrôle fiscal, source du risque fiscal n'est pas prévisible et même, lors du contrôle fiscal, la détection d'un risque est de nature aléatoire (Rossignol, 2010). L'administration fiscale peut déclencher une procédure de contrôle fiscal sans détecter aucun risque fiscal au niveau de l'entreprise, bien que cette situation ne se produise que rarement.

Du point de vue de l'administration fiscale, une gestion fiscale qui « devient un peu trop performante que l'optimisation fiscale devient préoccupante » (Bissy et Dedeurwaerder, 2012, p. 35). D'une part, la vision de l'administration fiscale est diamétralement opposée à celle de l'entreprise. Ce qui est efficace pour l'une peut être considéré comme défectueux et néfaste pour l'autre, du fait des objectifs différents des parties en présence.

D'autre part, le risque fiscal est ensuite renforcé par l'ambiguïté et la complexité des lois fiscales, « le législateur inverse en quelque sorte la perspective, plutôt que d'interdire des pratiques qui utilisent des dispositifs parfaitement réguliers, il s'efforce de définir, au sein de ces dispositifs réguliers, des opérations à risque pour leur appliquer un traitement fiscal défavorable » Durand (2012, p.154). Le risque s'intensifie davantage encore lorsque l'administration fiscale, seule, peut trancher entre la gestion fiscale légale et l'abus dans l'utilisation de cette gestion, conduisant à des sanctions et redressements qui peuvent avoir de forts effets négatifs sur la situation financière de l'entreprise.

Dans les groupes de sociétés, la question des prix de transfert constitue une source de risque évident, du fait de l'absence fréquente de prix de pleine concurrence de référence, même en présence d'une réglementation adéquate. Cette situation peut laisser une grande marge de manœuvre aux groupes de sociétés, en sachant que le chef d'entreprise est naturellement dans son rôle d'agir au mieux dans l'intérêt de l'exploitation. Si l'absence de prise de risque peut être constitutive d'une mauvaise gestion (Rossignol, 2002, p.30), un risque considéré comme excessif peut conduire l'administration à refuser la déduction d'une perte subie par exemple (Bissy et Dedeurwaerder, 2012, p.33).

Il en ressort que les sociétés doivent procéder à un savant dosage, car un risque important pris par le groupe peut être contesté par l'administration fiscale et considéré par cette dernière comme relevant d'une évasion fiscale inacceptable, particulièrement quand il s'avère qu'il est contraire à l'intérêt de l'entreprise.

3.2. Acte anormal de gestion et contrôle des transactions

L'administration fiscale ne doit pas s'immiscer dans la gestion des entreprises, pas davantage dans celle des groupes de sociétés, par respect du principe de liberté de gestion (1), mais elle peut toujours défendre les intérêts de l'Etat, en invoquant la théorie de l'acte anormal de gestion (2) et en limitant les applications dans les groupes de sociétés (3).

3.2.1. Principe de liberté de gestion

Par principe, « l'administration n'a pas à s'immiscer dans la gestion de l'entreprise. Elle n'exerce pas la mission d'un auditeur ou d'un contrôleur de gestion et n'a donc pas à porter de jugement sur la qualité ou les résultats, même médiocres de la gestion financière » (Cozian, 2008, p.57).

L'administration fiscale peut, à travers une vérification préliminaire voire approfondie, contrôler les groupes de sociétés sans pour autant s'ingérer dans la gestion des sociétés de groupe. Depuis l'arrêt du 22 mai 1963,²⁰ le Conseil d'Etat français (ci-après : CE) considère que l'administration ne peut pas « contrôler l'équilibre financier des entreprises en affirmant que des emprunts destinés à des investissements, dans l'état de la trésorerie de la société et ses possibilités d'autofinancement, sont inutiles : cette question ne la regarde pas, elle est de la seule responsabilité des autorités gestionnaires de l'entreprise ». En Tunisie, selon le tribunal de première instance de Sfax²¹, l'administration fiscale n'a pas le droit de s'immiscer dans la gestion interne et évaluer les actes normaux de gestion; le tribunal considère que seuls les dirigeants ont le droit de prendre de telles décisions. En effet, les groupes de sociétés peuvent gérer leurs situations fiscales en retenant les situations fiscales les plus favorables, sans toutefois voir leurs décisions remises en cause par l'administration fiscale. « Maître de son affaire, le contribuable a toute la latitude de fixer à son gré les stratégies et politiques opérationnelles, commerciales et financières de son entreprise (Choyakh, 2003, p.42). L'administration n'a pas le droit de juger l'opportunité des décisions de gestion de l'entreprise ». Selon Serlooten (2001, p.24) « personne ne peut reprocher à l'entreprise d'avoir, pour l'obtention d'un même résultat, dépensé plus qu'elle n'aurait pu le faire en choisissant un autre moyen. Tout contribuable est libre de choisir la voie la plus onéreuse et donc, en augmentant ses dépenses, de diminuer le bénéfice imposable ». C'est d'ailleurs la voie suivie par la Cour d'appel²² de Tunis qui a annulé la taxation d'office établie par l'administration fiscale, en considérant que l'entreprise d'un groupe n'est pas obligée de réaliser un maximum de bénéfice et que l'application d'un prix réduit pouvait trouver une explication commerciale, par exemple à cause de la concurrence.

Le droit à l'erreur est reconnu aussi et la réalisation de mauvaises affaires n'est pas toujours synonyme d'acte anormal de gestion. L'administration fiscale ne peut pas rectifier un résultat fiscal sur la base d'une mauvaise politique commerciale et financière (Duhem et Jammes, 1996). En conséquence, ni l'administration fiscale, ni les juges n'ont le droit de se mêler des décisions de gestion des groupes de sociétés, dès lors qu'elles n'enfreignent pas la réglementation. Toutefois, ce droit n'est pas absolu; les groupes doivent savoir que la recherche d'une intention frauduleuse de réaliser des économies d'impôt peut être sanctionnée par l'acte anormal de gestion (Choyakh, 2008).

²⁰CE, 22 mai 1963, n°51394.

²¹Tribunal de première instance de Sfax, affaire n°41 du 23 novembre 2002.

²²Cour d'appel de Tunis, affaire n°22946, 17 octobre 2005.

Le tribunal de première instance de Tunis²³ considère que la liberté de gestion n'est pas absolue, que cette liberté doit être remise en cause à chaque fois que l'intérêt de l'entreprise est compromis et que cela risque d'affecter les intérêts de l'Etat. Dans ces conditions, le tribunal autorise l'administration fiscale à contrôler les actes établis par les groupes de sociétés. Pour ce faire, l'administration doit vérifier qu'ils ne sont pas contraires à la législation fiscale en vigueur, qu'ils sont en adéquation avec les règles de bonne gestion et qu'ils ne portent pas préjudice aux intérêts du Trésor public. L'étude de la théorie de l'acte anormal de gestion est nécessaire pour comprendre comment elle peut être invoquée par l'administration fiscale, à chaque fois que le groupe cherche à réaliser des économies d'impôt au détriment des intérêts de l'une des sociétés de groupe ou de ceux de l'Etat.

3.2.2. Théorie de l'acte anormal de gestion

La théorie de l'acte anormal de gestion (1) constitue la première limitation au principe de liberté de gestion. Lorsque l'administration fiscale considère qu'un acte est anormal, il reste à identifier qui supporte la charge de preuve (2).

3.2.2.1. Définition de la théorie de l'acte anormal de gestion

A l'occasion d'un arrêt français de 1992, le commissaire du gouvernement donne une définition de l'acte anormal de gestion qui semble admise d'une façon unanime : « celui qui est accompli dans l'intérêt d'un tiers par rapport à l'entreprise ou qui n'apporte à cette entreprise qu'un intérêt minime hors de proportion avec l'avantage que le tiers peut retirer » (CE, 10 Juillet, 1992, n°110213 et 110214); il est alors considéré comme contraire à l'intérêt de l'entreprise.

En Tunisie, le jugement de 8 juillet 2004 rendu par la Chambre fiscale du tribunal de première instance considère que « la limite de la liberté du contribuable est constituée par la théorie de l'acte anormal de gestion ». Dans le cadre d'une vérification, l'administration fiscale peut apprécier le caractère normal ou anormal d'actes de gestion (tribunal de première instance, affaire n° 793, 8 juillet 2004).

La théorie de l'acte anormal de gestion « ne résulte d'aucun texte légal, elle est le fruit d'une construction jurisprudentielle » (Duhem et Jammes, 1996, p.13). Il apparaît alors que le fondement de la théorie de l'acte anormal de gestion, et son noyau central, est l'intérêt lié à l'exploitation. Sur cette base, l'administration fiscale peut éliminer certaines dépenses ou réintégrer certains produits.

²³Tribunal de première instance de Tunis, affaire n°1112 du 8 décembre 2005.

C'est ainsi que « la notion de l'acte anormal de gestion permet à l'administration fiscale d'écarter la déduction des dépenses qui ne sont pas engagées dans l'intérêt de l'entreprise et de réintégrer les dépenses litigieuses dans les résultats de l'exercice au cours duquel elles ont été constatées en comptabilité » (Leveneur, 2011). En France, la théorie de l'acte anormal de gestion a été développée à partir de l'article 39 du CGI, qui permet d'identifier les charges contraires à l'exploitation, non admises en déduction.

« Le dispositif de l'article 57 du CGI regroupe également, dans un cadre international, celui de la théorie de l'acte anormal de gestion, bien qu'il s'en distingue par le fait qu'il soit réservé aux flux internationaux et intra-groupe et conditionné, sauf exception concernant les pays à fiscalité privilégiée, par l'existence d'un lien de dépendance entre les sociétés concernées » (Bourtourault et Bénard, 2009, p.9). Les deux articles 57 et 39 du CGI fondent ainsi, d'une certaine manière, la théorie de l'acte anormal de gestion.

En Tunisie, l'article 12 du Code de l'IRPP et IS relatif à la réintégration des charges prévoit une disposition voisine de l'article 39 de CGI; il stipule que « le résultat net est établi après déduction de toutes charges nécessitées par l'exploitation. Par conséquent, la déduction des charges ne serait faite qu'à condition de leur rattachement à l'exploitation réelle de l'entreprise ».

A son tour, l'article 8 du Code de l'IRPP et IS prévoit aussi la façon de déterminer la base imposable: En effet, « le revenu net global servant de base à l'impôt est constitué par l'excédent du produit brut y compris la valeur des profits et avantages en nature sur les charges et dépenses effectuées en vue de l'acquisition et de la conservation du revenu ». Toute charge qui n'est pas engagée pour l'obtention d'un revenu ne peut être admise en déduction. L'article 14 du Code de l'IRPP et IS exclut certaines dépenses du revenu imposable telles que les dépenses exagérées. Concernant l'imposition des produits, l'article 75 de la loi n°2003-80 du 29 décembre 2003 a fixé à 8% le taux minimum des intérêts imposables pour les sommes mises à disposition de la société par ses associés; lorsque les intérêts ne sont pas calculés, l'administration fiscale a la faculté de les réintégrer dans la base imposable. « Il s'agit là d'une consécration législative de la théorie de l'acte anormal de gestion dans son volet relatif aux renoncations aux recettes » (Choyakh, 2008, p.28). L'article 6 du CDPF limite également la liberté de gestion au sein des groupes, en octroyant le pouvoir à l'administration fiscale de régulariser l'impôt en rectifiant les déclarations sur la base des comparaisons établies avec des données relatives à des opérations similaires (Kourda, 2005).

Ces dispositions montrent que la théorie de l'acte anormal de gestion est évoquée chaque fois que la transaction n'a pas été effectuée dans l'intérêt de l'entreprise. Par cette voie, l'administration fiscale limite la déduction des charges non liées à l'exploitation et réintègre des produits normalement imposables dans le cadre d'une gestion normale. La jurisprudence tunisienne s'est basée à plusieurs reprises sur la théorie de l'acte anormal de gestion pour rectifier les bases imposables des entreprises et suivre l'administration fiscale dans sa démarche.

3.2.2.2. Charge de preuve de l'acte anormal de gestion

D'une façon générale, l'administration fiscale doit préalablement démontrer l'existence d'un acte anormal de gestion; ce n'est pas à la société du groupe de justifier la normalité de l'acte. A l'occasion des débats de la Chambre des députés en session 2009-2010 (n°9), ce principe a même été rappelé : il appartient à l'administration fiscale d'établir les faits sur lesquels elle se fonde pour invoquer ce caractère anormal. Mais une fois que l'administration fiscale détecte l'anormalité de gestion et en apporte la preuve en se basant sur des indices et des présomptions, la charge de la preuve incombera ensuite à la société en cause, laquelle doit prouver l'existence d'un intérêt direct lié à cet acte en contredisant les éléments invoqués par l'administration fiscale (Deboissy, 1999). Selon la décision du CE du 28 novembre 1997, le juge fiscal présume que la charge de la preuve qui pèse sur l'administration fiscale est allégée lorsqu'il n'existe pas de contrepartie directe et immédiate de l'acte, comme en cas d'abandon de créance, de subvention, de cautionnement ou encore d'avances sans intérêt. A cet effet, la société doit apporter la preuve de la normalité de l'acte et l'existence d'un avantage direct lié à l'accomplissement de cet acte.

La sanction peut être très lourde pour les sociétés du groupe, qui seront de ce fait doublement imposées. D'un côté, l'intérêt réintégré est imposable chez l'une des sociétés du groupe, quand il perd son caractère déductible chez une autre (Saada, 2009).

3.2.2.3. Champ d'application de l'acte anormal de gestion dans les groupes de sociétés

Dans un groupe de sociétés, « la question de l'acte anormal de gestion mérite d'être bien étudiée puisque les relations entre sociétés mères et filiales comprennent une pléthora d'opérations susceptibles d'être qualifiées d'anormales parce qu'elles sont accomplies dans l'intérêt d'une société du groupe au détriment d'une autre et que la théorie de l'acte anormal de gestion doit s'apprécier par rapport à l'intérêt propre de chaque entreprise » (Choyakh, 2008, p.19).

En effet, dans un groupe de sociétés, les relations entre les sociétés mères et les filiales comprennent des vaisseaux de communication à travers l'octroi de prêts sans intérêts, de subventions, de cautionnements et d'abandons de créances. Ces différents moyens n'ont pas la même incidence sur le résultat imposable. Or, l'administration fiscale et le juge ne reconnaissent l'existence fiscale du groupe qu'à travers du régime d'intégration fiscale et l'intérêt suprême du groupe ne peut pas exister au détriment des autres sociétés du groupe.

D'un côté, l'administration fiscale constate que « l'appartenance à un groupe semble renforcer le supposé caractère anormal de toute insuffisance de facturation, le prestataire et le preneur étant dans une position de dépendance. La tentation est grande de s'interroger sur l'identité de traitement d'une telle situation dans le cadre de l'acte anormal de gestion » (Bonneaud, 2010, p.68). De l'autre, les groupes de sociétés considèrent que l'intérêt de chaque société dépend de l'intérêt global du groupe : une société mère qui aide sa filiale en difficultés financières en lui accordant des prêts ou avances sans intérêt ne fait que préserver l'image de son nom ainsi que celle du groupe; il ne peut s'agir par conséquent d'un acte anormal de gestion. D'ailleurs et dans le même sens, l'article 474 du CSC ne fait que valider les opérations financières intra-groupe, en stipulant que « sont considérées opérations financières tout prêt au sens de la législation relative aux établissements de crédit, toute avance en compte courant ou garantie, quelles que soient la nature et la durée ».

La jurisprudence française et la jurisprudence tunisienne présentent une panoplie d'illustrations sur ce point. Tantôt, les juges sont méfiants à l'égard des aides intra-groupe et tantôt ils adoptent une approche plutôt souple dans l'application de la théorie de l'acte anormal de gestion. En effet, le Conseil d'Etat ²⁴ considère que l'abandon de créance d'une société mère à sa filiale sans que la société justifie la contrepartie réelle et suffisante de cet abandon peut être qualifié d'acte anormal de gestion, n'acceptant pas la déductibilité d'aides intra-groupe quand les deux sociétés ne possèdent pas de liens entre elles. Le tribunal de première instance tunisien ²⁵ s'est prononcé également sur l'application de l'acte anormal de gestion, en considérant que chaque société du groupe doit supporter sa juste quote-part dans les charges communes du groupe; dans ce sens, le tribunal exige que la répartition des charges soit être établie sur des bases objectives.

²⁴CE, 21 juin 1995, n°132531.

²⁵ Tribunal de première instance, affaire n°39885 du 1^{er} février 2010.

En revanche, dans d'autres arrêts, la position des juges apparaît plus souple, « lorsqu'une société a notamment pour clients des filiales dans lesquelles les participations minoritaires sont négligeables, il n'est pas anormal qu'elle pratique à l'égard de ces filiales une politique de prix préférentiel au point de renoncer à réaliser des bénéfices sur cette catégorie d'affaires » (CE, 24 février 1978, n°237). Dans le même sens, le juge de cassation²⁶tunisien annule le redressement retenu par l'administration fiscale en considérant qu'un prêt sans intérêt accordé par une société mère qui détient 99% de sa filiale ne constitue pas un acte anormal de gestion, dans la mesure où la filiale connaît des difficultés financières et que cette situation peut menacer les intérêts propres de la société mère.

Les juges doivent prendre en compte l'intérêt global du groupe, en autorisant les transactions effectuées à des prix préférentiels (à ceux entre deux entreprises indépendantes) pour éviter une pénalisation économique du groupe mais aussi, dans un même temps, sanctionner tous les actes qui ont pour objet de frauder l'impôt. « Il en ressort qu'un acte anormal de gestion existe dans le cadre d'un groupe à partir du moment où la société mère n'agit que dans un seul intérêt au détriment de celui de sa filiale » (Collette, 1994, p.50).

L'administration fiscale peut également contester certaines pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés à travers l'abus de droit.

3.3. Abus de droit et contrôle des transactions

Avant de préciser la notion (2), il convient de distinguer l'abus de droit de l'acte anormal de gestion (1).

3.3.1. Distinction entre l'acte anormal de gestion et abus de droit

En Tunisie, la théorie de l'abus de droit trouve explicitement un soubassement juridique à travers l'article 101 du CDPF et ce contrairement à l'acte anormal de gestion qui repose sur une construction purement jurisprudentielle. Cozian (2008, p.58) explique clairement la différence entre les deux notions en indiquant qu'il ne « devait pas y avoir confusion entre l'abus de droit et l'acte anormal de gestion. Ce dernier est un acte de perversion financière qui appauvrit l'entreprise en enrichissant indûment une tierce personne. Il recouvre en droit des sociétés tout acte contraire à l'intérêt social. L'abus de droit est au contraire un acte de perversité fiscale. Il repose sur un exercice de prestidigitation juridique réalisant une évaporation fiscale. Il enrichit l'entreprise au détriment du Trésor Public ».

²⁶ Arrêt n°39570 du 15 Juillet 2009.

L'administration fiscale recourt à ces deux armes, pour contester la base imposable des sociétés de groupe et mettre en péril certains montages sophistiqués d'optimisation fiscale. Mais, l'administration fiscale a tendance à s'éloigner autant que possible de l'abus de droit, compte tenu de sa procédure très lourde et formaliste, et opte davantage pour l'acte anormal de gestion dont la procédure est plus souple (Cozian, 2008).

3.3.2. Définition de l'abus de droit

L'optimisation fiscale devient illégitime en cas d'abus de droit, en présence d'un montage organisé dans le seul but de violer l'esprit de la loi et échapper au paiement de l'impôt (Bissy et Dedeurwaerder, 2012). En France, l'article 64 du livre de procédures fiscales définit l'abus de droit ainsi « l'administration est en droit d'écarter, comme ne lui étant pas opposables, les actes constitutifs d'un abus de droit, soit que ces actes ont un caractère fictif, soit que recherchant le bénéfice d'une application littérale des textes ou des décisions à l'encontre des objectifs poursuivis par leurs auteurs, ils n'ont pu être inspirés par aucun motif que celui d'éluder ou d'atténuer les charges fiscales que l'intéressé, si ces actes n'avaient pas été passés ou réalisés, aurait normalement supportées eu égard à sa situation ou à ses activités réelles ».

En Tunisie, le législateur a réprimé l'abus de droit par une sanction fiscale pénale très lourde à travers l'article 101 du CDPF.²⁷L'abus de droit vise la simulation (1) et la fraude à la loi (2).

3.3.2.1. Abus de droit par simulation

La simulation est définie par Bredin (1956, p.261) comme « l'opération par laquelle on crée une situation juridique apparente différente de la situation juridique véritable ». Elle « consiste à cacher plus ou moins passivement la vérité. En revanche, la simulation se traduit dans un comportement actif, créant volontairement une apparence trompeuse (Deboissy, 1997, p.206). Il s'agit en fait d'un mensonge pour éluder l'administration fiscale. Il existe trois catégories de simulation. La première simulation est par acte fictif, la société du groupe crée un acte fictif, imaginaire qui n'est pas réel, juste pour réduire sa charge fiscale : la société mère crée une société de façade simplement pour bénéficier d'avantages fiscaux.

²⁷Article 101 du CDPF déclare que « est punie d'un emprisonnement de seize jours à trois ans et d'une amende de 1000 dinars à 50.000 dinars toute personne qui a simulé des situations juridiques, produit des documents falsifiés ou dissimulé la véritable nature juridique d'un acte ou d'une convention dans le but de bénéficier d'avantages fiscaux, de la minoration de l'impôt exigible ou de sa restitution, accompli des opérations emportant transmission de biens à autrui dans le but de ne pas acquitter les dettes fiscales, majoré un crédit de taxe sur la valeur ajoutée ou de droit de consommation ou minoré le chiffre d'affaires dans le but de se soustraire au paiement de la dite taxe ou du dit droit ou de bénéficier de la restitution de la taxe ou du droit. La sanction s'applique dans les cas où la minoration ou la majoration excède 30% du chiffre d'affaires ou du crédit d'impôt déclaré ».

La deuxième simulation est par un acte déguisé : « l'acte juridique passé est réel, mais son étiquette est mensongère, l'exemple le plus connu est celui de la prétendue vente déguisant une donation soumise à de très lourds droits de mutation à titre gratuit » (Cozian, 2008, p.42). La troisième est la simulation par interposition des personnes : l'acte est véridique, mais le mensonge porte sur la personne qui va réaliser le contrat; l'interposition peut être faite sur des personnes physiques ou morales, comme entre deux sociétés d'un même groupe dans le domaine immobilier pour imputer les déficits d'une société du groupe sur la plus-value réalisée à l'occasion de la cession d'un immeuble. Cet exemple est issu d'une situation soumise pour avis au comité consultatif pour la répression des abus de droit : l'immeuble avait été vendu successivement à deux reprises avec un prix de cession de la deuxième vente trois fois plus important (n°2005-26).

En Tunisie, l'abus de droit par simulation est explicitement condamné par l'article 101 du CDPF qui pénalise sévèrement la simulation par des montages juridiques artificiels, recourant à la production de documents falsifiés et dissimulant la véritable nature juridique du contrat.

3.3.2.2. Abus de droit par fraude à la loi

En cas de fraude à la loi, « il n'y a ni simulation ni mensonge. Les actes passés sont réels; en revanche, le montage juridique est artificiel et contre nature. Il ne peut s'expliquer que par la volonté de contourner une règle fiscale contraignante, il dépasse les limites tolérables de l'habileté fiscale » (Cozian, 2008, p.43). En effet, le groupe de sociétés cherche à contourner l'esprit de la loi et des textes fiscaux, dans le seul but est de minimiser la charge fiscale du groupe. « L'existence d'un abus de droit par fraude à la loi suppose la recherche d'un but exclusivement fiscal et l'obtention d'un avantage fiscal par une application littérale des textes ou de décisions allant à l'encontre des objectifs poursuivis par leurs auteurs » (Noël, 2011, p.445). Le juge français a remis, en particulier, en cause un montage organisé par cinq sociétés françaises qui avaient créé une société holding au Luxembourg et avaient été dans l'impossibilité de trouver une justification autre que la motivation fiscale (Cozian, 2008). En Tunisie et contrairement à la simulation qui est expressément répréhensible par l'article 101 du CDPF, la fraude à la loi n'est pas expressément sanctionnée. Alors que la répression de la fraude à la loi au titre de l'abus de droit a été discutée à l'occasion de débats de la Chambre des députés, le ministre des finances semble adopter l'approche la plus large de l'abus de droit en englobant la fraude à la loi (délibérations de la Chambre des députés, séance du mercredi 26 Juillet 2000, Journal Officiel de la République Tunisienne n°39, p.1989).

A l'encontre des pratiques de gestion fiscale utilisées par les groupes de sociétés jugées très agressives de la part de l'administration fiscale, le législateur tunisien, lui, accorde d'autres armes encore, issues de la loi n° 2009-71 du 21 décembre 2009, qui permet de contrôler davantage les transactions intra-groupe.

Section 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes : les dispositifs mobilisables en pratique

Les pratiques de gestion fiscale sont ici analysées sous trois aspects complémentaires, à travers la législation en vigueur (1), un questionnaire de recherche adressé à toutes les sociétés mères des groupes cotées à la BVMT pour examiner plus spécifiquement les raisons de l'absence d'application du régime d'intégration fiscale (2) et enfin une analyse de la jurisprudence (3).

1. Pratiques de gestion fiscale selon la législation en vigueur

Le contrôle des transactions entre les sociétés ayant des liens de dépendance peut être envisagé comme un prolongement de l'application de la théorie de l'acte anormal de gestion et de celle de l'abus de droit, utilisées par l'administration fiscale pour réprimer les pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés. Le contrôle des transactions entre les sociétés dépendantes peut se faire à travers l'article 51 de la loi n° 2009-71 du 21 décembre 2009 (1), sous plusieurs formes (2) et la loi n°2000-98 du 25 décembre 2000 qui régit le régime d'intégration fiscale (3).

1.1. Contrôle des transactions entre les sociétés dépendantes

L'article 51 de la loi n° 2009-71 du 21 décembre 2009 a « prévu des mesures visant à rationaliser les transactions entre les sociétés ayant des liens de dépendance et ce en matière de détermination de leur assiette imposable ». Cet article considère qu'en présence établie aux services fiscaux de transactions commerciales ou financières entre une entreprise et d'autres ayant une relation de dépendance, qui obéissent à des règles pour la détermination de leur valeur qui diffèrent de celles qui régissent entre des entreprises indépendantes, la minoration des bénéfices découlant de l'adoption de ces règles différentes est réintégrée dans les résultats de ladite entreprise. « La loi de finances pour 2010 étend cette réintégration dans le cas où il est établi que le prix des transactions adopté par l'entreprise concernée diffère des prix des transactions adoptés à l'égard de ses autres clients ou des prix des transactions adoptés par les entreprises indépendantes et exerçant une activité analogue ou lorsqu'il est établi aussi, la constatation de charges au titre d'opérations non justifiées et qu'il a résulté de ces opérations ou transactions une réduction dans le paiement de l'impôt dû » (Choyakh, 2011, p.57).

L'administration fiscale adopte, la plupart du temps, des conditions rigoureuses pour redresser les transactions intra-groupe. Une société ne peut pas appliquer un prix préférentiel à d'autres sociétés membres du groupe, à moins que la société apporte la preuve que le prix pratiqué est applicable à d'autres sociétés qui ne font pas partie du groupe et que l'opération ne soit pas contraire à l'exploitation (prise de position DGELF n°1563 du 8 juin 2005). A l'occasion d'une autre prise de position,²⁸ l'administration fiscale considère que la société doit facturer des intérêts au titre des avances intra-groupe, même lorsque les sociétés bénéficiaires des avances connaissent des difficultés financières. Une société ne peut pas également surfacturer un loyer à sa filiale établie en Tunisie (prise de position DGELF n°191 du 20 février 2006).

Néanmoins et contrairement à la règle générale, la loi n° 2009-71 du 21 décembre 2009 a prévu des conditions strictes concernant l'application de cet article pour le redressement des transactions entre les sociétés dépendantes. La charge de la preuve incombe en effet à l'administration fiscale; elle doit démontrer que le prix pratiqué entre les sociétés dépendantes ne reflète pas le prix réel, jugé minoré ou majoré, ou encore que les charges sont non justifiées (Maaloui, 2010). L'administration fiscale doit prouver aussi l'existence de liens de dépendance et d'un réel transfert de bénéfice entre ces entreprises dépendantes. L'application de l'article est ainsi subordonnée à une double condition : l'administration doit prouver le lien de dépendance entre l'entreprise concernée par le redressement et les entreprises bénéficiaires du transfert et ensuite que le transfert de bénéfices entre ces entreprises a entraîné une diminution de l'impôt dû. La dépendance au sens de l'article 51 de la loi de finances pour l'année 2010 est juridique ou bien de fait : Selon la note commune n°33/2010, « sont considérées entreprises ayant des liens de dépendance, les entreprises ayant des relations spéciales telles que définies par la législation en vigueur. Dans le cas où la dépendance juridique ne peut être démontrée, il faut établir l'existence d'une dépendance de fait qui peut être contractuelle, comme elle peut découler des conditions dans lesquelles s'établissent les relations entre deux entreprises ».

1.2. Formes de transfert de bénéfices

Le transfert de bénéfices peut prendre plusieurs formes : les abandons de créances (1), les avances et les prêts sans intérêts (2), les redevances payées (3) entre les sociétés membres du groupe.

²⁸Prise de position DGELF, n°115 du 23 novembre 2004.

1.2.1. Abandons de créances entre les sociétés du groupe

Parmi l'arsenal juridique et financier dont disposent les groupes pour venir en aide aux filiales confrontées à des difficultés financières, « l'abandon de créance occupe une place de premier ordre. On lui attribue, à raison, de nombreux avantages en terme de souplesse, de rapidité ou de simplicité de mise en œuvre » (Renoux et Billet, 2010, p.1034). L'abandon de créance est un moyen ingénieux de remonter les déficits de la filiale jusqu'à la société mère pour éponger après les bénéfices (Cozian, 1999). C'est pourquoi, l'administration fiscale tunisienne le considère comme un acte anormal de gestion et les pertes subies par cet abandon ne sont pas admises en déduction lors de la détermination du résultat imposable.

Toutefois, les pertes relatives à l'annulation de créances sont déductibles lorsque l'entreprise est déboutée par une décision de justice portant sur le principe même de la créance; elles le sont également lorsque, détenant un jugement définitif en sa faveur, l'entreprise ne parvient pas à recouvrer sa créance, à condition qu'elle justifie avoir mis en œuvre toutes les voies d'exécutions légales (Saada, 2009). D'une façon générale, pour le débiteur qui a bénéficié de l'abandon, la remise de la dette constitue un bénéfice imposable même dans le cas où l'abandon n'a pas été admis en déduction chez le créancier.

Il existe deux exceptions au principe de non déductibilité de l'abandon de créances. L'article 48 du Code de l'IRPP et IS dispose que les pertes relatives à l'abandon de créances pour les banques en principal et intérêts, au profit d'entreprises en difficultés économiques, constituent des charges déductibles pour la détermination de la base imposable. La déduction est subordonnée à la communication des informations détaillées sur les montants abandonnés et les références de décisions de justice. La deuxième exception provient du régime d'intégration fiscale; en effet, les créances consenties entre les sociétés de groupe et abandonnées après l'entrée en vigueur dudit régime sont également admises en déduction²⁹(article 49 du Code de l'IRPP et IS).

En Tunisie, « le thème de l'abandon de créances est au centre de la théorie fiscale de l'acte anormal de gestion, alors qu'en finance l'opération dont il s'agit peut être qualifiée d'ordinaire dans le cadre d'une gestion du groupe » (Saada, 2009). Les décisions de jurisprudence n'en restent pas moins nuancées.

²⁹Les sociétés dont les résultats à intégrer ont été pris en considération dans la limite du rapport entre le taux réduit du minimum d'impôt par rapport au taux de 35%, la déduction des créances abandonnées se fera suivant le même rapport (note commune n°16/2001).

Dans un attendu remarquable de 2009, le juge de cassation³⁰ considère que « les abandons de créances, l'octroi de prêts non productifs d'intérêts, d'aides gratuites ou d'avances financières pouvaient être regardés, dans des cas exceptionnels, comme des actes normaux de gestion » (Choyakh, 2011, p.55).

Contrairement au droit Tunisien, le droit français distingue l'abandon de créance à caractère commercial de l'abandon de créance à caractère financier. Un abandon de créance à caractère commercial se présente entre deux sociétés du groupe lorsque les deux sociétés ont des relations commerciales; en l'absence de telles relations, il est de nature financière. En présence à la fois de relations commerciales et de relations financières, le caractère commercial est en principe retenu, sauf s'il est négligeable. En France, les abandons de créances à caractère commercial sont en principe déductibles des résultats imposables de la société qui les a octroyés, dans la mesure où la société qui a consenti l'abandon de créances reçoit une contrepartie directe. L'abandon de créances conduit de fait à un transfert indirect de bénéfice d'une entité à une autre, avec potentiellement des taux d'imposition différents entre elles. Le législateur français n'autorise plus la déduction des abandons de créances à caractère financier, depuis 2012, sauf s'ils sont consentis à une entreprise en difficulté financière soumise à une procédure collective ou de conciliation.

1.2.2. Avances et prêts sans intérêt

En contrôlant les transactions financières intra-groupe, l'administration fiscale considère souvent que l'octroi d'une avance ou d'un prêt sans intérêt relève d'un acte anormal de gestion, au regard de l'article 75 de la loi n°2003-80 du 29 décembre 2003 qui fixe à 8% le taux minimum applicable pour déterminer les intérêts imposables au titre des sommes mises par les associés à la disposition de la société. L'administration fiscale adopte d'ailleurs une interprétation extensive des dispositions de cet article et considère ainsi que l'application du taux de 8% est également effective au titre des sommes mises à la disposition des sociétés appartenant à un même groupe (prise de position DGELF n° 995 du 29 juin 2009).

Cette position souffre d'une exception relative à la non-imposition des intérêts prévue par la loi n°2003-80 du 29 décembre 2003 portant loi de finances pour l'année 2004 (le régime d'intégration fiscale).

³⁰Arrêt, n°39570 du 6 Juillet 2009.

En effet, cet article stipule « la non-imposition des intérêts non décomptés au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres dans le régime de l'intégration des résultats dans les comptes courants des sociétés membres entre elles ». Mais, il s'agit d'un avantage tout relatif du fait de la neutralisation lorsque les taux d'impositions sont égaux entre les deux sociétés. En dehors de ce cas particulier, la non application d'intérêts sur les emprunts contractés entre les sociétés membres du groupe constitue pour l'administration fiscale un acte anormal de gestion. La renonciation d'imposition des intérêts sur les emprunts effectués entre les sociétés membres du groupe est doublement pénalisée, comme déjà indiqué : l'intérêt réintégré est ainsi imposé au niveau de la société « bénéficiaire » et n'est pas déductible dans l'autre société du groupe.

Dans le cadre français, « pour constituer un acte de gestion normal, la renonciation aux intérêts doit être justifiée par l'intérêt propre de la société créancière. Celle-ci doit établir l'existence d'une contrepartie au sacrifice financier qu'elle consent. La charge de la preuve incombe à l'entreprise qui doit démontrer son intérêt propre à l'opération » (Lefebvre 2013, p.591).

Le juge de cassation³¹ tunisien adopte cette approche et considère qu'il convient toujours de distinguer les actes normaux des actes anormaux de gestion. En effet, « la gestion de l'entreprise est normale chaque fois où elle procure à l'entreprise un avantage financier ou économique, direct et indirect, en l'absence de tout avantage pour l'entreprise, la gestion est qualifiée d'anormale et elle n'est plus acceptée fiscalement » (Choyakh, 2011, p.53).

1.2.3. Redevances servies entre les sociétés du groupe

Le versement au sein d'un groupe de redevances en contrepartie de la concession d'une marque, d'un brevet ou d'une licence est fréquent. Il en est de même en cas d'assistance apportée par la société mère dans différents domaines de la gestion. A travers ces redevances, les sociétés de groupe peuvent là encore transférer indirectement leurs bénéfices au sein du groupe (Fradin et Geffroy, 2003). En Tunisie, l'article 45 de la loi n°2002-101 du 17 décembre 2002 portant loi de finances pour l'année 2003 considère que « toute rémunération versée à une personne non établie ni domiciliée en Tunisie, et à quelque titre que ce soit, est systématiquement couverte par la définition du droit interne du terme redevance à moins que la dite rémunération fasse l'objet d'une exonération expresse.

³¹Tribunal administratif, arrêt n°38589 du 6 juillet 2009.

Il en est ainsi pour les rémunérations payées par les entreprises totalement exportatrices, les rémunérations pour affrètement des navires et les rémunérations au titre des études techniques et de l'assistance technique, payées par les entreprises de recherche et d'exploitation des hydrocarbures ». La loi n°2013-54 du 30 décembre 2013, portant loi de finances 2014, a ajouté, à travers l'article 44, qu'une retenue à la source d'un taux de 25% doit être appliquée lorsque il s'agit de rémunérations ou revenus servis à des personnes résidentes ou établies dans des paradis fiscaux.

Les redevances de source tunisienne, versées à des personnes non domiciliées en Tunisie, font généralement l'objet d'une retenue à la source de taux de 15%. Cependant, en cas de versement de redevances servies entre entreprises dépendantes, le montant des redevances peut dépasser celui qu'aurait été retenu entre deux parties distinctes; le régime des redevances ne s'applique alors que sur ce dernier montant, la fraction jugée excédentaire restant imposable selon la législation de chaque Etat et compte tenu des autres dispositions de la convention (Besbes, 2009).

Les entreprises françaises reçoivent, également fréquemment de leurs filiales étrangères, comme d'ailleurs d'autres débiteurs domiciliés ou établis hors de France, des rémunérations variées, payées pour l'usage ou la concession de l'usage de différents droits ou bien incorporels ou corporels ou encore à titre de divers services, désignées redevances (Castagnède, 2010). En France, la déduction de la redevance est admise sous réserve de respecter trois conditions: premièrement, « le licencié doit tirer un avantage réel du brevet ou montrer qu'il pouvait en escompter un. L'accord doit être formulé par un contrat écrit aussi précis que possible. Deuxièmement, le prix doit être identique à celui que se consentiraient des entreprises indépendantes comparables et troisièmement et, sauf cas exceptionnel, il paraît peu envisageable que le concédant renonce à percevoir des redevances d'un licencié en difficulté financière, dans une telle situation, les contrats prévoient généralement une résiliation automatique» (Court et Entraygues, 1992, p.131).

La distinction entre redevances et prestations de services est d'importance, du fait de la différence de régime fiscal applicable. En effet, les redevances sont soumises à une retenue à la source dans la plupart des cas, alors que les prestations de services sont imposées dans le pays de résidence de l'entreprise prestataire (Gouthière, 2004). Les transferts de technologie ne génèrent pas toujours des redevances. Cela dépend essentiellement de la forme qu'ils prennent. En outre, les modalités de règlement financier ont parfois une incidence fiscale différente (Gouthière, 2004, p.256).

L'administration fiscale peut notamment contester le niveau de rémunération du transfert de technologie, lorsqu'elle considère que le montant est excessif par rapport au marché.

Le juge de cassation tunisien³² a eu l'occasion de trancher dans un litige entre l'administration fiscale et un groupe de sociétés relatif à la distinction entre une prestation de service et une redevance accordée entre deux sociétés membres d'un même groupe. Le juge a considéré la transaction effectuée entre les deux sociétés du groupe comme une prestation de service et le jugement s'est trouvé en faveur de la société membre du groupe.

En général, le contrôle fiscal des transactions intra-groupe se trouve toujours confronté à la question de savoir s'il faut ou non retenir la notion d'intérêt du groupe. Une reconnaissance de l'intérêt du groupe permet alors à une société de sacrifier ses propres intérêts individuels au profit d'un intérêt d'ensemble (Choyakh, 2011). La notion d'intérêt de groupe apparaît dans l'article 471³³ du CSC, qui autorise certaines transactions intra-groupe et ceci dans certaines conditions. En droit fiscal, l'intérêt du groupe connaît sa plus belle reconnaissance à la lumière du régime d'intégration fiscale. En dehors de ces aspects, le législateur tunisien et l'administration fiscale continuent de rester vigilants vis-à-vis des transactions effectuées entre des sociétés ayant des liens de dépendance.

1.3. Régime d'intégration fiscale

Le régime d'intégration des résultats a été institué par l'article 30 de la loi n° 2000-98 du 25 décembre 2000, portant loi de finances pour l'année 2001. Antérieurement, chaque entité juridique et économique était nécessairement traitée distinctement. La loi des finances pour l'année 2004 a prévu certaines modifications à ce régime, en accordant quelques assouplissements à travers des avantages supplémentaires. Seulement, ce régime (1) n'est toujours pas appliqué en Tunisie, aucun groupe de sociétés n'y a adhéré depuis son origine.

Pour expliquer un tel phénomène, un questionnaire (2) a été adressé aux sociétés mères cotées à la BVMT.

³² Arrêt de cour de cassation, n°310715 du 5 juillet 2010.

³³ Article 474 du CSC annonce que « sont considérées des opérations financières : tout prêt au sens de la législation relative aux établissements de crédits, toute avance en compte courant ou garantie, quelles que soient la nature et la durée. Ces opérations ne peuvent être effectuées qu'aux conditions suivantes : lorsque l'opération financière est normale et n'engendre pas de difficultés pour la partie qui l'a effectuée et lorsque elle est justifiée par un besoin effectif pour la société concernée et quand elle ne résulte pas de considérations fiscales et qu'elle comporte une contrepartie effective ou prévisible pour la société qui l'a effectuée et que cette opération ne vise pas la réalisation d'objectifs personnels pour les dirigeants de droit ou de fait des sociétés concernées ».

1.3.1. Régime d'intégration des résultats en Tunisie

Le régime d'intégration des résultats permet, sous certaines conditions, à une société appelée «société mère» de se substituer à d'autres sociétés appelées «sociétés filiales» pour le paiement de l'IS sur la base d'un résultat d'ensemble, tenant compte des résultats bénéficiaires et déficitaires réalisés par toutes les sociétés du périmètre.

Ce régime a été accompagné d'une note commune n° 16/2001 (texte n° DGI 2001/32) afin de préciser davantage son champ d'application. Comme déjà relevé, l'article 20 de la loi de finances pour l'année 2004 a accordé des avantages supplémentaires à ce régime et ceci à trois niveaux : le premier avantage porte sur la réduction du taux minimum de participation de la société mère dans le capital des sociétés membres de 95% à 75%. Le deuxième avantage prévoit que « la non-imposition des intérêts non décomptés au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres dans le régime de l'intégration des résultats dans les comptes courants des sociétés membres entre elles. Il en découle que les sociétés membres du groupe y compris la société mère ne réintègrent pas les intérêts non décomptés au titre des sommes qu'elles ont mises à la disposition des autres sociétés lors de la détermination de leur bénéfice imposable » (texte n° DGI 2004/28, note commune n° 24/2004). Le troisième avantage concerne l'adhésion de la société mère à la BVMT (article 18 la loi n°2003-80 du 29 décembre 2003 portant loi de finances pour l'année 2004). L'application du régime de l'intégration des résultats est subordonnée au respect de certaines conditions générales (1), plus spécifiques d'entrée dans ce régime (2) et de sortie (3).

1.3.2. Conditions d'accès au régime d'intégration fiscale

D'après l'article 49 bis du Code d'IRPP et l'IS, la société mère doit détenir directement ou indirectement 75% du capital des autres sociétés et peut, dans ce cas, opter en tant que société mère pour son imposition sur la base de l'ensemble des résultats réalisés par elle et par les autres sociétés. Le régime d'intégration fiscale n'est accordé aux sociétés mères que sur autorisation du Ministre des finances et après avoir satisfait les conditions suivantes (article 49 bis du Code d'IRPP et IS) :

- La société mère doit s'engager à introduire ses actions à la BVMT dans un délai ne dépassant pas la fin de l'année qui suit celle de l'entrée en vigueur du régime d'intégration des résultats.
- Les sociétés concernées par l'intégration des résultats doivent être soumises à l'IS.

- Les comptes des sociétés concernées par le régime de l'intégration des résultats sont soumis au contrôle d'un commissaire aux comptes durant toute la période concernée par l'application du régime.

1.3.3. Entrée dans le régime de l'intégration

Le régime de l'intégration des résultats s'applique pour une période minimale de cinq exercices, reconduite par tacite reconduction pour des périodes égales chacune à cinq ans, à compter des résultats de l'exercice au cours duquel l'autorisation a été accordée. Une fois entrée dans le régime, la société mère doit déterminer le résultat intégré du groupe (1) et les sociétés membres de groupe sont soumises à certaines obligations particulières (2).

1.3.3.1. Détermination du résultat intégré de groupe

Le résultat intégré est constitué par la somme des résultats nets réalisés par la société mère et les sociétés concernées par le régime de l'intégration des résultats. Les déficits ainsi que les amortissements réputés différés en périodes déficitaires enregistrés par les sociétés concernées par le régime au titre des années antérieures sont déductibles conformément aux dispositions prévues pour la seule société concernée (note commune n°16/ 2001, texte n° DGI 2001/32).

Des opérations de retraitement permettent de déterminer le résultat d'ensemble imposable qui englobe notamment les provisions pour créances douteuses, le réinvestissement des bénéfices entre les sociétés concernées par le régime et les abandons de créances. « Les autres opérations commerciales et financières entre les sociétés membres du groupe restent régies par les dispositions du droit commun comme s'il s'agissait de sociétés indépendantes ne faisant pas partie du même groupe » (note commune n°16 /2001, texte n° DGI 2001/32).

Les provisions relatives à des créances douteuses accordées entre sociétés membres du groupe et qui ont été déduites par la société qui les a constituées conformément aux dispositions des articles 12 et 48 du Code de l'IRPP et IS sont logiquement à réintégrer au niveau du résultat d'ensemble.

Il convient également de réintégrer les bénéfices réinvestis entre les sociétés concernées par le régime, après son entrée en vigueur, conformément aux conditions prévues par la législation en vigueur. Cette réintégration est subordonnée à l'utilisation effective par la société bénéficiaire des sommes souscrites et libérées pour la réalisation d'investissements en son sein comme au sein d'autres sociétés.

A cet effet, la société mère est tenue de produire, à l'appui de la déclaration de résultat, un état indiquant le montant des sommes souscrites et libérées et les investissements réalisés par la société bénéficiaire de la souscription (article 49 quarter de Code de l'IRPP et IS). Enfin, le troisième retraitement possible porte sur la déduction des créances entre sociétés du groupe abandonnées après l'entrée en vigueur du régime.

1.3.3.2. Obligations des sociétés concernées par l'intégration du résultat

La société mère paie l'impôt sur le bénéfice global retraité au nom de toutes les autres sociétés du groupe qui font partie du périmètre d'intégration. La société mère et les filiales sont obligées de déposer une déclaration annuelle de bénéfice sur la base du résultat de l'ensemble du groupe. Les autres sociétés du groupe ne paient pas l'impôt mais restent solidaires avec la société mère, au prorata de leur part dans le résultat fiscal du groupe; elles ne sont pas obligées de déposer de déclaration d'acomptes provisionnels contrairement à la société mère qui est tenue de le faire (article 49 quinquies de Code de l'IRPP et IS). L'impôt sur les sociétés ne peut pas être inférieur au minimum d'impôt de 0.1% calculé sur la base du CA brut local de l'ensemble des sociétés concernées par l'intégration fiscale.³⁴ Les retenues à la source, les acomptes versés par les sociétés concernées par le régime, ceux en particulier provisionnels de la société mère, payés au cours de l'année d'entrée en vigueur du régime ou bien antérieurement sont imputables sur l'impôt sur les bénéfices dû par la société mère sur la base du résultat intégré (article 49 quinquies de Code de l'IRPP et IS).

1.3.4. Conséquences de la sortie de ce régime

En cas de sortie du régime d'intégration fiscale et avant d'achever les cinq ans, toute société qui quitte le régime est tenue de payer le gain d'impôt généré par son application; il s'agit du différentiel entre l'impôt réel dû sur son résultat fiscal au titre de chaque année et sa part dans l'impôt payé sur la base du résultat intégré au titre de la même période majoré des pénalités exigibles (article 49 septies du Code de l'IRPP et IS).

Selon l'article 49 octies du Code de l'IRPP et de l'IS, « les déficits enregistrés au niveau des résultats intégrés ne sont pas admis en déduction des résultats des sociétés ayant quitté le régime de l'intégration des résultats ».

³⁴ Ce taux a été modifiée par la loi de finance 2014 comme déjà signalé auparavant.

En cas de non-renouvellement de l'option, toutes les sociétés sont tenues de payer les acomptes provisionnels dus au cours de l'année qui suit la dernière année concernée par l'intégration des résultats, en se basant sur l'impôt sur les sociétés dû sur les résultats effectués au titre de cette dernière année comme si elles n'étaient pas concernées par le régime d'intégration des résultats (article 49 nonies du Code de l'IRPP et IS).

Les débats de la Chambre des députés³⁵ ont confirmé l'objectif essentiellement économique du régime d'intégration des résultats, dans la mesure où il permet d'intégrer les capacités financières des sociétés et d'améliorer leur capacité concurrentielle face aux groupes étrangers, tout en étant en conformité avec les pratiques d'autres pays dans le domaine, notamment en ce qui concerne le pourcentage de participation de la société mère dans la filiale et aussi pour la période minimale requise pour l'application de ce régime. Selon la Chambre des députés, cette réforme correspond à une revendication majeure du corps de métiers depuis plusieurs années. Cependant, comme déjà relevé, aucun groupe de sociétés en Tunisie n'a adhéré à ce régime, malgré les efforts fournis par le législateur fiscal en le rendant plus souple, à travers l'octroi d'avantages supplémentaires. Selon Baccouche (2009, p. 35), ce régime « risque fort de rester pratiquement une lettre morte. Tout se passe comme si le texte avait été adopté pour ne pas être appliqué. Mais, les pouvoirs publics seront forcément conduits à réviser ce régime dans un avenir très proche afin d'assouplir les conditions de sa mise en œuvre et de permettre aux entreprises tunisiennes une meilleure gouvernance fiscale nécessaire à leur pérennité et à leur compétitivité ».

Pour apprécier réellement les raisons de la non-application de ce régime, un questionnaire de recherche a été adressé à toutes les sociétés mères cotées à la BVMT des différents groupes.

2. Analyse des pratiques de gestion fiscale : à travers un questionnaire, comme démonstrateur de la non application d'une pratique

Le principal objectif du questionnaire est d'étudier les principaux motifs de la non application du régime d'intégration des résultats, instauré depuis janvier 2001 et réformé ensuite sans plus de succès. Ce questionnaire vise à apprécier le degré d'utilité du régime d'intégration fiscale pour les groupes tunisiens, d'identifier les limites et les inconvénients de ce régime selon l'avis des responsables comptables ou fiscaux de ces groupes et de recenser les propositions susceptibles d'améliorer les dispositions de ce régime pour le rendre attrayant et opérationnel. Il permet également de recueillir des données qui ne sont pas publiées dans les états financiers consolidés et qui pourront être utilisées ensuite pour le modèle statistique de cette étude.

³⁵ Débats de la Chambre des députés, session 2000-2001 n°21, p1476.

Le questionnaire est majoritairement composé de questions fermées. « Les questions ouvertes peuvent être utilisées de manière complémentaire, pour enrichir les données collectées ou pour faciliter leur interprétation. Elles peuvent par exemple suivre les questions fermées pour justifier les modalités choisies ou l'absence de réponse » (Perret et *al.*, 2012, p134). Outre les questions qui servent à connaître les raisons de la non-application du régime d'intégration fiscale et les dispositions qui pourraient être réaménagées pour rendre ce régime plus accessible, une dernière question a été adressée pour connaître les différents taux d'impositions des sociétés membres des groupes consolidés, utiles pour l'analyse ultérieure du modèle de régression.

Le questionnaire a été soumis à un pré-test auprès d'un expert-comptable et auprès d'une société mère cotée à la BVMT pour évaluer davantage sa compréhensibilité par les responsables qui vont le remplir. Le questionnaire a été retourné rempli en totalité et aucune remarque n'a été donnée sur son contenu. Il a été ensuite distribué auprès de tous les groupes dont la société mère est cotée à la BVMT. Deux sociétés mères seulement se sont abstenues de répondre au questionnaire en justifiant ce refus par le secret professionnel; 34 sociétés ont eu l'amabilité de le remplir correctement. Les interrogés ont répondu aux questions, suite à une visite personnelle sur place et d'autres par courrier électronique. Les personnes consultées occupent généralement la fonction fiscale, comptable ou encore financière, en tant que directeur ou sous-directeur.

La première question a été de savoir si les interrogés connaissaient le régime d'intégration fiscale; 76.47% des répondants affirment qu'ils le connaissent contre 23.53% qui ne le connaissent pas ou qui n'en ont jamais entendu parler.

Tableau 9 : Statistiques sur la connaissance du régime d'intégration fiscale.

Connaissance du régime d'intégration fiscale	Fréquence	Pourcentage
Oui	26	76.47
Non	8	23.53
Total	34	100

La deuxième question posée aux interlocuteurs a permis de confirmer qu'aucun groupe de sociétés n'avait adhéré à ce régime.

Tableau 10 : Statistiques sur l'adoption du régime d'intégration fiscale après modification.

Adoption du régime d'intégration fiscale	Fréquence	Pourcentage
Oui	0	0
Non	34	100
Total	34	100

La troisième question propose aux responsables de classer par ordre d'importance les principaux apports positifs que présente l'institution du régime d'intégration fiscale et d'en suggérer d'autres. Les réponses collectées seront analysées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 11 : Statistiques sur les apports du régime d'intégration fiscale.

Classement par ordre d'importance	TI		I		M		FI	
	F	P(%)	F	P(%)	F	P(%)	F	P(%)
Institution d'un cadre fiscal pour les groupes de sociétés.	10	29.41	10	29.41	6	17.64	8	23.52
Réduction de l'impôt sur les sociétés payable par le groupe par la compensation des résultats déficitaires et bénéficiaires.	20	58.82	7	20.58	3	8.82	4	12.5
Neutralisation de certaines opérations intra-groupe.	10	29.41	11	32.35	4	12.5	9	26.47
Transparence fiscale des sociétés de groupe (moins de conflit avec l'administration fiscale concernant les opérations intra-groupe).	12	35.29	7	20.58	5	14.7	9	26.47
Non imposition des intérêts non décomptés au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres dans les comptes courants d'autres associés.	12	35.29	7	20.58	6	17.64	9	26.47
Avec TI= Très important – I= Important – M= Moyennement Important – FI= Faible importance avec F= Fréquence et P= Pourcentage.								

D'après ce tableau, le principal apport du régime d'intégration fiscale réside dans la réduction de l'impôt sur les sociétés payable par le groupe, du fait de la compensation des résultats déficitaires et bénéficiaires, avec un taux de réponse de 58.82%; cet avantage constitue l'essence même du régime. La transparence fiscale des sociétés de groupe et la non-imposition des intérêts au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres constituent les deux autres piliers du régime, avec un taux de réponse identique de 35.29%.

Enfin, les interrogés considèrent que la neutralisation de certaines opérations intra-groupe et l'institution d'un cadre fiscal pour les groupes de sociétés constituent des avantages d'ordre moins important que les autres apports, avec un taux de réponse de 26.47% et de 23.52% respectivement, bien que la neutralisation des opérations intra-groupe permette d'éviter les doubles impositions et que le régime d'intégration fiscale constitue le premier et seul cadre juridique qui reconnaisse la notion fiscale de groupes de sociétés en Tunisie.

La quatrième question a porté sur les principales limites du régime d'intégration fiscale, en demandant aux responsables des sociétés mères de choisir, parmi les propositions, celles qui leur semblent constituer le frein majeur empêchant l'adoption de ce régime.

Tableau 12 : Statistiques sur les principaux inconvénients du régime.

Les principaux inconvénients du régime	Fréquence	Pourcentage (%)
La période de l'option au régime de l'intégration fiscale des résultats est assez longue.	23	67.64
Une gestion contraignante au niveau de la détermination du résultat intégré par la société mère, au niveau du paiement de l'impôt et de l'établissement des déclarations annuelles.	19	55.88
L'abandon du régime est pénalisant.	21	61.76
Un régime trop coûteux et qui pose plus d'inconvénients que d'avantages.	13	38.23
Des conditions plus rigides pour le réinvestissement des bénéfiques au sein des sociétés du groupe.	25	73.52

D'après les réponses des interlocuteurs, les principaux inconvénients du régime d'intégration fiscale sont :

- Premièrement, l'existence de conditions plus rigides pour le réinvestissement des bénéficiaires au sein des sociétés de groupe qui ont opté pour le régime d'intégration des résultats, avec un pourcentage de réponse égale à 73.52%. En effet, la participation au capital d'une autre société suffit en régime normal (l'investissement peut se faire par la suite dans la filiale), alors qu'en intégration fiscale seule la partie effectivement réalisée est déductible; les conditions de dégrèvement fiscal sont plus sévères que les conditions exigées en dehors du régime d'intégration fiscale des résultats.
- Deuxièmement, 67.64 % des interrogés estiment que la période de l'option au régime de l'intégration fiscale des résultats est assez longue.
- Troisièmement, 61.76 % des interrogés estiment que l'abandon du régime est pénalisant. Le fait de quitter le régime avant l'expiration de la période de cinq ans conduit au versement de pénalités.

Selon les interlocuteurs, les deux derniers inconvénients du régime ont, d'une part, une gestion contraignante au niveau de la détermination du résultat intégré par la société mère, au niveau du paiement de l'impôt et de l'établissement des déclarations annuelles et d'autre part, un régime trop coûteux qui pose plus d'inconvénients que d'avantages, avec un taux de réponse de 55.88% et 38.23% respectivement.

La cinquième question portait sur l'avis des interrogés sur les avantages supplémentaires apportés au régime d'intégration fiscale des résultats par la promulgation de la loi n°2003-80.

Tableau 13 : Statistiques sur le degré de satisfaction des interrogés sur les nouveaux avantages accordés par la loi n°2003-80.

Degré de satisfaction des apports de la nouvelle loi n°2003-80	Fréquence	Pourcentage
Oui	9	26,47
Non	25	73,52
Total	34	100

Le tableau ci-dessus montre que 73.52% des répondants n'ont pas été convaincus par l'assouplissement des conditions pour bénéficier du régime de l'intégration des résultats par la loi n°2003-80 du 29 décembre 2003 portant loi de finances pour l'année 2004, contre 26.47 % des interlocuteurs qui ont apprécié ces avantages supplémentaires, sans que cela ne conduise à l'adhésion. Pour eux, la diminution du taux de participation de la société mère au capital de la filiale de 95% à 75% et la non-imposition des intérêts au titre des sommes mises à la disposition entre sociétés membres peuvent néanmoins accroître les chances d'adhésion au régime.

La sixième question concerne les dispositions que les responsables voudraient voir figurer dans une future loi pour rendre ce régime plus attrayant encore et véritablement opérationnel. Les répondants ont proposé une panoplie de suggestions, avec, au premier titre, une loi fiscale plus transparente qui n'induit pas de mauvaise interprétation de la part de l'administration fiscale. Ils suggèrent également une suppression de la loi du droit commun relative au bénéfice des avantages fiscaux afin de motiver les groupes à adopter le régime d'intégration fiscale, la mise en place d'une nomenclature compréhensible pour simplifier; clarifier et même rendre obligatoire le régime pour certains grands groupes, en se basant sur les critères du CA et de nombre de filiales. D'autres responsables suggèrent encore de nouveaux assouplissements à travers :

- La réduction du taux de participation de la société mère au capital de la société filiale.
- La réduction du taux de l'impôt sur le bénéfice en cas d'application de ce régime.
- La permission à la société mère de faire ses déclarations dans un délai supplémentaire d'un mois pour chaque déclaration.
- L'annulation de l'obligation d'introduction de la société mère à la bourse comme condition pour adhérer au régime.
- L'élimination du paiement du minimum d'impôt prévu par la loi en cas d'adhésion au régime d'intégration fiscale et la réduction de la période d'application prévue pour une période de cinq ans, une durée moins longue et sans pénalités lors de la décision de sortie du régime.
- la facilitation des formalités de l'adoption de ce régime.

D'autres responsables réclament enfin des avantages supplémentaires pour encourager les groupes de sociétés à opter pour ce régime, surtout pour ceux qui génèrent souvent des résultats bénéficiaires, et une certaine publicité à travers des séminaires et formations.

Le rapprochement du régime d'intégration fiscale avec les normes de consolidations comptables est proposé, visant un calcul d'impôt déterminé à partir du résultat comptable consolidé.

La dernière question a permis de tester une hypothèse proposée dans le cadre théorique, relative au taux d'imposition effectif de chaque société du groupe.

Il semble en fait que le régime d'intégration fiscale des résultats ait été instauré en Tunisie, par mimétisme, pour montrer aux instances internationales que le législateur tunisien est en capacité de proposer un régime d'intégration des résultats; ce n'est « qu'une politique de polissage de la vitrine à l'égard des bailleurs de fonds. Le régime est conçu de sorte qu'il ne soit pas applicable », selon un universitaire.³⁶

Selon les responsables des groupes de sociétés, il s'agit globalement d'un régime qui offre plus d'inconvénients que d'avantages. Le législateur tunisien n'aurait pas pris en compte, en élaborant ce régime la spécificité du contexte tunisien, alors que la majorité des groupes de sociétés utilisent la méthode de réinvestissement des bénéfices pour alléger leur charge fiscale, méthode qui permet de réaliser des économies d'impôts substantielles facilement et avec peu de contraintes, au regard de celles liées à l'application du régime d'intégration.

Si le régime d'intégration fiscale n'a pas d'écho, d'autres pratiques en ont, y compris auprès du juge.

3. Analyse des pratiques de gestion fiscale: à travers la jurisprudence fiscale, comme révélateur des pratiques observées

Le contribuable insatisfait dispose d'une garantie essentielle pour se défendre contre les redressements effectués par l'administration fiscale, il a la possibilité de recourir à la procédure contentieuse. En matière fiscale, le recours peut s'exercer en premier lieu devant le tribunal de première instance. La décision du tribunal de première instance est susceptible d'appel devant la Cour d'appel, celle de la Cour d'appel peut faire l'objet d'un recours en cassation devant le tribunal administratif.

Le contribuable peut s'adresser au tribunal dès lors qu'il considère avoir été imposé à tort, sur une base erronée, avec éventuellement des pénalités appliquées d'une manière incorrecte. « En effet, l'autorité judiciaire est en mesure de délivrer une décision dotée de la force exécutoire.

³⁶Entretien avec le Professeur et expert-comptable Raouf Yaich le 16 mars 2013.

L'intérêt du recours au juge est l'équivalent pour les parties de l'usage de la force en cas d'échec au moins provisoire de la négociation ou pour imposer des sacrifices inévitables » (Lyon-Caen et Urban, 2006, p.92).

L'analyse de la jurisprudence permet d'identifier les pratiques de gestion fiscale auxquelles ont recours les groupes de sociétés et qui sont contestées par l'administration fiscale.³⁷ La méthode utilisée est l'analyse de contenu des arrêts, pour une « description objective, systématique et quantitative » (Aktouf, 1987, p. 118). Cette analyse des arrêts permet de quantifier la fréquence des pratiques de gestion utilisées par les groupes de sociétés, tout en identifiant pour chacune la vision de juge vis à vis de ces pratiques. Cette étude est la deuxième du genre en Tunisie, si l'on retient celle de l'expert-comptable Faez Choyakh qui portait sur un échantillon plus diversifié avec des arrêts de première instance, de la Cour d'appel et du tribunal administratif, alors que celle-ci porte sur tous les arrêts rendus par la juridiction suprême.

Dans un premier temps, une présentation de l'échantillon et de la collecte de données (1) précède l'analyse, conduite dans un second (2).

3.1. Présentation de l'échantillon et collecte des données

L'analyse de la jurisprudence s'étale de 2005 à 2011. Le choix de la période est basé sur deux facteurs: les arrêts ont été choisis après la date de promulgation du CDPF et en fonction de leur disponibilité, du fait de l'organisation interne du tribunal administratif.

La collecte et la sélection de l'échantillon ont été progressives, avec un premier dépouillement de toutes les décisions de la juridiction, avant de ne retenir que ceux relatifs aux groupes de sociétés. L'analyse de ces seuls arrêts a permis ensuite de détecter ceux faisant état de pratiques fiscales internes au groupe. Il en résulte, sur toute la période, un échantillon exhaustif de 17³⁸ arrêts rendus. Le nombre relativement réduit de l'échantillon s'explique par le fait que de nombreux litiges fiscaux ne parviennent pas à la cassation, par volonté ou faute de respect des règles applicables (délais légaux). Aucun groupe n'est concerné par deux arrêts différents; ainsi, les 17 arrêts se rapportent à 17 groupes de sociétés différents.

³⁷Cette analyse prend en compte les règles de procédures liées à chaque litige (voir annexe n°2).

³⁸Un arrêt est exclu de l'analyse dans la mesure où il porte sur la problématique du délai de prescription.

3.2. Analyse descriptive

Les tableaux synthétiques suivants ont pour objet de caractériser l'échantillon des arrêts rendus, selon différents critères : nombre par année (tableau n°14), répartition par région d'appartenance des groupes (tableau n°15), répartition par secteur d'activité de la société concernée par le litige (tableau n°16), origine du demandeur du pourvoi en cassation (tableau n°17), nature de l'organe judiciaire de premier recours (tableau n°18) et enfin leur répartitions selon le tribunal administratif (tableau n°19).

Tableau 14 : Nombre d'arrêts par année.

Année	Nombre d'arrêts
2005	1
2006	1
2007	1
2008	1
2009	5
2010	3
2011	4
TOTAL	16

Tableau 15 : Répartition des arrêts par région d'appartenance des groupes.

Région du groupe	Nombre d'arrêts	Pourcentage
Tunis	11	68.75%
Ariana	1	6.25%
Sfax	2	12.5%
Sousse	2	12.5%
Total	16	100%

D'après le tableau n°15, la région la plus concernée par les litiges en cassation est celle de Tunis avec un taux de 68.75% de l'ensemble des arrêts de cassation. Les deux autres régions sont Sfax et Sousse avec des taux égaux de 12.5%; suivie en dernière position de la région de l'Ariana avec un taux de 6.25%.

Le tableau n°15 est relativement représentatif de l'implantation géographique des groupes de sociétés dans le pays. Selon la Banque Centrale de Tunisie fait en 2012, 965 sociétés des groupes se trouvent dans le gouvernorat de Tunis, 330 sociétés de groupe à Sfax, 282 sociétés à l'Ariana, et 220 à Sousse.

Les sociétés concernées se livrent à plusieurs types d'activités : ce sont des sociétés industrielles, des sociétés commerciales et des sociétés financières. Le tableau suivant répartit les sociétés selon leurs activités. Il montre que la plupart des sociétés concernées (75%) en litige avec l'administration fiscale sont des sociétés industrielles, suivies des sociétés commerciales (12.5%) et des sociétés de service (12.5%). Ce tableau est également représentatif du tissu économique du pays, dans la mesure où, selon la Banque Centrale de Tunisie (2012), les sociétés industrielles occupent la première place en Tunisie avec 3265 sociétés industrielles, suivies de 2788 sociétés commerciales et 2785 sociétés de services.

Tableau 16 : Répartition des arrêts par activité de la société.

La société	Type d'activité	Pourcentage
Sociétés industrielles	12	75%
Sociétés commerciales	2	12.5%
Sociétés de services	2	12.5%
Total	16	100%

L'analyse de l'échantillon révèle que la phase juridictionnelle est assez longue: la durée le procédure judiciaire depuis le tribunal de première instance jusqu'à la Cour de cassation varie d'un an et 6 mois (minimum) à 8 ans et 5 mois³⁹ (maximum). Cette durée est calculée à compter de la notification des résultats du contrôle de l'administration fiscale (suite à une vérification préliminaire ou approfondie) ou de la notification de la taxation d'office jusqu'à la date de la prononciation du jugement.

³⁹Cette moyenne est approximative au regard de l'absence d'indication du jour du dépôt de la demande devant la commission spéciale de taxation d'office ou le tribunal de première instance. Seule la date d'émission ou de notification de l'arrêté de taxation d'office figure dans les arrêts. Le calcul de la durée a été fait à partir de la date de notification ou d'émission de l'arrêté de taxation d'office.

Il convient de signaler que cette durée n'est pas définitive puisque, dans certaines affaires, le tribunal administratif annule la décision de niveau inférieur et décide le renvoi de l'affaire de nouveau devant la Cour d'appel.

La lenteur de la phase contentieuse a naturellement des répercussions négatives sur les décisions jurisprudentielles sur deux niveaux; premièrement, les sociétés ne peuvent se référer à des décisions relatives à des problématiques similaires aux leurs, faute de position définitive des juges. Deuxièmement, la modification fréquente de la loi fiscale rend inapplicables pour l'avenir, les orientations retenues par une juridiction qui statue sur une réglementation déjà obsolète.

Le classement des arrêts fiscaux du tribunal administratif peut se faire à travers le demandeur au pourvoi ou bien son défendeur. Dans notre cas, il s'agira toujours d'une société membre d'un groupe et de l'administration fiscale.

Tableau 17 : Classification des arrêts fiscaux rendus en cassation selon l'origine de demandeur de pouvoir.

L'origine du pourvoi en cassation	Société du groupe	Administration Fiscale
Pourcentage	58,82%	41, 17%

Le tableau n°17 montre que la majorité des demandeurs au pourvoi en cassation sont des sociétés membres d'un groupe avec un pourcentage de 58.82%, contre 41.17% des cas pour lesquels l'administration fiscale se pourvoit en cassation.

Dans les arrêts du tribunal administratif de 2005 au 2011, il subsiste encore un petit nombre d'entreprises pour lesquelles, selon d'anciennes dispositions, les arrêtés de taxation d'office ont été contestés devant la commission spéciale de taxation d'office. Dans le tableau suivant, figurent les arrêts classés selon leur provenance, c'est-à-dire l'organe juridictionnel du premier recours : la commission spéciale de taxation d'office ou le tribunal de première instance.

Tableau 18 : Répartition des affaires selon l'organe judiciaire de premier recours.

Premier recours	Nombre d'affaires	Pourcentage
Commission spéciale de taxation d'office	3	18.75%
Tribunal de première instance	13	81.25%
Total	17	100%

D'après le tableau n°18, le recours devant le tribunal de première instance s'est produit dans 81.25% des affaires étudiées, alors que dans 18.75% des litiges, le recours a été formulé devant la commission spéciale de taxation d'office, et ce avant l'instauration du CDPF promulgué le 1^{er} janvier 2002.

La durée de la vérification à laquelle l'administration fiscale procède dans les sociétés de groupe s'étale de 11 mois jusqu'à 6 ans selon les cas, avec une moyenne de 4 ans. La vérification fiscale peut naturellement porter sur les différents impôts : impôt sur les sociétés, taxe sur la valeur ajoutée, taxe au profit des collectivités locales, taxe de formation professionnelle, retenue à la source, fonds de promotion des logements sociaux et fonds de développement de la compétitivité. Une fois le redressement notifié, la société du groupe peut le contester devant le juge.

Pour compléter encore la caractérisation de l'échantillon, figure, dans le tableau suivant, la répartition des arrêts en fonction de la décision du tribunal administratif.

Tableau 19 : Répartition des arrêts selon la décision du tribunal administratif.

Décision du tribunal administratif	Nombre d'arrêts	Pourcentage
Arrêtés de taxation maintenus	5	31.25%
Arrêtés de taxation dont le montant a été réduit	6	37.5%
Arrêtés de taxation annulés	1	6.25%
La Cour de cassation casse le jugement, renvoie l'affaire à la Cour d'appel avec une nouvelle composition	4	25%
Total	16	100 %

Dans la plupart des décisions du tribunal administratif, le montant des arrêtés de taxation a été réduit dans 37.5% de l'ensemble des arrêts; 31.25 % des arrêtés de taxation ont été maintenus et 6.25% des arrêtés de taxation ont été annulés. Dans le reste des arrêts, la Cour de cassation casse le jugement et renvoie l'affaire à la Cour d'appel avec une nouvelle composition.

3.2.1. Analyse des arrêts fiscaux de cassation

Le principal objectif de cette analyse est d'identifier, à travers cet échantillon exhaustif de la jurisprudence, les différentes pratiques de gestion fiscale auxquelles ont recours les groupes. Elles seront individuellement identifiées (1) pour connaître ensuite la position du juge vis-à-vis de chacune d'elles (2).

3.2.1.1. Identification des pratiques de gestion fiscale utilisées par les groupes et contestées par l'administration fiscale

Plusieurs pratiques utilisées par les groupes de sociétés ont été remises en cause par l'administration fiscale. Elles sont analysées à travers 16⁴⁰ arrêts rendus par le tribunal administratif. Il s'agit à la fois de pratiques de transfert de bénéfice commercial et de transfert de bénéfice financier. La différence entre le transfert de bénéfice commercial et le transfert de bénéfice financier réside dans le fait que le premier traite les transactions commerciales et plus globalement les relations d'affaires entre les sociétés de groupe, alors que le deuxième se consacre aux transactions financières telles que les emprunts internes au groupe.

Il convient, dans un premier temps, de tracer les différentes relations intra-groupe qui ont été contestées par l'administration fiscale et tranchées par le juge (tableau n°20). Ce traçage permet, dans un second temps, d'indiquer les différentes pratiques considérées par l'administration fiscale comme relevant d'un transfert de bénéfice commercial (tableau n°21) ou bien de bénéfice financier (tableau n°22).

⁴⁰Le 17^{ème} arrêt sera éliminé de l'échantillon dans la mesure où il traite de la problématique du délai de prescription.

Tableau 20 : Relations intra-groupe analysées par année.

Nature de la relation intra-groupe	Année de jugement	Numéro d'arrêt	Nature de la relation selon l'administration fiscale
Prestations de services	2008	N°37750	Non application d'une retenue à la source concernant un service.
	2010	N°310715	Qualification en charge d'une redevance entre deux sociétés du groupe.

Tableau 21 : Différentes pratiques de gestion fiscale analysées par l'administration fiscale comme relevant de transfert de bénéfice commercial classées par année.

Nature de la pratique	Année de jugement	Numéro d'arrêt	Nature de la pratique selon l'administration fiscale
Vente intra-groupe	2009	N°39265	Minoration du prix de vente.
	2010	N°39428	Minoration du prix de l'action vendue entre sociétés du groupe.
	2011	N°311785	Vente non déclarée entre sociétés du groupe
Facturation des charges	2009	N°38589	Dépenses exagérées.
	2010	N°39885	Dépenses injustifiées
	2011	N°311500	Dépenses exagérées.
	2011	N°310506	Dépenses exagérées.

Tableau 22 : Différentes pratiques de gestion fiscale analysées par l'administration fiscale comme relevant de transfert de bénéfice financier classées par année.

Nature de la pratique	Année de jugement	Numéro d'arrêt	Nature de la pratique selon l'administration fiscale
Subvention contractée entre deux sociétés de groupe	2005	N°35189	Renonciation à une recette.
Emprunt contracté entre deux sociétés du groupe sans facturation des intérêts.	2003	N°33122	Renonciation à une recette.
	2007	N°36068	Renonciation à une recette.
	2009	N°39570	Renonciation à une recette.
		N°37990	Même pratique.
N°38589		Même pratique.	
2011	N°39764	Même pratique.	
	N°311081	Renonciation à une recette.	

3.2.1.2. Position de l'autorité judiciaire

Le juge de l'impôt peut prononcer « la décharge ou la réduction d'une imposition, voire permettre au contribuable de bénéficier d'un droit. Autrement dit, le juge est parfois conduit à réformer la décision de l'administration fiscale, c'est-à-dire à déterminer une fois pour toutes le montant de l'impôt dû par le contribuable » (Collet, 2004, p.135). Le juge du tribunal administratif a toute latitude pour évaluer la légalité des pratiques fiscales des entreprises et son jugement dépendra du degré d'application de la loi par l'administration fiscale et par les groupes de sociétés.

Les pratiques de gestion fiscale utilisées par les sociétés de groupe seront dans certains cas validées par le juge, alors que, dans d'autres cas le juge confirmera la position de l'administration fiscale.

Les décisions prises par le juge seront analysées au regard des relations intra-groupe (1), des pratiques de gestion liées au transfert de bénéfice commercial (2) puis liées au transfert de bénéfice financier (3).

3.2.1.2.1. Décisions relatives aux relations intra-groupes

Les relations intra-groupe peuvent conduire à une mauvaise qualification soit de la part de la société du groupe, soit de la part de l'administration fiscale; dans cette situation, le juge doit trancher entre les deux positions divergentes.

Dans l'arrêt n°310715, le juge du tribunal administratif confirme la position de la société. Alors que l'administration considérait que les charges payées entre les deux sociétés du groupe constituaient en réalité une redevance soumise à retenue à la source et TVA, le juge du tribunal administratif rejette cette vision, en considérant qu'il ne s'agit pas d'une redevance payée entre deux sociétés du groupe en contrepartie de l'utilisation du nom de la marque, mais davantage d'une contribution de la société aux charges globales du groupe. Il s'agissait d'un réseau mondial de prestations de services, d'audit et de conseil fiscal qui avait créé une filiale en Tunisie, société objet du litige relatif à l'utilisation de la marque du groupe international; la société avait tout simplement signé une convention avec la société mère, précisant la quote-part due à cette dernière au titre de la charge globale du groupe.

En revanche, dans l'arrêt n°37750, le juge du tribunal s'aligne sur l'avis de l'administration fiscale et considère la transaction effectuée entre les sociétés membres du groupe comme une prestation de service et non pas une vente, comme la société membre du groupe l'avait déclaré. Sur cette base, le taux de la retenue à la source doit s'établir selon l'article 52⁴¹ du Code de l'IRPP et l'IS et l'article 83⁴² de CDPF et non sur celle de l'article 828⁴³ du COC comme la société le prétendait.

⁴¹Article 52 du Code de l'IRPP et IS qui présente les différents taux de retenue à la source.

⁴²Article 83 du CPF qui stipule que « est punie d'une pénalité égale au montant des retenues non effectuées ou insuffisamment effectuées, toute personne qui n'a pas retenu l'impôt à la source conformément à la législation fiscale en vigueur ou qui l'a retenu d'une manière insuffisante. Cette pénalité est doublée en cas de récidive dans une période de deux ans ».

⁴³Article 828 du COC qui stipule que « le louage de service est un contrat par lequel l'une des parties s'engage, moyennant un prix que l'autre partie s'oblige à lui payer à fournir à cette dernière ses services personnels et le louage d'ouvrage est celui par lequel une personne s'engage à exécuter un ouvrage déterminé, moyennant un prix que l'autre partie s'engage à lui payer ».

La pratique visée ici relevait d'un changement de qualification de l'opération pour bénéficier d'une situation fiscale plus favorable.

3.2.1.2.2. Décisions relatives au transfert de bénéfice commercial

Les pratiques fiscales relevant d'un transfert de bénéfice commercial utilisées par les groupes de sociétés ont été confirmées dans 4 arrêts et infirmées dans 3 autres. Dans certains litiges, la société a su fonder son choix, en se basant sur l'intérêt du groupe, ce que le juge a pu accepter. Dans d'autres, le juge a davantage suivi le raisonnement de l'administration fiscale.

En principe, dans les groupes non intégrés, les transactions internes au groupe doivent être conclues à un prix normal, en application du principe de pleine concurrence. Ce principe comporte cependant des limites et des exceptions, spécifiquement lorsqu'il s'agit de renflouer une filiale en difficultés. Il est en effet, alors, possible de s'écarter du prix du marché mais à condition, pour la société qui consent l'avantage à une autre, d'établir l'existence d'une contrepartie directe ou indirecte (Cozian et Deboissy, 2010, p.341).

La présentation du principe (1) permet ensuite d'en apprécier les limites (2).

3.2.1.2.2.1. Principe des transactions effectuées dans des conditions normales

L'appartenance à un groupe ne justifie en aucun cas que les transactions effectuées entre les sociétés membres du groupe puissent être établies à des prix anormaux. Dans les arrêts n°311785, n°39885 et n°35189, les juges s'accordent pour considérer que chaque société ne saurait renoncer à son propre intérêt, au nom de celui qui serait supérieur du groupe. Les sociétés du groupe qui s'engagent dans des transactions internes dans des conditions préférentielles doivent être en capacité de démontrer qu'il existe une contrepartie directe ou même indirecte dans un tel acte; à défaut, l'opération est qualifiée d'acte anormal de gestion.

Dans l'arrêt n°311785, la Cour de cassation a confirmé le jugement rendu en première instance. La Cour d'appel et l'administration fiscale considéraient que la société avait voulu dissimuler une partie de son bénéfice, afin de minimiser sa base imposable, en prétendant l'inexistence d'une vente effectuée à une autre société de groupe. En se basant sur les documents fournis par la société concernée par le litige elle-même (bons de livraison attestant de la remise de la marchandise, sans comptabilisation correspondante), l'administration fiscale avait démontré que la société avait sciemment occulter une partie de son bénéfice, alors que la société indiquait avoir annulé le bon en cause qui ne correspondait à aucune opération réelle. Il s'agissait d'une vente non déclarée et par conséquent d'un CA occulte, à réintégrer dans le calcul de la base imposable.

Il est intéressant de noter que, dans cette affaire, la société concernée a cru pertinent d'invoquer le principe de liberté de gestion stipulant que l'administration n'a pas le droit de s'immiscer dans la gestion de l'entreprise. L'argument était facilement contestable par l'administration fiscale, dans son rôle de contrôler des déclarations, afin de lutter contre les manques à gagner du Trésor Public, induits par la minimisation de la base imposable. Le juge a pris soin de préciser, en réponse, qu'il convient d'admettre que le principe de liberté de gestion reconnaît aux dirigeants une certaine liberté et une certaine autonomie dans la prise des décisions, mais également de reconnaître tout autant à l'administration fiscale le droit de contrôler les actes de gestion des sociétés membres du groupe pour lutter contre des situations anormales et la fraude. Il en a conclu que la transaction avait été effectuée dans le seul but d'éluder l'impôt, portant préjudice aux intérêts du Trésor Public.

Dans un autre arrêt n°35189, le juge du tribunal administratif a également retenu la qualification d'acte anormal de gestion. Une société membre d'un groupe n'avait pas déclaré le prix réel de vente à l'occasion d'une opération relative à des actions avec une autre société du même groupe; la société n'a pas évalué les actions vendues à leur valeur réelle (juste valeur). La vente de ces actions s'était déroulée en dehors de la BVMT sans offre d'appel publique. L'administration fiscale avait pu ici détecter l'anormalité du prix facturé à l'autre société du groupe, grâce à des recoupements réalisés entre les informations provenant des états financiers de la société concernée par le litige et celles provenant des états financiers de l'autre société ayant procédé à l'achat. En effet, le prix constaté dans les états financiers de la société concernée par le litige n'était tout simplement pas celui comptabilisé dans les états financiers de l'autre société.

Dans ce litige, le juge a légitimement considéré que la société du groupe a voulu sciemment là encore occulter une partie de son bénéfice et ce dans le seul but d'éluder l'impôt. Le bénéfice non déclaré a, par conséquent, été réintégré dans la base imposable de la société. Dans cet arrêt, l'administration fiscale a su, assez facilement au demeurant, prouver que la transaction a été effectuée à un prix anormal, sans que la société ne puisse convaincre le juge de la normalité de l'acte.

Dans le dernier arrêt n°39885, l'acte anormal de gestion trouve son origine dans des dépenses injustifiées. En effet, la charge constatée par la société membre d'un groupe ne présente aucun lien direct avec son exploitation. Il s'agit en fait d'un transfert de charge entre sociétés membres du groupe, pratique couramment utilisée par les groupes de sociétés et très souvent contestée par l'administration fiscale.

Cette pratique avait pour seul but de transférer la charge de la société totalement exportatrice non imposable vers une autre imposable pour accroître ses charges déductibles, alors que les frais de voyage en cause étaient sans lien avec son activité principale de vente de produits alcoolisés en Tunisie (les deux sociétés avaient leur siège à la même adresse). Dans cet arrêt, l'anormalité de la transaction a été prouvée par l'administration fiscale dès lors que les frais de voyage à l'étranger avaient pour but la recherche de nouveaux marchés et investisseurs, alors que l'activité de la société concernée par le litige était exclusivement orientée vers le marché intérieur tunisien sans relation internationale à l'achat comme à la vente. De son côté, la société n'a pas pu établir la relation entre la charge supportée et un quelconque produit au cours de la période. Le juge a rappelé qu'il ne suffit pas de montrer qu'il existe des factures démontrant la réalité du voyage, avec les dépenses correspondantes; il faut également démontrer le lien direct entre la charge et le produit du fait de l'activité exercée. Le jugement rendu dans cette affaire par le tribunal administratif considère qu'il s'agit dès lors bien d'un transfert de charge entre deux sociétés membre d'un seul groupe dont la seule finalité est d'éluider l'impôt.

3.2.1.2.2.2. Limites du principe

Dans certains cas, le juge de tribunal administratif fait état d'une certaine souplesse pour l'application de la théorie de l'acte anormal de gestion au sein d'un groupe de sociétés. Il admet que certaines transactions peuvent être facturées à leurs prix coûtants si la société du groupe prouve l'existence d'une contrepartie directe, voire indirecte, dans cette transaction.

Dans l'arrêt n°39265, la société d'un groupe a mis en exergue les différentes raisons qui l'ont conduit à réaliser la vente d'un produit à un prix préférentiel, en relevant en particulier que les marchandises vendues à la société mère sont différentes selon leur nature, leur qualité et leur description des autres marchandises vendues à d'autres entreprises. Elle a pu aussi indiquer que la société mère met gratuitement à sa disposition un local, pour que cette dernière puisse stocker sa marchandise. La société, objet du litige, a ainsi su effectivement apporter la preuve que le prix pratiqué est certes préférentiel mais répond à une situation particulière le justifiant pleinement, avec une contrepartie directe. Parallèlement, l'administration fiscale n'avait pu, de toute façon, démontrer que le prix pratiqué entre les deux sociétés membres du groupe n'était pas celui du prix de pleine concurrence, même en le comparant avec le prix retenu pour d'autres clients.

Dans cette affaire, le juge du tribunal administratif considère que l'application d'un prix préférentiel est un acte normal de gestion, dès lors qu'il existe une contrepartie directe pour l'entreprise contractante et que les deux sociétés sont liées par des relations économiques et financières.

Dans l'arrêt n°311500, l'administration fiscale n'a pas également pu apporter la preuve de l'existence d'un acte anormal de gestion au sujet de dépenses qu'elle pouvait considérer comme exagérées entre sociétés du groupe, faute d'investigations nécessaires pour comparer le montant facturé en contrepartie de la prestation de services effectuée à celui de prestations effectuées dans des conditions comparables entre sociétés indépendantes. Elle avait néanmoins rectifié la base imposable de la société, sans aucun soubassement juridique, ni élément de preuve. De son côté, la société du groupe a montré qu'elle possède une comptabilité conforme à la loi et que le montant de la prestation de service a été retenu sur la base d'une convention établie entre les deux sociétés. Le juge a alors considéré que l'administration fiscale n'était pas en droit de procéder à la rectification en cause.

Dans un autre arrêt n°38589 encore, l'administration fiscale n'a pas davantage pu démontrer l'existence d'un acte anormal de gestion au regard d'une charge de loyer considérée comme exagérée entre deux sociétés membres d'un même groupe. La société avait d'ailleurs relevé, en la matière, les contradictions de l'administration fiscale relatives aux méthodes de calcul employées. En effet, dans un premier temps, l'administration fiscale avait imposé la méthode de stockage réel⁴⁴ et avait rejeté la méthode basée sur la superficie de l'entrepôt, alors qu'elle était fixée par convention signée entre les deux sociétés du groupe. Dans un deuxième et à travers une deuxième vérification approfondie, elle avait changé d'avis en refusant cette fois la méthode de stockage réel qu'elle avait elle-même imposée. Pour apprécier la réalité du montant du loyer, la Cour d'appel avait désigné un expert qui avait finalement validé la position de la société. Le jugement de la Cour d'appel est ratifié par le juge du tribunal administratif qui refuse alors le pourvoi en cassation formulé par l'administration fiscale, considérant que cette dernière n'est pas en capacité d'apporter la preuve de l'exagération de la charge liée aux loyers, notamment au regard de transactions similaires entre entités indépendantes.

⁴⁴La méthode de stockage réel se base sur l'entrée et la sortie de la marchandise (système comptable des entreprises, p.73).

Dans le dernier arrêt n°310506, le tribunal considère que la répartition des charges communes doit être effectuée sur la base des services effectivement réalisés par une société du groupe au profit d'autres sociétés du même groupe. Dans ce litige, la répartition avait été faite sur des bases objectives tenant compte de l'importance de chaque société et du volume de CA, eu égard du CA du groupe, conformément à la convention signée entre les sociétés membres dans une démarche de soutien réciproque en cas de difficultés économiques et financières. Sur cette base, le juge a estimé que la société mère avait raison de recourir à cette technique de répartition des charges entre les différentes entités.

D'une façon générale, l'évocation de l'acte anormal de gestion par l'administration fiscale est fréquente pour les groupes de sociétés; cette fréquence s'explique facilement au regard de la spécificité des relations entre sociétés du groupe comparativement à celles que peuvent avoir des entreprises indépendantes qui constituent le cadre de référence. Aussi, cette spécificité doit être expliquée; chaque avantage octroyé à une autre société du groupe doit être explicité, au regard de l'intérêt propre de celui qui le consent, sans pour autant vouloir frauder l'impôt ou porter atteinte à la concurrence.

Il s'avère donc, d'après l'analyse de ces différents arrêts, que les groupes de sociétés recourent à plusieurs pratiques et méthodes de transfert de bénéfice commercial qui peuvent conduire à une diminution de leur base imposable. Ces pratiques peuvent être contestées, dans un premier temps par l'administration fiscale, puis reconnues, dans un second, par le juge, surtout quand l'administration fiscale n'apporte pas les éléments de preuve adéquats. En revanche, certaines pratiques fiscales peuvent être réellement sanctionnées par le juge du tribunal administratif, lorsqu'il s'avère qu'elles constituent un acte anormal de gestion ou relèvent de la fraude, comme plusieurs décisions ont pu le révéler.

3.2.1.2.3. Décisions relatives au transfert du bénéfice financier

Dans cette partie, il convient d'analyser les pratiques fiscales utilisées par les groupes de sociétés via le transfert de bénéfice financier, à la lumière des décisions du tribunal administratif. Ces pratiques ont été confirmées dans 3 arrêts et infirmées dans 5 autres. A l'occasion de ces litiges, la société en cause a pu fonder ses décisions sur l'intérêt supérieur du groupe et avoir ainsi gain de cause, alors que dans d'autres, le juge a de nouveau suivi le raisonnement de l'administration fiscale.

3.2.1.2.3.1. Principe de l'aide consentie à une filiale

L'aide consentie à une filiale du groupe peut prendre plusieurs formes : un emprunt contracté à une société membre sans facturation des intérêts, une subvention accordée entre deux sociétés du groupe ... Cette aide peut constituer un acte anormal de gestion si la société ne démontre pas l'utilité de l'acte.

Dans l'arrêt n°39764, le juge du tribunal administratif considère que la Cour d'appel a utilement validé l'application du taux de 8%, suivant en cela l'administration fiscale, dans son interprétation extensive des dispositions de l'article 48 du Code de l'IRPP et l'IS⁴⁵ qui consiste à considérer que l'application de ce taux n'est pas réservé uniquement aux sommes mises à disposition par les associés personnes physiques, mais aussi aux montants mis à disposition par les sociétés membres du groupe. De son côté, la société du groupe n'a pu apporter au juge la preuve de l'existence d'une contrepartie directe, voire indirecte, de sa décision d'accorder un emprunt sans intérêt à une société sœur.

Dans les arrêts n°33122, n°36068 et n°311081, le tribunal administratif ne semble pas réserver un traitement préférentiel aux sociétés membres d'un groupe, en refusant en particulier la dispense d'intérêts sur emprunts contractés entre sociétés sœurs; confirmant la position de l'administration fiscale d'imposer les intérêts non facturés.

Il en est de même dans l'arrêt n°33122. Dans cette affaire, le juge du tribunal administratif considère que la société ne peut pas abandonner une partie de son bénéfice à une autre société sans aucun soubassement juridique et élément de preuve. L'administration fiscale avait estimé que les intérêts accordés à la société devaient être soumis à l'impôt sur le bénéfice selon l'article 34⁴⁶ de l'IRPP et IS, sans prendre en compte l'appartenance à un groupe.

⁴⁵Article 48 de Code de l'IRPP et IS qui stipule que « les intérêts servis aux associés à raison des sommes qu'ils versent ou qu'ils laissent à la disposition de la société en sus de leur part dans le capital social sont déductibles dans la limite du taux de 8 % à condition que le montant des sommes productives d'intérêt n'excède pas 50 du capital et que ce derniers soit entièrement libéré. Font partie des résultats soumis à l'impôt, au taux de 8%, les intérêts non décomptés ou décomptés à un taux inférieur à ce taux au titre des sommes mises par la société à la disposition des associés ».

⁴⁶Article 34 de Code de l'IRPP et IS stipule que « sont considérés comme revenus de capitaux mobiliers :les intérêts, les arrérages, les lots et primes de remboursement et autres produits des obligations, effets publics et autres titres d'emprunt négociables émis par l'Etat, les collectivités publiques locales, les établissements publics, les associations de toute nature et les sociétés civiles et commerciales; les intérêts des créances; les intérêts des dépôts de sommes d'argent; les intérêts et les rémunérations des cautionnements; les produits des comptes-courants; les revenus des parts et le boni de liquidation du fonds commun de créances prévu par la loi n°2001-83 du 24 juillet 200, portant promulgation du Code des organismes de placement collectif ».

Alors qu'il s'agissait de prêts commerciaux, producteurs en principe d'intérêts, la société n'avait pas voulu les facturer (et donc les imposer), sans apporter la preuve d'une contrepartie prévisible à la renonciation à recettes induite et donc de la normalité de l'acte; elle s'était contentée d'expliquer que la société faisait partie d'un groupe familial avec les mêmes associés dans toutes les sociétés du groupe, situation conduisant le conseil d'administration à ne pas facturer. Le juge considère alors que l'accord d'un emprunt sans intérêts entre une société commerciale et une autre société de groupe, indépendamment des liens capitalistiques familiaux, constitue un acte anormal de gestion et donne de ce fait raison à l'administration fiscale dans sa décision de réintégrer la somme normalement due à la base imposable.

Dans l'arrêt n°36068, le juge s'est également aligné sur l'avis de l'administration fiscale et considère que chaque avance, emprunt ou versement dans le compte courant constituent des bénéfices distribués occultes qui doivent être imposés selon les dispositions de l'article 30 du Code de l'IRPP et IS. Cet article stipule que « sauf preuve contraire, les sommes mises à la disposition des associés, directement ou par personnes interposées, à titre d'avances, de prêts ou d'acomptes à l'exception de celles servies entre une société mère et ses filiales, lorsque ces sommes sont remboursées à la personne morale, la fraction des impositions auxquelles leur attribution avait donné lieu est imputée sur l'impôt dû au titre de l'année du remboursement ou des années suivantes ». Dans le cas présent, la société de groupe n'a pu montrer l'intérêt du groupe ou même son intérêt direct, voire indirect, en contrepartie de l'accord de l'emprunt. En réalité, le juge estime que l'une des filiales a essayé de maquiller la nature réelle des fonds mis à disposition de l'autre filiale. Il s'agit en fait d'un transfert de bénéfices camouflés sous forme d'emprunt.

Dans l'arrêt n°311081, la société du groupe n'a pas pu démontrer la nature de la somme déposée par la société mère dans le compte courant de sa filiale. Selon l'administration fiscale, la société se contredit dans ses propos. D'un côté, elle prétend que cette somme a été apportée par ses associés pour l'aider à surmonter ses problèmes financiers, alors que, d'un autre côté, elle affirme que cette somme d'argent ne lui appartient pas mais à sa société mère qui connaît personnellement des difficultés financières, l'ayant conduit à ce transfert pour éviter l'intervention de débiteurs. Dans cette affaire, le juge du tribunal administratif considère que la pratique relève, quoi qu'il en soit, d'un acte anormal de gestion, que l'administration fiscale était en droit de rectifier.

Dans le dernier arrêt n°35189, le juge n'a pas davantage réservé un traitement préférentiel aux sociétés appartenant au groupe, qui a été pénalisé deux fois. D'un côté, la société qui a accordé la subvention n'a pas pu bénéficier de la déduction de la charge correspondante, alors que, de l'autre côté, la société qui a bénéficié de la subvention a été imposée. L'administration fiscale a même requalifié la subvention en un emprunt et a calculé des intérêts sur la somme pour les réintégrer dans la base imposable. Dans cet arrêt, le juge du tribunal administratif constate que la société n'a pas pu démontrer le caractère normal de l'opération et cela sur deux niveaux, à la fois en utilisant des notions inappropriées au contexte du litige, notamment par l'évocation de la notion d'abus de pouvoir, alors que tel n'est pas le cas en l'espèce par l'administration qui applique la loi, et n'apportant pas la preuve de l'avantage économique ou financier réel, direct ou indirect, issu de l'octroi de cette subvention à l'autre société de groupe, comme contrepartie prévisible.

3.2.1.2.3.2. Limites d'application du principe

Il existe par nécessité « une certaine solidarité financière entre sociétés appartenant à un même groupe. Cette solidarité justifie qu'une société mère vienne au secours d'une filiale en difficultés, remplissant ainsi, d'une certaine façon, son devoir d'actionnaire, tout comme en droit de la famille, les parents assument leur obligation alimentaire en secourant leurs enfants dans le besoin » (Cozian et Deboissy, 2010, p. 342). Dans le même sens et à travers les arrêts n°39570, n°37990 et n°38589, le juge du tribunal administratif a positivement évolué en reconnaissant clairement le droit pour une société d'accorder des emprunts sans intérêts, s'il est établi que l'opération relève d'une gestion normale.

Ainsi, dans l'arrêt n°39570, le juge du tribunal administratif considère que l'octroi d'emprunts sans intérêt, d'abandons de créances ou encore de subventions accordées entre sociétés d'un même groupe peut constituer un acte normal de gestion si la société du groupe arrive à faire prévaloir son intérêt direct ou indirect dans cette opération. Lorsque les deux sociétés, celle qui a supporté la charge et celle qui en a profité, appartiennent au même groupe, disposent par conséquent de relations économiques et financières entre elles et que l'une d'elles connaît des difficultés financières, l'aide octroyée peut lui permettre de les surmonter, permettant à l'autre de préserver ses intérêts personnels à travers le maintien de valeur de sa participation (cela peut s'entendre davantage entre société mère et filiale plus qu'entre sociétés sœurs).

Dans ce litige précis, la société du groupe a réussi à établir que les emprunts accordés à sa filiale sans facturation d'intérêts étaient pleinement justifiés par le fait qu'elles appartiennent au même groupe et qu'elles partagent les mêmes intérêts économiques et financiers.

La société qui a consenti l'avantage justifie son action par les difficultés de sa filiale qui l'ont d'ores et déjà conduite à licencier une partie de son personnel et à réduire son capital. Dans cette affaire, le juge du tribunal administratif considère que la renonciation aux intérêts ne constitue pas un acte anormal de gestion, dans la mesure où la société cherche, par cette voie, à préserver ses intérêts, alors même qu'elle s'était portée caution des engagements pris par la filiale.

Dans l'arrêt n°37990, l'administration fiscale a considéré de nouveau que l'accord d'un emprunt à une autre société du groupe sans facturation d'intérêt relevait d'un acte anormal de gestion, en se référant aux dispositions de l'article 1096⁴⁷ du COC, selon lequel une société doit nécessairement appliquer des intérêts sur emprunt, même lorsque les deux sociétés appartiennent au même groupe. En dérogation au principe énoncé précédemment, le juge de cassation n'a pas suivi ce raisonnement de l'administration fiscale. Dans ce cas, le juge pense que l'intérêt supérieur du groupe impose de ne pas taxer des produits qui n'ont pas été en réalité perçus. Concrètement, le fait générateur de la TVA ne s'étant pas produit, il n'y a pas lieu d'appliquer cette taxe sur les intérêts de l'emprunt.

Dans le dernier arrêt n°38589, l'administration fiscale considère également que l'octroi d'un emprunt sans facturation d'intérêt entre les sociétés du groupe constitue un acte anormal de gestion, puisque la renonciation à un produit est contraire à l'objectif lucratif de toute société, et que, par conséquent, la Cour d'appel a violé l'article 48⁴⁸ du Code de l'IRPP et l'IS. Le juge du tribunal administratif considère, quant à lui, la non-facturation justifiée par les graves difficultés financières de la société bénéficiaire, presque en faillite.

⁴⁷Article 1096 du COC qui précise que « entre non- commerçants, les intérêts ne sont dus que s'ils ont été stipulés par écrit, cette stipulation est présumée lorsque les contractants sont commerçants ».

⁴⁸Article 48 de Code de l'IRPP et IS stipule que « les intérêts servis aux associés à raison des sommes qu'ils versent ou qu'ils laissent à la disposition de la société en sus de leur part dans le capital social sont déductibles dans la limite du taux de 8 % à condition que le montant des sommes productives d'intérêt n'excède pas 50 du capital et que ce dernier soit entièrement libéré. Font partie des résultats soumis à l'impôt, au taux de 8%, les intérêts non décomptés ou décomptés à un taux inférieur à ce taux au titre des sommes mises par la société à la disposition des associés ».

En d'autres termes, en l'aidant à retrouver un certain équilibre financier, la société protège la valeur de sa participation dans le capital de sa filiale et préserve ses intérêts personnels, comme le note l'article 474⁴⁹ du CSC, selon lequel une société a le droit d'accorder un emprunt à une autre société du groupe et cela avec des conditions plus souples que celles accordées sur le marché financier. Dans ce litige, le juge décide alors que l'octroi d'un emprunt non productif d'intérêts ne relève pas systématiquement d'un acte anormal de gestion.

L'analyse des arrêts de la jurisprudence a permis d'identifier les pratiques fiscales acceptables mais aussi agressives auxquelles ont recours les sociétés membres d'un groupe. Certaines pratiques de gestion fiscale sont logiquement remises en cause par l'administration fiscale. Le juge est alors le seul acteur qui peut trancher, en prononçant son verdict en toute neutralité à l'issue de la procédure contentieuse. Ainsi, du fait aussi de l'ambiguïté des textes de loi, c'est à l'autorité judiciaire de décider in fine de la nature des pratiques qui peuvent être qualifiées de gestion fiscale acceptable ou de gestion fiscale agressive.

⁴⁹Article 474 du COC qui stipule que : « nonobstant toute disposition contraire, il est permis d'effectuer des opérations financières entre les sociétés du groupe ayant des liens directs ou indirects de capital, dont l'une dispose d'un pouvoir sur les autres dû à la détention de plus de la moitié du capital social. Sont considérés opérations financières, tout prêt au sens de la législation relative aux établissements de crédit, toute avance en compte courant ou garantie, quelles qu'en soient la nature et la durée. Ces opérations ne peuvent être effectuées qu'aux conditions suivantes, que l'opération financière soit normale et n'engendre pas de difficultés pour la partie qui l'a effectuée, que l'opération soit justifiée par un besoin effectif pour la société concernée et qu'elle ne résulte pas de considérations fiscales, que l'opération comporte une contrepartie effective ou prévisible pour la société qui l'a effectuée, que l'opération ne vise pas la réalisation d'objectifs personnels pour les dirigeants de droit ou de fait des sociétés concernées ».

Tableau 23: Position de la Cour de cassation relative aux pratiques de gestion fiscale.

Prestations de services	Année de jugement	Numéro d'arrêt	Nature de la relation selon l'administration fiscale	Position de juge de la Cour de cassation
	2008	N°37750	Non application d'une retenue à la source concernant un service.	Infirmée par le juge.
	2010	N°310715	La qualification en charge d'une redevance entre deux sociétés du groupe.	Confirmée par le juge.
Vente intra-groupe.	2009	N°39265	Minoration du prix de vente.	Confirmée par le juge.
	2010	N°39428	Minoration du prix de l'action vendue entre deux sociétés du groupe.	Infirmée par le juge.
	2011	N°311785	Vente non déclarée entre les sociétés du groupe	Infirmée par le juge.
Facturation des charges	2009	N°38589	Dépenses exagérées.	Confirmée par le juge.
	2010	N°39885	Dépenses injustifiées	Infirmée par le juge.
	2011	N°311500	Dépenses exagérées.	Confirmée par le juge.
	2011	N°310506	Dépenses exagérées.	Confirmée par le juge.
Subvention contractée entre	2005	N°35189	Renonciation à une recette.	Infirmée par le juge.
Emprunt contracté entre deux sociétés du groupe sans facturation des intérêts.	2003	N°33122	Renonciation à une recette.	Infirmée par le juge.
	2007	N°36068	Renonciation à une recette.	Infirmée par le juge.
	2009	N°39570	Renonciation à une recette.	Infirmée par le juge.
		N°37990	Même pratique.	Confirmée par le juge.
		N°38589	Même pratique.	Confirmée par le juge.
		N°39764	Même pratique.	Infirmée par le juge.
	2011	N°311081	Renonciation à une recette.	Infirmée par le juge.

Le premier constat dégagé de l'analyse est le manque d'homogénéité de la jurisprudence, qui empêche de constater une approche unifiée des juges. Ainsi, des pratiques similaires peuvent être infirmées ou confirmées par le tribunal au cours d'une même année.

Par exemple, les juges ne semblent pas avoir une position bien définie concernant le droit pour une société détentrice d'une participation d'accorder des emprunts non productifs d'intérêts. Certains considèrent qu'il s'agit d'un acte anormal de gestion, alors que d'autres estiment que cette transaction est permise à condition qu'il puisse être établi que la société membre d'un groupe démontre l'existence d'une contrepartie directe voire indirecte et qu'elle serve l'intérêt suprême du groupe.

Le deuxième constat de cette analyse est que l'autorité judiciaire montre une certaine flexibilité pour les transactions intra-groupe à caractère commercial, plus que pour celles à caractère financier. Dans sept arrêts relatifs à la problématique de transfert commercial, quatre ont été confirmés par le juge, trois ont été infirmés. Concernant le transfert du bénéfice financier, sur un total de huit arrêts, trois ont été confirmés par le juge, cinq ont été infirmés.

Le troisième et dernier constat est que certaines pratiques de gestion fiscale sont légitimement acceptées par le juge, en raison de la faiblesse des arguments invoqués par l'administration fiscale (par exemple l'absence de référence pour décider si un prix de transfert est différent de celui de pleine concurrence), d'une mauvaise évaluation de la situation de la société par cette dernière et aussi d'impositions arbitraires sans soubassement légal. Un tel constat interroge sur les compétences en cause.

Ce chapitre permet de mettre en évidence trois grandes réflexions :

- Premièrement, la difficulté de délimiter la frontière entre la gestion fiscale et l'évasion fiscale : ce sont deux notions proches qui parfois se confondent; d'où la difficulté de dessiner les contours d'une définition bien précise de la gestion fiscale. La jurisprudence en matière des pratiques de gestion fiscale est alors appelée à jouer un rôle de plus en plus important pour éclaircir davantage la définition de concept dans le droit Tunisien.
- Deuxièmement, l'analyse du questionnaire a permis de constater que le régime d'intégration fiscale présente plus d'inconvénients que d'avantages, dans ses dispositions actuelles, expliquant l'absence d'adhésion : les responsables des sociétés mères affirment qu'ils utilisent d'autres pratiques de gestion fiscale, principalement les avantages fiscaux via le réinvestissement de bénéfice pour réaliser des économies d'impôts.

- Troisièmement, l'analyse des arrêts rendus par le tribunal administratif montre que les pratiques de gestion fiscale à travers le transfert de bénéfice commercial ou le transfert de bénéfice financier peuvent être acceptées, tant que l'intérêt de groupe est sauvegardé ou tant que l'administration fiscale n'arrive pas à apporter la preuve qu'il s'agit d'un acte anormal de gestion.

L'analyse de la jurisprudence a permis de cerner les pratiques de gestion fiscale qui serviront de base, au cours de la deuxième partie de cette thèse, à la formulation des hypothèses de recherche relatives à l'impact sur la performance fiscale (chapitre 1) et à la construction du modèle empirique en vue de la vérification de ces hypothèses (chapitre 2).

Partie 2 : Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés

Les pratiques de gestion fiscale auxquelles ont recours les sociétés membres d'un groupe contribuent à la diminution de leurs charges fiscales; cette diminution peut accroître leur performance fiscale, qu'il convient de définir au niveau des groupes de sociétés (1), pour ensuite apprécier l'impact effectif des pratiques identifiées sur cette performance, au travers d'une étude dont la méthodologie sera présentée, avant ses résultats (2).

Chapitre 1 : Performance fiscale des groupes de sociétés

La problématique de la gestion fiscale des groupes de sociétés s'analyse au regard de la théorie des coûts de transaction. Formellement, un groupe n'est qu'un « paquet » d'entreprises liées par des liens financiers et économiques. Aussi, cherchent-ils par tous les moyens à réduire leurs coûts, notamment leurs coûts fiscaux. Un rappel sur cette théorie permet d'en apprécier la pertinence au regard de la problématique, problématique qui s'étend naturellement à celle de la performance fiscale des groupes, notion qu'il convient d'apprécier à la lumière des pratiques identifiées.

Section 1 : Coûts de transaction et gestion fiscale

Les sociétés membres d'un même groupe sont par « la force des choses amenées à passer entre elles des transactions comme elles le font avec des tiers. On peut craindre, le fisc au premier chef, que ces transactions intra-groupes ne soient conclues à des conditions particulières, différentes de celles du marché, l'une des sociétés contractantes étant avantagée et l'autre pénalisée. L'existence du groupe justifie-t-elle de telles entorses du marché? » (Cozian et Deboissy, 2010, p.341).

La plupart des chercheurs qui ont étudié les groupes assure que l'existence des groupes de sociétés constitue une réponse aux défaillances du marché pour minimiser les coûts de transaction (Khanna et Rivkin, 2001). La théorie des coûts de transaction, initiée par Coase (1937), vise à apporter une réponse à la question fondamentale de l'existence de l'entreprise; selon Coase, « l'entreprise répond au souci d'économiser des coûts » (Charreaux et *al.*, 1987, p.83). Williamson confirme cette position, en relevant que les échanges sur le marché et les échanges dans les organisations ne sont pas organisés de la même manière » (Chabaud et *al.*, 2008, p.99). Selon les deux auteurs, la firme peut remplacer le marché en offrant des coûts de transaction inférieurs aux coûts proposés par le marché.

1. Définition des coûts de transaction

La transaction est « l'unité d'analyse micro-analytique de la théorie des coûts de transaction. Une transaction apparaît quand un bien ou un service est transféré à travers une interface technologiquement séparable » (Williamson, 1996, p.397). « Le coût de transaction désigne le prix de face à face entre deux agents économiques, individuel ou collectif. Il constitue une source d'incertitude comportementale dans les transactions économiques » (Charreaux et *al.*, 1987, p.89).

Ce coût est lié à l'établissement d'un contrat entre deux agents; le coût global comprend à la fois des coûts ex ante (1), correspondant à la phase qui précède la rédaction du contrat, et des coûts ex post (2) qui lui sont postérieurs.

1.1. Coûts ex ante

Ces coûts présentent les premiers coûts d'une transaction; « avant même l'élaboration du contrat, ces coûts sont associés à la rédaction, la négociation et la garantie d'un accord » (Williamson, 1994, p.39). Ils correspondent donc aux coûts de découverte de prix, de recherche du futur partenaire, ils sont liés à la négociation du futur contrat et sa rédaction et comprennent notamment dans ce sens, les coûts d'études juridiques. L'entreprise doit être particulièrement attentive à cette phase; le contrat doit être rédigé d'une manière claire pour que les deux parties honorent ultérieurement correctement leurs engagements. L'entreprise doit anticiper tous les scénarios possibles pour minimiser les coûts ex post, bien que cela s'avère difficile du fait de la rationalité limitée et de l'opportunisme des deux parties contractantes.

1.2. Coûts ex post

Ce sont les coûts qui apparaissent après la signature des contrats. « Ils correspondent aux coûts d'administration, de surveillance et de contrôle mis en place par les co-contractants afin de veiller au respect des clauses contractuelles » (Charreaux et *al.*, p.757). Il s'agit généralement des coûts de mauvaise adaptation (Aoki, 1983), des coûts d'omissions ou d'erreurs commises lors de l'élaboration du contrat mais ils englobent aussi les coûts d'opportunisme de l'un des contractants, les coûts éventuels de rupture du contrat et de litige, en cas de désaccord entre les deux parties contractantes.

Plusieurs facteurs influencent la formation de tels coûts de transaction.

2. Facteurs influençant la formation des coûts de transaction

Les coûts d'échange entre deux entités sont liés à deux principaux facteurs:

- Les comportements individuels des agents : rationalité limitée et opportunisme (1).
- Les facteurs d'environnement liés aux transactions : spécificité d'un actif, fréquence et degré d'incertitude (2).

Ces facteurs favorisent l'émergence d'un certain type d'organisation (3).

2.1. Rationalité limitée et opportunisme

La notion de rationalité limitée, « empruntée à Simon, exprime les difficultés de l'individu à stocker et à traiter l'information de manière fiable. Elle rend compte en particulier des obstacles rencontrés par les entreprises pour élaborer des contrats qui prévoient toutes les éventualités » (Koenig, 1999, p.150). En effet, les individus sont incapables d'anticiper toutes les possibilités de déroulement d'une transaction. Pour Williamson, les individus ont un comportement rationnel limité du fait de leurs capacités cognitives limitées à traiter l'information (Williamson, 1991). Il en résulte que la rédaction des contrats est incomplète et la transaction plus coûteuse, dans la mesure où elle nécessite un cadre juridique qui l'encadre en cas de conflit entre les deux parties contractantes.

La rationalité limitée des agents ne peut qu'accentuer les coûts de transactions auquel s'ajoute l'opportunisme des agents. Demsetz (1972, p.349) définit l'opportunisme par « la volonté des individus d'agir dans leur propre intérêt en trompant éventuellement autrui d'une façon volontaire. L'opportunisme peut s'exercer ex ante en cachant des informations, ou ex post en saisissant les éléments non-écrits du contrat ou de la situation interne à l'entreprise pour tirer avantage d'événements imprévus ». Par opportunisme, « j'entends la recherche d'intérêt personnel stratégique par le moyen de la tromperie, de la ruse, ou par divulgation d'informations incomplètes ou dénaturées » (Williamson, 1998, p.70). L'opportunisme des agents se manifeste, lorsque l'individu exploite une faille du contrat avec ruse pour ses propres intérêts.

La rationalité limitée et l'opportunisme des agents augmentent par conséquent les coûts de transaction, les individus sont incapables d'anticiper l'avenir et, pour chaque transaction, une part d'incertitude subsiste, ce qui les conduit à chercher les meilleurs moyens pour diminuer ces coûts compte tenu du contexte (Kartochain, 2010).

2.2. Spécificité de l'actif, sa fréquence et son degré d'incertitude

Williamson (1985) retient trois attributs susceptibles d'influencer les coûts de transactions : la spécificité de l'actif, l'incertitude et la fréquence. Ces coûts augmentent lorsque la transaction se distingue par ces attributs.

2.2.1. Spécificité de l'actif

La spécificité d'un actif « se réfère au degré avec lequel un actif peut être redéployé vers des usages alternatifs et des utilisateurs alternatifs sans perte de valeur productive.

La présence d'actifs spécifiques dans une transaction entraîne l'impossibilité de rompre sans coûts la relation contractuelle, en raison des coûts de redéploiement » (Williamson, 1991b, p.281).

Certains actifs sont très spécifiques, donc difficilement redéployables, les parties sont si étroitement liées qu'un comportement opportuniste de la part de l'un des deux contractants peut accroître les coûts de transaction. Les deux parties n'ont en général pas intérêt à interrompre la relation contractuelle, cette interruption conduisant à renoncer à une valeur économique issue de l'investissement spécifique. Mais chacune des deux parties contractantes cherche à bénéficier le plus possible de cette dépendance (Billon et Saussier, 2007). Dans ces situations, plus le lien de dépendance est important, plus le risque d'un comportement opportuniste croît. Comme l'indiquait Gertman (1994, p.3), « le concept de spécificité des actifs est particulièrement important puisqu'il influence de façon très substantielle les coûts de transaction. La spécificité des actifs influence donc le résultat des transactions en terme de choix stratégiques et de coûts de production ».

Les sources de la spécificité de l'actif sont diverses; Williamson (1996) en distingue six :

- La spécificité du site, c'est-à-dire la spécificité géographique lorsque deux partenaires placent leur unité de production côte à côte pour économiser les coûts de transports par exemple.
- La spécificité de l'actif physique qui est nécessaire à la fabrication d'un bien particulier.
- La spécificité de l'actif humain qui apparaît lorsque les employés ont acquis une formation spéciale propre à la transaction.
- L'actif dédié, c'est-à-dire investissement physique objet de la transaction particulière.
- La spécificité de la réputation liée à une marque particulière.
- La spécificité temporelle.

2.2.2. Incertitude

L'incertitude relative à « l'exécution d'un contrat est sûrement un élément important à incorporer dans les coûts de transactions, Knight avait déjà mis l'incertitude au cœur de l'analyse de la firme et il en avait la cause justifiant le profit » (Joffre et Germain, 2001, p.81). En effet, si la transaction est incertaine et subit des perturbations difficilement prévisibles, les contractants ne peuvent pas anticiper tous les coûts d'une transaction d'une manière précise; cette situation s'ajoute à celles de l'opportunisme et de la rationalité limitée des cocontractants.

L'incertitude présente deux aspects. L'incertitude interne liée à la complexité des tâches que l'entreprise réalise lors d'une transaction et l'incertitude externe qui correspond à l'incertitude du client, l'incertitude légale, l'incertitude réglementaire et également l'incertitude fiscale (Ghertman, 2004).

Le problème s'accroît davantage et les coûts de transactions augmentent en présence simultanée de la spécificité de l'actif et de cette incertitude; dans ce cas, les contractants deviennent dépendants avec un risque évident d'amplification de l'opportunisme. Pour cela, « il s'agit de trouver un arrangement contractuel qui soit suffisamment flexible sans encourager le développement du comportement opportuniste; or les agents sont confrontés à un dilemme opposant flexibilité et gestion de l'opportunisme, le contrat interentreprises n'est plus apte à répondre à leurs besoins » (Billon et Saussier, 2007, p.22). C'est pourquoi, les entreprises doivent choisir la forme organisationnelle la plus optimale, afin de réduire les coûts.

2.2.3. Fréquence

Il reste néanmoins le dernier attribut proposé par Williamson : la fréquence; elle est présentée comme une source de coûts d'une transaction. La fréquence d'une transaction peut être unique, occasionnelle ou récurrente (Kartochain, 2010). Selon cet auteur, « plus une transaction est répétée, plus les opportunités pour les contractants d'adopter un comportement opportuniste sont nombreuses. La fréquence à laquelle est effectuée une transaction est donc supposée avoir un effet positif sur les coûts d'une transaction » (Billon et Saussier, 2007, p.22).

2.3. Emergence de certaines structures d'organisation

Williamson (1979, p.239) définit les organisations comme « des matrices institutionnelles au sein desquelles les transactions sont négociées et exécutées (...). Les acteurs peuvent réaliser leurs transactions au sein d'un continuum allant du marché à la quasi- intégration. Il existe ainsi des contrats commerciaux classiques, des alliances, des cessions de licence, des entreprises conjointes, des réseaux ».

La structure même de l'organisation limite les coûts de transactions. L'apport essentiel de Williamson réside dans la mise en évidence de différents types d'organisation et du facteur taille, pour diminuer les coûts de transaction. Une entreprise qui réussit est celle qui dégage les coûts de transaction les moins élevés.

« Cette recherche d'économie se résume par l'organisation des transactions de façon à économiser sur la rationalité limitée des agents tout en sauvegardant les transactions de l'opportunisme de ces mêmes agents. Ceux-ci vont donc choisir la forme organisationnelle la plus à même d'économiser sur les coûts de production et les coûts de transaction, à la fois, les coûts de transaction ex ante, mais aussi les coûts de transaction ex post » (Billon et Saussier, 2007, p.18).

L'entreprise peut choisir entre trois structures pour effectuer ses transactions à moindre coût : la structure de marché, la structure trilatérale, la structure bilatérale et unifiée. Si la fréquence des transactions est faible, le recours au marché apparaît la meilleure solution: par contre, si la fréquence est faible, mais la spécificité de l'actif élevée, la structure trilatérale sera préférable, dans la mesure où « les cocontractants sont alors amenés à souscrire des contrats stipulant des clauses de protection en cas de défaillance de l'un d'entre eux et d'un arbitrage externe en cas de litige » (Joffre, 1999, p.152). Lorsque les actifs deviennent très spécifiques avec une forte fréquence des transactions, la structure de l'organisation la plus adaptée est la structure bilatérale qui maintient l'indépendance des deux parties, comme la franchise, la sous-traitance, les alliances ou encore la structure unifiée qui consiste à intégrer le partenaire via une intégration verticale. Cette intégration peut se faire par croissance dimensionnelle des firmes (fusion ou acquisition) ou par un contrôle financier à travers précisément les groupes de sociétés (Forjat, 1982). De nombreuses recherches ont constaté que plus l'entreprise a des actifs spécifiques, plus le recours à l'intégration verticale est fort (Desfautaux et Joffre, 1997). Selon Williamson (1998, p.16), « la principale conclusion de l'économie des coûts de transaction est qu'il y a une place pour chaque forme d'organisation, mais que chaque forme d'organisation doit rester à sa place ».

Des recherches empiriques ont essayé d'identifier d'autres alternatives d'organisation en lien avec le développement international et leurs effets sur les coûts de transactions (Desfautaux et Joffre, 1997). Khanna et Palepu (1997) constatent que, dans les économies émergentes, les coûts globaux de transaction sont élevés, il existe des vides institutionnels qui donnent lieu à des marchés inefficaces et expose les partenaires à un échange de comportement opportuniste. Afin de réduire les coûts de transactions liés à ces vides institutionnels, les entreprises se sont organisées en groupes, qui peuvent agir en tant que substituts.

L'objectif de la théorie des coûts de transaction est alors d'optimiser les transactions inter-entreprises. Des entreprises individuelles peuvent ainsi se joindre au groupe afin d'obtenir des fonds d'investissements, le savoir-faire, le personnel par le biais du marché interne,

Le groupe permet une meilleure coordination entre les structures, pour échanger divers types d'actifs, de biens et de services (Chang et Hong, 2000). Leff (1978) interprète le phénomène des groupes comme une réponse aux imperfections du marché, avec deux fonctions principales. Tout d'abord, le groupe constitue une structure organisationnelle qui permet l'accès aux intrants rares que sont l'information et le capital; il offre également une alternative à la diversification du portefeuille. Les résultats de recherches antérieures démontrent que les groupes de sociétés ont recours aux transactions internes principalement pour créer de la valeur (Chang et Hong, 2000).

L'appartenance à un groupe est source d'économies fiscales, du fait de la relation spécifique qui existe entre les entités. Les transactions intra-groupe permettent de réduire les coûts de transaction, qui influent sur le taux d'imposition effectif du groupe. Une gestion fiscale efficace peut ajouter une valeur significative à une transaction (Karayan et *al.*, 2002).

3. Théorie des coûts de transactions et pratiques de gestion fiscale des groupes

Le monde serait manifestement plus facile à gérer « si les échanges économiques se faisaient sans coûts de transaction. Mais compte tenu des différentes façons d'organiser l'activité économique, il faut bien être conscient du fait que la façon d'organiser l'activité économique a des incidences fiscales » (Scholes et Wolfson, 1996, p.163).

En effet, les groupes de sociétés doivent minimiser leurs coûts de transaction, dont les coûts fiscaux (1), sans pour autant enfreindre les clauses spécifiques du contrat fiscal (2) qui existe entre l'entreprise et l'administration fiscale.

3.1. Minimisation des coûts fiscaux

La recherche d'une maximisation de « la valeur de la firme passe par la recherche d'une optimisation ou encore une minimisation du coût fiscal » (Mairesse, 2004, p.34). En effet, les impôts sont naturellement l'un des facteurs que les organisations considèrent lors de la prise de décision. Les décideurs cherchent généralement à gérer l'aspect fiscal relatif à chaque transaction. En réduisant leur taux d'imposition effectif, les groupes de sociétés peuvent réaliser d'importantes économies d'impôts (Karyan et *al.*, 2002).

Selon Scholes et Wolfson (1996, p.12), « organiser la production avec le minimum de coûts requiert que les positions fiscales de toutes les parties soient prises en compte, à la fois au moment de la signature du contrat et pour toute sa durée ».

En effet, la théorie de coûts de transaction stipule que « tout contrat génère des coûts, il est nécessaire, pour rétablir l'équilibre entre les parties, de procéder à des arbitrages qui conduiront à des situations de compromis » (Mairesse, 2004, p.37). Pour diminuer les coûts de transaction et augmenter la valeur du groupe, les gestionnaires cherchent à s'engager dans une transaction qui maximise sa valeur à la fin de période. Si la transaction est conforme aux objectifs stratégiques du groupe, elle pourra être acceptée. A défaut, elle ne doit pas l'être, même si l'opération procure des avantages fiscaux, qui ne sont pas déterminants (Karayan et al., 2002). Selon Scholes et Wolfson (1996, p.177), « la stratégie fiscale efficiente doit être considérée par rapport aux coûts de mise en place de ces stratégies. Des stratégies fiscales simples peuvent être globalement plus efficientes que des stratégies plus compliquées qui conduiraient à des paiements d'impôts réduits » .

Généralement, les groupes tentent de minimiser les coûts fiscaux en transformant les transactions envisagées pour un traitement fiscal plus favorable. Les fiscalistes peuvent restructurer les opérations afin de faire en sorte que des coûts non déductibles le deviennent, transformer un revenu ordinaire en un gain en capital, par exemple, en fonction de la réglementation applicable (Karayan et al., 2002).

La mondialisation offre un grand nombre de possibilités de gestion fiscale, susceptibles d'accroître la valeur des sociétés de groupe. « Les entreprises multinationales choisiront de rapatrier leurs profits ou d'investir à l'étranger en fonction des taux d'impôt à l'étranger et des évolutions futures des taux d'imposition de la firme. Lorsque le profit de la firme multinationale augmente, sa demande d'avantages fiscaux peut augmenter ou diminuer en fonction de l'origine des revenus : pays faiblement ou fortement imposés » (Mairesse, 2004, p.40).

Les groupes de sociétés disposent de plusieurs procédés pour réduire leurs coûts fiscaux. Cette diminution accroît le bénéfice final et permet d'obtenir un avantage concurrentiel qui peut contribuer à la baisse du prix vente pour plus de parts de marché (Karayan et al., 2002).

Il s'agit de prendre en compte à la fois les coûts réels et les coûts potentiels. Les coûts réels sont les coûts liés aux frais d'honoraires des fiscalistes, de structuration/restructuration éventuelle du groupe et de ses filiales en vue de l'obtention d'avantages fiscaux mais aussi les coûts d'une potentielle remise en cause de la pratique par l'administration fiscale, avec des coûts de réputation associés (Abdul Wahab et Holland, 2012). Ces derniers coûts sont en fait ceux liés à la rupture de contrat entre l'administration fiscale et le groupe de société, lorsque les entités ne respectent pas la réglementation en vigueur.

3.2. Contrat fiscal

Le contrat fiscal établi par les sociétés (de groupe) et l'administration fiscale est spécifique; il diffère des autres contrats d'une façon générale, « le fisc représente une partie non invitée qui s'impose dans tous les contrats. L'administration fiscale apporte dans chacune de ses associations forcées avec les contribuables un ensemble de clauses contractuelles. A l'inverse d'autres parties, les autorités fiscales ne négocient pas ces clauses séparément pour chaque opération » (Scholes et Wolfson, 1996, p.10). En effet, les parties du contrat sont les entreprises du groupe, d'une part, et l'administration fiscale, d'autre part. Les clauses du contrat sont le degré d'application de la loi en vigueur. Les sociétés doivent chercher dans le Code de l'impôt sur les sociétés le traitement fiscal adéquat d'une transaction.

Le contrat fiscal est différent des autres contrats, dans la mesure où la relation entre l'administration fiscale et les groupes de sociétés est différente de celle avec ses actionnaires, ses bailleurs de fonds, ses clients ou ses fournisseurs. « Bien que l'administration fiscale ait un droit de propriété sur les profits du contribuable, elle ne détient aucun droit de vote et ni n'exerce de contrôle permanent sur ses activités pour vérifier si le contribuable viole ou non les termes de contrat » (Scholes et Wolfson, 1996, p.10). Cette situation confère à l'administration fiscale le droit de procéder à une vérification fiscale préliminaire ou approfondie des sociétés du groupe en se basant notamment sur les informations qu'elles possèdent en particulier sur d'autres sociétés à des fins de comparaison.

La relation entre l'administration fiscale et l'entreprise en général est délicate; elle l'est peut-être davantage encore avec un groupe de sociétés, lui-même ensemble de contrats. Le contrat fiscal est composé alors de deux « parties d'intérêts divergents » (Scholes et Wolfson, 1996, p.12).

D'un côté, le groupe de sociétés recherche l'intérêt de l'ensemble, parfois au détriment de celui de certaines sociétés qui en font partie, avec potentiellement une grande différence entre une planification fiscale individuelle et une planification fiscale globale (Scholes et Wolfson, 1996). L'intérêt du groupe peut résider à la fois dans le transfert d'économies fiscales aux sociétés fortement imposées et de bénéfiques aux sociétés faiblement imposées notamment. De l'autre, l'administration fiscale ne tient pas compte de l'intérêt global du groupe; elle considère que les sociétés du groupe sont autonomes et indépendantes. Les visions divergent radicalement, conduisant l'administration à s'assurer en particulier que le prix retenu est le prix de pleine concurrence, pour une transaction justifiée économiquement et non réalisée dans le seul but d'éluder l'impôt.

Dans le cas contraire, le rejet de l'opération considérée comme anormale conduit le groupe à supporter les coûts de contrôle et de sanction via des pénalités (Scholes et Wolfson, 1996, p.12).

Les ambiguïtés inhérentes au système fiscal ouvrent la voie à de nombreux désaccords entre les groupes de sociétés et les autorités fiscales (Scholes et Wolfson, 1996). L'administration fiscale peut rendre plus difficile la gestion fiscale au sein du groupe qui a alors deux choix, soit solliciter, avant contrôle, l'avis de l'administration fiscale concernant l'application d'une règle fiscale particulière pour supprimer toute confusion (Scholes et Wolfson, 1996), soit, après contrôle, refuser le redressement et la taxation d'office de l'administration fiscale et recourir au tribunal. Le risque de contestation par l'administration fiscale est naturellement plus grand lorsque les sociétés du groupe fixent arbitrairement un prix de transfert, élevé ou faible, situation qui pourrait conduire à un contrôle fiscal et par conséquent un redressement ultérieur (Karayan et *al.*, 2002).

En Tunisie, le groupe peut avoir intérêt à solliciter l'avis de l'administration fiscale représentée par la direction générale des études et de la législation fiscale, en vue d'une prise de position sécurisante, pour vérifier le degré de conformité du traitement fiscal de la transaction avec la loi en vigueur et s'assurer que le traitement retenu ne sera pas remis en cause ultérieurement. En France, la technique du rescrit permet à un redevable de bénéficier de garanties sur l'application de la législation fiscale à sa situation particulière (rapport d'activité de 2011 de la direction générale des finances publiques, p10).

La théorie des coûts de transactions avec ses volets de minimisation des coûts fiscaux et de contrat fiscal semble bien adaptée pour répondre à la problématique. D'une part, les groupes de sociétés en Tunisie sont tentés de minimiser leurs coûts fiscaux en usant de différents procédés. D'autre part, ces mêmes groupes sont liés par un contrat à l'administration fiscale qui les oblige à respecter la loi, tout en profitant des avantages fiscaux pour minimiser leur coût fiscal. Cette théorie reflète bien le dilemme auquel les groupes de sociétés tunisiens sont confrontés.

Trouver un terrain d'entente entre le groupe des sociétés et l'administration fiscale peut permettre de préserver les intérêts des sociétés membres du groupe (technique de prise de position en Tunisie). Si la situation ne le permet pas ou si le groupe ne souhaite pas alerter l'administration sur sa situation, un litige est toujours possible, conduisant à la rupture du contrat fiscal, avec intervention éventuelle de l'autorité judiciaire qui joue un rôle primordial dans l'explication et l'interprétation de lois fiscales.

Pour trancher et dire le droit, le juge se fonde généralement sur les principes de prédominance du fond sur la forme et de justification économique; si le juge n'accepte pas le traitement fiscal retenu par la société du groupe, cela pourra avoir un impact néfaste sur la performance fiscale de ce dernier, notion qu'il convient de définir afin d'étudier les différents facteurs qui peuvent l'affecter.

Section 2 : Notion de performance fiscale des groupes au regard de leurs pratiques

La notion de la performance fiscale a toute sa place dans le cadre de la gestion fiscale des groupes de sociétés (Chotin, 1994). Ces groupes recourent à différentes pratiques de gestion fiscale pour minimiser leurs charges, dans l'objectif d'augmenter leur performance fiscale.

1. Notion de performance fiscale

Avant de définir la notion de performance fiscale (2), il convient de s'interroger sur la notion même de performance en général (1), pour identifier ensuite sa mesure adéquate (3).

1.1. Définition de la notion de performance

Etymologiquement, le mot vient du verbe anglais « *to perform* », lui-même issu du vieux français, *parformer* qui signifie accomplir. Le terme performance peut donc se définir comme étant le bilan d'une action. Trois sens sont généralement retenus : une action, un résultat d'une action et un record ou un résultat exceptionnel (Bescos, 1999, p.15). Le concept de performance est en fait entouré d'un certain flou et ne présente pas de définition stable.

Pour Bourguignon (2000, p.934), la performance « s'applique autant à l'organisation qu'à l'individu est performant celui ou celle qui atteint ses objectifs ». Selon Lorino (1997), la performance est tout ce qui aide à contribuer à atteindre les objectifs stratégiques. Bescos (1999) l'a définie, quant à lui, comme l'ensemble des efforts fournis pour accroître les résultats financiers de l'entreprise. Ce concept de performance peut résumer l'idée de succès et de réussite de l'entreprise (Boyer, 1999). Dans le même sens, pour Carrière (1999), la performance n'est rien d'autre que l'évolution de l'entreprise et son accroissement. Cependant, selon Bescos (1999, p.15), « il ne s'agit pas seulement d'atteindre des objectifs, encore faut-il que ces objectifs soient bien choisis et que la stratégie retenue soit pertinente ». « La performance est une notion polarisée sur le résultat annoncé, mais elle véhicule en plus un jugement de valeur sur le résultat obtenu (positif ou négatif) et la démarche qui a permis de l'atteindre (Severin, 2007, p.60). La performance est multidimensionnelle et une revue de la littérature permet de recenser plusieurs dimensions : la performance stratégique, la performance concurrentielle, la performance organisationnelle, la performance économique et financière, la performance commerciale, la performance sociale et naturellement la performance fiscale.

La performance stratégique est « appelée aussi performance à long terme » (Bocco, 2010). En effet, les facteurs nécessaires à la réalisation de cette performance relèvent d'une stratégie bien pensée, de la croissance des activités, d'une forte motivation du personnel de l'organisation à créer de la valeur ajoutée pour ses clients, de la maîtrise de l'environnement, d'une culture solide de l'entreprise et des qualités de management (Barette et Bérard, 2000 et Saulquin et Schier, 2007).

Pour Porter (1981), la recherche de la performance ne dépend plus de la seule action de l'entreprise, mais de ses capacités à s'adapter et à s'approprier des règles du jeu concurrentiel dans le secteur et s'inscrit dans le cadre du référentiel compétitif. Dans cette logique, les entreprises ne peuvent être performantes que si elles sont capables de détecter les changements concurrentiels, d'anticiper l'avenir par une stratégie de différenciation par rapport à ses concurrents (Bocco, 2010); il s'agit de la performance concurrentielle.

La performance organisationnelle « est riche de composantes antinomiques. Elle se présente comme un ensemble de paramètres complémentaires et parfois contradictoires. Cela se vérifie quand le dirigeant cherche à minimiser les coûts, tout en veillant à améliorer la qualité des produits et à maintenir le moral des salariés. Ces critères imposent donc au gestionnaire des arbitrages permanents » (Séverin, 2007, p.61). Les facteurs qui influencent cette efficacité organisationnelle sont les relations entre les composantes de l'organisation, la qualité de l'information et la flexibilité de la structure (Bocco, 2010).

La performance économique et financière peut se définir comme « la survie de l'entreprise ou sa capacité à atteindre ses objectifs » (Calori et *al.*, 1989, p. 42). La performance économique englobe la rentabilité financière et la création de valeur pour l'actionnaire. La rentabilité financière est mesurée par des ratios qui permettent à l'entreprise de se positionner par rapport aux autres entreprises du même secteur. « Cet aspect économique et financier de la performance est resté pendant longtemps la référence en matière de performance et d'évaluation de l'entreprise » (Bocco, 2010, p.119).

La performance commerciale ou la performance marketing est la satisfaction des attentes des clients de l'entreprise. Pour que cette performance commerciale soit durable, les entreprises doivent développer des moyens pour satisfaire les besoins de leurs clients (Cardoso, 2003), des services aux clients et les conseils donnés (Bely et *al.*, 2003). Cette performance peut être mesurée par la part de marché, le profit, la satisfaction des clients, leur fidélité et leur perception de la qualité et de la réputation de l'entreprise (Furrer et Sudharshan, 2003).

La performance sociale représente la valeur des ressources humaines dans l'entreprise, facteur déterminant dans le bon fonctionnement des organisations; elle est mesurée, selon Marmuse (1997), par la nature des relations sociales qui interagissent sur la prise de décision en se basant sur l'importance des conflits, le niveau de satisfaction de salariés, le fonctionnement des institutions qui représentent les salariés. Barraud-Didier et *al.*, (2003, p.10), estiment que « la compétitivité de l'entreprise et la recherche de l'excellence passent par la création de structures et de systèmes de gestion favorisant l'initiative et la créativité des ressources humaines ». Pinto (2003, p.78), quant à lui, souligne que, quelle que soit sa nature, « la performance doit être durable, ce qui démontre la capacité de l'entreprise à renouveler sur une longue période des performances satisfaisantes en terme de croissance et de marge ».

La performance au sein du groupe peut prendre une autre dimension encore, selon une étude réalisée par Khanna et Rivkin (2001); ces derniers constatent que les sociétés membres de groupes ont une performance plus proche que les autres entreprises qui n'appartiennent pas à ces structures. L'appartenance à un groupe est donc susceptible d'améliorer la capacité des entreprises à anticiper leur rentabilité, du fait du partage des ressources, des possibilités de ventes et de prestations de services internes, d'échange de salariés entre les filiales, L'aspect fiscal de la performance y contribue.

1.2. Définition de la performance fiscale

L'impact financier direct « du paramètre fiscal favorise une attention plus grande des dirigeants soucieux d'éviter une déperdition de leurs ressources » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14). Selon Slemrod (2001), les groupes de sociétés recourent à un ensemble de facteurs intimement liés et globalement orientés à travers les méthodes de gestion fiscale pour réduire le taux d'imposition effectif. « Au sein des directions fiscales des entreprises, l'optimisation à outrance, parfois aux bornes de la légalité, est encore trop souvent considérée comme une activité légitime » (De Boer, 2012, p.74). Dans la pratique, les groupes de sociétés exploitent les lacunes ou les failles de la législation fiscale pour réduire leur base imposable (Braithwaite, 2005), en vue d'une meilleure performance fiscale avec la délicate définition de la frontière de l'acceptable, en plus de celle du légal (Rossignol, 2010, p.159).

Les groupes de sociétés se trouvent confrontés, d'un côté, à la concurrence permanente avec les autres sociétés à exécuter des stratégies visant à maximiser le rendement en minimisant leurs charges fiscales et de, l'autre côté, aux exigences de l'administration fiscale qui considère « au contraire lorsqu'elle devient un peu trop performante, que l'optimisation fiscale devient préoccupante » (Bissy et Dedeurwaerder, 2012, p.35).

En France, le Conseil d'Etat a néanmoins « accordé au contribuable le droit de choisir la forme juridique la plus favorable du point de vue fiscal et a admis qu'une société mère a le libre choix des mesures à utiliser pour renflouer une filiale en difficultés, même si le choix répond essentiellement à des considérations d'ordre fiscal » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.14). Les groupes de sociétés constituent un terrain favorable pour optimiser le taux d'imposition effectif et cela à travers les transactions entre les filiales du groupe, elles ont une marge de liberté supérieure à celle des autres entreprises qui n'appartiennent pas à des groupes. Pour Leitch et Barrett (1992), les groupes doivent exploiter les avantages fiscaux qui proviennent de l'emplacement des filiales et des facteurs d'internationalisation.

Mais, en l'absence d'une frontière claire entre les notions de gestion fiscale et d'évasion fiscale légale et illégale, les groupes de sociétés se trouvent confrontés à des risques certains sous forme de redressements, amendes et pénalités établis par l'administration fiscale. De ce point de vue, la notion de performance fiscale paraît relative et en même temps très subjective dans la mesure où « il est probable que l'entreprise adopte des mesures destinées à lui permettre d'éviter de commettre des irrégularités fiscales et donc de s'exposer à des sanctions fiscales et financières qui l'appauvriront » (cf. Chadefaux et Rossignol, 2001, p.18). Dans le même sens et au regard de la législation tunisienne, les sociétés membres d'un groupe qui opte pour des montages juridiques complexes peuvent être faire l'objet d'une contestation par l'administration fiscale et, sur cette base, sanctionnées. La note commune n°38/2002⁵⁰ est peut-être la meilleure illustration de cette situation, en explicitant le risque encouru lorsque la pratique n'est justifiée que par la diminution de la charge fiscale, sans substance économique. Par ailleurs, peut-on considérer qu'un groupe de société est performant fiscalement lorsqu'il n'a subi ni un redressement fiscal, ni un contentieux fiscal? « Un redressement suivi d'une procédure contentieuse peut finalement aboutir à reconnaître le bien fondé des positions ou des solutions retenues pour l'entreprise » (Chadefaux et Rossignol, 2001, p.18).

C'est pourquoi, la performance fiscale peut être considérée comme étant le résultat de la gestion à la baisse du revenu imposable à court terme grâce à l'utilisation de différentes pratiques de la gestion fiscale, dans une acception agressive, c'est-à-dire, en exploitant les incertitudes ou la variation dans l'interprétation de la législation fiscale, en profitant des domaines se situant dans la zone grise (la frontière entre la zone légale et la zone illégale).

⁵⁰Note commune, n°38/2002 relative aux infractions fiscales pénales passibles de sanctions pécuniaires.

Donc les pratiques de gestion fiscale sont des variables déterminantes qui influencent le niveau de la performance fiscale des groupes de sociétés. Par conséquent, la performance fiscale est une composante intégrante de la performance en général. Cette dernière se mesure par une capacité à maximiser à un instant donné une fonction objective, le profit par exemple, et minimiser le coût tels que les coûts de transaction comprenant les coûts fiscaux (Depret et Hamdouch et 2009).

1.3. Mesure de la performance fiscale

Selon Noor et *al.* (2010), le taux d'imposition effectif évalue correctement la performance fiscale du groupe; il est la meilleure mesure, qui prend en compte toutes les charges fiscales réelles de l'entreprise. Le «taux d'imposition effectif est (en fait) l'indicateur financier qui mesure la capacité de l'entreprise à optimiser sa masse fiscale, il est déterminé par le rapport entre la somme des impôts exigibles et différés constatés dans les comptes consolidés d'une entité et le résultat comptable avant impôt de cette dernière » (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.1). Molley (1998) affirme que les incitations fiscales qui réduisent les coûts fiscaux et qui diffèrent selon les pays et selon la politique fiscale du groupe constituent autant de différences qui ne peuvent pas être déterminées par le taux d'imposition marginal et ne peuvent être capturées que par le taux d'imposition effectif.

Le taux d'imposition effectif est recueilli à partir des informations issus des états financiers consolidés des groupes de sociétés; il permet aux groupes de sociétés d'étudier s'ils ont « utilisé tous les leviers possibles pour diminuer (le) résultat fiscal et ainsi de se livrer à des études comparatives sectorielles » au regard de la qualité de stratégie adoptée (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.1). Il est souvent utilisé par les gestionnaires comme outil de référence du système d'imposition des groupes de sociétés, dans la mesure où il permet de fournir un résumé statistique des différents avantages fiscaux, des flux intra-groupe et aussi de capter les évolutions de taux d'imposition en cas de présence de filiales à l'étranger (Kern et Morris 1998; Gupta et Newberry, 1997). Il tend « à devenir un indicateur de référence de la performance fiscale pour mesurer l'efficacité de la stratégie et de la gestion opérationnelle courante » (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.2).

Plusieurs facteurs permettent de réduire d'une manière significative le taux d'imposition effectif du groupe; il s'agit d'autant de leviers de la performance fiscale du groupe dans une logique d'optimisation (Usmen, 2012).

2. Différents leviers affectant la performance fiscale

Ces facteurs sont liés généralement au transfert indirect de bénéfice (1), à la dette intra-groupe (2) et au transfert direct du bénéfice via le réinvestissement de bénéfice entre les sociétés membres du groupe (3).

2.1. Principaux facteurs liés au transfert indirect de bénéfice

Les sociétés de groupe recourent au transfert de bénéfice pour minimiser la charge globale du groupe grâce à la différence de taux d'impositions (1) et en raison de l'ambiguïté quant à la fixation du prix de transfert (2). La taille du groupe (3) et la situation financière des différentes sociétés membres (4) du groupe peuvent à leur tour influencer le choix de certaines pratiques de gestion fiscale.

2.1.1. Différence des taux d'imposition

Le prix de transfert est « le prix fixé entre deux entités d'un même groupe pour rémunérer une livraison de biens ou une prestation de services de l'une au profit de l'autre. Eu égard aux liens de subordination et de dépendance qui existent entre de telles entités, il ne saurait être question de laisser à un groupe toute liberté pour fixer le prix d'une transaction de cette nature: à défaut, il lui serait aisé de localiser des revenus là où ils sont le moins taxés et, corrélativement, de positionner ces charges dans les pays à taux d'imposition plus élevé» (Tirman, 2012, p. 13). Les groupes de sociétés peuvent profiter des disparités fiscales nationales par une affectation avantageuse du point de vue fiscal des charges et des produits entre les filiales d'un même groupe (Lamorlette et Rassat, 1997), en profitant des divergences d'imposition entre ses différents membres. Ainsi, les sociétés tunisiennes installées dans les zones de développement régional ne payent pas d'impôts sur les bénéfices; les groupes peuvent tirer partie de cette disparité, pour transférer leurs bénéfices vers ces entités exonérées.

Desai et *al.* (2006) soulignent que les transactions entre les parties liées, situées dans des juridictions qui ont des taux d'impositions différents, offrent en fait des possibilités considérables pour pratiquer une gestion fiscale. La différenciation d'impôt fournit aux groupes de sociétés d'importantes possibilités et plus la différence est grande plus l'incitation est forte (Chan et Lo, 2004). A son tour, Jacob (1996) trouve une corrélation positive entre le différentiel d'imposition et l'importance des transferts de revenus. Brem et Tucha (2006) constatent que les groupes de sociétés déportent 10 à 20% leurs revenus vers des régions d'imposition plus faible.

Rego (2003) constate aussi que les sociétés multinationales ont tendance à avoir plus de succès à économiser l'impôt que les sociétés nationales, du fait même des opérations intra-groupe. La manipulation du prix de transfert est naturellement plus facile en cas de présence des filiales dans des paradis fiscaux qui offrent des régimes financiers, juridiques et fiscaux plus favorables (Dharmapala, 2008), sans échange possible d'informations avec les administrations fiscales de différents pays (OCDE, 2006).

2.1.2. Ambiguïté dans la fixation d'une méthode de calcul du prix de transfert

L'optimisation des résultats du groupe passe nécessairement par le choix de la méthode de fixation des prix de transfert la plus appropriée selon la situation. Cela permet à la fois d'augmenter le bénéfice et d'optimiser le résultat fiscal des différentes filiales. Selon Barthel (2013, p.15), « le prix de transfert est un prix bizarre qui a pour objectif de déterminer la valeur de prestations réciproques entre des entités liées. Il convient de préciser que le prix de transfert se distingue du prix du marché. Lorsque le prix du marché résulte du jeu de l'offre et de la demande dans un marché libre, le prix de transfert, en revanche, a été fixé par l'autorité compétente au sein du groupe ».

Pour l'OCDE (1995, p. 2), « la fixation des prix de transfert n'est pas une science exacte ». Pour cette raison, cet organisme a publié un rapport détaillé sous le titre « principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales », afin de présenter les différentes méthodes qui permettent de fixer le prix de transfert, en retenant le prix de pleine concurrence comme référence, c'est-à-dire le prix pratiqué dans le cadre de transactions comparables entre des entreprises indépendantes (Castagnède, 2010, p.101).

Ce rapport mentionne deux types de méthodes : les méthodes fondées sur les transactions et les méthodes transactionnelles. Les méthodes fondées sur les transactions comportent elles-mêmes trois sous-méthodes : la méthode du prix de revient comparable sur le marché (1), la méthode du prix de vente (2) et la méthode du prix de revient majoré (3). Les méthodes transactionnelles de bénéfice sont la méthode de partage des bénéfices (4) et la méthode transactionnelle de la marge nette (5).

2.1.2.1. Méthode du prix de revient comparable sur le marché

Il s'agit de comparer le prix d'une transaction appliquée entre deux sociétés d'un même groupe avec le prix d'un bien ou service transféré entre deux entreprises indépendantes.

Cette méthode est facile à utiliser lorsqu'il est possible d'identifier sur le marché des transactions comparables, mais en pratique cette méthode se révèle délicate dans la mesure où il est difficile de trouver des transactions réellement similaires à celles appliquées entre les sociétés d'un même groupe, en faits et circonstances (Chan et Lo, 2004, Eden et *al.*, 2005 et Rossing, 2013), surtout en matière d'incorporels.

2.1.2.2. Méthode du prix de revente

Cette méthode consiste à partir du prix auquel l'acheteur membre du groupe revend le bien à sa clientèle non membre. A partir de ce prix, est retirée une marge de distribution, considérée comme normale. Cette méthode est souvent utilisée par les sociétés qui pratiquent des opérations de commercialisation et de distribution et achètent et revendent des produits, sans transformation.

2.1.2.3. Méthode du prix de revient majoré

Cette méthode est l'inverse de la méthode précédente; elle consiste à évaluer les coûts supportés par le fournisseur d'une transaction entre deux entreprises dépendantes d'un bien ou de services. A ce prix de revient, est ajoutée une marge bénéficiaire, considérée là encore comme normale pour ce type d'opération, et cela en référence à la marge effectuée par le même fournisseur dans le cadre de transactions effectuées par des entreprises indépendantes sur le marché. Cette méthode est généralement utilisée pour les prix de produits semi-finis ou de transfert de services. Elle est cependant inadaptée en particulier pour la détermination du prix de produits de luxe, leurs coûts de production étant relativement insignifiants au regard du prix de la marque (Lamorlette et Rassat, 1997).

« D'une façon générale, les méthodes de détermination du prix de pleine concurrence fondées sur la comparaison des transactions se heurtent à la difficulté d'identification de transactions comparables, renforcée lorsque les échanges portent sur des biens incorporels dont la valorisation est aléatoire » (Castagnède, 2010, p.102). Pour cela, l'OCDE (1995) a élaboré un deuxième type de méthodes, fondé sur le niveau de profit. Cela recouvre la méthode de partage des bénéfices et la méthode transactionnelle de la marge nette.

2.1.2.4. Méthode de partage des bénéfices

La méthode de partage des bénéfices consiste à déterminer des bénéfices provenant d'une transaction similaire à laquelle des entreprises indépendantes auraient normalement procédé.

Pour cela, il est nécessaire d'identifier le montant global du bénéfice provenant de la transaction réalisée par des entreprises dépendantes pour ensuite accorder à chaque partie la part de bénéfice qui correspond à sa juste valeur dans la transaction.

2.1.2.5. Méthode transactionnelle de la marge nette

La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à évaluer la marge nette normale réalisée par des entreprises indépendantes et la comparer avec la marge réalisée par les entreprises dépendantes. Le prix pratiqué sera considéré comme conforme au principe de pleine concurrence, en comparant le profit réalisé lors de cette transaction avec le profit réalisé par deux entreprises indépendantes dans une transaction similaire.

La marge nette sera calculée à l'aide des ratios tels que bénéfice/CA ou encore résultat d'exploitation/actifs d'exploitation. Cette méthode est admise par les Etats-Unis et reste évoquée par l'OCDE avec prudence; elle ne peut être requise qu'à titre complémentaire ou exceptionnel, du fait de la difficulté à déterminer d'une manière exacte les marges nettes de pleine concurrence.

L'ambiguïté de la réglementation quant à la fixation du prix de transfert et l'incohérence dans la façon d'appliquer le principe de pleine concurrence lors de l'identification du prix de transfert à travers les différentes juridictions (Eden et *al.*, 2001 et Oosterhoff, 2006) accordent de fait aux groupes de sociétés une marge de manœuvre considérable très incitative au recours à la pratique du prix de transfert pour diminuer la charge fiscale. Les législations fiscales des différents pays présentent des visions différentes laissant place à l'opportunisme dans la méthode de calcul.

Waegenareet *al.* (2006) ont précisément examiné cet effet d'incohérence dans l'application des méthodes utilisées pour le calcul du prix de transfert, ils ont trouvé que l'absence d'harmonisation conduit, sans conteste, les groupes de sociétés à fixer un prix à leur avantage pour minimiser les coûts de transactions et diminuer l'impôt à payer. Dans le même sens, Cloyd *al.* (1996) constatent que les méthodes comptables retenues pour le calcul du prix de transfert sont également celles qui permettent de diminuer la base fiscale imposable, dans le but d'augmenter la performance fiscale du groupe.

De plus, « la réalisation d'une transaction qui ne s'effectue pas au prix de pleine concurrence ne donne pas toujours lieu à un redressement. Cela dépend essentiellement des circonstances de la transaction et de l'existence ou non d'une justification réelle, dans le cadre d'une gestion normale, du prix de transfert appliqué » (Lamorlette et Rassat, 1997, p.32).

2.1.3. Taille du groupe

Jacob (1996) a examiné l'impact de la taille des entreprises du groupe sur le transfert de revenu entre les filiales, il a montré que les petits groupes sont moins sensibles au transfert que les plus grands. Il a constaté que la taille du groupe a une influence forte sur le transfert du bénéfice, alors que les résultats de différentes recherches postérieures indiquent que seules les grandes entreprises transfèrent leurs revenus pour réduire leur base fiscale globale (Mutti et Grubet, 2009, Womack et Drucher, 2011).

Dans le même sens, Rego (2003) a constaté que les grands groupes s'engagent davantage dans des activités et des transactions intra-groupe que les petits groupes. Les grands groupes ont tendance à réaliser des opérations intra-groupe importantes qui leur permettent de pratiquer des prix de transfert et de bénéficier des avantages fiscaux de la localisation. Pour Scholes et *al.* (1992), le transfert international de revenu est principalement utilisé par les grands groupes, faute peut-être de moyens pour élaborer une véritable stratégie en la matière. De grands groupes comme Apple, Google, Microsoft localisent leurs bénéficiaires dans des juridictions à faible fiscalité et augmentent leurs charges déductibles par le paiement de redevances dans les juridictions à forte fiscalité pour réduire le bénéfice imposable du groupe (Mutti et Grubet, 2009, Womack et Drucher, 2011 et Duhigg et Kocieniowski, 2012).

Le transfert de bénéfice peut aussi être affecté par la situation financière des filiales membres du groupe. En présence à la fois de filiales bénéficiaires et de filiales déficitaires, l'incitation au transfert est importante pour diminuer la charge globale du groupe.

2.1.4. Situation financière des sociétés du groupe

Deux entreprises liées peuvent diminuer leurs bases fiscales en transférant les revenus d'une entreprise bénéficiaire à une entreprise déficitaire (Gramlich et *al.*, 2004). « Il est reconnu qu'il est de saine gestion de gérer au mieux les déficits » (Sivieude et *al.* 2012, p. 54). La gestion fiscale du déficit fiscal peut se faire en ventilant une perte financière d'une société du groupe sur les autres sociétés bénéficiaires et ce à travers le transfert du bénéfice.

« C'est notamment le cas en France où le taux d'impôt est très élevé, ce qui est de nature à inciter les groupes à localiser leurs déficits sur notre territoire, même s'il faut reconnaître que le durcissement récent des règles de report et de transmission des déficits pourrait bien neutraliser ce phénomène » (Gutmann, 2012, p.27). « Certains Etats connaissent des régimes de consolidation transfrontaliers permettant à des sociétés mères résidentes d'importer les pertes de leurs filiales étrangères....

La loi fiscale reconnaît que les groupes constituent une unité économique dotée d'une capacité contributive qui lui est propre. C'est cette idée qui justifie la compensation entre les profits et les pertes entre entités appartenant au même groupe. La circulation des pertes au sein des groupes n'est pas une anomalie » (Gutmann, 2012, p.29). Alors que l'article 209 du CGI en France ne permet pas que les pertes des filiales des sociétés étrangères soient imputées sur les bénéficiaires des sociétés mères françaises, il en est de même en Tunisie; le seul régime qui permet cette imputation est le régime d'intégration fiscale, qui englobe dans son périmètre les seules sociétés établies en Tunisie (comme cela est également le cas en France).

L'allégement fiscal à travers le transfert de bénéfice au sein du groupe dépend naturellement du volume de ventes au sein du groupe. Plus le volume de transactions est élevé, plus les sociétés de groupe peuvent avoir tendance à utiliser le prix de transfert pour diminuer le taux d'imposition effectif global. Jacob (1996) a étudié la relation entre le niveau d'impôt à payer et le volume des transactions effectuées entre les sociétés d'un même groupe; il suppose que les groupes des sociétés qui ont un grand volume de transactions internes au groupe, avec des taux d'impositions propres à chacune divergents, ont plus de facilités à transférer les revenus grâce à la politique du prix de transfert.

Nous en déduisons une première hypothèse : **H₁ : La pratique de la gestion fiscale (l'importance des transactions intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

2.2. Principaux facteurs liés à l'utilisation de la dette

L'administration fiscale se préoccupe naturellement de l'érosion des recettes fiscales liée au déplacement de la dette entre les parties liées situées dans des juridictions présentant des taux d'impositions différents. Certains pays ont imposé, dans ce sens, des règles particulièrement strictes en matière de sous-capitalisation (Taylor et Richardson, 2013). Le recours à la dette s'explique par la sous-capitalisation (1) et aussi la multinationalité (2).

2.2.1. Pratique de la sous-capitalisation

Une forme « sophistiquée de transfert de bénéfice, par le biais d'intérêts, est, sans conteste, la sous-capitalisation » (Lamorlette et Rassat, 1997, p.39). La sous-capitalisation se réfère à une décision d'investissement : le financement peut davantage se faire par la voie de la dette que des fonds propres (Richardson et *al.*, 1998, Taylor et Tower, 2009, Taylor et *al.*, 2010).

« Sur le plan fiscal, la rémunération de l'apport en capital sous forme de dividendes est un emploi du bénéfice après impôt, alors que la rémunération du prêteur est une charge déductible du résultat imposable. Il apparaît fiscalement plus avantageux pour une société d'assurer son financement par le recours aux prêts plutôt que par le recours aux augmentations de capital » (Coudert, 2004, p.9). Dyreng et *al.*, (2008) constatent que la réussite de la gestion fiscale à long terme est étroitement associée à un endettement élevé pour les entreprises américaines. Gupta et Newberry (1997) trouvent une association négative et significative entre le taux d'imposition effectif et l'effet de levier issu de la déductibilité des charges d'intérêts. Graham et Harvey (2001) estiment également que la déductibilité des intérêts de la dette est un facteur assez important qui détermine la structure même du capital du groupe. Scholes et Wolfson (1989) montrent qu'il existe une relation importante entre la variation du taux d'imposition et la décision de financement des groupes de sociétés.

« Le schéma consiste alors à créer une filiale avec un capital très inférieur à ce qu'il devrait être compte tenu des activités de celle-ci, la société mère finançant l'activité de sa filiale via un prêt à long terme, quasi-permanent et générateur d'intérêts » (Lamorlette et Rassat, 1997, p.39). Cette pratique est utilisée pour tirer profit d'un système fiscal avantageux aussi bien pour les intérêts que pour les dividendes.

Très souvent, les groupes de sociétés utilisent le financement par la dette pour optimiser leur gestion fiscale, « alors même que le financement ne se fait pas ressentir, repositionnent l'emprunt dans une société du groupe dont les résultats sont bénéficiaires afin de minimiser le montant de l'impôt sur les sociétés. Ce dispositif de sous-capitalisation, qui est un moyen très utilisé par les entreprises, leur permet de constater des charges financières très élevées et réduire l'impôt sur les sociétés » (Sivieude, 2013 et *al.*, p.52).

C'est pour cette raison que la sous-capitalisation tend à être de plus en plus contrôlée par les administrations fiscales à travers le monde. Dès 1987, l'OCDE a publié un rapport sur la sous-capitalisation mettant en évidence cette pratique par les groupes internationaux.

En France, il existe une législation particulière qui lutte contre la pratique de sous-capitalisation, et cela à travers deux articles, dont les dispositions ont été considérablement renforcées. En effet, « si l'optimisation fiscale au sein des groupes de sociétés relève, en principe, de la liberté de gestion, les pertes de recettes fiscales corollaires pour l'Etat et le contexte général de réduction du déficit public ont conduit le législateur à une nouvelle réforme expressément placée sous l'appellation de dispositif anti-abus » (Poumellec, 2011,

p.4). En Tunisie, l'article 48 de Code de l'IRPP et l'IS ⁵¹limite la déductibilité des intérêts établis entre les associés de la société. Comme déjà indiqué, l'administration fiscale adopte une interprétation large de cet article, en considérant que l'application du taux de 8% n'est pas réservée uniquement aux seules sommes mises à la disposition des associés, mais aussi à la disposition des sociétés membres du groupe (prise de position DGELF, du 29 juin 2009).

« A l'intérieur d'un groupe, un prêt est consenti avec une particularité : d'un côté, on a une charge et, de l'autre côté, on a un produit financier qui, lui, n'est (potentiellement) pas imposé. Il y a là une sorte d'asymétrie entre les charges déductibles d'un côté et l'absence d'imposition des produits de l'autre » (Sivieude, 2013 et *al.*, p.52). Cette asymétrie potentielle est liée aux réglementations en vigueur ; la multinationalisation des filiales l'accentue.

2.2.2. Multinationalisation des filiales

Les entreprises liées peuvent profiter de la structure d'exploitation du groupe et des écarts de taux d'imposition entre les différentes juridictions pour transférer leurs charges entre les membres du groupe, afin de minimiser la base fiscale globale (Beuselinck et *al.*, 2007).

Les sociétés multinationales bénéficient ainsi d'un « terrain de jeu » propice et on s'attend à ce que les groupes disposant de filiales avec des revenus étrangers s'engagent probablement plus encore dans des schémas d'optimisation fiscale (Taylor et Richardson, 2013).

Desai et *al.*, (2006) ont constaté que l'augmentation de 10% du taux d'imposition d'une filiale d'un groupe installée à l'étranger fait augmenter automatiquement le ratio d'endettement de la filiale de 2,8%.

D'après une autre étude conduite par Minzt et Weichenrieder (2005) sur les groupes des sociétés dont les filiales sont installées dans 68 pays, l'augmentation de 1% du taux d'imposition dans un pays fait augmenter le ratio d'endettement de la filiale de 0.3% à 0.75%. Beattie et *al.* (2006) observent également que le choix de financement des entreprises au Royaume-Uni est fondé sur le niveau d'endettement des filiales des groupes installées à l'étranger. Huizinga et *al.* (2008) prouvent que le niveau d'endettement des entreprises européennes dépend des taux nationaux d'imposition et de la différence entre ceux applicables à la société mère et aux filiales.

⁵¹Article 48 de CIRPP et de l'IS qui stipule « que les intérêts servis aux associés à raison des sommes qu'ils versent ou qu'ils laissent à la disposition de la société en sus de leur part dans le capital social sont déductibles dans la limite du taux de 8 % à condition que le montant des sommes productives d'intérêt n'excède pas 50 % du capital et que ce dernier soit entièrement libéré. Font partie des résultats soumis à l'impôt, au taux de 8%, les intérêts non décomptés ou décomptés à un taux inférieur à ce taux au titre des sommes mises par la société à la disposition des associés ».

Une « entreprise multinationale peut réduire son impôt mondial en utilisant un taux d'intérêt artificiel dans une opération de prêt entre deux parties liées, chacune résidente d'un Etat différent. Si un taux d'intérêt est favorable à une société résidente d'un Etat au détriment d'une autre société, résidente d'un autre Etat, les revenus nets de la société favorisée augmentent alors que les revenus nets de la société défavorisée diminuent » (Vidal, 2004, p.47).

Les sociétés multinationales sont amenées alors à financer leurs investissements par la voie de l'emprunt au profit de filiales présentant un taux d'imposition plus élevé, les conduisant à déduire une charge d'intérêt également plus élevée. Du côté de la société mère, même si les produits financiers en seront augmentés à hauteur, ils ne seront pas fortement imposés ou, s'ils le sont, à un taux d'imposition plus faible. Il en ressort des schémas subtiles : « à titre d'illustration, prenons l'exemple d'une société mère aux USA qui a une filiale opérationnelle aux USA, une filiale française très importante et une filiale située dans les Antilles Néerlandaises où, on le sait l'impôt sur les sociétés est relativement bas puisqu'il est plafonné à 3%. La société américaine emprunte de l'argent auprès d'une banque et déduit des charges financières, de ce fait elle paie moins d'impôts. Elle apporte par la suite cet argent à la société située aux Antilles Néerlandaises qui prête de nouveau de l'argent à la société française avec un taux relativement élevé » (Sivieude et *al.*, 2012, p.52).

Les multinationales utilisent aussi les paradis fiscaux pour cacher leurs dettes (Fourriques, 2012), ce qui permet de financer à travers la dette intra- groupe une autre entité du groupe installée dans un pays à forte fiscalité, pour bénéficier des charges d'intérêts déductibles (Richardson et *al.*, 1998, Wilson, 2009). Placé en situation de choix fiscal, le groupe doit mettre à profit la marge de manœuvre que lui accorde le droit fiscal pour retenir la meilleure solution en optimisant sa dette intra-groupe. Il aura donc recours à certains choix fiscaux qui lui permettent d'optimiser cette dette (Mfopain, 2007).

La mondialisation a eu pour effet un démantèlement presque total de tous les obstacles à la libre circulation des biens et des capitaux et l'émergence d'un immense espace sans frontières de compétition entre les entreprises (Derbel, 2007). Face à une telle situation, les Etats se sont engagés dans des actions visant à réduire les doubles impositions, notamment par la voie de conventions de non double imposition pour préserver les intérêts des contribuables et faciliter les affaires. En matière d'imposition des bénéficiaires, le principe retenu en Tunisie comme en France est la territorialité, contrairement à la plupart des autres Etats qui retiennent plus volontiers celui de la mondialité (Rossignol et Menchaoui, 2012).

Pour cette raison la loi tunisienne a prévu à travers l'article 47 de Code de l'IRPP et l'IS que « les bénéfices passibles de l'impôt sur les sociétés sont ceux réalisés dans le cadre d'établissements situés en Tunisie et ceux dont l'imposition est attribuée en Tunisie par une convention fiscale de non double imposition ⁵² ». L'objectif premier des conventions fiscales est l'élimination des doubles impositions. Mais, elles ont aussi un autre objectif important qui est celui de lutter contre la fraude fiscale. En effet, l'assistance administrative mutuelle prévue assure un contrôle plus efficace en collaboration avec les autres administrations fiscales. La Tunisie a signé plusieurs conventions dans ce sens.

Pour vérifier l'impact de la dette intra-groupe sur la performance fiscale, il convient d'apprécier son volume. Plus le volume de la dette est élevé, plus les sociétés membres du groupe ont tendance à recourir à de la dette interne pour diminuer le taux d'imposition effectif global.

Notre deuxième hypothèse sera la suivante : **H₂ : La pratique de gestion fiscale (l'importance de la dette intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

2.3. Principaux facteurs liés à la réintégration de bénéfice

La gestion fiscale peut se faire au travers des incitations prévues par la réglementation fiscale. Ces incitations peuvent prendre la forme d'exonérations ou d'allègements fiscaux. En présence d'un véritable système d'avantages fiscaux, de plus en plus diversifiés, la maîtrise de la gestion fiscale, qui permet de tirer profit de toutes les éventualités envisagées, est devenue, à son tour, de plus en plus nécessaire aux sociétés membres d'un groupe (El Aissi, 2010).

En Tunisie, la méthode du dégrèvement financier peut se faire à travers un réinvestissement du bénéfice dans les sociétés, selon les dispositions du CII et par le code de l'IRPP et l'IS (1). Les secteurs financier, des hydrocarbures et minier ne peuvent en bénéficier; des avantages spécifiques existent pour la souscription au capital dans les sociétés d'investissements à capital risque (2).

2.3.1. Dégrèvement financier lié aux sociétés régies par le CII et l'IRPP et l'IS

Les sociétés membres d'un groupe peuvent diminuer leur charge fiscale, en réinvestissant leurs bénéfices dans d'autres sociétés du groupe, à condition de respecter les conditions édictées par le CII.

⁵²La Tunisie a signé plusieurs conventions avec d'autres Etats tels que la France, l'Algérie, la Lybie, la Syrie.

La souscription au capital ou à l'augmentation du capital de la société elle-même ou dans d'autres sociétés du groupe offre la possibilité de déduire totalement ou partiellement les bénéfices réinvestis. Le bénéfice de ces avantages est subordonné à la tenue d'une comptabilité régulière, l'émission de nouvelles parts sociales ou actions, la non réduction du capital pendant cinq ans, sauf dans le cas d'une résorption d'une perte et la présentation lors de la déclaration de l'impôt par les bénéficiaires d'une attestation de libération du capital souscrit (article 7 du CII), comme déjà indiqué.

Le réinvestissement des bénéfices entre deux sociétés d'un même groupe peut ainsi être interprété comme un transfert direct de bénéfice. Ce réinvestissement peut prendre deux formes soit un dégrèvement physique, soit un dégrèvement financier. Le dégrèvement physique est le réinvestissement du bénéfice au sein même de l'entreprise, il est régi par le Code de l'IRPP et l'IS ainsi que le CII. La déduction du bénéfice est fixée selon le secteur d'activité dans lequel est effectué le réinvestissement.

Le bénéfice réinvesti peut être déduit du résultat fiscal dans certaines limites. Le dégrèvement physique ou financier permet de déduire le bénéfice réinvesti dans la limite de 35%, 50%, voire 100%.

La limite est de 35% dans les secteurs d'activités régi par l'article premier du CII, tels que : l'agriculture et la pêche, les industries manufacturières, les travaux publics, le tourisme, l'artisanat, le transport, la promotion immobilière, l'industrie et services non financiers.

Le taux de dégrèvement est de 50% :

- Pour les activités régies par le Code de l'IRPP et IS dans le secteur du montage des équipements informatiques, des services et ingénierie informatique et les services connexes tels que visés par l'article 39 IX du Code de l'IRPP et IS⁵³ et les articles 48 sexdecies et 48 septdecies de Code de l'IRPP et IS.

⁵³Article 39 IX de Code de l'IRPP et IS qui stipule que « sont déductibles dans la limite de 50% du revenu imposable, les revenus réinvestis dans la souscription au capital initial ou à son augmentation des entreprises exerçant exclusivement dans le secteur du montage des équipements informatiques et dans les secteurs des services et ingénierie informatique et les services connexes et ce, au titre des souscriptions réalisées à partir du 1er janvier 2000 et jusqu'au 31 décembre 2004. Sont considérés services et ingénierie informatiques et services connexes : le développement et la maintenance des logiciels, le développement des supports multimédias, l'assistance technique, les études et l'ingénierie informatique, les banques de données et les services en ligne, la saisie et le traitement des données, les autres services informatiques autres que la location ».

- Pour les investissements réalisés par les institutions d'encadrement de l'enfance, d'éducation, d'enseignement, de recherche scientifique, de formation professionnelle ainsi que les établissements de production et d'industries culturelles, d'animation des jeunes, et par les établissements sanitaires et hospitaliers (article 49 du CII).
- Pour les investissements réalisés par les entreprises spécialisées dans la collecte, la transformation ou le traitement des ordures et des déchets ménagers ou ceux engendrés par l'activité économique (article 38 du CII).

Enfin, la déduction des bénéfices réinvestis devient totale :

- Pour les investissements réalisés par les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional définies en fonction des activités par décret et ce dans les secteurs de l'industrie, du tourisme et de l'artisanat ainsi que dans certaines activités de services (article 23 de CII).
- Pour les investissements agricoles réalisés dans les régions à climat difficile ainsi que les investissements de pêche dans les zones aux ressources insuffisantes et les promoteurs réalisant des investissements dans les activités de première transformation de la production agricole et de pêche éligibles aux incitations prévues au titre d'encouragement au développement agricole et au titre de l'encouragement au développement régional (article 34 du CII).
- Pour les revenus réinvestis dans la souscription au capital initial ou à l'augmentation des entreprises qui s'installent à l'étranger ayant pour objet exclusif la commercialisation de marchandises et de services tunisiens et ce dans la limite du montant du capital libéré.
- Pour les entreprises qui s'installent à l'étranger ayant pour objet exclusif la commercialisation de marchandises et de services tunisiens et les bénéfices réinvestis dans la réalisation de projets qui s'installent à l'étranger ayant pour objet exclusif la commercialisation de marchandises et de services tunisiens (articles 39-VI, 48-VII undecies et 48-VII duodecies de Code de l'IRPP et IS).
- Pour les revenus réinvestis dans la réalisation de projets d'hébergement ou de restauration au profit des étudiants conformément à un cahier des charges établi par le Ministère de tutelle du secteur (la déduction s'opère sur les revenus réalisés au titre de l'année au cours de laquelle le projet a été réalisé partiellement ou totalement et dans la limite des dépenses justifiées pour sa réalisation) et les bénéfices réinvestis dans la souscription au capital initial ou à son augmentation des entreprises qui réalisent des

projets d'hébergement ou de restauration au profit des étudiants conformément à un cahier des charges établi par le Ministère de tutelle du secteur (articles 39-III ter et 48-VII octies du Code de l'IRPP et de l'IS).

- Pour les investissements réalisés par les établissements de santé visés par la présente loi ouvrent droit à la déduction des bénéfices investis au sein même de l'établissement des bénéfices nets soumis à l'impôt sur les sociétés (article 5 de la loi n° 2001-94 du 7 août 2001).

Concernant les entreprises totalement exportatrices ainsi que les parcs d'activités économiques, la loi a été abrogée et remplacée par celles n°2006-80 du 18 décembre 2006 et n°2007-70 du 27 décembre 2007 portant loi de finances pour l'année 2008.

Alors qu'antérieurement, la loi prévoyait la déduction totale du bénéfice réinvesti pour ces entreprises, elle est désormais des deux tiers des revenus provenant de l'exportation nonobstant les dispositions de l'article 12 bis de la loi n°89-114 du 30 décembre 1989 portant promulgation du Code de l'IRPP et IS et sous réserve des dispositions de l'article 17 du présent Code et ce, pour les revenus réalisés à partir du 1er janvier 2008 (article 12 de CII) ainsi que pour les entreprises installées dans les parcs d'activités économiques et pour les revenus réalisés à partir du 1^{er} janvier 2011.

2.3.2. Dégrèvement financier lié aux sociétés d'investissement à capital risque

Le dégrèvement fiscal peut être opéré dans les sociétés d'investissements à capital risque (ci-après : SICAR). Le champ d'intervention de ces sociétés englobe toutes les sociétés établies en Tunisie, non cotées en bourse et exerçant dans tous les secteurs d'activités sauf pour celui de l'immobilier et d'habitat.

Le secteur du capital risque encourage surtout les entreprises créées dans les zones de développement régional, celles spécialisées dans les nouvelles technologies ou l'innovation, les petites et moyennes entreprises, les entreprises concernées par le programme de mise à niveau, les entreprises en difficultés et celles promues par les nouveaux entrepreneurs.

Le réinvestissement auprès des SICAR à travers la souscription d'actions, de parts sociales ou d'obligations convertibles en actions émises par des entreprises ouvre droit à la déduction des revenus ou bénéfices ainsi réinvestis. La loi n°2011-100 du 21 octobre 2011 a apporté quelques nouvelles modifications relatives aux conditions d'octroi de ces avantages fiscaux.

La déduction a lieu sur les revenus ou bénéfices réalisés au titre de l'exercice au cours duquel a eu lieu l'intervention effective des SICAR et dans la limite des montants effectivement employés à cet effet, ou sur les revenus et les bénéfices réalisés au titre de l'exercice précédent lorsque l'intervention a lieu avant la date limite de dépôt de la déclaration de l'impôt. La déduction du réinvestissement au bénéfice se fait à travers, premièrement, le dégrèvement physique qui donne droit à la déduction des bénéfices réinvestis. Il est de 100% du revenu ou des bénéfices imposables et sans qu'un minimum d'impôt ne soit dû pour les interventions auprès des entreprises installées dans les zones de développement prévues par les articles 23 et 34 du CII ou dans le cadre des opérations de transmission des entreprises en difficultés économiques implantées dans ces mêmes zones et de 35% du revenu ou du bénéfice global imposable sans que l'impôt dû soit inférieur au minimum d'impôt pour les autres interventions (article 39 septies de Code de l'IRPP et l'IS).

Deuxièmement, le dégrèvement financier donne la possibilité aux entreprises de déduire le montant réinvesti à condition que la SICAR s'engage à utiliser 65% ou 75% au moins du capital libéré, des parts libérées et de chaque montant mis à leur disposition sous forme de fonds à capital risque ou des actifs des fonds pour l'acquisition ou la souscription des actions ou des parts sociales ou des obligations convertibles en actions nouvellement émises par des entreprises faisant partie du catalogue fixé par le Code de l'IRPP et de l'IS (article 39 septies de Code de l'IRPP et l'IS). La déduction est limitée à 35% avec un minimum d'impôt si l'emploi est de 65%. La déduction de ces avantages est subordonnée à la présentation, à l'appui de la déclaration annuelle de l'impôt d'une attestation délivrée par la SICAR justifiant l'emploi par ladite société du capital libéré ou des montants déposés sous forme de fonds à capital risque conformément aux dispositions du présent paragraphe.

Le non retrait des montants déposés sous forme de fonds à capital risque correspondant à ceux employés conformément aux dispositions du présent paragraphe pendant une période de cinq ans à partir du premier janvier de l'année qui suit celle de leur emploi. La non réduction par la SICAR de son capital pendant une période de cinq ans à partir du 1^{er} janvier de l'année qui suit celle de l'emploi du capital libéré conformément aux dispositions du présent paragraphe, sauf dans le cas de réduction pour résorption des pertes (article 39 septies de Code de l'IRPP et l'IS).

Il convient empiriquement de vérifier l'impact du transfert de bénéfice intra-groupe sur la performance fiscale, et plus particulièrement de mesurer l'impact du réinvestissement du bénéfice intra-groupe sur le taux d'imposition effectif.

Il résulte la troisième hypothèse suivante : **H₃ : La pratique de gestion fiscale (le dégrèvement financier) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

Il s'agissait, dans ce chapitre, de présenter le fondement théorique de la recherche : la théorie des coûts de transactions. Les groupes de sociétés cherchent, à travers l'adoption de pratiques de gestion fiscale, à minimiser les coûts fiscaux, afin d'augmenter la performance fiscale globale du groupe. L'exercice de définition de la notion de la performance fiscale a permis aussi de mieux comprendre les principaux facteurs qui incitent les groupes de sociétés à user de certaines pratiques et d'émettre trois hypothèses de recherche. Le test de ces hypothèses se fera à travers une régression linéaire, en examinant simultanément l'impact du transfert de bénéfice commercial, le volume des transactions intra-groupe, le transfert de bénéfice financier, la dette intra-groupe et le dégrèvement financier. Les données ont été collectées à partir des états financiers consolidés, des états financiers individuels des groupes membres de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT et les rapports des commissaires aux comptes.

Chapitre 2 : Validation empirique de l'impact des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés.

La méthode de la régression linéaire a été retenue pour l'analyse de l'échantillon. Il convient, dans un premier temps, de présenter le choix et la méthode de collecte des données (1) et, dans un deuxième temps, d'analyser les résultats de l'étude (2).

Section 1 : Choix et collecte des données

Une présentation de l'échantillon (1) précédera celle des différentes méthodes de collecte des données (2), avant d'explicitier et de justifier le fondement de cette collecte (3) et d'apporter les définitions et les mesures des différentes variables (4). La présentation du modèle d'analyse conclura le tout (5).

1. Présentation de l'échantillon

L'échantillon est composé de 36 groupes de sociétés (21 non financiers et 15 groupes de sociétés financiers), dont la société mère est cotée à la BVMT. Ce choix des groupes est justifié par le fait qu'ils sont tenus de divulguer leurs états financiers consolidés au public. Les groupes de sociétés non financiers de l'échantillon comptent 97.32% de sociétés non financières et 2.68% de sociétés financières. Les groupes de sociétés financiers comptent, quant à eux, 70% de sociétés financières et 30% de sociétés non financières. La liste des sociétés mères des groupes se présente comme suit :

Tableau 23 : Liste des sociétés mères des groupes de l'échantillon.

Les sociétés mères non financières	Les sociétés mères financières
- Air Liquide	- ATB
- GIF-Filter	- Attijarri Bank
- SIMPAR	- BH
- Alkimia	- BIAT
- Magasin général	- BNA
- ARTES	- Amen Bank
- Monoprix	- BT
- SITS	- ATB
- SOMOCER	- BTE
- ASSSAD	- CIL
- Electrostar	- STB
- Poulina	- UIB
- Servicom	- UBCI
- STEQ	- Wifcak Leasing
- STIP	- TL
- Ennakl	
- SFBT	
- Essoukna	
- SIAME	
- Tunisair	
- TPR	

L'analyse porte sur les états financiers consolidés, les états financiers individuels de la société mère et les rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur une période de cinq ans (2007 au 2011).

L'année 2007 a été choisie comme année de référence au regard des nouvelles dispositions de la loi n°2006-80 de 18 décembre 2006, avec en particulier la diminution du taux d'IS à 30%, au lieu de 35%, pour les sociétés non financières.⁵⁴

⁵⁴La loi n° 2013-54 du 30 décembre 2013, portant loi de finances pour l'année 2014 a modifié ce taux : « le taux de l'impôt sur les sociétés fixé à 30%, là où il se trouve dans le Code de l'IRPP et IS, est réduit à 25% ».

Le tableau ci-dessous indique le nombre de groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT par année d'étude.

Tableau 24 : Nombre de groupes de sociétés dont la mère est cotée à la BVMT par année.

Type des sociétés mères	2007	2008	2009	2010	2011
Sociétés mères non financières	17	19	20	21	21
Sociétés mères financières	13	13	14	15	15
Total	30	32	34	36	36

Les sociétés non financières exercent des activités commerciales, industrielles et de services alors que les sociétés financières sont essentiellement des banque et de sociétés de leasing.

Les données sur les groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT sont présentées sur une période allant de 2007 à 2011, soit un total de 168 observations.

2. Différentes méthodes de collecte des données

La collecte des données a été effectuée à partir de différentes sources :

- A travers un questionnaire adressé aux différents responsables, comptables ou financiers des différentes sociétés mères du groupe cotées à la BVMT; il a permis d'identifier les différentes raisons de la non application du régime d'intégration fiscale en Tunisie (le taux de réponse à ce questionnaire est de 94.4%; 34 responsables des différentes sociétés mères ont répondu au questionnaire sur un total de 36 groupes de sociétés), mais aussi de disposer d'informations utiles pour le test des hypothèses : les sociétés qui ont bénéficié des avantages fiscaux liés au dégrèvement financier, les sociétés totalement exportatrices, celles installées dans des zones de développement régional et les SICAR.
- A travers les états financiers consolidés des groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT.

- A travers les rapports spéciaux des commissaires aux comptes qui doivent mentionner les conventions réglementées entre les sociétés du groupe, conformément aux dispositions des articles 475⁵⁵ et 200⁵⁶ du CSC.⁵⁷ La norme comptable n°39⁵⁸ relative aux informations sur les parties liées et l'article n°29 de la loi n° 2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédits pour les groupes financiers obligent les groupes de sociétés à publier de même certaines informations concernant les transactions intra-groupes.

Pour mener à bien la collecte des données, la référence aux articles 475 et 200 du CSC et de l'article 29 de loi n° 2001-65 du 10 juillet 2001 a été utile; ces dispositions indiquent que le contrôle des opérations internes au groupe n'est obligatoire que lorsqu'il porte sur une opération non courante conclue dans des conditions anormales.

Il en ressort que les informations véhiculées par les rapports doivent en principe porter sur les transactions intra-groupe à caractère anormal qui ont de fait un effet sur le taux d'imposition effectif. Ces opérations à caractère anormal ont été retenues, comme indiquées dans le rapport spécial du commissaire aux comptes.

La position est discutable certes, faute de définition précise permettant d'identifier les opérations courantes conclues à des conditions normales. Cela pourrait être toute opération répétée et imposée par les relations ordinaires entre deux sociétés telles que les prestations de services, la fourniture des marchandises à des conditions comparables à celles qui auraient pu être contractées avec des sociétés tierces, pour les mêmes volumes et dans les mêmes conditions; toutes ces opérations ne seraient pas soumises à la procédure spécifique

⁵⁵Article 475 du CSC qui stipule que : « lorsque deux sociétés ou plus appartenant à un groupe de sociétés ont les mêmes dirigeants, les conventions conclues entre la société mère et l'une des sociétés filiales ou entre sociétés appartenant au groupe sont soumises à des procédures spécifiques de contrôle consistant en leur approbation par l'assemblée générale des associés de chaque société concernée, sur la base d'un rapport spécial établi par le commissaire aux comptes à l'effet si la société concernée est soumise à l'obligation de désignation d'un commissaire aux comptes. Le contrôle n'est pas obligatoire si la convention porte sur une opération courante conclue à des conditions normales ».

⁵⁶L'article 29 de loi n° 2001-65 du 10 juillet 2001 signale que « est soumise à l'autorisation préalable du conseil d'administration ou du conseil de surveillance et à l'approbation de l'assemblée générale des actionnaires, toute convention passée directement ou indirectement ou par personne interposée entre l'établissement de crédit et les personnes ayant des liens avec lui telles que visées à l'article 23 de la présente loi ».

⁵⁷Article 200 du CSC stipule que « les dirigeants de la société anonyme doivent veiller à éviter tout conflit entre leurs intérêts personnels et ceux de la société et à ce que les termes des opérations qu'ils concluent avec la société qu'ils dirigent soient équitables. Ils doivent déclarer par écrit tout intérêt direct ou indirect qu'ils ont dans les contrats ou opérations conclues avec la société ou demander de le mentionner dans les procès verbaux du conseil d'administration ».

⁵⁸La norme 39 du système comptable des entreprises tunisiennes doit être appliquée pour le traitement des parties liées et des transactions entre une entreprise présentant les états financiers et les parties qui lui sont liées. Les dispositions de la présente norme s'appliquent aux états financiers de toutes les entreprises présentant des états financiers.

d'approbation. Mais cela reste très théorique, d'où la nécessité de laisser au commissaire aux comptes le soin d'apprécier ce caractère anormal, en sachant que, par prudence, celui-ci peut être amené à considérer que la majorité des transactions intra-groupe relève d'actes anormaux de gestion devant figurer dans le rapport spécial. Le biais existe mais une information de cette nature à disposition est trop riche pour ne pas être exploitée dans ce sens; elle constitue d'ailleurs une source précieuse pour l'administration fiscale comme pour le juge.

Le périmètre du groupe englobe l'ensemble des sociétés, consolidées selon les trois méthodes déjà présentées intégration globale, intégration proportionnelle et mise en équivalence (voir la page n°49 pour le détail des méthodes de consolidation).

3. Définitions et mesures des variables

Afin de tester l'impact des différentes pratiques de la gestion fiscale des groupes de sociétés sur la performance fiscale, il a été conduit une analyse de régression linéaire. Dans ce modèle d'analyse, la performance fiscale du groupe dépend de plusieurs facteurs, tels que le nombre de transactions effectuées au sein du groupe, le montant des dettes intra-groupe et le réinvestissement du bénéfice via le dégrèvement financier. A ce niveau, il est nécessaire de définir la variable dépendante, les variables indépendantes, les variables de contrôle et de présenter leur mesures respectives.

3.1. Définition et mesure de la variable dépendante : la performance fiscale

Selon Chadeaux et Rossignol (2006, p.1451), « la performance fiscale ne peut se concevoir de façon absolue mais relativement à une volonté de réduire la charge fiscale de l'organisation en améliorant l'efficacité décisionnelle ainsi que l'efficacité du processus fiscal ».

Le groupe de sociétés doit chercher une optimisation fiscale de tout le groupe, « l'entreprise qui appartient au groupe risque d'être confrontée à la notion d'optimisation fiscale du groupe et non plus d'optimisation fiscale au niveau individuel de chaque entité du groupe. Dans ces conditions, l'entreprise adopte la meilleure solution pour le groupe, solution qui ne correspond pas nécessairement à la solution fiscale optimale pour elle » (Chadeaux et Rossignol, 2006, p.21) comme déjà signalé auparavant. En effet, le groupe d'entreprises doit utiliser les instruments fiscaux d'une façon adéquate et connaître toutes les possibilités légales envisageables, sans pour autant enfreindre la loi.

La notion de performance fiscale peut être mesurée alors par le taux d'imposition effectif. Ce ratio peut permettre de vérifier si le groupe de sociétés a utilisé tous les leviers envisageables pour diminuer son résultat fiscal; « il permet aussi de mesurer le degré de risque mais aussi la

qualité de la stratégie fiscale adoptée » (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.1455). Plusieurs auteurs ont recours à ce taux, pour évaluer l'efficacité de la gestion fiscale de l'entreprise tels que Shevlin (1999), Roesler et Getz (2004), Rego (2003). En effet, « la gestion du taux d'imposition effectif comme outil traduisant l'impact fiscal des décisions de l'entreprise relève pleinement d'une démarche de suivi de la performance fiscale, c'est un indicateur financier qui mesure la capacité de l'entreprise à optimiser sa masse fiscale » (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.1454); l'effet des flux internes au groupe sera probablement très significatif sur ce taux.

Le calcul même du ratio reste cependant problématique. Certains auteurs, comme Gupta et Newberry (1997), n'incorporent pas l'impôt différé dans le numérateur. Rego (2003) explique ce choix par le fait que la charge exigible au cours de l'exercice reflète mieux la charge fiscale réelle. D'autres préfèrent l'intégrer, pour tenir compte de tous les impôts relatifs à l'ensemble des opérations qui peuvent générer des économies ou des dettes d'impôts à court et à long terme » (Chadefaux et Rossignol, 2006). Zimmerman (1983) a mesuré le taux d'imposition effectif par le rapport (impôt sur les bénéfices/cash-flow d'exploitation). Compte tenu du contexte tunisien et de ses spécificités, seuls certains groupes utilisent la notion d'impôt différé dans l'élaboration de leurs états financiers consolidés.

D'ailleurs, le législateur tunisien n'a guère défini cette notion, ce qui conduit les groupes de sociétés tunisiens à se référer aux normes internationales telles qu'IAS 12,⁵⁹ pour leur permettre d'intégrer et de définir cette notion dans leurs états financiers consolidés. L'impôt différé ne sera donc pas ici pris en considération dans le modèle étudié.

La mesure de ce taux sera comme suit :

Taux d'imposition effectif= Impôt consolidé/Bénéfice consolidé avant impôt.

⁵⁹La norme IAS 12 a pour objectif de prescrire le traitement comptable des impôts sur le résultat. Elle impose à l'entreprise de comptabiliser l'impôt différé en utilisant une approche bilan de la méthode du report variable et interdit la méthode du report fixe. L'approche résultat de la méthode du report variable est centrée sur les différences temporaires, alors que l'approche bilan de la méthode du report variable est centrée sur les différences temporelles. Les différences temporaires sont des différences entre le bénéfice imposable et le bénéfice comptable qui trouvent leur origine dans un exercice et s'inversent dans un ou plusieurs exercices ultérieurs. Les différences temporelles sont des différences entre la valeur comptable d'un actif ou d'un passif au bilan et sa base fiscale. La base fiscale d'un actif ou d'un passif est le montant attribué à cet actif ou à ce passif à des fins fiscales.

3.2. Définitions et mesures des variables d'intérêt

Les variables indépendantes du modèle correspondent aux diverses pratiques de gestion fiscale de groupe, en se référant au cadre tunisien. Ces variables sont : le nombre des transactions intra-groupes, le volume des dettes intra-groupes et le dégrèvement financier.

3.2.1. Transactions intra-groupe

Les groupes, qui constituent un espace de collaboration, aboutissent souvent à la conclusion de divers types d'opérations entre les sociétés qui les composent. Il n'existe pas une liste exhaustive d'opérations susceptibles d'être conclues. Desai et *al.* (2006) soulignent que les transactions entre parties liées situées dans des juridictions qui ont des taux d'impositions différents offrent des possibilités considérables pour pratiquer une gestion fiscale internationale. Les sociétés multinationales peuvent structurer le prix et utiliser ces opérations afin de faciliter la gestion fiscale, notamment par la mise en place d'une stratégie artificielle des prix de transfert. En effet, « la gestion du prix de transfert entre structures peut constituer un levier majeur dans l'optimisation de la politique fiscale de l'entreprise » (Chadefaux et Rossignol, 2006, p.54). Le domaine de ces transactions est très vaste dans la mesure où il porte sur les ventes des biens, les prestations de services, les redevances et les relations financières. Ces transactions représentent le fondement de leurs activités et peuvent alors constituer un vecteur privilégié de transfert de bénéfice au moyen d'une manipulation du prix de transfert (Lamorlette et Rassat, 1997).

Taylor et Richardson (2012) développent une mesure du non-respect des règles applicables en matière de prix de transfert. Un indice a été construit à travers la somme de 6 items spécifiques, choisis comme représentatifs des pratiques de prix de transfert de toutes les opérations intra-groupe.

Ces items sont considérés comme des éléments à risque en matière de prix de transfert et sont inclus dans la mesure de cette variable :

- La nature et le montant de certaines catégories d'opérations.
- Le détail des prêts sans intérêts.
- Des recettes ou des paiements sans contrepartie monétaire.
- Les méthodes utilisées des transactions entre les parties liées.
- La documentation utilisée pour appuyer le choix et l'application de la méthodologie concernant les transactions entre les parties liées: le détail des cessions d'immobilisations intra-groupe.

La collecte de telles informations n'apparaît pas possible dans le contexte tunisien; aussi, la procédure suivante a été utilisée pour estimer la variable en question. A travers les opérations intra-groupe, le prix des produits perçus peut différer des produits qui doivent normalement être perçus (le produit minoré ou majoré) et les charges normalement décaissées peuvent ne pas être celles qui sont réellement dépensées. C'est pourquoi, plus le nombre de transactions intra-groupe augmente, plus la tendance à une gestion fiscale à travers le prix de transfert peut être forte.

En se fondant sur le rapport du commissaire aux comptes, seules les transactions à caractère anormal ont été retenues pour mesurer la variable, à l'exception de celles relatives aux dettes intra-groupe qui font l'objet d'un traitement spécifique au regard de leur importance.

La mesure de cette variable sera alors comme suit :

TIG: Nombre d'opérations intra-groupe à caractère anormal en éliminant les transactions relatives aux dettes intra-groupe (variable métrique ente 0 et N)

3.2.2. Dettes intra-groupe

Taylor et Richardson (2012) ont trouvé que la dette intra-groupe est significativement associée au taux d'imposition effectif; plus le groupe est endetté, plus sa capacité à réduire le taux d'imposition effectif est forte. Cependant, si la dette intra-groupe entre entités liées ne change en rien la performance financière du groupe dans son ensemble, tel n'est le cas en matière fiscale, compte tenu des différences de taux d'imposition entre les pays d'implantation (Chadefaux et Rossignol, 2006). Walsh et Ryan (1997) constatent que les entreprises britanniques qui prêtent à leurs filiales, en particulier dans pays présentant des taux d'imposition plus élevés, peuvent optimiser leur charge fiscale globale. Rego (2003) montre également que le niveau d'endettement est associé négativement au taux d'imposition effectif pour les entreprises américaines.

Par conséquent, une société mère d'un groupe est incitée à financer ses filiales par la voie de la dette en fonction de la situation fiscale de chacune. Dans ce cas, l'entreprise sera en mesure de déduire les charges d'intérêts d'une base soumise à un taux plus élevé.

Compte tenu de la spécificité du contexte tunisien, la variable retenue dans le modèle sera de nouveau approximative : plus il existe de dettes octroyées entre la société mère et les autres filiales de groupe, plus la gestion fiscale apparaît développée, d'autant plus que les sociétés

peuvent subir des taux d'imposition différents. C'est pourquoi, l'effet des flux de dettes intra-groupe sera probablement significatif lié au taux d'imposition effectif. Seules les dettes intra-groupe considérées par le commissaire aux comptes comme anormales seront retenues.

La mesure de cette variable sera comme suit :

DIG : Nombre de transactions intra-groupe concernant les dettes à caractère anormal (variable métrique entre 0 et N).

3.2.3. Dégrèvement financier

Dans le contexte tunisien, les sociétés membres d'un groupe disposent d'une panoplie d'avantages fiscaux régis par le CII et le Code de l'IRPP et IS. Le réinvestissement de bénéfice dans des entreprises qui sont installées dans des zones de développement régional ou encore les sociétés totalement exportatrices est l'un des plus importants. Ce dégrèvement financier permet de réduire les résultats fiscaux du groupe.

La mesure de cette variable sera comme suit :

DFI : Nombre de sociétés du groupe qui ont bénéficié d'un dégrèvement financier
(variable métrique de 0 à N)

3.3. Définition et mesure des variables de contrôle

Les variables de contrôle retenues dans le cadre de l'étude sont : la taille du groupe, le nombre d'entreprises du groupe, l'intensité du capital, l'intensité des stocks, le rendement de l'actif net, le niveau d'endettement extérieur, le secteur et l'année.

La variable relative à la multinationalité des différentes filiales des groupes de notre échantillon n'a pu être retenue, du fait de sa faiblesse dans le cas présent (0,05% des sociétés sont installées à l'étranger).

3.3.1. Taille du groupe

Les recherches antérieures ont trouvé des résultats contradictoires concernant la taille du groupe. Gupta et Newberry (1997) ont montré des effets significatifs négatifs entre la taille de l'entreprise et le taux d'imposition effectif, contrairement à Zimmerman (1983) qui a dégagé une association significative positive entre la taille de l'entreprise et le taux d'imposition effectif. Selon Richardson et al. (2012), les grandes entreprises sont susceptibles d'être agressives sur le plan fiscal, d'où un taux d'imposition effectif inférieur.

La mesure même de la taille peut différer; ce peut être le logarithme naturel du CA ou, comme Zimmerman (1983), la distribution des ventes de chaque année (CA).

La taille sera ici mesurée par le logarithme naturel du total des actifs, à l'instar de Richardson et Taylor (2012).

TAI : Log (total des actifs Consolidés)

3.3.2. Nombre d'entreprises dans le groupe

Rego (2003) signale que les groupes qui disposent d'un grand nombre d'entités doivent avoir un taux d'imposition effectif plus bas que les petits groupes. D'après Tran (1998), les grands groupes profitent davantage des incitations fiscales que les petits.

Dans le modèle, le nombre d'entreprises sera pris comme variable de contrôle pour vérifier s'il existe des effets significatifs entre cette variable et le taux d'imposition effectif.

NEG : Nombre d'entreprises dans le groupe

3.3.3. Niveau d'endettement extérieur

Les études antérieures de Lanis et Richardson (2012) et Rego (2003) démontrent l'existence d'une relation négative entre le niveau d'endettement et le taux d'imposition effectif. En effet, plus le taux d'endettement est élevé, plus le groupe a une capacité forte de réduire l'impôt sur le bénéfice. La charge d'intérêts fiscalement déductible acquise hors du groupe permet de minimiser la charge globale. Par contre, Harris et Fenny (2003) ont trouvé une relation positive entre le niveau d'endettement et le taux d'imposition effectif.

Mill et *al.* (1998), ont retenu comme mesure du taux d'endettement : total des dettes/total des actifs. Lanis et Richardson (2012) préfèrent mesurer le niveau d'endettement par le logarithme naturel de la dette à long terme/total actif consolidé.

Dans notre modèle, la variable endettement sera retenue pour vérifier s'il existe une relation négative ou positive entre le niveau d'endettement et le taux d'imposition effectif.

END : la dette externe à LT du groupe/ Total des actifs consolidés

3.3.4. Intensité de capital et Intensité de stocks

L'intensité du capital et l'intensité de stocks peuvent être incluses comme variables de contrôle. D'une part, l'intensité du capital est associée négativement au taux d'imposition effectif, du fait des charges d'amortissement (Stickney et McGee, 1982). D'autre part, selon Taylor et Richardson (2012), les groupes de sociétés qui présentent une forte intensité de stocks pratiquent moins la gestion fiscale que les entreprises à forte intensité; l'intensité des stocks sera donc associée positivement au taux d'imposition.

La variable intensité de stocks ne sera naturellement pas utilisée pour les entités relevant du secteur financier.

Les deux variables seront mesurées comme suit :

ICA= Immobilisations corporelles nettes du groupe/ Actifs N-1

IST= Stocks brut /Actifs N-1

3.3.5. Rendement des actifs (ROA)

Le ROA correspond au rendement des actifs. Cette variable est incluse dans le modèle pour contrôler les performances opérationnelles et la variabilité de la performance du groupe. Lanis et Richardson (2011) ont trouvé une association positive entre le ROA et le taux d'imposition effectif. Une augmentation du rendement de l'actif entraîne nécessairement une augmentation de taux d'imposition effectif (Gupta et Newberry, 1997).

Dans le modèle, cette variable sera retenue pour vérifier s'il existe une association négative ou positive entre le ROA et le taux d'imposition effectif.

ROA= Résultats consolidés avant impôt/Total Actifs consolidés

3.3.6. Secteur

Le secteur est une variable dichotomique; les pratiques de gestion fiscale peuvent fluctuer selon le secteur (Omer et *al.*, 1993). Les différents secteurs qui existent dans le cadre tunisien sont : le secteur industriel, le secteur commercial, le secteur des services et le secteur financier.

SEC = 1 Si la société mère appartient au secteur financier

SEC = 0 Sinon

4. Modèle d'analyse

Le modèle a vocation à observer l'impact des différentes pratiques fiscales des groupes de sociétés telles que le nombre de transactions intra-groupe, le volume des dettes intra-groupe et le dégrèvement financier sur la performance fiscale du groupe, mesurée par le taux d'imposition effectif. D'autres variables peuvent influencer indirectement le taux d'imposition effectif, tels que la taille du groupe, le nombre d'entreprises dans le groupe, le niveau d'endettement extérieur, l'intensité du capital, l'intensité des stocks, le rendement de l'actif, le secteur et l'année.

Le modèle de régression linéaire est estimé comme suit :

$$TIE_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 TIG_{it} + \alpha_2 DIG_{it} + \alpha_3 DFI_{it} + \alpha_4 TAI_{it} + \alpha_5 NEG_{it} + \alpha_6 END + \alpha_7 ICA_{it} \\ + \alpha_8 IST_{it} + \alpha_9 ROA_{it} + \alpha_{10} SEC_{it} + \varepsilon_{it}$$

Des données de panel ont été appliquées sur ce modèle afin d'augmenter le nombre d'observations. Le tableau qui suit présente une récapitulation des différentes variables de l'étude ainsi que leurs mesures respectives.

Tableau 25 : Mesures des variables.

Variables	Symboles	Mesures
Taux d'imposition effectif	TIE	TIE : Impôt consolidé/Bénéfice consolidé avant impôt.
Transactions intra-groupe	TIG	TIG : Nombre d'opérations intra-groupe à caractère anormal à l'exception de celles liées aux dettes intra-groupes (variable métrique entre 0 et N).
Dettes intra-groupe	DIG	DIG : Nombre de transactions intra-groupe concernant les dettes à caractère anormal (variable métrique ente 0 et N).
Dégrèvement financier	DFI	DFI : Nombre de sociétés du groupe qui ont bénéficiées de dégrèvement financier.
Taille	TAI	TAI : Log (total des actifs Consolidés).
Nombre d'entreprises dans le groupe	NEG	NEG : Nombre de sociétés dans le groupe.
Taux d'endettement	END	END : Dettes à LT externe du groupe/ Total des Actifs consolidés.
Taux d'intensité du capital	ICA	ICA : Immobilisations corporelles nettes du groupe /Actif N-1.
Taux d'intensité du stock	IST	IST : Stocks brut /Actifs N-1.
Rendement de l'actif	ROA	ROA : Résultats consolidés avant impôts/Total Actifs consolidés.
Secteur	SEC	SEC :1 Si l'entreprise mère appartient au secteur financier, 0 sinon.

Après avoir présenté les variables et l'échantillon, les différents résultats seront exposés et interprétés dans la section suivante.

Section 2 : Analyse et résultats de la totalité de l'échantillon

Il convient de présenter les résultats des régressions linéaires conduites dans le cadre de l'étude, de les commenter et de les interpréter, cela en quatre étapes : statistiques descriptives afférentes aux variables de l'étude, résultats des tests univariés, analyse des résultats multi variés et discussion des résultats des régressions linéaires.

1. Statistiques descriptives

Il est utile de distinguer l'étude des variables quantitatives (1) de celles des variables qualitatives (2).

1.1. Description des variables quantitatives

L'analyse des statistiques descriptives constitue la phase préliminaire indispensable à toute étude quantitative; elles permettent de donner un état global général à travers le min, le max, la moyenne et la médiane.

Le tableau suivant fournit les statistiques descriptives relatives aux variables quantitatives concernant la variable dépendante : le taux d'imposition effectif (TIE) et les variables d'intérêt : les transactions intra-groupes (TIG), les dettes intra-groupes (DIG) et le dégrèvement financier (DFI).

Tableau 26 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt.

Variables	TIE	TIG	DIG	DFI
Moyenne	18.03%	7.82	0.91	2.06
Max	97.83%	42	8	20
Min	0.02%	0	0	0
Médiane	17.56%	4	0	1

Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions-intra-groupe, DIG= Dettes intra-groupe, DFI= Dégrèvement financier.

Le taux d'imposition effectif constitue la variable dépendante de l'échantillon.

Les groupes de sociétés tunisiens supportent en moyenne un taux d'imposition effectif égal à 18%, à rapporter au taux légal en Tunisie qui est de 35% pour les sociétés financières, les sociétés qui opèrent dans les réseaux de télécommunication et les entreprises qui exercent une activité liée aux produits pétroliers, 10% pour les sociétés agricoles et 30% pour les autres types de sociétés (article 49⁶⁰ du Code de l'impôt sur les sociétés; ce taux de 30% est même réduit à 25% par la loi de finances n°2013-54 du 30 décembre, portant loi de finances pour l'année 2014).

Le taux d'imposition effectif maximal pour les groupes de sociétés est de 97%; ce taux très supérieur au taux de 35% s'explique par un redressement fiscal du groupe concerné. Le taux minimal est de 0.021%, grâce aux avantages fiscaux. La médiane se situe à 17.5%, soit très proche de la moyenne.

Les groupes de sociétés tunisiens effectuent en moyenne 8 transactions intra-groupes, telles que des opérations d'achats et de ventes, des acquisitions d'immobilisations, des contrats de location, des redevances, des prestations de services, la facturation de dépenses entre sociétés du groupe et le détachement de personnel entre filiales. Le nombre de transactions intra-groupe varie de 0 à 42 selon l'échantillon étudié, avec une valeur médiane qui reste relativement faible à environ 4 transactions.

⁶⁰Article 49 de Code de l'IRPP et IS stipule que « le taux de l'impôt sur les sociétés, appliqué au bénéfice imposable arrondi au dinar inférieur, est fixé à 30%. Toutefois, ce taux est fixé à 10% pour : les entreprises exerçant une activité artisanale, agricole, de pêche ou d'armement de bateaux de pêche; les centrales d'achat des entreprises de vente au détail organisées sous forme de coopératives de services régies par le statut général de la coopération; les coopératives de services constituées entre les producteurs pour la vente en gros de leur production; les coopératives de consommation régies par le statut général de la coopération; les bénéfices réalisés dans le cadre de projets à caractère industriel ou commercial bénéficiant du programme de l'emploi des jeunes ou du fonds national de la promotion de l'artisanat et des petits métiers. Ce taux est fixé à 35 % pour : les entreprises exerçant dans le cadre de la loi n° 2001-65 du 10 juillet 2001 relative aux établissements de crédit telle que modifiée et complétée par la loi n° 2006-19 du 2 mai 2006, les entreprises exerçant dans le cadre de la loi n° 85-108 du 6 décembre 1985 portant encouragement d'organismes financiers et bancaires travaillant essentiellement avec les non-résidents et ce, pour leurs opérations avec les résidents, les sociétés d'investissement prévues par la loi n° 88-92 du 2 août 1988 telle que modifiée et complétée par les textes subséquents et notamment la loi n° 2005-104 du 19 décembre 2005, les compagnies d'assurance et de réassurance exerçant conformément aux dispositions du Code des assurances promulgué par la loi n° 92-24 du 9 mars 1992 tel que modifié et complété par les textes subséquents et notamment la loi n° 2005-86 du 15 août 2005, les sociétés de recouvrement de créances prévues par la loi n°98-4 du 2 février 1998 relative aux sociétés de recouvrement des créances telle que modifiée et complétée par la loi n°2003-42 du 9 juin 2003, les opérateurs de réseaux des télécommunications prévus par le Code de télécommunications promulgué par la loi n°2001-1 du 15 janvier 2001 tel que modifié et complété par la loi n°2002-46 du 7 mai 2002, les sociétés de services dans le secteur des hydrocarbures prévues par le Code des hydrocarbures promulgué par la loi n° 99-93 du 17 août 1999 tel que modifié et complété par les textes subséquents et notamment la loi n°2004-61 du 27 juillet 2004, les entreprises exerçant dans le secteur de production et de transport des hydrocarbures et soumises à un régime fiscal dans le cadre de conventions particulières et les entreprises de transport des produits pétroliers par pipeline, les entreprises exerçant dans le secteur de raffinage du pétrole et de vente des produits pétroliers en gros prévues par la loi n° 91-45 du 1er juillet 1991 relative aux produits pétroliers ».

Les sociétés des groupes tunisiens accordent manifestement et très curieusement peu d'importance aux emprunts et aux dettes intra-groupes. En effet, la moyenne générale des dettes entre sociétés des groupes est d'environ un emprunt contracté entre les différentes filiales, le nombre maximal des dettes contractées est de 8, le nombre minimal et la médiane sont proches de 0. Les dettes intra-groupes se présentent sous la forme de prêts ou d'émission de billets de trésorerie entre sociétés du groupe et d'apports en comptes courants d'associés. D'une façon générale, les transactions internes au groupe apparaissent plus fréquentes que les transactions liées à la dette interne selon cette analyse descriptive de l'échantillon.

Les cas de bénéfice des avantages inhérents au dégrèvement financiers ont en moyenne au nombre de 2 par groupe avec un maximum de 20 sociétés et un minimum de 0 société par groupe. La plupart des sociétés des groupes réinvestissent en fait leurs bénéfices dans une autre société du groupe, par exemple une société totalement exportatrice, une société située dans une zone de développement régional ou encore une société d'investissement à capital-risque.

Le tableau n°27 présente les statistiques descriptives relatives aux variables de contrôle : l'intensité du capital (ICA), l'intensité des stocks (IST), le nombre d'entreprises dans le groupe (NEG), le rendement de l'actif (ROA), le niveau d'endettement (END) et la taille du groupe (TAI).

Tableau 27 : Statistiques descriptives des variables de contrôle.

Variabiles	ICA	IST	NEG	ROA	END	TAI
Moyenne	17.48%	18.86%	12.19	7.31%	27.66%	19.66
Max	80.85%	106.88%	98	90.09%	90.68%	22.80
Min	0.00%	0.00%	2	0.05%	0.00%	13.24
Médiane	3.95%	14.39%	8	3.74%	20.51%	19.15

Avec ICA= Intensité de capital, IST= Intensité des stocks, NRG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TA= Taille du groupe.

Les variables d'intensité de capital (ICA) et d'intensité de stocks (IST) présentent des moyennes respectives de 17.48% et de 18.86% et une médiane de 3.95% pour (ICA) et de 14.39% pour (IST). Un secteur économique est généralement considéré comme faiblement capitalistique avec un ratio de 10%, moyennement capitalistique avec un ratio de 50%, fortement capitalistique si le ratio est supérieur. Les résultats de la présente étude montrent que, dans le contexte tunisien, les secteurs d'activités des sociétés en question sont d'une faible intensité capitalistique. Il est vrai que la Tunisie ne dispose pas d'une industrie navale ou automobile et que la plupart des groupes exerce dans les secteurs du textile et de l'agroalimentaire. Le ratio d'intensité de stocks est également faible en moyenne.

Un groupe dispose en moyenne de 12 filiales; le nombre maximum est de 98 dans l'échantillon. Il est raisonnable de supposer que plus le nombre de filiales augmente, plus le nombre de transactions internes augmente, laissant plus de marge pour gérer à la baisse le taux d'imposition effectif.

Le ROA (Return On Assets) est le rendement des actifs. Cette variable permet de constater les performances opérationnelles et la variabilité de la performance du groupe. Les groupes tunisiens de sociétés présentent un ROA moyen égal à 7.31%. Ce taux varie de 0.057% à 90.09%; la valeur médiane est de 3.74%. Le taux d'endettement est le niveau d'endettement du groupe par rapport à la dette extérieure. Le taux moyen est de 27.66% et la valeur maximale est de 90.68%. Enfin, la taille moyenne de groupe est de 19.6% avec une valeur oscillant entre 13.2 et 22.8. La médiane se situe à une valeur proche de la moyenne, 19.4%.

Il convient désormais d'étudier les statistiques descriptives des variables quantitatives par année de 2007 au 2011.

Tableau 28 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année.

Variabes	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
TIE	2007	16.35%	26.44%	1.08%	15.98%
	2008	21.87%	97.84%	0.25%	18.76%
	2009	15.12%	41.42%	0.02%	14.93%
	2010	20.28%	88.22%	0.02%	19.34%
	2011	16.30%	39.12%	0,17%	18,37%
TIG	2007	6.33	28	0	4
	2008	0.68	42	0	3
	2009	8.55	42	0	4
	2010	8.46	40	0	4
	2011	8.19	35	0	5
DIG	2007	0.70	4	0	0
	2008	1.84	4	0	0
	2009	0.79	6	0	0
	2010	1.29	8	0	1
	2011	1.03	6	0	0
DFI	2007	1.56	4	0	1
	2008	0.16	12	0	1
	2009	2.09	18	0	1
	2010	2.26	20	0	1
	2011	2.47	20	0	2
Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupe, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier.					

Le taux d'imposition effectif varie selon les années. Il est passé de 16.35% en 2007 à 21.87% en 2008, 15.12% en 2009 et 20.28% en 2010 en moyenne. Cette évolution est à rapprocher de la situation économique du pays, avec la crise à partir de 2009 en particulier, qui peut avoir conduit à une augmentation du taux d'une façon mécanique. Le taux d'imposition effectif le plus élevé a été constaté en 2008, le plus faible en 2010; la situation de 2008 correspond aussi à l'année de la plus faible moyenne de TIG, suggérant une corrélation négative évidente entre les deux variables et confirmant que plus le nombre de TIG augmente, plus les groupes ont recours à la gestion fiscale pour baisser le TIE.

En dehors de l'année 2008 où il n'y eu en moyenne, selon les données recueillies, aucune transaction intra-groupe, cette variable a observé une augmentation constante de 2007 à 2011. Le nombre de transactions maximal est de 42 par année sur toute la période étudiée.

La moyenne de la variable dette intra-groupe fluctue entre les années 2007 et 2011. Le nombre maximal de dettes intra-groupes de 8 a été constaté en 2010. La médiane reste nulle ou presque tous les ans, signe qu'une bonne moitié des groupes étudiés n'a pas fait de transactions liées à la dette intra-groupe sur la période.

La moyenne des entreprises qui réinvestissent leurs bénéfices dans des sociétés sœurs augmente de 1.56 en 2007 à 2.47 en 2011. Le nombre maximal de ces sociétés a été observé respectivement en 2010 et 2011 avec une valeur de 20 sociétés par groupe. La médiane est restée presque stable sur la période.

Tableau 29 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année.

Variabes	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
ICA	2007	16.61%	50.11%	1.08%	3.90%
	2008	15.80%	65.42%	0.66%	3.59%
	2009	18.25%	68.27%	0.00%	4.86%
	2010	18.68%	80.86%	0.06%	4.42%
	2011	17.78%	66.86%	0.76%	5.46%
IST	2007	19.48%	93.63%	0.00%	15.95%
	2008	20.93%	106.88%	0.00%	16.70%
	2009	18.05%	105.87%	0.00%	11.52%
	2010	19.75%	96.77%	0.00%	15.82%
	2011	16.20%	71.68%	0.00%	10.83%
NEG	2007	10,41	30	2	8
	2008	12,52	77	2	9
	2009	12,82	93	2	8
	2010	12,91	98	2	8
	2011	11,97	87	2	7
ROA	2007	6.69%	20.95%	0.88%	5.31%
	2008	12.24%	90.10%	0.06%	4.81%
	2009	5.97%	27.65%	0.22%	3.22%
	2010	6.27%	25.61%	0.49%	3.55%
	2011	5.59%	19.23%	0.38%	3.79%
END	2007	26.72%	72.63%	0.00%	18.90%
	2008	27.35%	79.47%	0.00%	23.34%
	2009	29.31%	90.69%	0.00%	23.92%
	2010	28.18%	80.45%	0.00%	22,61%
	2011	26.52%	80.44%	0.00%	15,56%
TAI	2007	19.31	22.41	13.25	18.83
	2008	19.61	22.54	14.98	19.31
	2009	19.70	22.66	16.69	19.29
	2010	19.81	22.71	16.79	19.32
	2011	19.83	22.81	16.80	19.15

Avec ICA= Intensité de capital, IST= Intensité de stocks, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.

La variable d'intensité capitalistique varie selon les années. Elle atteint son maximum en 2010 avec une valeur de 18.68%. L'échantillon étant fermé, plus la moyenne de l'intensité capitalistique augmente, plus la capacité de dégager un CA à partir d'un capital déterminé diminue. Les groupes de sociétés dans l'échantillon présentent une moyenne d'ICA inférieure à celle d'IST; celle-ci sera positivement associée avec le taux d'imposition effectif. La variable intensité de capital atteint sa valeur maximale en 2010 (80.86%) et la variable intensité de stocks en 2008 (106.88%). La médiane d'ICA se situe entre 3% et 5% sur la période retenue. Ces valeurs sont à la fois très faibles et éloignées de la valeur moyenne. La distribution est donc à queue épaisse, avec quelques points à forte ICA; la moitié de l'échantillon observe un ICA inférieur à 5% sur toute la période.

En conclusion, la moyenne générale des sociétés dans le groupe a augmenté de 2007 à 2011 pour atteindre environ 12 sociétés par groupe. Le nombre maximum observé est de 98 en 2010. La médiane est quasi constante sur la période. La moyenne de la variable ROA fluctue, avec une valeur maximale de 90.10%. La médiane de ROA varie entre 3.22% (2009) et 5.31% (2007). La moyenne de la variable endettement extérieur est restée relativement stable de 2007 à 2011, fluctuant autour de 27%; elle a atteint son maximum 90.68% en 2009, tandis que sa médiane s'est située entre 15.56% et 23.92% sur la période de 2007 à 2011. Au regard de la littérature, les résultats constatés montrent que le niveau d'endettement extérieur du groupe et le taux d'imposition effectif sont inversement proportionnels. La taille moyenne des groupes de sociétés a vu une légère progression de 2007 à 2011, passant de 19.30 à 19.83; la taille maximale d'un groupe a atteint 22.81 en 2011.

1.2. Description des variables qualitatives

Le tableau suivant fournit les statistiques descriptives des variables discrètes, variables liées au secteur commercial, industriel, de services et financier.

Tableau 30 : Statistiques descriptives des variables de contrôle discrètes : commerciales, industrielles, services et financières.

Variable binaire	V1 (Variable prend valeur 0)		V2 (Variable prend valeur 1)	
	Effectifs	Pourcentages	Effectifs	Pourcentages
COM	141	89.24%	17	10.76%
IND	93	58.86%	65	41.14%
SER	146	92.41%	12	7.59%
FIN	93	58.86%	65	41.14%

Avec COM= Variable liée au secteur commercial, IND= Variable liée au secteur industriel, SER= Variable liée au secteur services et FIN= Variable liée au secteur financier.

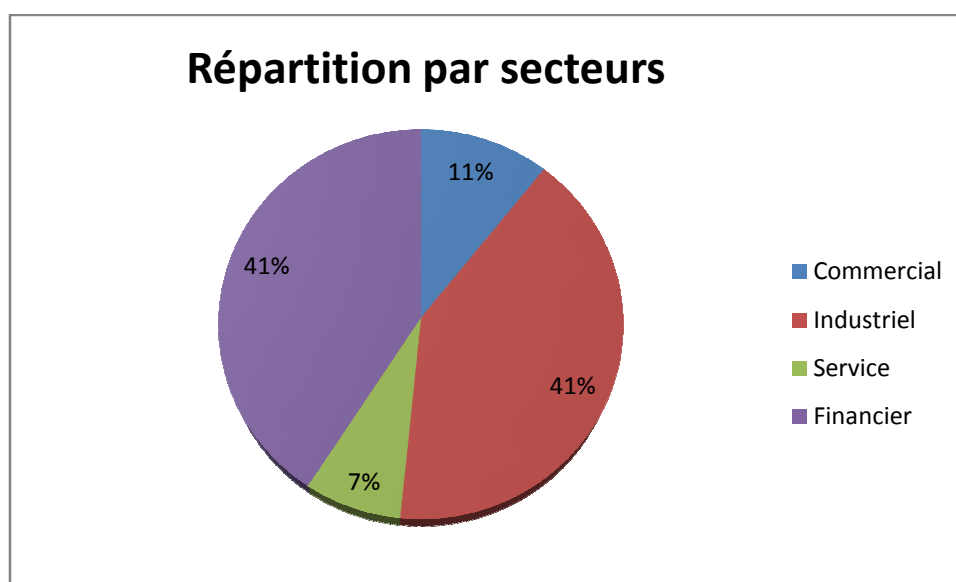


Figure 2 : Répartition des sociétés mères du groupe de la totalité de l'échantillon selon le secteur d'activité.

Les sociétés mères industrielles et financières représentent à elles seules plus de 82% de l'ensemble étudié. Elles représentent la majorité des sociétés membres de groupes cotés à la BVMT. Ces sociétés sont au nombre de 65 dans chacun des deux secteurs, représentant 41.14% par secteur. L'échantillon comporte également 17 groupes de sociétés mères commerciales (10.76%) et enfin 12 sociétés de services (7.59%).

2. Analyses univariées

Avant de présenter les résultats de la régression multivariée, il est utile de procéder à une analyse univariée, dans le but d'apprécier d'une façon préliminaire, à la fois, le lien qui existe entre la variable dépendante et les variables indépendantes qualitatives de l'échantillon étudié, à travers le test d'égalité des moyennes (1), et la corrélation simple qui existe entre la variable dépendante et les variables indépendantes à travers la matrice de corrélation (2).

2.1. Test d'égalité des moyennes

Le test d'égalité des moyennes est effectué pour chaque variable binaire en relation avec la variable dépendante choisie. Pour cette étude, la variable dépendante est le taux d'impôt effectif. Ce test permet ainsi d'examiner l'influence du secteur d'activité d'un groupe de l'échantillon (que ce soit commercial, industriel, de services ou financier) sur le taux d'impôt effectif.

Tableau 31 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur commercial.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Non Commercial	141	17.42%	14.08%
Commercial	17	23.20%	17.75%
Total échantillon	158	18.04%	14.57%
Différence	-	-5.79%	-3.67%

La moyenne du taux effectif d'imposition (TEI) des sociétés commerciales apparaît supérieure à la moyenne du TEI du reste de l'échantillon. Les sociétés non commerciales semblent gérer mieux cet aspect que les sociétés commerciales (probablement grâce à des avantages fiscaux plus mobilisables).

Tableau 32 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur industriel.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Non Industriel	93	17.,65%	12.96%
Industriel	65	18.60%	16.69%
Total échantillon	158	18.04%	14.57%
Différence	-	-0.95%	-3.74%

Le tableau ci-dessus révèle que les sociétés industrielles présentent un taux effectif d'imposition moyen similaire à celui du reste de l'échantillon. La gestion de ce taux n'est donc pas meilleure pour le secteur industriel par rapport aux autres secteurs étudiés.

Tableau 33 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur de service.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Hors services	146	18.39%	14.33%
Services	12	13.80%	17.33%
Total échantillon	158	18.04%	14.57%
Différence	-	4.58%	-3.00%

L'analyse du tableau n°33 montre que le secteur des services bénéficie probablement d'avantages fiscaux lui permettant de présenter un taux effectif d'imposition inférieur au reste des secteurs et à la moyenne.

Tableau 34 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur financier.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Non financier	93	18.81%	17.07%
Financier	65	16.94%	9.97%
Total échantillon	158	18.04%	1.,75%
Différence	-	1.86%	7.10%

Il apparaît un avantage au niveau du taux effectif d'imposition pour les groupes du secteur financier par rapport au reste l'échantillon; il semble moins prononcé que pour les groupes du secteur des services.

2.2. Test de corrélations simples

Le logiciel STATA peut fournir une matrice de corrélation simple. Cette matrice permet d'examiner les coefficients de corrélation, afin d'étudier l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les deux variables. Le tableau suivant résume les résultats obtenus.

Tableau 35 : Corrélation simple avec la variable dépendante et les variables indépendantes.

Corrélations simples avec la variable dépendante et les variables indépendantes	
Variables explicatives	Corrélation
TIG	-12.42%
DIG	21.83%***
DFI	-12.16%
ICA	-1.05%
IST	16.63%**
TAI	-6.07%
NEG	-3.44%
ROA	-18.37%**
END	6.40%
Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.	
TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, TAI= Taille du groupe, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement.	

L'analyse des résultats de la corrélation des variables explicatives avec le taux effectif d'imposition donne des résultats qui peuvent sembler surprenants. Il convient de souligner que le calcul du coefficient de corrélation n'est pas suffisant en lui-même pour tirer des conclusions sur la présence ou l'absence de lien de causalité entre plusieurs variables. Le fait de trouver que la corrélation est contraire aux hypothèses dégagées dans le cadre théorique constitue à considérer cette analyse comme une simple description et une étape vers un approfondissement par d'autres tests statistiques (absence de corrélation significative entre les deux variables d'intérêts TIG et DFI et le TIE et il y a une corrélation significative positive entre DIG et TIE qui est contraire aux prévisions).

Le tableau n°35 montre aussi que l'ICA, le TAI, le NEG et l'END ne sont pas corrélés significativement avec le taux d'imposition effectif. Le ROA est anti-corrélé avec le taux effectif d'imposition.

Les hypothèses proposées dans le cadre théorique ne peuvent en aucun cas être confirmées ou infirmées par une simple analyse de corrélation, insuffisante pour évaluer d'une manière précise la significativité des variables. Il est donc nécessaire, dans un second temps, d'effectuer des analyses multi variées susceptibles de mettre en perspective la corrélation à la fois entre les variables explicatives et la variable dépendante mais aussi entre les variables explicatives elles-mêmes.

Les résultats seront discutés à travers l'analyse de la régression linéaire des données du panel, utilisée pour estimer d'une façon plus adéquate les coefficients des équations linéaires et ainsi disposer d'une meilleure prévision de la valeur de la variable dépendante.

3. Analyses multivariées

Il convient de vérifier, lorsqu'il s'agit d'un échantillon de données de panel, la spécification homogène ou hétérogène. Si le test de présence d'effet individuel est réalisé et s'il montre l'existence de spécificités propres à chaque individu, la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) n'est plus nécessaire et il faut, dans ce cas, appliquer davantage le test d'Hausman afin de vérifier si les coefficients des deux estimations (fixe et aléatoire) sont statistiquement différents. Les tests suivants seront conduits, pour plus de robustesse: test de multi colinéarités (1), test de présences d'effets individuels (2), test d'Hausman (3), test de normalités des résidus (4) test d'hétéroscédasticité (5) et enfin test d'auto-corrélation des erreurs (6).

3.1. Test de multi colinéarités

Dans la régression multiple, le test de multi colinéarités permet d'analyser l'effet de chaque variable indépendante sur l'autre. Pour cela, il est nécessaire d'apprécier le degré de liaison de chaque variable explicative à une autre, pour s'assurer de l'absence de problème de multi colinéarité, qui peut exister entre les différentes variables indépendantes du modèle. La matrice de corrélation permet de le révéler. Kennedy (1985) signale la présence d'un problème de multi colinéarité lorsque le coefficient de corrélation est égal ou dépasse la limite de 0.8. Dans ce cas, l'une des variables explicatives doit être éliminée pour ne pas biaiser le modèle.

Tableau 36 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.¹

Variables	TIE	TIG	DIG	DFI
TIE	1			
TIG	-0.1242	1		
DIG	0.2183***	-0.0968	1	
DFI	-0.1216	0.4869***	0.0772	1
ICA	-0.0105	0.0663	0.0090	0.2643***
IST	0.1663 **	-0.2798***	0.0932	0.0800
NEG	-0.0344	0.7898***	-0.0647	0.7478***
ROA	-0.1837**	-0.0725	-0.1727 **	0.0144
END	0.0640	0.0829	0.0341	-0.0796
TAI	-0.0607	0.5850***	-0.1348*	0.0042
SEC	0.1235	-0.0270	-0.0607	-0.1601**
SEI	0.0323	-0.2064***	0.0065	0.2917***
SES	-0.0836	-0.0851	0.0959	0.0105
SEF	-0.0631	0.2618***	-0.0276	-0.2014**

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG = Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI =Dégrèvement financier, ICA = Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG =
Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, TAI = Taille du
groupe, END= Niveau d'endettement, SEC = Secteur commercial, SEI = Secteur industriel,
SES = Secteur de service, SEF = Secteur financier.

Le tableau n°36 montre l'absence de multi-colinéarité entre les variables indépendantes dans la mesure où aucun coefficient ne dépasse 0.8. La corrélation la plus forte dans notre cas est constatée entre la variable transactions intra-groupes et la variable qui concerne le nombre d'entreprises dans le groupe avec un coefficient égal à 0.78.

Tableau 37 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.²

Variables	ICA	IST	NEG	ROA	END
TIE					
TIG					
DIG					
DFI					
ICA	1				
IST	0.0636	1			
NEG	0.0747	-0.1214	1		
ROA	0.1365*	0.0723	-0.0573	1	
END	-0.3101*	-0.0837	0.0930	-0.2873***	1
TAI	-0.3226***	-0.5482***	0.4349***	-0.1481**	0.3099***
SEC	0.1260	0.1190	-0.1221	0.1368*	-0.1438*
SEI	0.3624***	0.6290***	-0.0355	0.1381*	-0.2844***
SES	0.2809***	-0.0427	-0.0766	-0.0468	-0.1379*
SEF	-0.6036***	-0.6547***	0.1465*	-0.1989**	0.4465***

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE=Taux d'imposition effectif, TIG = Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI =Dégrèvement financier, ICA = Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG
=Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe , TAI = Taille du
groupe, END= Niveau d'endettement, SEC = Secteur commercial, SEI = Secteur industriel,
SES = Secteur de service, SEF = Secteur financier.

Le tableau n°37 illustre également l'absence de problème de multi-colinéarité entre les variables de contrôle. Le coefficient le plus élevé est constaté entre la variable intensité de stocks avec la variable du secteur financier (0.65).

Tableau 38 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.³

Variables	TAI	SEC	SEI	SES	SEF
TIE					
TIG					
DIG					
DFI					
ICA					
IST					
NEG					
ROA					
END					
TAI	1				
SEC	-0.1592**	1			
SEI	-0.6047***	-0.2903***	1		
SES	-0.1348*	-0.0995	-0.1911**	1	
SEF	0.7629***	-0.2903***	-0.6989***	-0.2397***	1

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG=
Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, TAI= Taille du
groupe, END= Niveau d'endettement, SEC= Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, SES
= Secteur de service, SEF= Secteur financier.

De même, le tableau n°38 montre l'inexistence de corrélation significative entre les variables restantes du modèle. Le coefficient le plus important est constaté entre la taille du groupe et le secteur financier, avec un taux égal à 0.76.

D'autres statistiques permettent également de vérifier la multi colinéarité. Il s'agit de la variance (VIF) et de la tolérance (1/VIF). Le problème de multi-colinéarité est constaté lorsque le VIF dépasse 10, avec un seuil de prudence de 5 suggéré par Broye (2009). Pour la tolérance, plus elle s'approche de 1, plus il y a absence de colinéarité. La limite inférieure est à 0.2.

Tableau 39 : Diagnostic général de multi colinéarité.

Variabiles	VIF	Tolérance
TAI	4.38	0.23
TIG	2.63	0.38
NEG	2.57	0.39
ROA	1.75	0.57
IST	1.66	0.60
ICA	1.4	0.71
DFI	1.39	0.72
END	1.39	0.72
DIG	1.32	0.76
TIF	1.19	0.84

TAI= Taille du groupe, TI= Transactions intra-groupes, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe ROA= Rendement de l'actif du groupe, IST= Intensité des stocks, ICA= Intensité capitalistique DFI=Dégrèvement financier, END= Niveau d'endettement, SEC= Secteur commercial, SEI=Secteur industriel, SES= Secteur de service, SEF= Secteur financier, DIG= Dettes intra-groupes, TIF =Taux d'imposition effectif.

Dans notre cas, les VIF ne montrent pas davantage de problème de multi-colinéarité pour toutes les variables du modèle, dans la mesure où elles sont nettement inférieures à la valeur 10; la VIF la plus élevée présente une valeur égale à 4.38. Pareillement, pour le $1/VIF$, toutes les variables présentent une tolérance supérieure à 0.2.

3.2. Tests de présence d'effet individuel

Ces tests permettent d'apprécier les effets individuels du modèle. Le test de Fisher est appliqué en présence d'un modèle à effets fixes et le test du multiplicateur de Lagrange en présence d'un modèle à effets aléatoires.

Tableau 40 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.

	Test de Fisher	test du multiplicateur de Lagrange
Probabilité	Prob > F = 0.0001	Prob > chibar2 = 0.0166

La probabilité associée aux deux tests est significative au seuil de 1%, attestant de la présence d'un effet spécifique; il est indispensable d'introduire des effets individuels.

3.3. Test d'Hausman

Dans un modèle de régression linéaire sur des données de panel, le test d'Hausman permet de tester la différence entre le modèle à effets fixes, supposé convergent sous l'hypothèse nulle et l'hypothèse alternative, et le modèle à effets aléatoires, supposé convergent et efficace sous l'hypothèse nulle mais non convergent sous l'hypothèse alternative.

Le test d'Hausman permet donc de choisir entre le modèle à effet fixe et le modèle à effet aléatoire. Si le risque de rejeter H_0 sachant qu'elle est vraie est faible ($p\text{-value} < \alpha \%$; avec α : niveau de confiance), l'hypothèse H_0 d'absence de corrélation est rejetée et l'utilisation de l'estimateur Within est préférable. Néanmoins, lorsque la probabilité du test est supérieure à $\alpha \%$, dans ce cas, le test d'Hausman ne peut pas distinguer le modèle à effets fixes du modèle à effets aléatoires et le choix de l'un ou l'autre modèle doit être justifié d'une façon rigoureuse. Dans notre cas, la probabilité du test d'Hausman est de $\text{Prob}>\chi^2 = 0.0397$. Elle est significative au seuil de 5%. La probabilité du test de Bruch-Pagan ($\text{Prob}> \chi^2 = 0.0166$) est également significative au seuil de 5%. Les résultats des deux tests ne permettent pas de choisir entre le modèle à effets fixes et le modèle à effet aléatoire. Toutefois, notre choix s'est porté sur le modèle aléatoire et ce pour deux raisons : premièrement, la probabilité liée au test de Bruch-Pagan est plus élevée que celle liée au test de Hausman. Deuxièmement, il existe dans notre modèle des variables explicatives invariantes dans le temps (les variables de secteur).

3.4. Test de normalité des résidus

Il est procédé au test de normalité pour apprécier le problème de normalité des résidus. D'après le tableau ci-dessous, la $\text{Prob}> \chi^2 = 0.0010$ est significative au seuil de 1%; le problème doit par conséquent être corrigé.

Tableau 41: Test de normalité des résidus.

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
Résidus	158	0.9839	0.0000	13.91	0.0010

3.5. Test d'hétéroscédasticité

Le test de Breush-Pagan permet de détecter l'hétéroscédasticité. La commande (`hettest`) fournit la statistique de ce test, l'hypothèse H_0 d'homoscédasticité suit une loi χ^2 à $(k-1)$ degré de liberté, avec k est le nombre de variables explicatives y compris la constante. Dans la situation présente, la $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0001$ est significative au seuil de 1%, l'hypothèse H_0 est donc rejetée, avec un problème d'hétéroscédasticité.

3.6. Test d'auto-corrélation des erreurs

Le test de Wooldridge (2002) diffusé sous le nom de (`xtserial`) permet de détecter un problème d'auto-corrélation, avec l'hypothèse nulle d'absence d'auto-corrélation des erreurs. La $\text{Prob} > F$ est ici égale à 0.0690, la probabilité du test n'est donc pas significative au seuil de 5%. Il n'y a par conséquent pas de problème d'auto-corrélation. Le problème d'hétéroscédasticité a été détecté. Le logiciel Stata procure une syntaxe `xtpcse` pour corriger dans ce cas à la fois le problème de normalité des résidus et celui d'hétéroscédasticité.

Il a été également précédé à la détection d'éventuelles observations aberrantes; Planchon (2005) définit une valeur aberrante comme étant une observation qui dévie par rapport à l'ensemble de l'échantillon dans lequel elle apparaît. Aucune valeur aberrante n'a été détectée à l'occasion de l'étude.

4. Résultats et discussions

Le tableau n°42 fournit les résultats des analyses multivariées du modèle.

Tableau 42 : Résultats des estimations du modèle.

Variables explicatives	signes prédits	Coefficients	Significativité
TIG	-	-0.0059***	0.001
DIG	-	0.0230	0.145
DFI	-	-0.0207***	0.000
ICA	-	0.0629	0.476
IST	+	0.0606	0.557
NEG	+	0.0052***	0.000
ROA	+	-0.2330***	0.000
END	+ /-	0.0040	0.930
SEF	+ /-	0.0584	0.497
TAI	+ /-	0.0062	0.544
SEC	+ /-	0.1380	0.100
SEI	+ /-	0.0907	0.226
SES	+ /-	0.0156	0.725
Constante = 0.0213599			
R-squared = 0.2005			
Z = -0.11			
Avec *** Corrélations significatives de 1% et ** de 5%.			
TIG = Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG=Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, SEF= Secteur financier, TAI= Taille du groupe, SEC= Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, SES= Secteur de service.			

Les deux hypothèses suivantes semblent validées :

- **H₁ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance des transactions intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**
- **H₃ : la pratique de la gestion fiscale (le dégrèvement financier) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

Ainsi, le tableau n°42 montre que les variables relatives au nombre de transactions intra-groupes et au dégrèvement financier sont inversement proportionnels au taux effectif d'imposition. Ce résultat apparaît en cohérence avec les hypothèses énoncées dans le cadre théorique, qui se trouvent alors confirmées.

Les groupes de sociétés tunisiens utilisent couramment les pratiques de gestion fiscale comme les transactions intra-groupe et le dégrèvement financier pour minimiser leur taux d'imposition effectif. Le recours au dégrèvement financier s'explique par le fait que le législateur Tunisien a souhaité ici accorder un avantage particulier par un dispositif incitatif à l'investissement. Par ailleurs, un nombre important de transactions internes au groupe laisserait libre cours aux sociétés d'afficher des prix de transactions avantageux et en tireraient un bénéfice fiscal du fait également de la disparité d'imposition entre les filiales du groupe.

Les résultats ne révèlent pas un lien significatif entre le nombre de transactions liées à la dette et le taux d'imposition effectif. L'hypothèse 2 présentée dans le cadre théorique est ainsi infirmée; elle était formulée :

- **H₂ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance de la dette intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

Ce résultat peut refléter l'une des spécificités du contexte Tunisien; le recours à la dette pour réduire le « fardeau fiscal » n'y est pas une pratique répandue. L'analyse statistique descriptive avait déjà révélé que la moyenne générale des dettes intra-groupe est d'environ un seul emprunt entre les différentes filiales, sans rapport avec le poids des transactions intra-groupe. Il est donc normal que les résultats n'affichent aucune corrélation significative entre le TIE et la DIG. Les groupes tunisiens ne considèrent donc pas la DIG comme une variable significative pour la gestion fiscale.

Au niveau des variables de contrôle, l'intensité capitalistique, l'intensité des stocks, la taille du groupe, le niveau d'endettement et la différence de secteur ne présentent pas d'effets significatifs sur le taux d'imposition effectif. Par contre, un effet significatif et positif apparaît entre le nombre d'entreprises par groupe et le taux d'imposition effectif et une relation négative et significative entre le ROA et ce même taux. Ces résultats contredisent les travaux de Lanis et Richardson (2011), qui associent positivement le ROA et le taux d'imposition effectif.

La relation négative entre ROA et TIE peut s'expliquer de la façon suivante : anticipant un résultat en forte hausse, les groupes sont davantage incités à mobiliser les techniques de gestion fiscale pour diminuer la base imposable. A contrario, en cas d'anticipation d'un résultat en baisse, les groupes sont moins enclins à recourir à de telles pratiques.

Concernant la relation positive entre NEG et TIE, l'explication suivante peut être avancée : plus le nombre d'entreprises augmente dans le groupe, plus le taux d'imposition consolidé augmente.

La figure ci-dessous synthétise la relation entre la variable dépendante (taux d'imposition effectif) et quatre variables explicatives avec lesquelles des liens statistiques significatifs ont été établis dans l'échantillon total.

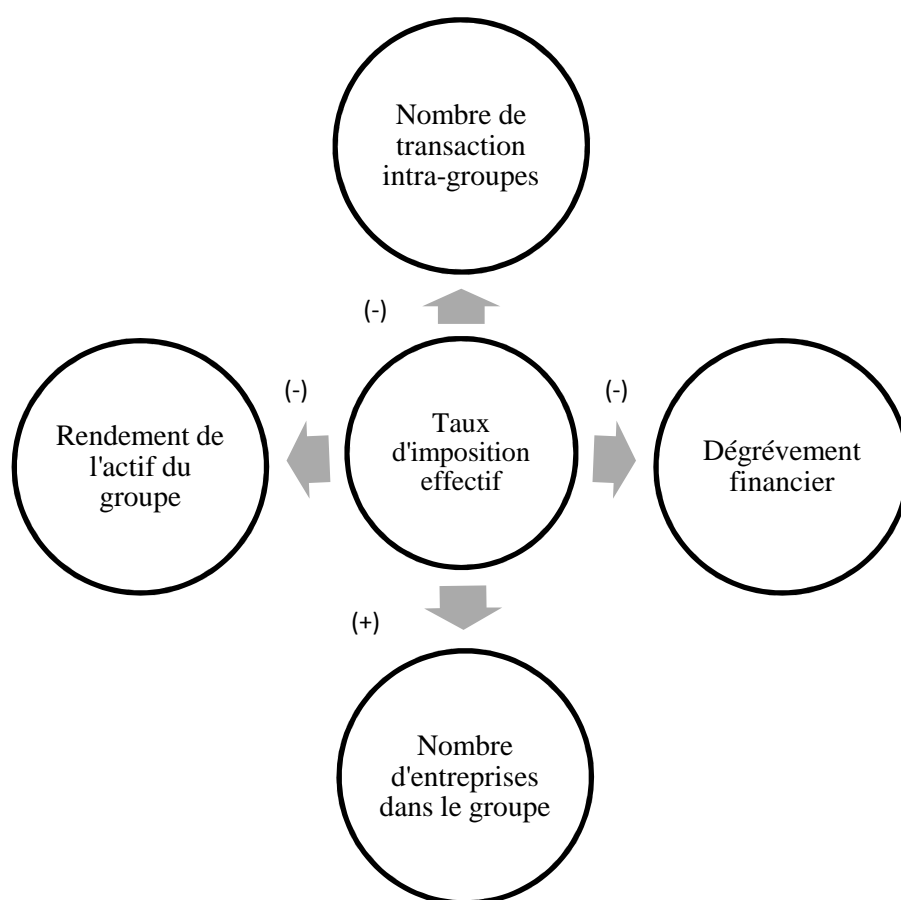


Figure 3: Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon total.

A la lumière des résultats de l'étude bi-variée, il peut être pertinent de diviser l'échantillon en deux groupes selon l'appartenance ou non au secteur financier et de reconduire l'étude de régression selon cette segmentation.

La distinction entre un groupe du secteur financier et un groupe dont le secteur n'est pas financier n'est pour autant pas simple à établir, pour plusieurs raisons. L'une de ces raisons réside dans le fait que la plupart des groupes compte des sociétés appartenant à plusieurs secteurs d'activités.

Un groupe financier doit avoir nécessairement sa société mère ainsi que la majorité de ses filiales appartenant à ce secteur. Les statistiques de l'échantillon révèlent que la majorité des groupes non financiers contient des sociétés non financières avec un pourcentage de 97.2% en moyenne, alors que la moyenne est à 70% pour les sociétés des groupes financiers appartenant à ce secteur (financier), au sein de cet ensemble comme déjà signalé. La loi n°2001-65 du 10 Juillet 2001 interdit d'ailleurs à tout établissement de crédits de détenir directement ou indirectement plus que 30% du capital d'une société autre que financière (article 21 et 22 de la loi n°2001-65 du 10).

Section 3 : Analyse et résultats de robustesses

Pour améliorer la robustesse des résultats, l'échantillon est donc divisé en deux parties, qu'il convient d'analyser distinctement : le secteur non financier (1) et le secteur financier (2).

1. Analyse et résultats de secteur non financier

Les résultats des régressions linéaires conduites dans le cadre de l'étude se présentent en quatre étapes. La première étape revient à présenter les statistiques descriptives afférentes aux variables de l'étude, puis les tests univariés, avant ceux multivariés, pour finir par la discussion des résultats des régressions linéaires.

1.1. Statistiques descriptives

Il convient de nouveau de distinguer l'étude des variables quantitatives (1) de celle des variables qualitatives (2).

1.1.1. Description des variables quantitatives

L'échantillon est composé de 98 observations liées aux groupes tunisiens de sociétés relevant du secteur non financier. Le tableau suivant fournit les statistiques descriptives relatives aux variables quantitatives concernant la variable dépendante : le taux d'imposition effectif (TIE) et les variables d'intérêts : les transactions intra-groupes (TIG), les dettes intra-groupes (DIG) et le dégrèvement financier (DFI).

Tableau 43 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt pour le secteur non financier.

Variables	TIE	TIG	DIG	DFI
Moyenne	18.81%	5.99	0.95	2.54
Max	97.84%	42	8	20
Min	0.02%	0	0	0
Médiane	16.44%	3	0	2
Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions-intra-groupe, DIG= Dettes intra-groupe, DFI= Dégrèvement financier.				

Le taux d'imposition effectif oscille entre 0.02% et 97.84% avec une moyenne générale de 18.81%, la médiane est de nouveau située à un taux proche de la moyenne avec un taux de 16.44%. Il s'avère que la moyenne de TIE du secteur non financier est légèrement supérieure à la moyenne de TIE de la totalité de l'échantillon. Ceci suggère a priori, d'après la revue de littérature et notamment Lanis et Richardson (2011), que le taux d'imposition effectif pour les groupes non financiers sera plus important.

Les groupes de sociétés du secteur non financier effectuent en moyenne 6 transactions par groupe, avec un nombre de transactions internes oscillant entre 0 et 42. La médiane est de 3 transactions au sein des sociétés du même groupe, ce qui apparaît relativement faible par rapport à la moyenne et par rapport aux résultats de tout l'échantillon. Il est possible dès lors de supposer que les groupes du secteur non financier se livreront à moins de transactions internes et auront moins la possibilité de gérer à la baisse leur TIE, que les sociétés de secteur financier.

Le poids des dettes intra-groupe est également très faible. En effet, le tableau n°43 illustre une moyenne inférieure à 1 pour ces transactions, signifiant que les groupes de sociétés se financent essentiellement sur les marchés financiers et accordent peu d'importance aux financements internes au groupe.

Concernant le dégrèvement financier entre sociétés de groupe pour le secteur non financier, l'analyse descriptive révèle que les sociétés qui bénéficient de cet avantage fiscal sont au nombre de 2.5 par groupe. De façon générale, l'analyse descriptive souligne que les moyennes des variables d'intérêt du secteur non financier sont légèrement supérieures à la moyenne de la totalité de l'échantillon.

Le tableau ci-dessous présente les statistiques descriptives qui concernent les variables de contrôle : l'intensité du capital (ICA), l'intensité des stocks (IST), le nombre d'entreprise dans le groupe (NEG), le rendement de l'actif (ROA), le niveau d'endettement (END) et la taille du groupe (TAI).

Tableau 44 : Statistiques descriptives des variables de contrôle du secteur non financier.

Variabiles	ICA	IST	NEG	ROA	END	TAI
Moyenne	27.49%	32.05%	10.39	9.16%	18.79%	18.43
Max	80.86%	106.88%	98.00	27.65%	90.69%	21.20
Min	0.00%	0.00%	2.00	0.36%	0.00%	13.25
Médiane	25.61%	25.47%	6.00	8.29%	14.01%	18.33

Avec ICA= Intensité de capital, IST= Intensité des stocks, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.

Les variables intensité de capital (ICA) et intensité des stocks (IST) présentent une moyenne respective de 27.49% et de 32.05%. Les groupes du secteur non financier ont donc une intensité capitalistique et une intensité de stocks significativement plus importante que la moyenne observée sur la totalité de l'échantillon. Ce résultat n'est pas surprenant puisque les sociétés du secteur non financier sont marquées par un poids plus important des immobilisations et des stocks que les sociétés financières, du fait même de leur activité.

Concernant la variable NEG, le tableau n°44 affiche une moyenne de 10 entreprises par groupe, ce qui est plus faible que la moyenne de la totalité de l'échantillon. La moyenne de ROA pour ce secteur atteint 9.16%, ce qui indique que ces groupes sont en moyenne plus performants que l'échantillon pris dans son ensemble. Le taux moyen d'endettement extérieur est de 18.79%, avec une valeur maximale à 90,69%. Ces taux restent inférieurs à la moyenne générale de tout l'échantillon et sont inférieurs à 1, pouvant laisser supposer que les charges financières de groupe restent supportables. Généralement, les groupes de sociétés qui présentent des taux d'endettement extérieur élevés ont tendance à gérer à la baisse leur taux d'imposition effectif.

En conclusion, les groupes de sociétés du secteur non financier présentent une taille moyenne de 18.43 légèrement inférieure à la taille observée sur la totalité de l'échantillon. D'une façon générale, les moyennes des variables de contrôle ICA, IST et ROA présentent des valeurs supérieures à l'échantillon total, alors que celles des variables NEG, END et TAI sont inférieures aux moyennes de l'échantillon total.

Il convient d'analyser l'évolution des statistique descriptives des variables quantitatives de l'année 2007 jusqu'à 2011.

Tableau 45 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année du secteur non financier.

Variabes	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
TIE	2007	14.5%	26.2%	1.1%	15.7%
	2008	26.9%	97.8%	1.5%	20.3%
	2009	14.1%	41.4%	0.0%	14.0%
	2010	22.1%	88.2%	0.0%	18.8%
	2011	15.8%	39.1%	0.2%	18.6%
TIG	2007	3.63	12.00	0.00	2.50
	2008	5.89	42.00	0.00	2.00
	2009	6.79	42.00	0.00	3.00
	2010	6.48	40.00	0.00	3.00
	2011	6.74	35.00	0.00	4.00
DIG	2007	0.69	4.00	0.00	0.00
	2008	0.83	4.00	0.00	5.00
	2009	0.89	6.00	0.00	0.00
	2010	1.38	8.00	0.00	0.00
	2011	0.84	4.00	0.00	0.00
DFI	2007	1.63	4.00	0.00	2.00
	2008	2.28	12.00	0.00	2.00
	2009	2.68	18.00	0.00	2.00
	2010	2.81	20.00	0.00	2.00
	2011	3.11	20.00	0.00	2.00

Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupe, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier.

A l'instar des observations réalisées sur la totalité de l'échantillon, deux pics apparaissent pour la moyenne de TIE en 2008 (26.9%) et en 2010 (22.1%). L'évolution de cette moyenne est fluctuante. Le constat est le même pour le secteur non financier que pour la totalité de l'échantillon. La variable TIG enregistre une constante augmentation de sa moyenne, même en 2008 contrairement à l'observation enregistrée sur la totalité de l'échantillon, pour laquelle aucune transaction intra-groupe n'avait été en moyenne enregistrée.

L'évolution des dettes intra-groupe augmente constamment entre 2007 et 2010, avant de baisser à nouveau en 2011. D'après l'évolution des DIG, aucune corrélation entre les DIG et le TIE ne semble exister, contrairement à ce que suggère la littérature.

La moyenne de dégrèvement financier est en constante augmentation sur la période étudiée, même en 2008, alors qu'une forte baisse de cette moyenne avait été identifiée sur la totalité de l'échantillon. Cette évolution ne suggère pas à priori une corrélation entre le dégrèvement financier et le taux d'imposition effectif (à confirmer par les tests statistiques à suivre).

Tableau 46 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année pour le secteur non financier.

Variables	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
ICA	2007	25.04%	50.11%	1.52%	27.52%
	2008	25.25%	65.42%	0.66%	24.48%
	2009	28.24%	68.27%	0.00%	23.25%
	2010	29.70%	80.86%	0.06%	30.90%
	2011	28.48%	66.86%	0.88%	25.61%
IST	2007	32.87%	93.63%	5.85%	25.27%
	2008	36.05%	106.88%	5.43%	28,40%
	2009	31.34%	105.87%	0.00%	25.43%
	2010	32.92%	96.77%	1.91%	28.16%
	2011	27.29%	71.68%	2.53%	18.24%
NEG	2007	6.63	23.00	2.00	5.50
	2008	10.83	77.00	2.00	5.50
	2009	11.26	93.00	2.00	6.00
	2010	11.48	98.00	2.00	6.00
	2011	11.05	87.00	2.00	6.00
ROA	2007	10.16%	20.95%	2.69%	10.65%
	2008	9.16%	21.33%	0.36%	9.54%
	2009	9.01%	27.65%	1.46%	6.62%
	2010	9.26%	25.61%	0.49%	7.22%
	2011	8.34%	19.23%	0.90%	8.24%
END	2007	16.64%	56.68%	0.00%	14.07%
	2008	18.68%	55.21%	0.00%	15.77%
	2009	21.86%	90.69%	0.00%	16.18%
	2010	18.94%	64.23%	0.00%	14.01%
	2011	17.45%	65.67%	0.00%	12.43%
TAI	2007	17.93	20.99	13.25	18.04
	2008	18.27	20.94	14.98	18.15
	2009	18.52	21.11	16.69	18.28
	2010	18.67	21.20	16.79	18.64
	2011	18.67	21.18	16.80	18.56

Avec ICA= Intensité de capital, IST= Intensité de stocks, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.

La moyenne de l'intensité capitalistique augmente entre 2007 et 2010, avant de baisser également en 2011. La moyenne de l'intensité de stocks connaît, par contre, une évolution plus fluctuante, tout en restant toujours supérieure à l'intensité du capital sauf en 2011. Une association positive avec le taux d'imposition effectif est présumée.

Le nombre d'entreprises par groupe augmente en moyenne de 6.63 à 11.48 en 2010, avant de baisser à 11.05 en 2011. L'évolution de la variable moyenne du nombre d'entreprises suit le même rythme que l'évolution de la moyenne de tout l'échantillon.

A l'instar de la totalité de l'échantillon, la moyenne de la variable ROA connaît une évolution elle aussi fluctuante, sans pouvoir présumer une proportionnalité avec le TIE.

La moyenne de l'endettement extérieur augmente jusqu'à l'année 2009 avant de baisser en 2010 et en 2011 avec une valeur maximale observée en 2009 (0.9).

Enfin, la moyenne de la taille connaît une augmentation régulière sur la période étudiée passant de 17.9 à 18.6 sans indiquer une corrélation possible avec le taux d'imposition effectif (à vérifier à travers les tests multivariés).

1.1.2. Description des variables qualitatives

Le tableau n°47 fournit les statistiques descriptives des variables discrètes qui sont les variables liées au secteur commercial, industriel et de services.

Tableau 47 : Statistiques descriptives des variables de contrôle discrètes : commerciales, industrielles, services du secteur non financier.

Variable binaire	V1 (Variable prend valeur 0)		V2 (Variable prend valeur 1)	
	Effectifs	Pourcentages	Effectifs	Pourcentages
COM	76	81.72%	17	18.28%
IND	28	30.11%	65	69.89%
SER	81	87.10%	12	12.90%

Avec COM= la variable liée au secteur commercial, IND= la variable liée au secteur industriel et SER= la variable liée au secteur financier.

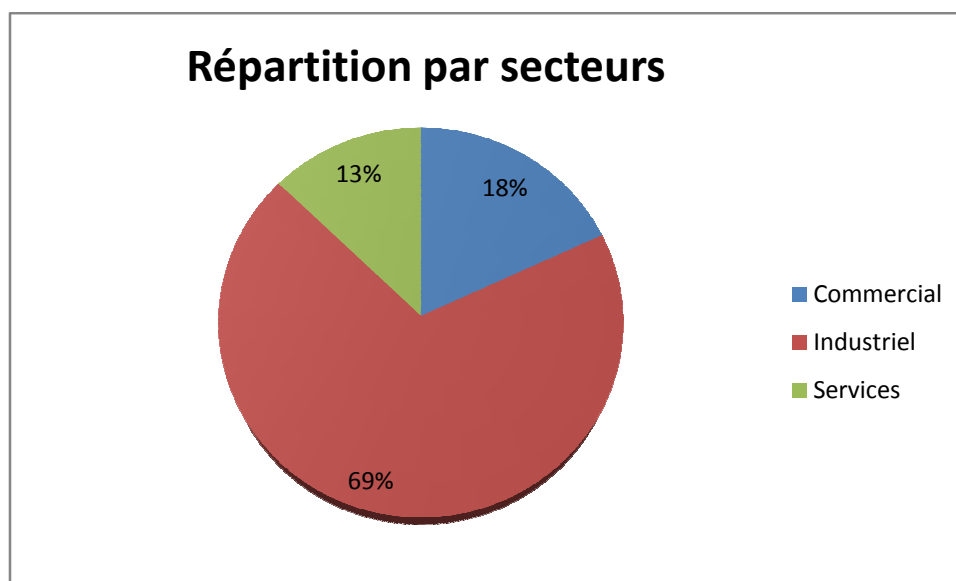


Figure 4 : Répartition des sociétés mères du groupe relative au secteur non financier selon le secteur d'activité.

Les sociétés mères industrielles représentent la majorité des sociétés faisant partie de groupes cotés à la BVMT. Ces sociétés sont au nombre de 65 sur la totalité du secteur non financier. L'échantillon comporte également 17 groupes de sociétés mères commerciales (18.28%) et 12 sociétés de services (12.90%).

1.2. Tests univariés

Comme déjà indiqué lors de l'analyse de la totalité de l'échantillon et avant de présenter les résultats de la régression multivariée, il est jugé opportun de procéder à une analyse univariée dans le but d'apprécier d'une façon préliminaire à la fois le lien qui existe entre la variable dépendante et les variables qualitatives de l'échantillon étudié, à travers le test d'égalité des moyennes (1), et la corrélation simple qui existe entre la variable dépendante et les variables indépendantes à travers la matrice de corrélation (2).

1.2.1. Test d'égalité des moyennes

Le test d'égalité des moyennes est effectué pour chaque variable binaire en relation avec la variable dépendante choisie. Pour cette étude, la variable dépendante est le taux d'impôt effectif. Ce test permet donc d'examiner l'influence du secteur d'activité d'un groupe de l'échantillon (que ce soit commercial, industriel, de services ou financier) sur le taux d'impôt effectif.

Tableau 48 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur commercial.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Non Commercial	76	17.82%	16.88%
Commercial	17	23.20%	17.75%
Total échantillon	93	18.81%	15.29%
Différence	-	-5.38%	-0.87%

La moyenne de taux effectif d'imposition (TIE) des sociétés commerciales est supérieure à la moyenne du TIE du reste de l'échantillon. Les sociétés non commerciales semblent mieux gérer cet aspect que les sociétés commerciales (probablement grâce aux avantages fiscaux).

Tableau 49 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur industriel.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Non Industriel	28	19.28%	18.22%
Industriel	65	18.60%	16.69%
Total échantillon	93	18.81%	17.07%
Différence	-	0.68%	1.53%

Le tableau ci-dessus montre que les sociétés industrielles présentent un taux effectif d'imposition moyen similaire à celui du reste de l'échantillon. La gestion de ce taux n'est donc pas meilleure pour le secteur industriel, par rapport au reste de l'échantillon étudié.

Tableau 50 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur de service.

Groupe	Nbre d'observations	Moyenne	Ecart type
Hors services	81	19.55%	17.01%
Services	12	13.80%	17.33%
Total échantillon	93	18.81%	17.07%
Différence	-	5.74%	-0.32%

L'analyse de tableau n°50 montre que le secteur des services bénéficie probablement d'avantages fiscaux lui permettant d'avoir un taux effectif d'imposition inférieur au reste de l'échantillon et à la moyenne.

1.2.2. Tests de corrélations simples

Le tableau ci-dessous présente la matrice de corrélation. Cette matrice permet d'analyser les coefficients de corrélation, afin d'examiner l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les deux variables.

Tableau 51 : Corrélation simple entre la variable dépendante et les variables indépendantes du secteur non financier.

Corrélation simple entre la variable dépendante et les variables indépendantes	
Variables explicatives	Corrélation
TIG	-0.0295
DIG	0.2182**
DFI	-0.1624
ICA	-0.0831
IST	0.1843*
NEG	0.0414
TAI	-0.0850
ROA	-0.2404*
END	0.0130

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrevement financier, IC= Intensité capitalistique, IS= Intensité des stocks, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, TAI= Taille du groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, COM= Secteur commercial, IND= Secteur industriel, SER= Secteur de service, FIN= Secteur financier.

A l'instar des résultats trouvés sur la totalité de l'échantillon, trois corrélations significatives ont été détectées dans le secteur non financier. Cette analyse permet de montrer que le nombre de transactions liées à la dette intra-groupe a un effet positif sur le taux d'imposition effectif; ceci va à l'encontre des hypothèses dégagées dans le cadre théorique. Les deux variables d'intérêt, les transactions intra-groupes et la variable transfert du bénéficiaire via le dégrèvement financier, n'ont pas d'effets significatifs sur le taux d'imposition. L'analyse de ces résultats montre aussi une corrélation positive entre l'intensité des stocks et le TIE et une anti corrélation entre ROA et TIE.

Les autres variables, IST, TAI, le NEG, l'END, ne sont pas corrélées significativement avec le taux d'imposition effectif.

Néanmoins, les hypothèses proposées dans le cadre théorique ne peuvent en aucun cas être confirmées ou infirmées par une simple analyse de corrélation, non suffisante pour évaluer d'une manière précise la significativité des variables. Il est donc nécessaire, dans un second temps, d'effectuer d'autres analyses complémentaires.

1.3. Analyses multivariées

Comme déjà signalé à l'occasion de l'analyse de la totalité de l'échantillon, il est nécessaire de vérifier lorsqu'il s'agit d'un échantillon de données de panel la spécification homogène ou hétérogène. Si le test de présence d'effet individuel est réalisé et qu'il montre l'existence de spécificités propres à chaque individu, la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) n'est plus nécessaire et il faut dans ce cas toujours appliquer le test d'Hausman, afin de vérifier si les coefficients des deux estimations (fixe et aléatoire) sont différents statistiquement. Dans cette partie, les tests suivants seront établis: test de multi colinéarités (1), tests de présences d'effets individuels (2), test d'Hausman (3), test de normalités des résidus (4) test d'hétéroscédasticité (5) et enfin le test d'auto-corrélation des erreurs (6).

1.3.1. Test de multi colinéarités

Comme déjà signalé encore, le test de multi colinéarités permet d'analyser l'effet de chaque variable indépendante sur l'autre. Pour cela, il est nécessaire d'apprécier le degré de liaison de chaque variable explicative par rapport à une autre, pour s'assurer de l'absence de problème de multi-colinéarité, susceptible d'exister entre les différentes variables indépendantes du modèle.

Tableau 52 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.¹

Variables	TIE	TIG	DIG	DFI
TIE	1			
TIG	-0.0295	1		
DIG	0.2182**	-0.0189	1	
DFI	-0.1624	0.7532***	0.0290	1
ICA	-0.0831	0.3900***	-0.0322	0.1918*
IST	0.1843*	-0.1842 *	0.1174	-0.0721
NEG	-0.0850	0.8890***	-0.0575	0.9019***
ROA	-0.2404**	-0.0185	-0.3634***	-0.0779
END	0.0130	0.1212	0.0496	0.0300
TAI	0.0414	0.5644***	-0.1773*	0.3414***
SEC	0.1225	0.0658	-0.0848	-0.2402**
SEI	-0.0185	-0.0420	-0.0212	0.2220**
SES	-0.1134	-0.0296	0.1086	-0.0409

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG =
Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, TAI= Taille du
groupe, END= Niveau d'endettement, SEC= Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, SES
= Secteur de service.

Le tableau ci-dessus montre cette fois la présence de multi-colinéarité entre deux variables indépendantes, du fait d'un coefficient qui dépasse 0.8 : la variable relative aux transactions intra-groupe et celle qui concerne le nombre de sociétés dans le groupe, avec un coefficient égal à 0.8890 au seuil significatif de 1%. Il y a aussi la présence d'une autre multi-colinéarité entre le dégrèvement financier et cette même variable avec un coefficient égal à 0.9019 au seuil significatif de 1%. Par ailleurs, la variable relative au nombre de sociétés dans le groupe sera de préférence éliminée pour ne pas biaiser le modèle car un problème de multi-colinéarité a été détecté entre deux autres variables indépendantes du modèle.

Tableau 53 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.²

Variables	ICA	IST	NEG	ROA	END
TIE					
TIG					
DIG					
DFI					
ICA	1				
IST	-0.5605***	1			
NEG	0.2302**	-0.0373	1		
ROA	0.0632	-0.1829*	-0.0862	1	
END	-0.0661	0.4730***	0.2128**	-0.3564***	1
TAI	0.3508***	-0.1239	0.4523***	-0.0129	0.2985***
SEC	-0.0657	-0.0982	-0.0922	0.1972*	-0.0254
SEI	-0.1062	0.3170***	0.1036	-0.0032	0.0665
SES	0.1793*	-0.2720***	-0.0473	-0.2324**	-0.0545
Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%. TIE= Taux d'imposition effectif, TIG = Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG = Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, TAI= Taille du groupe, END= Niveau d'endettement, SEC= Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, SES = Secteur de service.					

Ce tableau ne révèle pas d'effet de corrélation entre les variables de contrôle; le coefficient le plus élevé est constaté entre la variable intensité de stocks et la variable intensité capitalistique à 0.5605, à un taux de significativité de 1%.

Tableau 54 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes. ³

Variables	TAI	SEC	SEI	SES
TIE				
TIG				
DIG				
DFI				
ICA				
IST				
NEG				
ROA				
END				
TAI	1			
SEC	0.1252	1		
SEI	-0.1921*	-0.7206***	1	
SES	0.0951	-0.1820*	-0.5165***	1

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI=Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, NEG=
Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, TAI= Taille du
groupe, END= Niveau d'endettement, SEC = Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, SES
= Secteur de service.

Cette matrice de corrélation ne révèle pas davantage de corrélation entre les variables indépendantes du modèle. Le coefficient le plus important est constaté entre la variable de secteur commercial et la variable de secteur industriel. La valeur de ce coefficient est de 0.7206, à un taux de significativité de 1%. Deux autres statistiques permettent aussi de vérifier l'existence d'un éventuel problème de multi colinéarité : la variance (VIF) et la tolérance (1 /VIF), comme déjà retenu dans un premier temps.

Tableau 55 : Diagnostic général de multi colinéarité.

Variables	VIF	Tolérance
SEC	22.37	0.04
SEI	17.57	0.06
END	6.37	0.16
ICA	5.1	0.20
DFI	4.92	0.20
IST	4.65	0.22
NEG	4.01	0.25
TAI	2.88	0.35
TIG	2.49	0.40
SES	2.21	0.45
ROA	1.99	0.50
DIG	1.69	0.59
TIE	1.61	0.62

SEC= Secteur commercial, SEI= Secteur industriel, END= Niveau d'endettement, ICA= Intensité capitalistique, DFI= Dégrevement financier, IST= Intensité des stocks, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, TAI= Taille du groupe, TIG= Transactions intra-groupes, SES= Secteur de service, ROA= Rendement de l'actif du groupe, DIG= Dettes intra-groupes, TIE= Taux d'imposition effectif,

Dans notre cas, le diagnostic général montre bien l'existence d'un problème de multi colinéarité pour deux variables du modèle, dans la mesure où la VIF des variables est supérieure à la valeur 10; il s'agit des variables SEC (secteur commercial) et SEI (secteur industriel). Elles sont à éliminer du modèle pour que les résultats soient fiables et sans biais.

1.3.2. Tests de présence d'effet individuel

Le test de Fisher permet d'apprécier la présence d'un modèle à effets fixes et le test du multiplicateur de Lagrange celle d'un modèle à effets aléatoires.

Tableau 56 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.

	Test de Fisher	Test du multiplicateur de Lagrange
Probabilité	Prob > F = 0.0394	Prob > chibar2 = 0.4338

La probabilité associée au test du multiplicateur de Lagrange n'est pas significative; par contre, la probabilité associée au test de Fisher est significative au seuil de 5%. L'hypothèse nulle est, dans ce cas, rejetée, avec présence d'effet spécifique; il est indispensable d'introduire des effets individuels.

1.3.3. Test de Hausman

Le test de Hausman permet de choisir entre le modèle à effet fixe et le modèle à effet aléatoire. Dans notre cas, la probabilité du test de Bruch-Pagan est de Prob > chibar2 = 0.4338; elle n'est pas significative. Cependant, la probabilité du test de Hausman est égale à 0.0134 et est significative au seuil de 5%. Le choix s'est porté sur le modèle à effet fixe dans la mesure où le test de Bruch-Pagan n'a pas détecté d'effet aléatoire alors que le test de Hausman a signalé l'existence d'effet significatif.

1.3.4. Test de normalité des résidus

Le test de normalité des résidus est conduit pour apprécier l'existence d'un problème de normalité des résidus dans le modèle. D'après le tableau ci-dessous, la Prob>chi2 = 0.1024 n'est pas significative; ce problème n'existe donc pas.

Tableau 57 : Test de normalité des résidus.

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
Residus	93	0.1452	0.1238	4.56	0.1024

1.3.5. Test d'hétéroscédasticité

Dans notre cas, la probabilité : Prob > chi2 = 0.0000 est significative au seuil de 1%, l'hypothèse H0 est donc rejetée, avec mise en évidence d'un problème d'hétéroscédasticité, à corriger par la suite.

1.3.6. Test d'auto-corrélation des erreurs

Pour les sociétés du secteur non financier, la probabilité n'est pas significative, elle est de $\text{Prob} > F = 0.2078$. Il n'existe donc pas de problème d'auto-corrélation.

Plus globalement, si le problème d'hétéroscédasticité a été détecté, le test de Wooldridge n'a pas par contre signalé de problème d'auto-corrélation; il n'y a pas davantage de problème de normalité des résidus.

1.4. Résultats et Discussions

Le tableau n°58 fournit les résultats des analyses multi-variées du modèle :

Tableau 58 : Résultats des estimations du modèle du secteur non financier.

Variables explicatives	Signes prédits	Coefficients	Significativité
TIG	-	0.0050	0.107
DIG	-	0.0168	0.379
DFI	-	-0.0212***	0.002
ICA	-	0.0046	0.962
IST	+	0.1802	0.071
ROA	+	-0.8925***	0.005
END	+/-	-0.2997***	0.002
SES	+ /-	-0.0942	0.069
TAI	+ /-	0.0279	0.067
Constante = -0 .2273937			
R-squared = 0.2478			
Z = -0.84			
Avec *** Corrélations significatives de 1% et ** de 5%.			
TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, IST= Intensité des stocks, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, SES= Secteur de service, TAI= Taille du groupe.			

L'analyse statistique multivariée (tableau n°58) révèle une relation significative et négative entre le DFI pour le secteur non financier et le TIE; H_3 serait ainsi:

- H_3 : la pratique de la gestion fiscale (le dégrèvement financier) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.

Ce résultat confirme celui obtenu sur l'échantillon total des groupes de sociétés. Par contre, pour les transactions intra-groupe, aucun effet significatif ne peut être établi avec le TIE, alors qu'une corrélation négative a été démontrée pour la totalité de l'échantillon, invalidant ainsi **H₁** pour le secteur non financier:

- **H₁ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance des transactions intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

En effet, l'analyse descriptive avait montré un poids plus important des TIG dans le secteur financier que dans le secteur non financier. Il est possible de supposer que les TIG ne sont pas suffisamment importantes pour les groupes non financiers pour jouer un rôle efficace dans leur gestion fiscale.

Aucune relation significative n'a pu être, également, décelée entre la DIG et le TIE, infirmant alors **H₂** comme cela a déjà été le cas pour la totalité de l'échantillon:

- **H₂ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance de la dette intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

Le poids des DIG ne semble donc toujours pas suffisamment important pour les groupes tunisiens pour les inciter à réduire leur TIE.

Au niveau des variables de contrôle, ICA, IST, TAI et SEC n'ont pas d'effets significatifs sur le TIE; par contre, une corrélation négative significative est démontrée entre END et le TIE. Ce résultat rejoint celui obtenu par Lanis et Richardson (2012) et Rego (2003), qui ont montré l'existence d'une relation négative entre le niveau d'endettement et le taux d'imposition effectif. De même une relation négative significative a été détectée entre le ROA et le TIE, à l'instar des résultats trouvés pour la totalité de l'échantillon, contredisant Lanis et Richardson (2011) qui ont suggéré une corrélation positive.

La figure ci-dessous synthétise la relation entre la variable dépendante et les variables explicatives avec lesquelles des liens statistiques significatifs ont été établis.

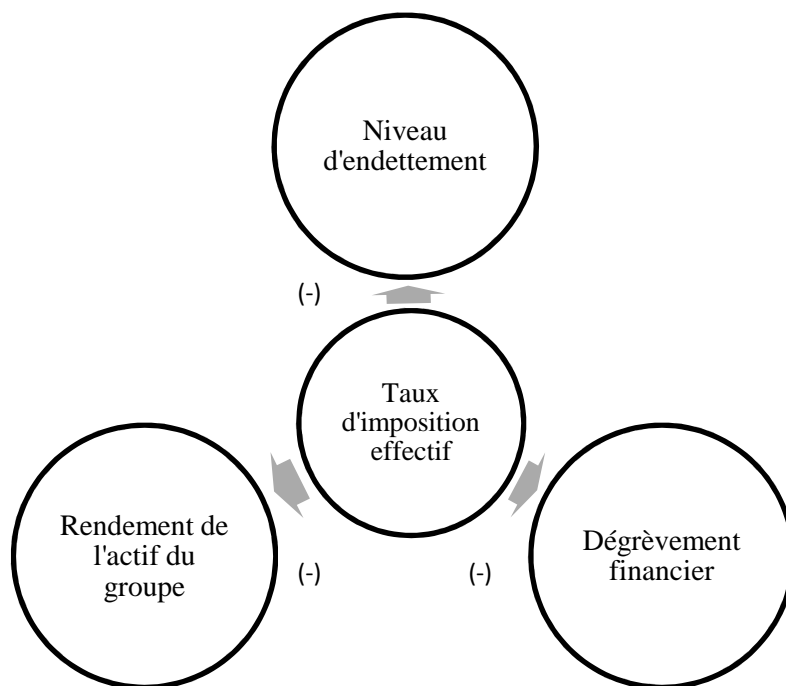


Figure 5 : Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon du secteur non financier des groupes de sociétés tunisiennes cotées.

2. Analyse et résultats des groupes financiers

Les résultats des régressions linéaires sont là présentés pour les groupes financiers, en quatre étapes statistiques : descriptives afférentes aux variables de l'étude, résultats des tests univariés, analyse des résultats multivariés et discussion des résultats des régressions linéaires.

2.1. Statistiques descriptives des variables quantitatives

L'échantillon est composé de 70 observations liées aux groupes tunisiens de sociétés relevant du secteur financier. Le tableau suivant produit les statistiques descriptives relatives aux variables quantitatives concernant la variable dépendante : le taux d'imposition effectif (TIE) et les variables d'intérêt : les transactions intra-groupes (TIG), les dettes intra-groupes (DIG) et le dégrèvement financier du secteur financier (DFI).

Tableau 59 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêts dans le secteur financier.

Variab les	TIE	TIG	DIG	DFI
Moyenne	16.94%	10,46	0.86	1.38
Max	46.89%	34	6	4
Min	0.16%	1	0	0
Médiane	17.60%	8	0	1

Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions-intra- groupe, DIG= Dettes intra-groupe, DFI= Dégrèvement financier.

Pour le secteur financier, le taux d'imposition effectif maximal pour les groupes de sociétés est de 46.89%, le taux minimal de 0.16%. La moyenne générale de ce taux est de 16.94%; elle est proche du taux d'imposition moyen constaté pour le secteur non financier de 18.81%. La médiane est également située à un niveau proche du secteur non financier avec 16.44 %. L'analyse descriptive suggère qu'il y a une légère différence pour la moyenne de la variable TIE entre le secteur financier et celui non financier. Les deux secteurs pratiqueraient par conséquent des méthodes de gestion fiscale à des niveaux différents où probablement le secteur non financier bénéficie plus d'avantages fiscaux que le secteur financier (à confirmer par l'analyse multivariée).

La moyenne des transactions intra-groupe pour le secteur financier est de 10.5 ce qui est très supérieur à la moyenne constatée pour le secteur non financier. Alors que la littérature considère que, plus le nombre de transactions intra-groupe augmente, plus le taux d'imposition effectif baisse, il en résulterait que les groupes tunisiens du secteur financier utilisent les TIG pour gérer à la baisse leur TIE, plus que les groupes du secteur non financier.

Comme pour le secteur non financier, l'impact des dettes intra-groupe semble faible avec une moyenne de 0.86. Cette variable ne semble pas significative pour le taux d'imposition effectif.

Enfin, la moyenne de dégrèvement financier se situe à 1.38 avec des valeurs oscillant entre 0 et 4. La moyenne du secteur financier apparaît plus faible que celle du secteur non financier, ce qui semble logique du fait que la législation tunisienne accorde des avantages fiscaux importants au secteur non financier (CII).

Le tableau ci-dessous présente les statistiques descriptives relatives aux variables de contrôle du secteur financier : l'intensité du capital (ICA), le nombre d'entreprises dans le groupe (NEG), le rendement de l'actif (ROA), le niveau d'endettement (END) et la taille du groupe (TAI).

Tableau 60 : Statistiques descriptives des variables de contrôle du secteur financier.

Variabes	ICA	NEG	ROA	END	TAI
Moyenne	3.18%	14.8	4.7%	40.4%	21.4
Max	35.10%	38	90.1%	80.5%	22.8
Min	0.74%	2	0.1%	0.0%	18.4
Médiane	2.40%	13	1.5%	39.2%	21.8
Avec ICA= Intensité de capital, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.					

La variable intensité de stocks n'est pas opérante pour le secteur financier.

La moyenne de l'ICA est de 3.18%, très inférieure à la moyenne constatée dans le secteur non financier. La situation n'est pas anormale dans la mesure où les groupes relevant du secteur non financier mobilisent davantage de ressources sous forme d'immobilisations corporelles qui impactent à la hausse l'ICA. Les groupes non financiers peuvent profiter de cette variable pour gérer en particulier les méthodes d'amortissement.

La moyenne du NEG pour le secteur financier est de 14.8 entre 2 et 38; la moyenne du secteur financier est plus élevée que celle du secteur non financier.

L'analyse de la performance à travers le ROA montre que la moyenne de ce dernier, pour le secteur financier, est beaucoup plus faible que pour le secteur non financier (4.7% contre 9.16%). La littérature soulignant une relation positive entre la ROA et le TIE, l'analyse descriptive pourrait alors suggérer que la meilleure performance des groupes non financiers augmente leur TIE moyen, comparativement au secteur financier.

La moyenne de l'endettement pour le secteur financier est très supérieure à la moyenne constatée pour le secteur non financier; cette situation est due à la spécificité du secteur bancaire et son accès aux marchés financiers.

Enfin, la moyenne de la variable TAI est de 21.4, supérieure à la moyenne observée sur le secteur non financier (18.43). La littérature étant contradictoire sur l'effet de la taille sur le taux d'imposition effectif, aucune prévision sur la relation entre taille du secteur financier et l'impôt dû ne peut être réellement avancée.

Il convient d'analyser les statistiques descriptives des variables quantitatives par année de 2007 à 2011, dans le secteur financier.

Tableau 61 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année des groupes financiers.

VARIABLES	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
TIE	2007	19.01%	26.44%	10.69%	17.60%
	2008	14.92%	32.48%	0.25%	12.10%
	2009	16.46%	32.70%	0.16%	17.82%
	2010	17.61%	46.89%	0.36%	19.93%
	2011	17.02%	31.00%	0.23%	17.13%
TIG	2007	10.27	28.00	1.00	11.00
	2008	9.23	17.00	1.00	7.00
	2009	10.93	34.00	1.00	10.50
	2010	11.43	23.00	1.00	10.50
	2011	10.31	25.00	1.00	8.00
DIG	2007	0.73	3.00	0.00	0.00
	2008	0.46	2.00	0.00	0.00
	2009	0.64	3.00	0.00	0.00
	2010	1.14	4.00	0.00	1.00
	2011	1.31	6.00	0.00	0.00
DFI	2007	1.45	4.00	0.00	1.00
	2008	1.23	4.00	0.00	1.00
	2009	1.29	4.00	0.00	1.00
	2010	1.43	4.00	0.00	1.00
	2011	1.54	4.00	1.00	1.00

Avec TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupe, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier.

L'évolution de la variable dépendante pour le secteur financier entre 2007 et 2011 varie, avec une baisse plus forte en 2008, à l'opposé de la situation du secteur non financier. Les moyennes de TIE sont relativement stables avec l'absence de pics, comme cela a été constaté pour le secteur non financier.

La moyenne des TIG est également marquée par une évolution fluctuante qui correspond à l'évolution de la moyenne de TIE; ce résultat pourrait suggérer une corrélation positive contraire aux stipulations de la littérature.

L'évolution de la moyenne de la DIG connaît également une baisse en 2008, avant d'augmenter régulièrement sur le reste de la période cette évolution est similaire à celle observée dans le secteur non financier.

La moyenne de dégrèvement financier reste quasi stable sur la période étudiée avec une faible baisse en 2008 et une légère augmentation entre 2009 et 2011, ce qui marque de nouveau une différence notable par rapport à l'évolution constatée sur le secteur non financier.

Tableau 62 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année pour les groupes financiers.

Variab les	Année	Moyenne	Max	Min	Médiane
ICA	2007	4.33%	20.26%	1.08%	3.01%
	2008	2.72%	6.24%	0.94%	2.98%
	2009	4.69%	35.10%	0.94%	2.33%
	2010	2.15%	4.42%	0.74%	2.00%
	2011	2.14%	4.01%	0.76%	2.15%
NEG	2007	15.91	30.00	2.00	13.00
	2008	14.85	32.00	2.00	12.00
	2009	14.93	35.00	2.00	12.50
	2010	15.07	38.00	3.00	13.00
	2011	13.31	34.00	3.00	12.00
ROA	2007	1.64%	4.19%	0.88%	1.50%
	2008	16.50%	90.10%	0.06%	1.60%
	2009	1.85%	3.75%	0.22%	1.49%
	2010	1.77%	3.55%	0.55%	1.61%
	2011	1.58%	3.92%	0.38%	1.23%
END	2007	41.38%	72.63%	10.10%	39.15%
	2008	39.34%	79.47%	9.16%	37.05%
	2009	39.43%	80.48%	0.06%	38.40%
	2010	42.04%	80.45%	0.03%	45.09%
	2011	39.78%	80.44%	6.04%	35.38%
TAI	2007	21.32	22.41	19.20	21.74
	2008	21.47	22.54	19.31	21.78
	2009	21.31	22.66	18.45	21.74
	2010	21.53	22.71	18.86	22.07
	2011	21.52	22.81	18.92	22.10
Avec ICA= Intensité de capital, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.					

L'évolution de la moyenne de l'ICA est irrégulière avec un pic de 4.6% en 2009. Ces moyennes restent inférieures à celles du secteur non financier, avec, a priori, une légère corrélation positive dans l'évolution des moyennes de l'ICA et le TIE (sauf pour l'année 2010).

La moyenne des NEG reste également quasiment stable sur la période étudiée, oscillant entre 13 et 16 filiales dans le groupe. Nous constatons que la variable de la moyenne du nombre d'entreprises ne suit pas le même rythme que l'évolution de la moyenne du secteur non financier.

L'évolution de la moyenne de ROA est marquée notamment par un pic en 2008 à 16.5 %, qui correspond paradoxalement à la moyenne la plus faible de TIE, bien que la littérature suggère une corrélation positive entre ROA et TIE.

L'évolution de la moyenne de l'endettement fluctue, oscillant entre 39.34% et 42%. La moyenne de l'END apparaît stable entre 2007 et 2011, tout comme la moyenne de la variable TAI, à l'instar du secteur non financier. Ce résultat est cohérent avec la stagnation de la taille sur la période.

2.2. Tests univariés : tests de corrélations simples

Il ne sera traité ici que du test de corrélation simple, dans la mesure où un seul secteur est considéré. Le tableau ci-dessous présente la matrice de corrélation; elle permet d'analyser les coefficients de corrélation afin d'examiner l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les deux variables.

Tableau 63 : Corrélation simple avec la variable dépendante et les variables indépendantes du secteur financier.

Corrélations simples avec la variable dépendante et les variables indépendantes	
Variables explicatives	Corrélation
TIG	-0.3493***
DIG	0.2186*
DFI	0.0408
ICA	0.1461
NEG	-0.1896
TAI	0.2469**
ROA	-0.2735**
END	0.2879**
Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%. TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe, TAI= Taille du groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement.	

Contrairement aux résultats trouvés dans le secteur non financier, cinq corrélations significatives sont ici détectées, contre trois corrélations dans l'échantillon global. Cette analyse permet notamment de détecter une corrélation négative entre TIG, TAI, ROA et TIE et une corrélation positive entre DIG, END et TIE. Ces résultats sont plus proches des hypothèses annoncées dans le cadre théorique, que ceux obtenus pour le secteur non financier. Les autres variables DFI, ICA, NEG ne sont pas corrélées significativement avec le taux d'imposition effectif.

2.3. Analyses multivariés

Les tests suivants seront nécessaires pour plus de robustesse: test de multi colinéarités (1), tests de présences d'effets individuels (2), test d'Hausman (3), test de normalités des résidus (4), test d'hétéroscédasticité (5) et enfin test d'auto-corrélation des erreurs (6).

2.3.1. Tests de multi colinéarités

Dans la régression multiple, le test de multi colinéarités permet de vérifier l'existence de multi colinéarités entre les variables indépendantes, ici dans le secteur financier. Si le test détecte la présence d'une multi colinéarité entre les variables, il est indispensable d'éliminer l'une des variables pour que le modèle ne soit pas biaisé et ainsi obtenir des résultats pertinents.

Tableau 64 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes¹.

Variables	TIE	TIG	DIG	DFI
TIE	1			
TIG	-0.3493***	1		
DIG	0.2186*	-0.2548**	1	
DFI	0.0408	-0.1346	0.3863***	1
ICA	0.1461	-0.1550	0.1688	-0.0003
NEG	0.2469**	0.5487***	-0.0778	0.0342
ROA	-0.2735**	-0.0285	-0.1048	0.0256
END	0.2879**	-0.2304*	0.0608	-0.0392
TAI	-0.1896	0.7159***	-0.1750	-0.1212

Avec *** Corrélations significatives de 1%, ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, NEG= Nombre d'entreprises dans le
groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du
groupe.

Le tableau ci-dessus montre l'absence de multi colinéarité entre les variables indépendantes, aucun coefficient ne dépassant 0.8. La corrélation la plus forte est constatée entre la variable transactions intra-groupes et la variable taille du groupe avec un coefficient égal à 0.7159 au seuil de significativité de 1%.

Tableau 65 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes².

Variables	ICA	NEG	ROA	END	TAI
TIE					
TIG					
DIG					
DFI					
ICA	1				
NEG	0.0077	1			
ROA	-0.0318	0.0125	1		
END	-0.1009	-0.3082**	-0.1852	1	
TAI	-0.0835	0.7129***	0.0188	-0.4655***	1

Avec *** Corrélations significatives de 1% et ** de 5% et de * de 10%.
TIE= Taux d'imposition effectif, TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes,
DFI= Dégrèvement financier, ICA= Intensité capitalistique, NEG= Nombre d'entreprises dans le
groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du
groupe.

Ce tableau n'indique pas d'avantage d'effet de corrélation entre les variables de contrôle le coefficient le plus élevé est constaté entre la variable nombre d'entreprises dans le groupe et la taille du groupe avec un coefficient égal à 0.7129 à un taux de significativité de 1%.

Tableau 66 : Diagnostic général de multi colinéarité.

Variables	VIF	Tolérance
TAI	4.22	0.24
NEG	3.79	0.26
TIG	3.27	0.31
TIE	2.34	0.43
END	1.65	0.60
ROA	1.59	0.63
DFI	1.37	0.73
DIG	1.32	0.76
ICA	1.04	0.96

TAI= Taille du groupe, NEG= Nombre d'entreprises dans le groupe,
TIG= Transactions intra-groupes, TIE= Taux d'imposition effectif,
END= Niveau d'endettement, ROA= Rendement de l'actif du groupe,
DFI= Dégrèvement financier, DIG= Dettes intra-groupes, ICA=
Intensité capitalistique.

Le diagnostic général révèle l'absence de problème de multi colinéarité pour toutes les variables du modèle; la VIF est nettement inférieure à la valeur de 10, avec une valeur maximale de 4.22. Dans le même sens, pour le $1/VIF$, toutes les variables présentent une tolérance supérieure à 0.2.

2.3.2. Tests de présence d'effet individuel

Il convient de procéder de nouveau au test de Fisher et à celui du multiplicateur de Lagrange, pour apprécier les effets individuels.

Tableau 67 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.

	Test de Fisher	Test du multiplicateur de Lagrange
Probabilité	Prob > F = 0.0000	Prob > chibar2 = 0.0000

La probabilité associée aux deux tests Fisher et multiplicateur de Lagrange sont significatives au seuil de 1%, attestant de la présence d'effet spécifique, d'où la nécessité d'introduire des effets individuels.

2.3.3. Test de Hausman

Le test de Hausman permet de choisir entre le modèle à effet fixe et le modèle à effet aléatoire. Dans notre cas, la probabilité du test de Bruch-Pagan est de Prob > chibar2 = 0.0000; elle est significative au seuil de 1%. La probabilité du test de Hausman n'est pas significative (Prob>chi2 = 0.3742). Le choix s'est porté sur le modèle à effet aléatoire, dans la mesure où le test de Bruch-Pagan a effectivement détecté l'effet aléatoire, alors que celui d'Hausman n'a pas décelé d'effet significatif.

2.3.4. Test de normalité des résidus

Le test de normalité des résidus est réalisé pour apprécier l'existence d'un problème de normalité des résidus dans le modèle. D'après le tableau ci-dessous, la Prob>chi2 = 0.0570 n'est pas significative, révélant l'absence de problème de normalité des résidus.

Tableau 68 : Test de normalité des résidus.

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
Résidus	65	0.0815	0.0838	5.73	0.0570

2.3.5. Test d'hétéroscédasticité

Le test de Breush-Pagan permet de détecter l'hétéroscédasticité à travers la commande (hettest) qui fournit la statistique de ce test. Dans le cas présent, la Prob > chi2 = 0.0171 est significative au seuil de 5%; l'hypothèse H0 est donc rejetée, attestant d'un problème d'hétéroscédasticité à corriger.

2.3.6. Test d'auto-corrélation des erreurs

Sur le secteur financier, la probabilité du test d'auto-corrélation n'est pas significative, avec la Prob > F = 0.5479, signe de l'absence de problème d'auto-corrélation.

Plus globalement, si le problème d'hétéroscédasticité a bien été détecté, le test de Wooldridge n'a pas de nouveau signalé par contre de problèmes d'auto-corrélation, ni d'avantage de problèmes de normalité des résidus. La syntaxe **xtpcse** qui permet de corriger le problème d'hétéroscédasticité n'a pas détecté de valeurs aberrantes dans le modèle, en lien avec les variables du secteur financier.

2.4. Résultats et discussions

Le tableau ci-dessous fournit les résultats des analyses multivariées de notre modèle.

Tableau 69 : Résultats des estimations du modèle du secteur financier.

Variables explicatives	signes prédits	Coefficients	Significativité
TIG	-	-0.0073***	0.00
DIG	-	0.0076	0.23
DFI	-	-0.0109**	0.047
ICA	-	0.0708	0.69
NEG	+/-	0.0087***	0.00
ROA	-	-0.1522**	0.01
END	+ /-	0.0961**	0.035
TAI	+ /-	-0.0218	0.125
Constante = 0.559096			
R-squared = 0.6008			
Z = 1.88			
Avec *** Corrélations significatives de 1% et ** de 5% . TIG= Transactions intra-groupes, DIG= Dettes intra-groupes, DFI= Dégrèvement financier ICA= Intensité capitalistique, NEG=Nombre d'entreprises dans le groupe, ROA= Rendement de l'actif du groupe, END= Niveau d'endettement, TAI= Taille du groupe.			

A l'instar des résultats obtenus pour la totalité de l'échantillon, les hypothèses **H₁** et **H₃** semblent validées, affirmant une relation significative négative entre, d'une part, les TIG et le TEI et DFI et le TEI, d'autre part:

- **H₁ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance des transactions intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**
- **H₃ : la pratique de la gestion fiscale (le dégrèvement financier) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

H₁ n'a donc pas été vérifiée pour le secteur non financier mais confirmée pour les groupes financiers, la validation de H1 pour le secteur financier n'est pas surprenante puisque l'analyse descriptive avait déjà montré que les groupes de ce secteur ont plus recours aux TIG que les groupes non financier ce qui permet de rendre cette variable naturellement opérante pour baisser le TIE.

H₃ similairement aux résultats obtenus sur l'ensemble de l'échantillon et du secteur non financier, H₂ n'est pas vérifiée:

- **H₂ : la pratique de la gestion fiscale (l'importance de la dette intra-groupe) a un effet négatif sur le taux d'imposition effectif.**

Au niveau des variables de contrôle, l'intensité capitaliste et la taille du groupe n'ont pas d'effet significatif sur le taux d'imposition effectif. Par contre, un effet significatif positif entre END et TIE est trouvé, rejoignant les résultats de Harris et Fenny (2003) qui ont trouvé une relation positive entre le niveau d'endettement et le taux d'imposition effectif.

Un résultat contraire a été trouvé pour le secteur non financier, précisément du fait de la spécificité du secteur bancaire. Une relation négative significative a été identifiée entre le ROA et le TIE, infirmant ainsi les travaux de Lanis et Richardson (2011) et confirmant les résultats précédents. Enfin, il apparaît une relation positive significative entre le nombre d'entreprises par groupe et le taux d'imposition effectif, suggérant ainsi que, plus le groupe financier comporte de filiales, plus le TIE sera élevé. Les pratiques de gestion fiscales semblent moins efficaces lorsque le nombre de filiales augmente dans un groupe.

La figure 6 synthétise la relation entre la variable dépendante et les cinq variables explicatives pour lesquelles un lien significatif a été trouvé dans le secteur financier.

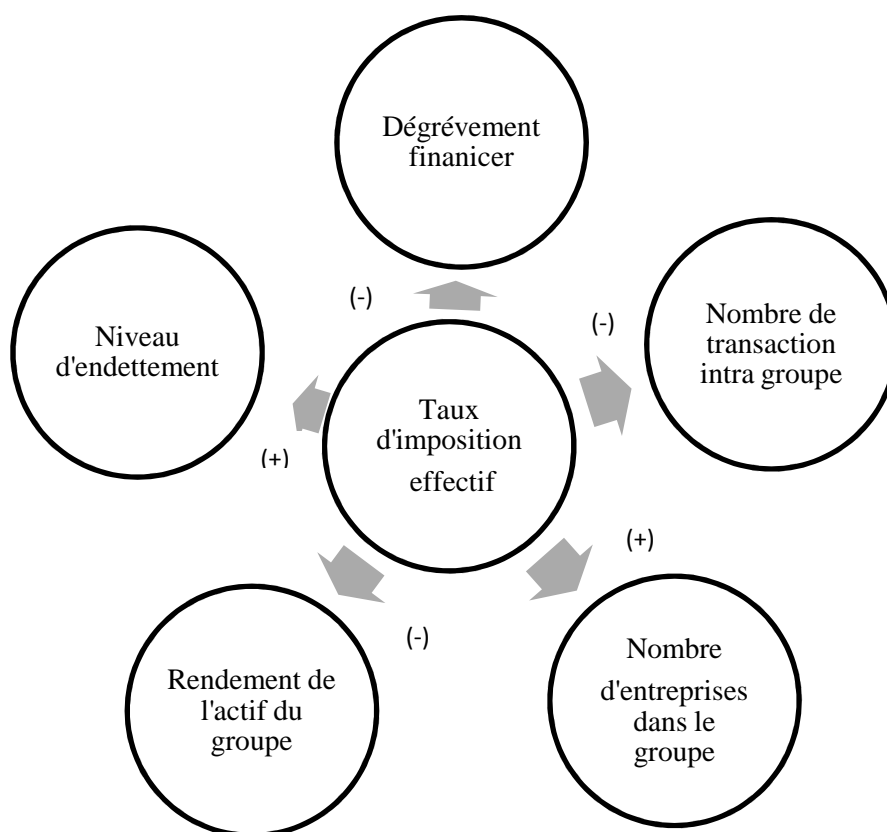


Figure 6 : Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon du secteur financier.

A titre de synthèse, les résultats de la régression linéaire confirment que les groupes financiers et les groupes non financiers, dont la société mère est cotée à la BVMT, recourent à certaines pratiques de gestion fiscales, afin d'optimiser leur taux d'imposition effectif. Le résultat le plus significatif de l'étude statistique suggère que l'utilisation du dégrèvement financier constitue le principal moteur de la gestion fiscale des groupes de sociétés. Cette variable est la seule présentant une corrélation négative significative avec le taux d'imposition effectif, à la fois pour l'ensemble de l'échantillon, les groupes financiers et ceux ne relevant pas du secteur. Le dégrèvement apparaît par conséquent comme la technique de gestion fiscale privilégiée par les groupes tunisiens dans leur démarche d'optimisation de la charge fiscale. Un tel recours à cette technique peut s'expliquer par le fait que les dégrèvements financiers sont eux-mêmes encouragés et légitimés par la législation tunisienne à travers le CII. Selon l'opinion des dirigeants, cette pratique est pleinement légitime et moins agressive que d'autres pratiques. Le questionnaire adressé aux responsables des sociétés mères cotées à la BVMT confirme d'ailleurs que les dirigeants ont une nette préférence pour les avantages fiscaux liés aux réinvestissements de bénéfice pour gérer leur impôt. L'analyse statistique conforte les résultats issus du questionnaire.

Cette analyse confirme également les transactions intra-groupe comme une variable importante de la gestion fiscale des groupes de sociétés. Elle n'a néanmoins été vérifiée que pour le secteur financier, alors que le poids de ces transactions n'est pas le même entre les deux secteurs; les groupes financiers auraient d'avantage la possibilité de profiter de cette variable, pour leur optimisation fiscale.

Par contre, aucune corrélation négative n'a pu être établie entre les dettes intra-groupe et l'impôt effectif. Le faible poids de ces dettes dans le contexte tunisien ne permet pas à cette variable d'opérer, pour diminuer le taux d'imposition effectif. Un autre résultat significatif de l'étude souligne la corrélation négative entre le ROA et le taux d'imposition effectif, et ce pour la totalité de l'échantillon comme pour les deux secteurs analysés distinctement; ce résultat est inattendu au regard de la littérature qui révèle un résultat contraire. A ce propos, il est possible d'estimer que les groupes de sociétés opèrent des anticipations de résultats; lorsque l'estimation du résultat est à la hausse, les groupes ne sont plus incités à recourir la gestion fiscale faisant ainsi baisser le taux d'imposition effectif d'où la corrélation négative.

Pour la variable endettement extérieur, les résultats ne sont pas explicites. D'un côté, une corrélation positive a été détectée entre la variable endettement extérieur et le taux d'imposition effectif pour le secteur financier, alors que, d'un autre, une corrélation négative a été, elle, trouvée entre les deux variables pour le secteur non financier. En réalité, la littérature fluctue également sur cette question : Lanis et Richardson (2012) ont trouvé une relation négative, alors que Harris et Fenny (2003) ont signalé une relation positive. Cette divergence est certainement liée à la spécificité du contexte bancaire qui recourt d'avantage à l'endettement, comme l'a montré l'analyse descriptive.

Enfin, le nombre de filiales qui appartiennent au groupe a un effet significatif positif sur le taux d'imposition effectif; cela a été confirmé sur l'ensemble de l'échantillon et plus particulièrement dans le secteur financier.

Les autres variables de contrôle (intensité de capital, intensité des stocks, taille du groupe, secteur) n'ont pas de corrélations significatives avec le taux d'imposition effectif.

Conclusion générale

La gestion fiscale des groupes de sociétés présente un intérêt majeur, au regard de l'importance économique qu'ils représentent et de l'intérêt fiscal de leurs dirigeants, dans une démarche d'optimisation fiscale. C'est pourquoi l'identification des pratiques auxquels ils ont recours et l'analyse de l'impact de ce recours sur la performance fiscale des groupes de sociétés présente une utilité certaine. L'approche est d'autant plus novatrice qu'elle est conduite dans le contexte tunisien, peu habitué à de telles études; elle est également par sa nature même sensible et exige un travail conséquent de recoupement d'informations et l'utilisation de plusieurs techniques d'analyse, pour apprécier la situation des entités et le rôle des acteurs concernés.

Dans un premier temps et pour mesurer cette importance, des données récentes ont été recueillies, à la fois, auprès de la Banque Centrale de Tunisie, la BVMT et l'Institut national de la statistique et des études économiques. Ces données ont notamment permis d'apprécier la contribution effective des groupes de sociétés, dont la société mère est cotée à BVMT, dans le produit intérieur brut du pays. Cette contribution est estimée de 4.37% pour l'année 2011. Si les groupes cotés ne sont pas très importants en nombre, leurs poids est, à cet égard, significative.

Une revue de la littérature a permis d'analyser la réalité juridique de ces groupes de sociétés, à la lumière de la législation qui les concerne dans les différentes branches du droit. Le législateur tunisien a choisi de renforcer cet arsenal juridique, pour accompagner et encadrer cette métamorphose économique d'ampleur. Cette revue a permis de dégager une véritable panoplie de définitions, que ce soit au regard du droit bancaire, du droit du travail, du droit commercial, du droit comptable et naturellement du droit fiscal. Cette panoplie a révélé l'importance des divergences selon les droits; avec une définition très large du droit bancaire comme du droit fiscal (Hantous, 2004, p.38); les définitions issues du droit commercial (article 474 du CSC) et du droit comptable (NCT n° 39) accordent, quant à elles, plus de liberté aux transactions entre sociétés membres d'un même groupe que le droit fiscal car ce dernier impose certaines restrictions et conditions aux transactions intra-groupe notamment à travers le régime d'intégration fiscale, régime qui demeure, néanmoins, non appliqué. Selon certains experts fiscaux tunisiens, ce régime d'intégration fiscale, qui définit principalement la notion de groupes de sociétés dans le droit fiscal, « comporte en lui des germes de destruction, les groupes ne sont nullement intéressés par un régime qui ne comporte presque aucun avantage et qui va les soumettre à des obligations comptables et fiscales supplémentaires »

(entretien avec Monsieur Khelil, conseiller au service contentieux de Direction Générale des Impôts, le 10/06/2011).

Les groupes de sociétés peuvent se heurter à la rigidité des textes fiscaux, dès lors que les transactions entre sociétés du groupe s'effectuent à des conditions préférentielles. Le recours à certaines pratiques de gestion fiscale au sein des groupes conduit à des sanctions de la part de l'administration fiscale qui invoque l'acte anormal de gestion, voire l'abus de droit, au regard du déplacement de matière imposable qu'elles peuvent permettre, que ce soit dans le domaine commercial ou financier.

La théorie des coûts de transactions apparaît adaptée à l'analyse de cette problématique. Les groupes de sociétés cherchent naturellement à minimiser leurs coûts de transactions; les coûts fiscaux en font partie. Cette démarche de diminution des coûts conduit à s'interroger sur le contrat fiscal qui unit implicitement l'entité à l'administration fiscale, avec ses clauses qui s'imposent aux parties en présence. Une rupture du contrat fiscal est possible, en cas de non-respect de la réglementation en vigueur, la rupture constatée par l'administration fiscale peut conduire à une procédure contentieuse qui donnera au juge la possibilité de trancher.

Plusieurs recherches académiques récentes se sont intéressées aux pratiques et méthodes utilisées par les sociétés pour réduire leurs charges fiscales. Taylor et Richardson (2012) ont, en particulier, essayé d'examiner l'impact de la structure de capitalisation, le prix de transfert, l'ampleur des opérations multinationales et l'implantation des filiales de sociétés de groupe dans des paradis fiscaux sur le taux d'imposition effectif.

La contextualisation de l'étude présente en général une importance certaine; l'accent a naturellement été mis sur l'examen des variables spécifiques au contexte tunisien. A cet effet, les hypothèses ont été élaborées et testées sur les groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT.

Cette étude s'est déroulée en trois temps, à travers l'analyse de la jurisprudence, matériau rarement mobilisé mais ô combien révélateur des comportements des acteurs, un questionnaire adressé directement aux responsables des groupes de sociétés et l'analyse des états financiers des groupes.

L'analyse de la jurisprudence sur une période allant de 2005 à 2011, plus précisément des arrêts rendus par la plus haute juridiction tunisienne qui est le tribunal administratif a permis d'identifier les diverses pratiques relevant d'une gestion fiscale et d'analyser les points de conflit entre les sociétés membres d'un groupe et l'administration fiscale.

Certaines pratiques sont considérées par l'administration fiscale comme relevant d'un transfert de bénéfice commercial (minoration du prix de vente, dépenses exagérées, dépenses injustifiées) ou bien comme relevant d'un transfert de bénéfice financier (renonciation à une recette par l'accord d'un emprunt sans facturation d'intérêt à une autre société de groupe par exemple). Ces pratiques ont pu finalement être considérées comme relevant d'une gestion dite normale par le juge et donc acceptées par ce dernier, dès lors que les sociétés en cause ont démontré l'intérêt à agir, intérêt propre ou même intérêt général du groupe. Le juge a ainsi admis explicitement qu'une société membre d'un groupe a le droit d'accorder des emprunts non productifs d'intérêts ou de facturer un prix différent de celui pratiqué entre deux entreprises indépendantes, à condition qu'elle établisse l'existence d'une contrepartie directe ou indirecte, contrairement à la position de l'administration fiscale qui qualifie ces opérations d'actes anormaux de gestion. L'autorité judiciaire fait montre d'une certaine flexibilité sur ce point, davantage peut-être dans le domaine commercial que financier. Cette analyse des arrêts a pu attester de l'évolution positive de la jurisprudence au regard des pratiques utilisées, en vue de reconnaître l'intérêt supérieur du groupe.

Un questionnaire adressé aux différents responsables de toutes les sociétés mères qui sont cotées à la BVMT complète utilement l'analyse de la jurisprudence; il a permis d'identifier les différentes raisons de l'absence d'application du régime d'intégration fiscale en Tunisie. Pour les interrogés, le régime procure certes des avantages, principalement à travers la réduction d'IS liée à la compensation des résultats déficitaires et bénéficiaires (58.82% des interrogés), mais de tels avantages ne contrebalancent pas des inconvénients nombreux que représentent des conditions plus strictes d'octroi des avantages fiscaux provenant du réinvestissement de bénéfice (73.52% des interrogés), la durée jugée longue de l'option (67.64%) et le régime de sanction applicable en cas d'abandon (61.76%). Les responsables interrogés, proposent même quelques réaménagements, pour faciliter l'accès au régime et le rendre opérationnel, comme:

- La suppression de la loi relative aux avantages fiscaux du droit commun.
- Remplacement de la loi du régime d'intégration fiscale par une loi fiscale plus transparente, qui n'induit pas de mauvaises interprétations de la part de l'administration fiscale.
- L'harmonisation des régimes de consolidation comptable et fiscale, avec un calcul de l'impôt établi à partir des états financiers consolidés.
- La réduction de la durée de la période d'option.

Enfin, l'analyse des états financiers consolidés, des états individuels de la société mère cotée à la BVMT et des rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur une période de cinq ans (2007 à 2011) a permis d'évaluer l'impact des pratiques observées sur la performance fiscale des groupes de sociétés. Les articles 475 et 200 du CSC obligent les commissaires aux comptes, dans leurs rapports spéciaux, à divulguer les transactions intra-groupes à caractère anormal. L'information porte en principe sur les opérations non courantes conclues dans des conditions anormales. De telles dispositions ont permis la mesure des variables d'intérêts de la façon suivante : les prix des produits perçus peuvent différer des produits qui doivent normalement être perçus (le produit sera minoré ou majoré) et les charges normalement décaissées peuvent différer des charges qui doivent être normalement payées (la charge sera minorée ou majorée); trois hypothèses ont ainsi pu être dégagées, en lien avec le nombre de transactions internes au groupe (hypothèse 1) et le volume de la dette interne (hypothèse 2), qui ont un effet négatif sur le taux d'imposition effectif, et la pratique du dégrèvement financier entre sociétés membres du groupe, qui peut également avoir un effet négatif sur ce taux (hypothèse 3).

Ces trois hypothèses ont été testées en utilisant la méthode de la régression linéaire appliquée initialement sur la totalité de l'échantillon des groupes de sociétés sélectionnés et en procédant ensuite à un découpage de l'échantillon en deux secteurs (financier et non financier), afin d'améliorer la robustesse de l'analyse statistique. Cette dernière a permis de valider deux des trois hypothèses de recherche (H1 et H3) dans la totalité de l'échantillon et dans le secteur financier et une seule hypothèse dans le secteur non financier (H3).

Ainsi, il s'avère, au prisme de l'analyse statistique multi variée, que les groupes de sociétés tunisiens opèrent essentiellement par deux méthodes afin de diminuer leur taux d'imposition effectif : les techniques de dégrèvement de bénéfice et les transactions internes au groupe (cette technique n'a été vérifiée que pour le secteur financier).

Le dégrèvement de bénéfice émerge comme la principale pratique de gestion fiscale partagée par la majorité des groupes tunisiens. Cette pratique est explicitement prévue et instaurée dans une démarche incitative à l'investissement; elle peut être ainsi perçue comme plus légitime et moins agressive que d'autres pratiques pour le même objectif d'optimisation fiscale. Cette situation peut expliquer en elle-même la réticence forte des responsables des groupes de sociétés à adopter le régime d'intégration fiscale avec ses conditions plus rigides, en particulier pour le dégrèvement financier au demeurant.

Quelques résultats de l'analyse statistique sont originaux et vont à l'encontre de certains travaux renseignés dans la revue de littérature. Ainsi, l'étude souligne la corrélation négative entre la performance des groupes (mesurée par le ROA) et le taux d'imposition effectif pour les deux secteurs, financiers et non financiers.

Comme tout travail de recherche, cette étude présente également des limites. La taille réduite des échantillons, que ce soit pour l'analyse statistique ou l'analyse de la jurisprudence, rend difficile la généralisation des résultats obtenus à tous les groupes tunisiens. Cette analyse de la jurisprudence, ne porte d'ailleurs que sur les arrêts du tribunal administratif; les arrêts du tribunal de première instance et de la Cour d'appel ont été volontairement négligés, du fait des difficultés de collecte notamment. L'étude est biaisée aussi par certains redressements éventuels qui modifient le taux d'imposition.

Cette étude n'en reste pas moins la première conduite ainsi dans le contexte tunisien, à partir de variables statistiques essentiellement issues d'une littérature anglo-saxonne. Naturellement, cette référence pose la question (lancinante) de la pertinence de l'utilisation de variables issues d'un contexte économique et social différent du contexte tunisien, même contextualisées au maximum. Une mesure chiffrée du dégrèvement financier et des mesures plus précises pour les variables concernant le prix de transfert et la dette intra-groupe permettront certainement de trouver des résultats plus robustes encore.

La multinationalisation et le recours à des paradis fiscaux peuvent affecter aussi d'une manière significative le taux d'imposition effectif; exclus de la présente, ils mériteraient d'être analysés, comme pratiques de gestion fiscale (Taylor et Richardson, 2012), à condition de disposer d'informations fiables. L'étude de l'impact de ces deux variables sur la performance fiscale s'avèrerait utile à la compréhension des logiques fiscales des groupes et de leurs dirigeants.

Bibliographie

- Abdul N.S, Holland, K.** (2012). Tax Planning Corporate Governance and Equity Value. *British Accounting Review*.2: pp. 1-43.
- Aktouf, O.** (1987). *Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations. Une introduction à la démarche classique*. Les Presses de l'Université de Québec, 213 pages.
- ARC.**(2005). Planification fiscale abusive, Gouvernement du Canada.
- Aoki, M.** (1984). The Economic analysis of the Japanese firm. *North-Holland: Amsterdam*: pp. 227-258.
- Arlinghaus, B.P.** (1998). Goal setting and performance measures – by tax professionals in Fortune 500 companies. *The Tax Executive*. 50: pp. 434-442.
- Ayadi, H.** (2001). *Droit fiscal international*. Edition Centre de Publication Universitaire, 336 pages.
- Baccouche, N.** (2009). Environnement fiscal de l'entreprise en Tunisie. 24ème édition des journées de l'entreprise. Institut Arabe des Chefs d'Entreprises le 11 & 12 décembre 2009, 52 pages.
- Banque centrale de Tunisie.** (2013). Rapport annuel, 175 pages.
- Bardet H., Beetshen A., Gharvériat A. et Gouthière B.** (2007). *Les holdings : cadre juridique et fiscal*. Editions Francis Lefebvre, 480 pages.
- Barette, J., Bérard J.** (2000). Gestion de la performance lier la stratégie aux opérations. *Revue internationale de gestion*. 24 (4) : pp. 12-19.
- Barraud-Didier, V., Guerrero S., Igalens J.** (2003). L'effet des pratiques de GRH sur la performance des entreprises : le cas des pratiques de mobilisation. *Revue de Gestion des Ressources humaines*. 47 : pp. 2-56.
- Barrouhi, A.** (2008). *Made in Poulina*. Editions Concept. Editorial & Graphique, 125 pages.
- Barrouhi, A.** (2007). Après la faillite de Batam, le groupe agro-alimentaire Affès a été mis en redressement judiciaire. D'autres grandes entreprises sont menacées. *Jeune Afrique Economie* : pp .14-15.
- Barthel, E.** (2013). Le contrôle des prix de transfert en Allemagne, *Revue de droit fiscal*. 3 Janvier : pp. 15-21.
- Bazart, C.** (2000). *La fraude fiscale : modélisation du face à face Etat-Contribuables*. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Montpellier, 372 pages.
- Beattie, V., Goodacre, A., Thomson, S. J.** (2006). Corporate financing decisions: UK survey evidence. *Journal of Business Finance and Accounting*. 33: pp. 1402-1434.

- Bely, J., Boulnois J.L., Rao, J.** (2003). Aligner action et stratégie grâce à la supra-mesure, *L'expansion Management Review*. 111 Décembre : pp. 90-96.
- Ben Amor, H.** (2006). *La consolidation des bilans 2006*. Première édition Raouf Yaich, 149 pages.
- Ben Hamouda, H.** (1995). *Ajustement et difficulté de l'insertion internationale*. Editions l'Harmattan, 208pages.
- Ben Naser, T.** (1995). *Le contrôle de fonctionnement des sociétés anonymes*. Editions 2000, 603 pages.
- Bertrandon, J. et Collette C.** (1989). *Gestion fiscale et finances de l'entreprise*. 2^{ème} édition PUF, 206 pages.
- Besbes, S.** (2009). *Mémento de fiscalité internationale*. Editions 2009, 362 pages.
- Bescos, P-L.** (1999). *Dialogue autour de la performance en entreprise: les enjeux*. Editions l'Harmattan, 288 pages.
- Beuselinck, C., Buyschaert, A., Deloof, M.** (2005). Business groups, taxes and earnings management. Paper prepared for the European Accounting Association Congress, Gothenburg, Sweden, May: pp. 17-20.
- Billon, A.y., Saussier S.** (2007). *Economie des coûts de transactions*. Editions la Découverte, 122 pages.
- Bissy, A.** (2001). *Droit fiscal des affaires*. Editions l'Hermès, 368 pages.
- Bissy A. et Dedeurwaerder G.** (2012). Le critère du risque dans la jurisprudence fiscale. *Cahiers de droit fiscal*. 3 : pp. 31-38.
- Blanluet, G.** (2012). La gestion internationale des aides intra-groupe. *Revue de droit Fiscal*. Décembre 50 : p. 39-41.
- Bocco, B-S.** (2010). Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique. *La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion*. Janvier-Février 241 : pp. 117-124.
- Boismain, C.** (2011). Illustration de la notion d'abus de droit fiscal. *La Semaine Juridique Entreprises et Affaires*. 43 (44) : pp. 55-58.
- Bonneaud, E.** (2010). Acte anormal de gestion en matière de services intragroupe : la charge de la preuve peut être disproportionnée. *Revue de droit fiscal*. 6 février : pp. 67-70.
- Bonnier, C., Delvaille P., Eglem J., Hossfeld C., Manh A., Maillet C., Maikol A., Santo M. et Simon C.** (2006). *Comptabilité financière des groupes*. Editions Gualino, 408 pages.
- Bouguignon, A.** (2000). *Performance et contrôle de gestion*. Encyclopédie de Comptabilité, contrôle de gestion et Audit. Editions Economica, 941 pages.

- Bourtourault, P.Y, Bénard, M.** (2009). Relations intragroupe, prix de transfert et acte anormal de gestion. *Revue de Droit Fiscal* . 50 décembre : pp. 9-14.
- Boyer, M.** (1999). La performance des PMI dans l'attaque des marchés internationaux : une étude de cas dans un contexte d'île périphérique de la CEE, *Revue internationale P.M.E.* 12, (3) : pp. 59-80.
- Braithwaite, J.** (2005). *Markets in vice: markets in virtue*. Sydney, Federation Press, 245 pages.
- Bredin, J.D.** (1956). Remarques sur la conception jurisprudentielle de l'acte simulé. *RTD civ* : pp. 261-289.
- Brem, M., Tucha, T.** (2006). Transfer pricing: Conceptual thoughts on the nature of the multinational firm. *The Journal for Decision Makers*.30 (2) : pp. 29-43.
- Brown, C.V.** (1983). *Taxation and incentive to work*. Oxford University Press.
- Broye, G.** (2009). Honoraires d'audit et comités d'audit : le cas de la France. *Comptabilité Contrôle Audit* 15 (1) : pp. 199-225.
- Bruce D., Deskins J. and Fox W-F.** (2005). On the extent, growth, and efficiency of state business tax planning. University of Tennessee and Creighton University : pp. 1-41.
- Bucovetsky, C.** (2014). Honor among tax havens. *Journal of Public Economics*. N° 110: pp. 74-81.
- Bulletin de veille** (2009). Les planifications fiscales agressives. Chaire de recherche en fiscalité et en finances publiques. Université de Sherbrooke. N°3 : pp.1-121.
- Calori, R., Livian, Y-F., Sarnin, P.** (1989). Pour une théorie des relations entre culture d'entreprise et performance économique. *Revue Française de Gestion*. Juin-Juillet- août : pp. 39-48.
- Cardoso, A.** (2003). Nouvelles régulations et performance durable : Des gardes- fou contre l'anarchie libérale. *l'expansion Management Review*. N°111 Décembre : pp. 66-73.
- Carriere, J.B.** (1999). La vision stratégique en contexte de PME : cadre théorique et étude empirique. *Revue internationale des PME* : pp. 301-325.
- Castagnède B.** (2010). *Précis de fiscalité internationale*. 3^{ème} édition, Presses Universitaires de France, 586 pages.
- Cecchini, M., Leitch, R., Strobel, C.** (2013). Multinational transfer pricing :A transaction cost and resource based view. *Journal of Accounting Literature*. N°31 : pp. 31-48.
- Chabaud,D., Glachant J.M., Parthenay C., Perz., Y.** (2008). *Les grands acteurs en économie des organisations*. Editions EMS, 416 pages.

- Chadefaux, M.** (2012). La gestion fiscale des aides intragroupe en droit interne, *Revue de Droit Fiscal*, Décembre, n°50, pp. 32-38.
- Chadefaux, M., Rossignol J-L.** (2006). La performance fiscale des entreprises. *Revue de Droit Fiscal*. N°30-35 du 27 juillet : pp. 1450-1456.
- Chadefaux, M., Rossignol, J-L.** (2006). Le Taux effectif d'imposition. *R.F.C.* N°386 Mars : pp. 1-2.
- Chadefaux M., Rossignol J-L.** (2001). Ethique et comportement fiscal de l'entreprise. *Entreprise Ethique 15, n° spécial Fiscalité et Ethique* : pp.12-21.
- Champaud, C.** (1967). Les méthodes de groupement des sociétés. *R.T.D com* : pp.1005-1044.
- Champaud, C.** (1962). *Le pouvoir de concentration de la société par action* . Thèse de doctorat en droit. Edition Sirey, 349 pages.
- Chan, K.H., Lo W-Y.** (2004). The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer-pricing methods. *The International Journal of Accounting*. N°39 : pp. 93-110.
- Chang, S.J., Hong, G.** (2000). Economic Performance of Group-Affiliated Companies in Korea: Intragroup Resource Sharing and Internal Business Transactions. *The Academy of Management Journal*. Vol 43 (3) : pp. 429-448.
- Charreaux, G., Couret, A., Joffre, P., Koenig, G., Montmorillon, B.** (1987). *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise*. Editions Economica, 151 pages.
- Chavagneux, C.** (2012). A quoi servent les paradis fiscaux, *Revue Française de Comptabilité*. N° 452 Mars : pp. 42-48.
- Chotin, R.** (1994). *Le fisc, la petite entreprise et l'expert comptable jeux d'acteurs et stratégies judicieuse*. Edition L.G.D.J, 348 pages.
- Choyakh, F.** (2011). Régime fiscal et risque associés aux transactions entre les sociétés ayant des liens de dépendance. *La Revue comptable et financière*. N°91 (1) : pp. 49-73.
- Choyakh, F.** (2010). Commentaires des mesures fiscales de la loi de finance pour l'année 2010. Edition OCF, 72 pages.
- Choyakh, F.** (2008). La réglementation des groupes de sociétés. *La Revue comptable et financière* . N°82 (4) : pp. 45-65.
- Choyakh, F.** (2008). L'acte anormal de gestion. *La Revue de droit*. N°54/55 : pp. 24-29.
- Choyakh, F.** (2003). Le principe de la liberté de gestion du contribuable et la théorie de l'acte anormal de gestion. *La Revue Comptable et Financière*. N°62 (4) : pp. 42-50.

- Claessens, S., Fan, J.P.H., Lang, L.P.H.** (2002). The benefits and costs of group affiliation: evidence from East Asia. Mimeo.
- Clausing, K.A.** (2006). International tax avoidance and U.S. international trade. *National Tax Journal*. N° 59 (2) : pp. 269-287.
- Cloyd, C., Pratt, J., Stock, T.** (1996). The use of financial accounting choice to support aggressive tax positions: Public and private firms. *Journal of Accounting Research*. N°34 Spring : pp. 23-43.
- Coase, R.H.** (1937). The nature of the firm. *Economica New Series*.4(16) :pp. 386-405.
- Collette, C.** (2004). *Fiscalité des entreprises en France et en Europe*. 2^{ème} édition Ellipses, 175 pages.
- Collette, C.** (1994). *Initiation à la gestion fiscale des entreprises*. Editions Eyrolles, 192 pages.
- Colombel.** (1949). *Le particularisme de la condition juridique des personnes morales de droit privé*. Thèse soutenue à Nancy, 402 pages.
- Conseil des prélèvements obligatoires** (2011). Prélèvements obligatoires sur les ménages. Progressivité et effets redistributifs, Paris.
- Coudert, M-A.** (2004). Fiscalité des comptes courants d'associés et sous-capitalisation des filiales. *La Revue de Financier*. N°147 : pp. 8-14.
- Couret, A., Martin D.** (1991). *Les sociétés holdings*. Editions PUF coll, 128 pages.
- Court, J-F., Entraygues, G.** (1992). *Gestion fiscale internationale des entreprises*, 2^{ème} Edition, Montchrestien, 624 pages.
- Cowell, F-A.** (1990). Cheating the government. Cambridge: The MIT Press.
- Cozian, M.** (2008). *Précis de fiscalité des entreprises*. Editions Lexis Nexis Litec, 682 pages.
- Cozian, M.** (2008). La théorie de l'acte anormal de gestion. *Précis de fiscalité des entreprises*. Etude n°2 : pp. 1373-1379.
- Cozian, M.** (2008). La théorie de l'abus de droit. *Précis de fiscalité des entreprises*. Etude n°1 : pp.1357-1372.
- Cozian, M.** (1999). *Les grands principes de la fiscalité des entreprises*. Edition Litec, 513 pages.
- Cozian, M., Deboissy F.** (2010). *Précis de fiscalités des entreprises*, 33 édition, Lexis Nexis Litec, 754 pages.
- De Boer, S-N.** (2012). De la nécessité de replacer la fiscalité au cœur de la RSE. *Analyse financière*. N°44 Juillet-Aout-Septembre : pp. 73-75.

- Deboissy, F.** (1999). Régime fiscal des affaires. *RTD com.* N°52 octobre –décembre : pp. 1003-1012.
- Deboissy, F.** (1997). *La simulation en droit fiscal.* Edition L.G.D.J, 496 pages.
- Deklerck, L., Meurée P., Forestini R.** (2003). *Manuel pratique d'impôts des sociétés.* 6^{ème} Edition, De boeck, 472 pages.
- Delarre, S.** (2005). La reproduction des groupes d'entreprises comme entités socio-économiques stables. *Revue française de sociologie.* N°46-1 : pp. 115-150.
- Delorme, L., Hublot, M-L.** (2006). *L'optimisation par les prix de transfert et la facturation des frais communs du groupe.* Editions Lamy Fiscal.
- Depret, A., Hamdouch, A.** (2009). *Gouvernance d'entreprise.* Edition De Boeck, 216 pages.
- Derbel, F.** (2010). Les artifices comptables de la fraude fiscale. Colloque internationale, la lutte contre la fraude fiscale, 8 pages.
- Derbel, F.** (2009). Les groupes de sociétés : cadre réglementaire, impératifs de transparence et de la bonne gouvernance. Séminaire sur l'analyse du risque des groupes le 27 février 2009, 20 pages.
- Derbel, F.** (2007). Le contrôle fiscal des opérations internationales. *La Revue Comptable et Financière.* N°75 : pp. 70-76.
- Derbel, F.** (2006). *Comptabilité financière de l'entreprise.* Edition l'Expert, 348 pages.
- Desai, M., Foley, C. F., & Hines, J. R.,** (2006). The demand for tax haven operations. *Journal of Public Economics* , n° 90 : pp. 513-531.
- Desai, M.A., Foley, C.F., Hines, J.R.** (2006). Do tax havens divert economic activity? *Economics Letters.* N°90 : pp. 219-224.
- Desfautaux, E.A., Joffre, P.** (1997). *Coûts de transactions.* Editions Economica , Encyclopédie de Gestion, 3631 pages.
- Dharmapala, D.** (2008). What problems and opportunities are created by tax havens? *Oxford Review of Economic Policy.* N° 24 (4) : pp. 661-679.
- Dibout, P.** (2011). Suppression des régimes du bénéfice mondial et du bénéfice consolidé. *Revue de Droit Fiscal.* N°38, 22 septembre : pp. 514-515.
- Dibout P., Lepetit M., Bouvier C. et Rutschmann Y.** (2009). Intégration fiscale : actualités et perspectives. *Revue de droit fiscal.* N°11 mars : pp. 11-23.
- Didelot, L., Barbe, O.** (2012). Les abandons de créances à caractère commercial. *Revue Française de comptabilité.* N°452 mars : pp. 13-14.
- Douvier, J-P** (1996). *Fiscalité internationale.* Edition Litec, 264 pages.

- Duhigg, C., Kocieniewski, D.** (2012). How Apple sidesteps billions in taxes. The New York Times, 29April. www.pulitzer.org/files/2013/explanatory-reporting/04ieconomy4-29.pdf.
- Duhmem, J., Jammes, M.** (1996). *Audit et gestion fiscale*. Editions Litec, 616 pages.
- Durand P.** (2012). Du risque de vouloir traiter l'optimisation fiscale et la fraude fiscale de la même façon. *Revue administrateur*. N°386 Mars-Avril : pp.154-158.
- Dyreng, S., Hanlon, M., Maydew, E.** (2008). Long-run corporate tax avoidance. *The Accounting Review*. N° 83 (1) : pp. 61-82.
- Economiste Maghrébin.** (2014). Le classement annuel des entreprises tunisiennes.
- Eden, L., Dacin, M.T., Wan, W.P.** (2001). Standards across borders: cross border diffusion of the arm's length standard in North America Accounting. *Organizations and Society*. N° 26: pp. 1-23.
- Eden, L., Juarez Valdez, L.F., Li, D.** (2005). Talk softly but carry a big stick: transfer pricing penalties and the market valuation of Japanese multinationals in the United States, *Journal of International Business Studies*. N°36 : pp. 398-414.
- Eicke, R.** (2009). *Tax Planning with Holding Companies - Repatriation of U.S. Profits from Europe: Concepts , Strategies and Structures*. Edition Eucotax, 520 pages.
- El Aissi, I.** (2009). *Pratiques de gestion fiscale: Déterminants et impacts sur la valeur des entreprises tunisienne*. Thèse de doctorat en sciences de gestion. Université Supérieur de Gestion, 312 pages.
- Eldenburg, L., Pickering, J., & Yu, W.** (2003). International income-shifting regulations: Empirical evidence from Australia and Canada. *The International Journal of Accounting*. N° 38 : pp. 285-303.
- Elleuch, S.** (2003). Les opérations financières à l'intérieur du groupe de sociétés. *Etudes Juridiques*. N°10 Faculté de Droit de Sfax : pp. 103-113.
- Ernst & Young.**(1997). *Transfer pricing 1997 global survey*. London: Ernst & Young International, 24 pages.
- Fakiri, S.** (2009). *Les paradis fiscaux et la fraude fiscale*. Mémoire en vue e l'obtention de graduat en comptabilité, 71 pages.
- Farjat, G.** (1982). *Droit Economique*. Editions PUF, Collection Themis, 106 pages.
- Faugerolas, L.** (1997). *Corporate Governance : les perspectives internationales*. Editions Montchrestien, 409 pages.
- Feki, N.** (2001). Les procédures collectives et le groupe de sociétés. *Etudes Juridiques* n°8. Faculté de Droit de Sfax : pp. 117-128.

- Foquet, O.** (2010). Régime fiscal des affaires. *Revue trimestrielle de droit commercial*. N°2 avril-juin : pp. 446-450.
- Fourati, R.** (2000). La fiscalité des groupes de sociétés. *La Revue de l'Entreprise*. N°45 janvier-février : pp.76-81.
- Fourriques, M.** (2012). Optimisation fiscale des groupes internationaux et paradis fiscaux. *Revue Française de Comptabilité*. N°455 Juin : pp. 36-37.
- Fourriques, M.** (2012). Stratégie fiscale internationale des groupes de négoce et de navigation maritime, *Revue Française de Comptabilité*. N°450 novembre : pp. 41-45.
- Fradin, J-P., Geffroy, J-B.** (2003). *Traité du droit fiscal de l'entreprise*. Editions Presses Universitaires de France, 974 pages.
- Freyria, C., Clara, J.** (1993). De l'abus de biens et de crédits en groupes de sociétés. *La semaine juridique*. N°247 : pp. 248.
- Furrer, O., Sudharshan, D.** (2003). Coûts d'opportunité liés à la maximisation de la performance en marketing. *Revue Française de Marketing*. N° 195 novembre : pp.39-52.
- Gharbi, N.** (2005). *Le contrôle fiscal des prix de transfert*. Editions l'Harmattan, 502 pages.
- Ghertman, M.** (2004). *Stratégie de l'entreprise : Théories et actions*. Editions Economica, 271 pages.
- Giovannini, R. G. Hubbard, Slemrod J.** (1993). *Studies in international taxation* Chicago. University of Chicago Press : pp. 277-302.
- Gouthière, B.** (2004). *Les impôts dans les affaires internationales*. 8^{ème} édition, Francis Lefebvre, 1056 pages.
- Gox, R.F., Schiller, U.** (2007). An economic perspective on transfer pricing. *Handbook of Management Accounting Research*. N°2 : pp. 673-695.
- Graham, J. R., Harvey, C. R.** (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*. N°60 : pp. 187-243.
- Gramlich, J-D., Limpaphayom, P., Rhee, S-G.** (2004). Taxes, keiretsu affiliation, and income shifting. *Journal of Accounting and Economics*. N°37 : pp. 203-228.
- Gravelle, J.G.** (2010). Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion. CRS Report for Congress, CRS, Washington, DC available at <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R40623.pdf>.
- Grimonprez, B.** (2009). Pour une responsabilité des sociétés mères du fait de leurs filiales. *Revue des Sociétés*. N°4 : pp. 715-733.
- Grosbois, M.E.** (2012). *Responsabilité civile et contrôle de la société*. Thèse de doctorat en droit privé. Université de Caen Basse-Normandie, 725 pages.

- Grosclaude J. et Marchessou P.** (2007). *Droit fiscal Général*. 6^{ème} édition, Dalloz, 608 pages.
- Grubert, H.** (2003). Intangible income, intercompany transactions, income shifting and the choice of location. *National Tax Journal*. N°56 : pp. 221-242.
- Grubert, H., & Mutti, J.** (1991). Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *The Review of Economics and Statistics*.73 : pp. 285-293.
- Guedrib, M.** (2013). *Impact des mécanismes internes de gouvernance sur le risque fiscal :une étude menée dans le contexte tunisien*. Thèse de doctorat en sciences de gestion. Université de Franche-Comté, 373 pages.
- Gupta, S., & Newberry, K.,** (1997). Determinants of the variability in corporate effective tax rates: Evidence from longitudinal data. *Journal of Accounting and Public Policy*. 16 : pp.1–34.
- Gutmann, D.** (2012). L’attribution des déficits dans un groupe multinational: quelles perspectives. *Revue de Droit Fiscal*. N°50 décembre : pp. 27-31.
- Hammami, M.** (2013). Un permis pétrolier suspect qui lie les Bouchamaoui aux paradis fiscaux. Nawwat, disponible sur : <http://nawaat.org/portail/2013/11/21/a-lanc-un-permis-petrolier-suspect-qui-lie-les-bouchamaoui-aux-paradis-fiscaux>.
- Hantous, G.** (2004). La notion de groupe des sociétés. *L’Economiste maghrébin*. N°374 : pp 1-38.
- Harris, M., Fenny, S.** (2003). Habit persistence in effective tax rates. *Applied Economics*.35 :pp.951-958.
- Harris, D., Morck, R., Slemrod, J.,Yeung, B.** (1993). Income shifting in U.S. multinational firms. Working paper.
- Heckly, C.** (2007). *Fiscalité et mondialisation*. Editions L.G.D.J, 176 pages.
- Hector N.** (2010). *Gestion juridique, fiscale et sociale*. 2^{ème} édition, Nathan, 736 pages.
- Huizinga, H., Laeven, L., Nicodeme, G.** (2008). Capital structure and international debt shifting. *Journal of Financial Economics*. N°88 : pp. 80-118.
- Jacob, J.** (1996). Taxes and transfer pricing: income shifting and the volume of intra firm transfers. *Journal of Accounting Research*. N° 34 (2) : pp. 301-313.
- Jarboui, A.** (2008). Impact des mécanismes de gouvernance sur la stratégie de diversification des groupes tunisiens. *Revue Management & Avenir*. N°17 : pp. 83-104.
- Jeune Afrique.** (2008). Les 500 premières entreprises tunisiennes.
- Joffre, P., Germain, P.** (2001). *Théorie des coûts de transactions*. Editions Vuibert, 236 pages.

- Journal Officiel de la République Tunisienne.** (2000) 21^{ème} audience, Jeudi 21 décembre.
- Karayan, J.E., Swenson, C.W., Neff, J.W.** (2002), *Strategic Business Tax Planning*. Editions Wiley, 408 pages.
- Kartochian, S.L.** (2010). *Théories des organisations*. Editions Lextenso, 159 pages.
- Kern, B.B., Morris, M.H.** (1992). Taxes and firm size: the effect of tax legislation during the 1980s, *Journal of the American Tax Association*. N° 14 (1) : pp. 80-96.
- Khanna, T., Palepu, K.** (1997). Why focused strategies may be wrong for emerging markets. *Harvard Business Review* : 75(4) : pp. 41-51.
- Khanna, T., Rivkin, J.**(2001). Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets. *Strategic Management Journal*. N°1 : pp. 45-74.
- Killaly, J.** (2009). Assisting compliance and managing task risks in the large market: Understanding ATO approaches and perspectives. www.ato.gov.
- Klassen, K., Lang, M., & Wolfson, M.** (1993). Geographic income shifting by multinational firms in response to tax rate changes. *Journal of Accounting Research*. 31 : pp.141-173.
- Kourda, Z.** (2005). Gestion fiscale de l'entreprise et mondialisation. Acte du colloque organisé à Tunis le 14 et 15 avril 2005.
- Kourda, Z.** (2005). *Fiscalité et mondialisation*. Faculté de droit et des Sciences politiques de Tunis, 196 pages.
- Ktari, S.** (2002). La corporate governance et les groupes de sociétés tels organisés par la loi n°117 du 6 décembre 2001. *Etudes Juridiques* n°9 Faculté de Droit de Sfax : pp. 207-235.
- Lamorelette, T., Rassat, P.** (1997). *Stratégie fiscale internationale*, 3^{ème} édition, Maxima, 258 pages.
- Lanis, Richardson G.** (2012). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: An empirical analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*. N°31 :pp. 86-108.
- Lanis, R., Richardson, G.** (2011). The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting and Public Policy*. 30 : pp.50-70.
- Lefevre, A.** (2006). *Fiscalité des affaires*. Editions ellipses, 208 pages.
- Leff, N.** (1978). Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: the economic groups. *Economic Development and Cultural Change*. N° 26 :pp. 661-675.
- Leitch, R.A., Barrett, K-S.** (1992). Multinational transfer pricing: Objectives and constraints. *Journal of Accounting Literature*. N° 1 : pp. 47-92.
- Lestang, R.** (1979). La notion d'unité économique d'entreprises juridiquement distinctes. *Droit Social* : pp. 5-22.

- Leveneux, L.** (2011). Acte anormal de gestion : nouvelles avancées jurisprudentielles, *Cahiers de droit de l'entreprise*. N°5 septembre-octobre : pp. 53-55.
- Leveneux, L.** (2011). L'abus de droit en matière fiscale : des contours plus précis ? *Cahiers de droit de l'entreprise*. N°3 mai- juin : pp. 59-61.
- Liger, A.** (1988). La gestion fiscale des PMI, un mythe : le lien fiscalité- financement. Librairie générale de droit et de jurisprudence, 300 pages.
- Lorino, P.** (1997). *Méthodes et pratiques de la performance*. Editions l'Organisation, Paris, 512 pages.
- Maalaoui, M.** (2010). *Mémento impôts directs de Tunisie*. Edition Price Waterhouse Coopers, 966 pages.
- Maalaoui, M.** (2009). *Mémento impôts directs de Tunisie*. Edition Price Waterhouse Coopers, 965 pages.
- Madani W., Ayoub-Jedidi C.** (2005). Les groupes de sociétés tunisiens face à l'échéance de 2008. Fitch Ratings Corporate Finance, 12 pages.
- Mahfoudh, M.** (2003). La nouvelle réglementation sur les groupes de sociétés en droit tunisien. *Etudes Juridiques* n°10. Faculté de Droit de Sfax : pp. 91-101.
- Maillard et alii.** (1979). L'éclatement de la collectivité de travail : observations sur les phénomènes d'extériorisation de l'emploi. *Droit social*, 323 pages.
- Mairesse, M.P.** (2004). La gestion fiscale du groupe multinational est-elle créatrice de valeur, *La Revue du Financier*. N°147 octobre : pp. 33-45.
- Mairesse, M.P.** (2001). L'incidence d'un régime fiscal d'imposition du revenu sur la politique de transfert des flux des firmes multinationales. 22^{ème} Congrès de L'AFC, France, 34 pages.
- Mansour, A.** (1997). Le triomphe de la logique financière. *L'économiste maghrébin*. N°182 : pp. 10-15.
- Margairaz, A.** (1987). *La fraude fiscale et ses succédanés*. Editions Vaudoise, 534 pages.
- Marmuse, C.** (1997). *Performance in Simon & Joffre*. Encyclopédie de Gestion, Tome 2, 2^{ème} édition, Economica, 2207 pages.
- McBarnet, D.** (2006). After Enron will 'whiter than white collar crime still wash? *Journal of Criminology*. N°46 : pp. 1091-109.
- Mezghani, M.** (2006). Les transactions non financières intra-groupe enjeux juridiques et fiscaux et impact sur le contrôle légal des comptes individuels. Mémoire en vue de l'obtention du diplôme d'Expert Comptable à l'Institut des Hautes Etudes Commerciales de Carthage, 451 pages.

- Mfopain, A.** (2007). Le choix des incitations fiscales par les entreprises : une étude à partir d'un échantillon d'entreprises camerounaises des villes de Yaoundé et Douala. *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*. N°224-225 : pp. 155-167.
- Mfopain, A., Djeumene P.** (2004). Fiscalité et Compétitivité des Entreprises Camerounaises à l'Ere de la Mondialisation. *Revue Camerounaise de Management*. Vol° 13 : pp. 51-66.
- Mills, L., Erickson M., and Maydew, E.** (1998). Investments in tax planning. *Journal of the American Taxation Association*. N° 20 : pp.1-20.
- Minne P., Douénias S.** (2004). *Planification internationale des sociétés belges*. Editions Larcier, 724 pages.
- Mintz, J., Weichenrieder, A.** (2005). Taxation and the financial structure of German outbound FDI, CESIFO Working Paper.
- Mintz, J.** (2004). Conduit entities: implications of indirect tax-efficient financing structures for real investment. *International Tax and Public Finance*. N° 11 : pp. 419-434.
- Modigliani, F., Miller, M.** (1958). The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment, *Am. Econ. Rev.* N° 48 : pp. 261-297.
- Molley, K.H.** (1998). An Approach for Comparing U.S. and Japanese Effective Corporate Income Tax Rates. *International Accounting, Auditing and Taxation*. N°7 : pp. 69-80.
- Moulin, J-M.** (2013). *Droit des sociétés et des groupes*. Editions Gualino, 592 pages.
- Mutti, J., Grubert, H.** (2009). The effect of taxes on royalties and the migration of intangible assets abroad. CESIFO Working Paper.
- Mzid, N.** (2001). Groupes de sociétés et relations de travail. *Etudes Juridiques n°8*. Faculté de Droit de Sfax : pp. 89-113.
- Nahmias, L.** (2007). Groupes de sociétés et analyse du tissu productif : enjeux et premiers constats. *Bulletin de la Banque de France*. N°159 : pp. 23-40.
- Negra, S.** (2004). La problématique de la gouvernance dans les groupes de sociétés en Tunisie. Mémoire pour l'obtention du diplôme d'Etudes approfondies en management à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, 227 pages.
- Noelle, L., Mirko, H.** (2011). Vers un impôt européen sur les sociétés. Rapport du Cercle des Européens, 81 pages.
- Noor, R-M, Fadzillah, M., Mastuki, R-A.** (2010). Corporate Tax Planning: A Study On Corporate Effective Tax Rates of Malaysian Listed Companies, *International Journal of Trade, Economics and Finance*. Vol. 1, n°2 August : pp.190-193.
- Nouel, C.** (2011). La nouvelle définition de l'abus de droit. *Bulletin Joly Sociétés*. N°3 : pp. 444-452.

- Oats, L.** (2005). Distinguishing closely held companies for taxation purposes: the Australian experience 1930–1972. *Accounting Business and Financial History*. N°15 : pp. 335-61.
- OCDE.** (2010). Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales. N°2, 408 pages.
- OCDE.** (2006). *The OECDs Project on Harmful Tax Practice, Update on Progress in Member Countries*, Washington, 6 pages.
- OCDE.** (1994). Fiscalité et vie des entreprises, 442 pages.
- OCDE.** (1987). L'évasion et la fraude fiscale internationale. Quatre études : questions sur la fiscalité internationale. N°1, Paris.
- Omer, T., Molloy, K., & Ziebart, D.** (1993). An investigation of the firm size–effective tax rate relation in the 1980s. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. 8(2) : pp. 167-182.
- Omrane, A.** (2002). Les problèmes suscités par l'entrée en vigueur de la loi n°6 décembre 2001 complétant le code des sociétés commerciales. *Etudes juridiques* n°9. Faculté de droit de Sfax : pp. 9-31.
- Omri, A., Hakim, F., Triki, F.** (2009). Impact de l'audit externe sur la qualité du résultat comptable : Cas des entreprises tunisiennes cotées. *Revue gouvernance automne 2009* : pp.1-19.
- Omri, M.A., El Aissi, I.** (2012). The determinants of corporate tax avoidance in Tunisian context. *International Journal of Revenue management*. 6 (3-4) : pp. 158-174.
- Omri, M.A, Menchaoui, I** (2012). Determinants of practice of corporate tax in Tunisian Context. *International Journal Managerial and Financial Accounting*. Vol.4: pp. 325-338.
- Oosterhoff, D.** (2006). Transfer pricing risk management. *International Transfer Pricing Journal*. March-April : pp. 46–53.
- Otusanya, OJ.** (2011). The role of multinational companies in tax evasion and tax avoidance: The case of Nigeria. *Critical Perspectives on Accounting*. N°22 : pp. 316-332.
- Oudenot, P.** (2012). La déductibilité des frais financiers liés à l'acquisition de participations : actualité législative et jurisprudentielle. *Revue de Droit Fiscal*. N°50 décembre : pp. 18-24.
- Palan, R.** (2003). *The offshore world: sovereign markets, virtual places and nomad millionaires*. London: Cornell University Press.
- Palan, R., Murphy., R, Chavagneux, C.** (2010). *Tax havens: how globalization really works*. London: Cornell University Press.
- Pariente, M.** (1993). *Les groupes de sociétés : aspects juridique, social, comptable et fiscal* . Editions Litec, 334 pages.

- Perret, M-L., Gotteland, D., Haon, C., Jolibert, A.** (2012). *Méthodologie en sciences de gestion*. 2^{ème} édition, Pearson, 415 pages.
- Perrotin, F.** (2011). Prix de transfert, les précisions de l'administration. *Petites Affiches*. N°33 : pp.3-5.
- Picciotto, S.** (2007). The international crisis of income taxation: combating tax havens, capital flight and corruption. A paper presented at Critical legal conference in Kent.
- Pinto, P.** (2003). *La performance durable*. Editions Dunod, Paris, 152 pages.
- Planchon, V.** (2005). Traitement des valeurs aberrantes : concepts actuels et tendances générales. *Biotechnology Agronomy Society and Environment* 9 (1) : pp. 19-34.
- Porter, M-E.** (1981). The Contributions of Industrial Organization to Strategic Management, *The Academy of Management Review*. N° 4 : pp. 609-620.
- Poumellec, A.** (2011). La sous-capitalisation : évolution des enjeux et actualité, disponible sur www.univ-paris1.fr/, 5 pages.
- Potas, I.** (1993). Thinking about tax avoidance .Trends and issues in crime and criminal justice. *Australian Institute of Criminology*. N°43 : pp. 74-81.
- Pricewaterhousecoopers.** (2012). Régime fiscal des SICAR et des FCPR et des investisseurs en capital risqué.
- Rapport d'activité.** (2011). Direction générale des finances publiques. Ministère de l'économie et des finances, pp. 1-42.
- Rapport du Conseil des prélèvements obligatoires.** (2007). La fraude et son contrôle. *Revue de Droit Fiscal*. N°16 Avril : pp. 11-15.
- Rassat, P., Lamorlette T., Camelli T.** (2010). *Stratégie fiscales internationales*. Editions Maxima, 328 pages.
- Rego, S O.** (2003). Tax-avoidance activities of U.S. multinational firms. *Contemporary Accounting Research*. N° 20(4) : pp. 805-833.
- Renoux, V., Billet D.** (2010). Le traitement fiscal des abandons de créances consentis par une société mère à sa filiale. *La semaine Juridique-Edition Générale*. N°19-20 : pp. 1034-1035.
- Richardson, G.** (2006). Taxation determinants of fiscal corruption: evidence across countries. *Journal of Financial Crime*. N°13 : pp. 323-38.
- Richardson, G., & Lanis, R.** (2007). Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia. *Journal of Accounting and Public Policy*, 26 (6) : pp. 689-704.
- Richardson, G., Hanlon, D., Nethercott, L.** (1998). Thin capitalization: An Anglo-American comparison. *The International Tax Journal*. N° 24 : pp. 36-66.

- Richardson, G., Taylor, G., Lanis, R.** (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: empirical evidence from Australian firms, *Journal of Contemporary Accounting and Economics*. N°9 : pp. 136-150.
- Richardson, G., Taylor, G., Lanis, R.** (2012). The Impact of Risk Management and Audit Characteristics on Corporate Tax Aggressiveness: An Empirical Analysis. *Journal of Accounting and Public Policy*. Conference at the London School of Economics.
- Robbez-Masson.** (1994). *La notion d'évasion fiscale en droit interne français*. Editions L.G.D.J, 503 pages.
- Roesler, M., Getz C.J.** (2004). The effective tax rate: Can it be managed without being analyzed . *Journal of International Taxation*. Vol.15 : pp. 28-35.
- Rossignol, J.L.** (2010). Fiscalité et responsabilité globale de l'entreprise. *Revue Management & Avenir*. N°33 :pp. 156-167.
- Rossignol, J.-L.** (2002). Risque et fiscalité de l'entreprise. *Droit et Patrimoine*. N°109: pp. 26-30.
- Rossignol, J-L., Menchaoui I.** (2012). Le régime du bénéfice mondial et consolidé : retour sur la disparition d'un dispositif optimisant. *Revue Française de Comptabilité*. N°454 :pp.28-30.
- Rossing, C-P** (2013). Tax strategy control: The case of transfer pricing tax risk management, *Management Accounting Research*. N° 24 : pp. 175-194.
- Rousseau, H. (1922). Sous arrêt Lamborn, Cons d'Etat 20 nov.1922.**
- Ryan, S** (1997). A Survey of Research Relating Accounting Numbers to Systematic Equity Risk, With Implications for Risk Disclosure Policy and Future Research. *Accounting Horizons*.
- Saada, A.** (2009). *Gestion fiscale, Modèle IFRS& analyse financière*. Editions Ali Saada, 576 pages.
- Saada, A.** (2008). *Comptabilité financière des sociétés et des groupes*. Editions Ali Saada, 630 pages.
- Said, K.** (2000). *Planification et management stratégiques dans un contexte émergent : le cas des groupes tunisiens*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion à l'université de Nice, 429 pages.
- Said, R.** (2008). La pratique de la gestion fiscale dans le cadre du système fiscal marocain. *La Revue de Financier* : pp. 59-81.
- Saulquin, J-Y., Schier, G.** (2007). Responsabilité Sociale des entreprises et performance : Complémentarité ou substituabilité ? *La Revue de Sciences de Gestion*. N°222 : pp. 57-65.

- Schmidt J.** (2010). *Analyse juridique et économique de l'entreprise : la détermination du prix de transfert*. Editions Lamy fiscal, Tome 1.
- Scholes M., Wolfson M.** (1996). *Fiscalité et stratégie d'entreprise*. Editions PUF, 687 pages.
- Scholes, M., Wolfson, M.** (1992). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 616 pages.
- Scholes, M., Wolfson, M.** (1989). Issues in the theory of optimal capital structure In S. Bhattacharya and G. Constantinides .Frontiers of Modern Finance, Rowman & Littlefield, New York.
- Scholes, M., Wolfson, M., Erickson, M., Maydew, E.L., Shevlin, T.** (2002). *Taxes and Business Strategy: a Planning Approach*. 2nd Edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ, 544 pages.
- Serlooten, P.** (2001). *Droit fiscal des affaires*. Editions Dalloz, 822 pages.
- Séverin, E.** (2007). Les réductions d'effectifs comme mesure de restructuration pour favoriser la performance : analyse empirique sur le cas français. *La Revue des Sciences de Gestion*. Direction et Gestion n°223, janvier-février : pp. 13-65.
- Shackelford, D.A., Slemrod, J., Sallee, J.M.** (2007). A unifying model of how the tax system and generally accepted accounting principles affect corporate behavior. Working Paper. University of North Carolina and University of Michigan.
- Shevlin, T.** (1999). A critique of Plesko's: An evaluation of alternative measures of corporate tax rates. Working Paper University of Washington.
- Sikka, P.** (2010). Smoke and mirrors: corporate social responsibility and tax avoidance. In: Centre for global accountability, seminar series. UK: University of Essex.
- Sikka, P.** (2008). Enterprise culture and accountancy firms: new masters of the universe. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. N°21(2) :pp. 268-95.
- Sikka, P., Willmott, H.** (2010). The dark side of transfer pricing: its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*. N° 21 : pp. 342-56.
- Silberztein, C.** (2011). Prix de transfert et actifs incorporels : travaux en cours de l'OCDE, *Revue de Droit Fiscal*. N°20 mai : pp. 12-16.
- Sivieude, O., Brun, M-C, Sénéchault, N., Bérille, L.** (2012). Tables rondes avec la DVNI et les fiscalistes d'entreprises. *Revue de Droit Fiscal*. N°50 décembre : pp. 52-60.
- Slemrod, J.** (2007). Cheating ourselves: the economics of tax evasion. *Journal of Economic Perspectives*. N°21 : pp. 25-48.
- Slemrod, J.** (2001). A general model of the behavior response to taxation. *International Tax and Public Finance*. N°8 : pp. 119-128.

- Sommers.** (1998). Judicial doctrines relevant to tax fraud schemes. Available at: www.taxprophet.com/taxhound1/juddoct.htm.
- Sorensen, P-B.** (2004). International tax coordination: regionalism versus globalism. *Journal of Public Economics*. N° 88 : pp. 1187-214.
- Srairi, S.** (2003). Les facteurs déterminants des stratégies de développement des groupes privés tunisiens. XII^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, pp. 1-28.
- Srairi, S.** (2001). *Les fondements des choix stratégiques de développement des groupes privés tunisiens*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion à l'Institut Supérieur de Gestion de Tunis, 450 pages.
- Stein, J.C.** (1997). Internal capital markets and the competition for corporate resource. *Journal of Finance*. N°52 : pp. 111-134.
- Stickney, C., McGee, V.** (1982). Effective corporate tax rates - the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. *Journal of Accounting and Public Policy*. 1 : pp. 125-152.
- Storck, M.** (1986). Définition légale du contrôle d'une société en droit français. *Revue des sociétés*. N°2 : pp. 385-404.
- Supiot, A.** (2000). Les nouveaux visages de subordination. *Revue de droit social*. N°2 : pp. 131-145.
- Taylor, G., Richardson G.** (2013). The determinants of thinly capitalized tax avoidance structures: Evidence from Australian firms. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. N°22 : pp. 12-25.
- Taylor, G. Richardson, G.** (2012). International corporate tax avoidance practices: Evidence from Australian firms. *The International Journal of Accounting*. 47 : pp.469-496.
- Taylor, G., Tower, G.** (2009). Impact of adoption of IFRS on the thinly capitalized position of Australian companies. *Journal of Tax Research*. N°7 : pp. 37-53.
- Taylor, G., Tower, G., Van der Zahn, M.** (2010). The influence of international taxation structures on corporate financial disclosure patterns. *Accounting Forum*. N°35 : pp. 32-46.
- Tirman, C.C.** (2013). Peut-on en finir avec les prix de transfert ? *Revue de Droit Fiscal*. N°22 mai : pp. 13-15.
- Toumi, F.** (2009). Le groupe de sociétés en droit tunisien, la loi du 6 décembre 2001, prélude a un capitalisme citoyen. *Etudes juridiques n°16*. Faculté de droit de Sfax : pp. 93-151.
- Tran, A.V.** (1998). Causes of the book-tax income gap. *Australian Tax Forum*. 14 : pp.253-286.

- Usmen, N.** (2012). Transfer prices: a financial perspective. *Journal of International Financial Management and Accounting*. N° 23 (1) : pp. 1-22.
- Viault, P.** (2011). La nouvelle notion d'abus de droit fiscal. *Revue Française de Comptabilité*. N°439 : pp. 43-45.
- Vidal, J-P.** (2004). Prêts et fiscalité du prix de transfert en Amérique du Nord. *La Revue du Financier*. N°147 : pp. 46-54.
- Villegas, F., Ouenniche, J.** (2008). A general unconstrained model for transfer pricing in multinational supply chains. *European Journal of Operational Research*. N°187 : pp. 829-856.
- Villegier, R.** (1992). *L'intégration fiscale des groupes de sociétés*. Editions L.G.D.J, 152 pages.
- Waegenare, A., Sansing, R., Wielhouwer, J.** (2006). Who benefits from inconsistent multinational tax transfer pricing rules. *Contemporary Accounting Research*. N°23spring :pp. 103-131.
- Walsh, E. J., & Ryan, J.** (1997). Agency and tax explanations of security issuance decisions. *Journal of Business Finance and Accounting*.24 : pp. 943-961.
- Williamson, O.E.** (1996). *The mechanisms of governance*. New-York: Oxford, University Press, 448 pages.
- Williamson, O.E.** (1994). *Les institutions de l'économie*. Inter Editions, 271 pages.
- Williamson, O.E.** (1991 a). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36 (June).
- Williamson, O.E.** (1991 b). Strategizing Economizing and Economic Organization. *Strategic Management Journal*. Vol. 12 : pp.75-94.
- Williamson, O.E.** (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York, 468 pages.
- Williamson, O.E.** (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, vol.22 : pp. 3-61.
- Wilson, R.** (2009). An examination of corporate tax shelter participants. *The Accounting Review*. N°84 : pp. 969-999.
- Womack, B., Drucker, J.** (2011). Google questioned by SEC over earnings in low-tax countries. Bloomberg News March 21st. Available at : www.bloomberg.com/news/2011-03-21/google-questioned-by-sec-over-earnings-in-low-tax-countries-1-.html.
- Wunder, H.F.** (2009). Tax risk management and the multinational enterprise. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*.N°18 : pp. 14-28.

Wymeersch E. (2000). Comment le droit pourrait aborder certains groupes de sociétés. In Mélanges offerts à Pierre Van Ommeslaghe. Bruylant : pp.703-729.

Yousfi H., Filipiak E. et Bougault H. (2005). Poulina, un management tunisien. Agence Française de Développement. Paris, 129 pages.

Zimmerman, J. (1983). Taxes and firm size. *Journal of Accounting and Economics*.5(2) : pp. 19-149.

Annexes

Annexe1 : questionnaire

Etabli par Menchaoui Ines

Doctorante en méthodes financières et comptables à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis et à l' Université de Franche-Comté.

Tél : 98 695 888

E Mail : menchaoui.ines@yahoo.fr

Objet : Questionnaire de recherche sur le régime fiscal tunisien d'intégration des résultats des groupes de sociétés.

Madame, Monsieur,

Dans le cadre de la préparation de ma thèse de doctorat, je me suis intéressée au régime d'intégration fiscale des groupes de sociétés, ce questionnaire sera adressé alors aux groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la bourse des valeurs mobilières de Tunis.

En effet, le régime d'intégration fiscale est instauré par l'article 30 la loi de finance pour la gestion 2001, modifié par la loi n°2003-80 de 29 décembre en accordant des avantages supplémentaires à ce régime. Il constitue un véritable instrument fiscal destiné aux groupes de sociétés cotées.

Le régime d'intégration fiscale permet, premièrement, la réduction de l'impôt sur les sociétés payable par le groupe, il autorise la société mère à procéder à la compensation immédiate des déficits et bénéfices réalisés par les sociétés membres du groupe et ceci diminuera par la suite l'impôt sur les sociétés. Deuxièmement, ce régime permet la neutralisation de certaines opérations internes de groupes comme l'abandon de créance entre deux sociétés membres de groupes, les provisions pour créances douteuses ; cette neutralisation permet de refléter une image réelle de la situation fiscale du groupe qui sera par conséquent plus transparent fiscalement.

Le régime d'intégration fiscale permet aux sociétés de groupe d'être imposées sur la base d'un résultat d'ensemble constitué de la somme algébrique des résultats fiscaux de toutes les sociétés de groupes après neutralisation des opérations internes et par conséquent les techniques de transferts des résultats ne seront plus pratiqués puisqu'il s'agit d'une seule entité fiscale.

Objectifs du questionnaire

- Apprécier le degré de l'utilité pour les groupes tunisiens du régime d'intégration fiscale.
- Identifier les limites et les inconvénients de ce régime d'après l'avis des responsables comptables ou fiscaux des groupes de sociétés tunisiennes.
- Recenser les propositions pour l'amélioration des dispositions de ce régime.

Nom de la société mère de groupe :.....

Nom et Prénom du contact :.....

Fonction :.....

Tel : **Fax :**.....

Email :.....

1- Est-ce que vous connaissez le régime d'intégration fiscale ?

Oui Non

2- Si oui, appliquez vous le régime d'intégration fiscale ?

Oui Non

3- Quels sont les apports positifs du régime d'intégration fiscale des résultats ?

TI= Très important – **I=** Important – **M=** Moyennement Important – **FI=** Faible importance.

Institution d'un cadre fiscal pour les groupes de sociétés.	
Réduction de l'impôt sur les sociétés payable par le groupe par la compensation des résultats déficitaires et bénéficiaires du groupe.	
La neutralisation de certaines opérations intra-groupe.	
La transparence fiscale des sociétés de groupe (moins de conflit avec l'administration fiscale concernant les opérations intra-groupe).	
La non imposition des intérêts non décomptés au titre des sommes mises à la disposition des sociétés membres dans le régime de l'intégration des résultats dans les comptes courants des sociétés membres entre elles.	
Autre :(à préciser)	

5- Quelles sont les difficultés liées à l'application du régime d'intégration fiscale des résultats ? Vous mettez plusieurs croix sur les réponses jugées adéquates.

La période de l'option au régime de l'intégration fiscale des résultats est assez longue.	
Une gestion contraignante au niveau de la détermination du résultat intégré par la société mère, au niveau de paiement de l'impôt et au niveau de l'établissement des déclarations annuelles.	
L'abandon du régime est pénalisant.	
Un régime qui est trop coûteux et qui offre plus d'inconvénients que d'avantages.	
Des conditions plus rigides pour le réinvestissement des bénéfices au sein des sociétés du groupe.	
Autres : (à préciser).....	

6- la loi n°2003- 80 a été promulguée pour octroyer des avantages supplémentaires au régime d'intégration fiscale, est ce que vous avez ressenti d'améliorations dans l'application de ce régime ?

Oui Non

Si oui expliquez les causes :

.....

7- Selon vous, quelles sont les dispositions qui devront être réaménagées pour rendre ce régime plus accessible ?

.....

8- Vous mettez devant chaque Société le taux d'imposition effectif et l'activité de la société de groupe (exemple, société agricole , société totalement exportatrice, société introduite en bourse, SICAR , SICAF,)

Merci pour votre attention

Annexe 2 : Règles de procédures liées à chaque litige

Le CDPF promulgué en 2002 a innové en introduisant ce qu'on appelle le double degré de juridiction. En effet, avant la promulgation du CDPF, le recours contre l'arrêté de taxation d'office se déroulait en premier lieu devant la commission spéciale de taxation d'office qui prenait le rôle du tribunal de première instance en matière fiscale. « Cette commission se compose d'un magistrat du tribunal de première instance désigné par le Ministre de la justice, remplissant les fonctions de président, de deux représentants du Ministre du Plan et des Finances, de deux représentants des contribuables, de deux fonctionnaires désignés par le Ministre du Plan et des Finances pour remplir, sans participation au vote et aux délibérations, l'un, les fonctions de commissaire du gouvernement et l'autre, celles de secrétaire de la commission » (ancien article 68 du CDPF).

Le recours contre l'arrêt de notification de taxation d'office élaboré par l'administration fiscale doit se faire devant le tribunal de première instance territorialement compétent. Il s'agit du tribunal situé dans la circonscription dans laquelle se trouve l'administration fiscale qui a traité le dossier. Le recours ne doit pas dépasser les soixante jours à compter de la date de la notification.⁶¹ Il est formé par une requête écrite qui doit comporter les mentions prévues par le Code de procédure civile et commerciale. La requête doit mentionner obligatoirement le nom, prénom, profession, domicile et qualité des demandeurs. La requête d'instance doit contenir, les papiers nécessaires présentés par l'assigné comportant des conclusions en réponses accompagnées des moyens de preuve à l'audience fixée par l'affaire au vu du dossier (article 70 du Code de procédure civile et commerciale).

Avant d'entamer la phase juridictionnelle proprement dite, le contribuable peut contester l'arrêté de taxation d'office en envoyant une lettre à l'administration fiscale dans un délai ne dépassant pas les trente jours à compter du jour de la notification (article 44 du CDPF).

« L'administration fiscale de son côté doit répondre par écrit à l'opposition du contribuable. Le rejet partiel ou total par l'administration fiscale de l'opposition du contribuable doit être motivé. Cette réponse est notifiée conformément aux procédures prévues par l'article 10 du

⁶¹ Article 55 du CDPF stipule que « le recours, formé contre les services de l'administration fiscale est porté devant le tribunal de première instance dans la circonscription de laquelle se trouve le service de l'administration fiscale en charge du dossier, et ce, dans un délai ne dépassant pas soixante jours à compter de la date de la notification de l'arrêté de taxation d'office ou de l'expiration du délai imparti pour donner suite à la demande en restitution, et ce, au moyen d'une requête écrite, établie par le contribuable ou par un mandataire désigné à cet effet conformément à la loi et comportant les mentions prévues par le Code de procédure civile et commerciale une copie de cette requête, accompagnée des pièces justificatives, est signifiée aux services de l'administration fiscale ».

présent Code. Un délai de quinze jours est accordé au contribuable à compter de la date de la notification de la réponse de l'administration fiscale, pour formuler par écrit ses observations, oppositions et réserves relatives à cette réponse » (article 44 bis).

Enfin, la taxation sera établie d'office « lorsque le contribuable ne répond pas par écrit à la notification des résultats de la vérification fiscale ou à la réponse de l'administration fiscale à son opposition à ces résultats » (article 47 du CDPF). Cependant, il est à noter que l'exécution de l'arrêt de taxation d'office est suspendue à une double condition : la première consiste dans l'introduction d'un recours portant opposition contre l'arrêté de taxation d'office et le deuxième consiste dans le paiement de 20% du montant de l'impôt en principal et ce dans un délai de soixante jours à compter de la date de la notification de l'arrêté de taxation d'office.

Annexes 3: Résultats statistiques

Cette annexe présente la programmation des tests statistiques, réalisés avec le logiciel STATA. Elle présente aussi les résultats essentiels trouvés via ce logiciel.

Résultats affichés pour tout l'échantillon

Statistiques descriptives des variables quantitatives

stats	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17
mean	.1803937	7.829114	.9113924	2.063291	.174879	.188621	12.1962	.0731369	.2766701	19.66768
max	.9783702	42	8	20	.8085541	1.068823	98	.9009609	.9068922	22.809
min	.0002175	0	0	0	0	0	2	.0005757	0	13.248
p50	.1756978	4	0	1	.0395374	.1439595	8	.0374334	.2051499	19.156

Statistiques descriptives par année

stats	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17----
2007	.163536	6.333333	.7037037	1.555556	.1660583	.1947868	10.40741	.0669237	.2672076	19.30956
	.2644426	28	4	4	.5011061	.9363448	30	.2094751	.7263339	22.407
	.0107922	0	0	0	.0107701	0	2	.0087798	0	13.248
	.1597548	4	0	1	.0390005	.159454	8	.0530761	.1889891	18.832
2008	.2186955	7.290323	.6774194	1.83871	.158017	.2093441	12.51613	.1223925	.2734578	19.61087
	.9783702	42	4	12	.6542305	1.068823	77	.9009609	.7947336	22.538
	.0025383	0	0	0	.0066255	0	2	.0005757	0	14.978
	.1875778	3	0	1	.0359061	.1670086	9	.0480515	.2334187	19.31
2009	.1512405	8.545455	.7878788	2.090909	.1824621	.1804626	12.81818	.0597292	.2931245	19.70282
	.4141905	42	6	18	.6826838	1.058712	93	.2764744	.9068922	22.656
	.0002225	0	0	0	0	0	2	.0021913	0	16.694
	.1492788	4	0	1	.0486009	.1151946	8	.0322202	.2391896	19.288
2010	.202836	8.457143	1.285714	2.257143	.1868135	.197529	12.91429	.0626606	.2817875	19.81383
	.8822082	40	8	20	.8085541	.9676597	98	.2560773	.8045298	22.709
	.0002175	0	0	0	.0005992	0	2	.0048868	0	16.794

```

| .1933677  4  1  1  .0442043 .1582204  8  .03553 .2260699 19.322
-----+-----
2011 | .1630308  8.1875 1.03125 2.46875 .1777832 .1620132 11.96875 .0559479 .2652002 19.82881
| .3911557  35  6  20  .6686476 .7168282  87  .1923335 .8044358 22.809
| .0017312  0  0  0  .0076072  0  2  .0038418  0  16.799
| .1836893  5  0  2  .0546213 .1082703 7  .0378797 .1556239 19.1515
-----+-----
Total | .1803937  7.829114 .9113924 2.063291 .174879 .188621 12.1962 .0731369 .2766701 19.66768
| .9783702  42  8  20  .8085541 1.068823  98  .9009609 .9068922 22.809
| .0002175  0  0  0  0  0  2  .0005757  0  13.248
| .1756978  4  0  1  .0395374 .1439595  8  .0374334 .2051499 19.156
-----+-----

```

Description des variables binaires

. table v13com, contents(freq)

```

-----
v13com |  Freq.
-----+-----
      0 |   141
      1 |   17
-----

```

. proportion v13com

Proportion estimation Number of obs = 158

	Proportion	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
v13com				
0	.8924051	.0247302	.8435583	.9412518
1	.1075949	.0247302	.0587482	.1564417

. table v14ind, contents(freq)

```

-----
v14ind |  Freq.
-----+-----
      0 |   93
      1 |   65
-----

```

. proportion v14ind

Proportion estimation Number of obs = 158

	Proportion	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
v14ind				
0	.5886076	.0392727	.5110365	.6661787
1	.4113924	.0392727	.3338213	.4889635

. table v15ser, contents(freq)

v15ser	Freq.
0	146
1	12

. proportion v15ser

Proportion estimation Number of obs = 158

	Proportion	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
v15ser				
0	.9240506	.0211427	.8822898	.9658114
1	.0759494	.0211427	.0341886	.1177102

. table v16_fin, contents(freq)

v16_fin	Freq.
0	93
1	65

. proportion v16_fin

Proportion estimation Number of obs = 158

	Proportion	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
v16_fin				
0	.5886076	.0392727	.5110365	.6661787
1	.4113924	.0392727	.3338213	.4889635

Test d'égalité des moyennes

Secteur commercial

. ttest v1_tie, by (v13com)

Two-sample t test with equal variances

```
-----
Group |  Obs   Mean   Std. Err.  Std. Dev.   [95% Conf. Interval]
-----+-----
```

```
  0 |   141  .1741658  .0118582  .1408079  .1507216  .1976101
```

```
  1 |    17  .2320487  .043052  .1775078  .1407826  .3233148
-----+-----
```

```
combined | 158  .1803937  .0115875  .1456532  .1575061  .2032813
-----+-----
```

```
diff |          -.0578828  .0372274          -.1314177  .015652
-----+-----
```

diff = mean(0) - mean(1) t = -1.5548

Ho: diff = 0 degrees of freedom = 156

Ha: diff < 0

Ha: diff != 0

Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.0610

Pr(|T| > |t|) = 0.1220

Pr(T > t) = 0.9390

Secteur industriel

. ttest v1_tie, by (v14ind)

Two-sample t test with equal variances

```
-----
Group |  Obs   Mean   Std. Err.  Std. Dev.   [95% Conf. Interval]
-----+-----
```

```
  0 |    93  .1764775  .013434  .1295526  .1497965  .2031586
-----+-----
```

```
  1 |    65  .185997  .0207037  .1669183  .1446367  .2273573
-----+-----
```

```
combined | 158  .1803937  .0115875  .1456532  .1575061  .2032813
-----+-----
```

```
diff |          -.0095195  .0236109          -.0561577  .0371188
-----+-----
```

diff = mean(0) - mean(1) t = -0.4032

Ho: diff = 0 degrees of freedom = 156

Ha: diff < 0

Ha: diff != 0

Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.3437

Pr(|T| > |t|) = 0.6874

Pr(T > t) = 0.6563

Secteur de Service

. ttest v1_tie, by (v15ser)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	146	.1838756	.0118586	.1432875	.1604376	.2073135
1	12	.1380314	.0500294	.1733069	.0279175	.2481453
combined	158	.1803937	.0115875	.1456532	.1575061	.2032813
diff		.0458442	.0437265			.1322165

diff = mean(0) - mean(1) t = 1.0484

Ho: diff = 0 degrees of freedom = 156

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.8520 Pr(|T| > |t|) = 0.2961 Pr(T > t) = 0.1480

Secteur financier

. ttest v1_tie, by (v16_fin)

Two-sample t test with equal variances

Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	93	.188057	.0177006	.1706987	.152902	.2232119
1	65	.1694295	.012372	.0997462	.1447136	.1941454
combined	158	.1803937	.0115875	.1456532	.1575061	.2032813
diff		.0186275	.023576			-.027942 .0651969

diff = mean(0) - mean(1) t = 0.7901

Ho: diff = 0 degrees of freedom = 156

Ha: diff < 0 Ha: diff != 0 Ha: diff > 0

Pr(T < t) = 0.7847 Pr(|T| > |t|) = 0.4307 Pr(T > t) = 0.2153

Test de normalité des variables.

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
v1_tie	158	0.0000	0.0000	.	0.0000
v2_ti	158	0.0000	0.0000	51.01	0.0000
v3_di	158	0.0000	0.0000	69.89	0.0000
v4tb	158	0.0000	0.0000	.	0.0000
v5ic	158	0.0000	0.6302	18.63	0.0001
v6is	158	0.0000	0.0001	43.08	0.0000

v8_tg	158	0.0000	0.0000	.	0.0000
v9_roa	158	0.0000	0.0000	.	0.0000
v10end	158	0.0003	0.0844	13.48	0.0012

Test de multi colinéarités

	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg
v1_tie	1.0000						
v2_ti	-0.1242	1.0000					
	0.1198						
v3_di	0.2183	-0.0968	1.0000				
	0.0059	0.2261					
v4td	-0.1216	0.4869	0.0772	1.0000			
	0.1279	0.0000	0.3352				
v5ic	-0.0105	0.0663	0.0090	0.2643	1.0000		
	0.8955	0.4080	0.9111	0.0008			
v6is	0.1663	-0.2798	0.0932	0.0800	0.0636	1.0000	
	0.0368	0.0004	0.2442	0.3174	0.4273		
v8_tg	-0.0344	0.7898	-0.0647	0.7478	0.0747	-0.1214	1.0000
	0.6676	0.0000	0.4191	0.0000	0.3507	0.1287	
v9_roa	-0.1837	-0.0725	-0.1727	0.0144	0.1365	0.0723	-0.0573
	0.0208	0.3652	0.0300	0.8579	0.0872	0.3665	0.4748
v10end	0.0640	0.0829	0.0341	-0.0796	-0.3101	-0.0837	0.0930
	0.4244	0.3006	0.6707	0.3204	0.0001	0.2955	0.2454
v17	-0.0607	0.5850	-0.1348	0.0042	-0.3226	-0.5482	0.4349
	0.4488	0.0000	0.0913	0.9587	0.0000	0.0000	0.0000
v13com	0.1235	-0.0270	-0.0607	-0.1601	0.1260	0.1190	-0.1221
	0.1220	0.7367	0.4484	0.0445	0.1146	0.1364	0.1263
v14ind	0.0323	-0.2064	0.0065	0.2917	0.3624	0.6290	-0.0355
	0.6874	0.0093	0.9357	0.0002	0.0000	0.0000	0.6580
v15ser	-0.0836	-0.0851	0.0959	0.0105	0.2809	-0.0427	-0.0766
	0.2961	0.2877	0.2308	0.8956	0.0003	0.5946	0.3388
v16_fin	-0.0631	0.2618	-0.0276	-0.2014	-0.6036	-0.6547	0.1465
	0.4307	0.0009	0.7308	0.0111	0.0000	0.0000	0.0663

Annexes

	v9_roa	v10end	v17	v13com	v14ind	v15ser	v16_fin
v9_roa	1.0000						
v10end	-0.2873	1.0000					
	0.0003						
v17	-0.1481	0.3099	1.0000				
	0.0632	0.0001					
v13com	0.1368	-0.1438	-0.1592	1.0000			
	0.0865	0.0714	0.0457				
v14ind	0.1381	-0.2844	-0.6047	-0.2903	1.0000		
	0.0837	0.0003	0.0000	0.0002			
v15ser	-0.0468	-0.1379	-0.1348	-0.0995	-0.1911	1.0000	
	0.5590	0.0840	0.0912	0.2133	0.0161		
v16_fin	-0.1989	0.4465	0.7629	-0.2903	-0.6989	-0.2397	1.0000
	0.0122	0.0000	0.0000	0.0002	0.0000	0.0024	

VIF

Variable	VIF	1/VIF
v17	4.38	0.228094
v2_ti	2.63	0.380903
v8_tg	2.57	0.389829
v9_roa	1.75	0.572318
v6is	1.66	0.602531
v5ic	1.40	0.714492
v4tb	1.39	0.719109
v10end	1.39	0.721894
v3_di	1.32	0.759784
v1_tie	1.19	0.838176
Mean VIF	1.97	

Test de Fisher

Fixed-effects (within) regression Number of obs = 158
 Group variable: id Number of groups = 36
 R-sq: within = 0.1364 Obs per group: min = 1

between = 0.0049 avg = 4.4
 overall = 0.0387 max = 5

F(13,109) = 1.32
 corr(u_i, Xb) = -0.5771 Prob > F = 0.2096

v1_tie	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	-.0056492	.0038876	-1.45	0.149	-.0133543	.002056
v3_di	-.0214248	.0127769	-1.68	0.096	-.0467483	.0038987
v4tb	-.0215265	.0194438	-1.11	0.271	-.0600635	.0170106
v5ic	.0013812	.1323726	0.01	0.992	-.260977	.2637393
v6is	.195539	.1816068	1.08	0.284	-.1643998	.5554778
v8_tg	.0080627	.007263	1.11	0.269	-.0063323	.0224576
v9_roa	-.3263082	.1009678	-3.23	0.002	-.5264231	-.1261933
v10end	.0226679	.0968563	0.23	0.815	-.1692981	.214634
v11aim	.0017836	.012885	0.14	0.890	-.0237541	.0273212
v12_pim	-1.936149	2.867865	-0.68	0.501	-7.620164	3.747866
v13com	0 (omitted)					
v14ind	0 (omitted)					
v15ser	-.0057876	.1326108	-0.04	0.965	-.2686179	.2570426
v16_fin	-.1183425	.2365824	-0.50	0.618	-.5872412	.3505561
v17	.0047843	.0179491	0.27	0.790	-.0307901	.0403588
cons	.1276156	.332976	0.38	0.702	-.5323319	.7875632
sigma_u	.16961183					
sigma_e	.11584433					
rho	.68190282 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i=0: F(35, 109) = 2.59 Prob > F = 0.000

Test de Breusch et Pagan (Lagrangian multiplier test for random effects)

$$v1_tie[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
v1_tie	.0212149	.1456532
e	.0134199	.1158443
u	.007689	.0876872

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 4.54

Prob > chibar2 = 0.0166

Test d'hausman

---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed	random	Difference	S.E.
v2_ti	-.0056492	-.0056692	.00002	.0024786
v3_di	-.0214248	.0129487	-.0343735	.0090878
v4tb	-.0215265	-.0210416	-.0004849	.0166002
v5ic	.0013812	.0653549	-.0639737	.089921
v6is	.195539	.0774257	.1181134	.1476307
v8_tg	.0080627	.0051489	.0029138	.0068641
v9_roa	-.3263082	-.2953808	-.0309275	.024985
v10end	.0226679	.014761	.0079069	.066102
v11aim	.0017836	.0048141	-.0030305	.0036537
v12_pim	-1.936149	-2.062509	.1263601	1.012983
v15ser	-.0057876	-.0117262	.0059385	.0340273
v16_fin	-.1183425	.036054	-.1543965	.1740296
v17	.0047843	.0056018	-.0008175	.0112554

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(13) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

= 23.17
 Prob>chi2 = 0.0397

Test de normalité des résidus

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
residus	158	0.9839	0.0000	13.91	0.0010

Test d'hétérosédascticité

hettest residus

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: residus

chi2(1) = 16.21

Prob > chi2 = 0.0001

Test d'auto-correlation des erreurs

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 32) = 3.541

Prob > F = 0.0690

Résultats des estimations du modèle

Linear regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

Group variable: id Number of obs = 158
 Time variable: tps Number of groups = 36
 Panels: heteroskedastic (unbalanced) Obs per group: min = 1
 Autocorrelation: no autocorrelation avg = 4.388889
 max = 5
 Estimated covariances = 36 R-squared = 0.2005
 Estimated autocorrelations = 0 Wald chi2(13) = 65.31
 Estimated coefficients = 14 Prob > chi2 = 0.0000

	Het-corrected					
v1_tie	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	-.0059056	.0018284	-3.23	0.001	-.0094892	-.0023221
v3_di	.0229763	.0157474	1.46	0.145	-.007888	.0538406
v4tb	-.020663	.005384	-3.84	0.000	-.0312154	-.0101106
v5ic	.0629243	.0882402	0.71	0.476	-.1100234	.235872
v6is	.0605901	.1030622	0.59	0.557	-.1414081	.2625883
v8_tg	.0052087	.0011782	4.42	0.000	.0028994	.007518
v9_roa	-.2330351	.0593929	-3.92	0.000	-.349443	-.1166272
v10end	.0040485	.0458271	0.09	0.930	-.0857709	.0938679
v16_fin	.0583515	.0859356	0.68	0.497	-.1100792	.2267823
v17	.0062188	.0102478	0.61	0.544	-.0138665	.0263041
v13com	.1380133	.0838533	1.65	0.100	-.0263361	.3023627
v14ind	.0906609	.0749456	1.21	0.226	-.0562299	.2375516
v15ser	.0156122	.0444089	0.35	0.725	-.0714275	.102652
_cons	-.0213599	.1902267	-0.11	0.911	-.3941974	.3514775

Résultats affichés pour le secteur non financier

Statistiques descriptives des variables quantitatives

stats	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17
mean	.188057	5.989247	.9462366	2.537634	.2748984	.3204528	10.3871	.0915779	.1878592	18.43386
max	.9783702	42	8	20	.8085541	1.068823	98	.2764744	.9068922	21.198
min	.0002175	0	0	0	0	0	2	.0036271	0	13.248
p50	.1643651	3	0	2	.2561396	.2547441	6	.0828906	.1401442	18.331

Statistiques descriptives par année

teps	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17
2007	.1452902	3.625	.6875	1.625	.2504443	.3287027	6.625	.1016357	.1664018	17.92894
	.2615491	12	4	4	.5011061	.9363448	23	.2094751	.5667551	20.991
	.0107922	0	0	0	.0151811	.0585112	2	.026935	0	13.248
	.1573888	2.5	0	2	.2751985	.2526909	5.5	.1065126	.1406603	18.043
2008	.2688987	5.888889	.8333333	2.277778	.2525251	.360537	10.83333	.091615	.1868038	18.26561

	.9783702	42	4	12	.6542305	1.068823	77	.2132922	.5520806	20.936
	.0152258	0	0	0	.0066255	.0543398	2	.0036271	0	14.978
	.2032438	2	5	2	.2447787	.2840339	5.5	.0953717	.1577401	18.1455
-----+-----										
2009	.1413684	6.789474	.8947368	2.684211	.2823778	.313435	11.26316	.0901023	.2185923	18.51779
	.4141905	42	6	18	.6826838	1.058712	93	.2764744	.9068922	21.111
	.0002225	0	0	0	0	0	2	.0145649	0	16.694
	.1398904	3	0	2	.2325481	.2543322	6	.0662164	.1617578	18.283
-----+-----										
2010	.2206525	6.47619	1.380952	2.809524	.2970202	.329215	11.47619	.0926102	.1894113	18.66938
	.8822082	40	8	20	.8085541	.9676597	98	.2560773	.642309	21.198
	.0002175	0	0	0	.0005992	.019096	2	.0048868	0	16.794
	.1882868	3	0	2	.308995	.2815879	6	.0721642	.1401442	18.639
-----+-----										
2011	.158146	6.736842	.8421053	3.105263	.2847575	.2728643	11.05263	.0834076	.1744798	18.67421
	.3911557	35	4	20	.6686476	.7168282	87	.1923335	.6567098	21.179
	.0017312	0	0	0	.008845	.0253143	2	.0090079	0	16.799
	.1859299	4	0	2	.2561396	.182363	6	.0824148	.1242612	18.556
-----+-----										
Total	.188057	5.989247	.9462366	2.537634	.2748984	.3204528	10.3871	.0915779	.1878592	18.43386
	.9783702	42	8	20	.8085541	1.068823	98	.2764744	.9068922	21.198
	.0002175	0	0	0	0	0	2	.0036271	0	13.248
	.1643651	3	0	2	.2561396	.2547441	6	.0828906	.1401442	18.33

Description des variables binaires

. table v13com, contents(freq)

```
-----
v13com |   Freq.
-----+-----
    0 |     76
    1 |     17
-----
```

. proportion v13com

Proportion estimation Number of obs = 93

```
-----
| Proportion  Std. Err.  [95% Conf. Interval]
```



```
-----+-----
v13com |
      0 | .8172043 .0402953 .7371744 .8972342
      1 | .1827957 .0402953 .1027658 .2628256
-----
```

```
. table v14ind, contents(freq )
```

```
-----
v14ind | Freq.
-----+-----
      0 |    28
      1 |    65
-----
```

```
. proportion v14ind
```

```
Proportion estimation      Number of obs = 93
```

```
-----
      | Proportion Std. Err. [95% Conf. Interval]
-----+-----
```

```
v14ind |
      0 | .3010753 .0478254 .2060898 .3960607
      1 | .6989247 .0478254 .6039393 .7939102
-----
```

```
. table v15ser, contents(freq )
```

```
-----
v15ser | Freq.
-----+-----
      0 |    81
      1 |    12
-----
```

```
. proportion v15ser
```

```
Proportion estimation      Number of obs = 93
```

```
-----
      | Proportion Std. Err. [95% Conf. Interval]
```

```
-----+-----
v15ser |
      0 | .8709677 .0349507 .8015526 .9403829
      1 | .1290323 .0349507 .0596171 .1984474
-----
```

```
. table v16_fin, contents(freq)
```

```
-----
v16_fin |   Freq.
-----+-----
      0 |     93
-----
```

```
. proportion v16_fin
```

```
Proportion estimation      Number of obs = 93
```

```
-----
          | Proportion  Std. Err.  [95% Conf. Interval]
-----+-----
```

```
v16_fin |
      0 |     1         0         .         .
-----
```

Test d'égalité des moyennes

Two-sample t test with equal variances

```
-----
Group|  Obs  Mean   Std. Err.  Std. Dev.  [95% Conf. Interval]
-----+-----
      0 |   76  .1782167  .0193595  .168772  .1396507  .2167828
      1 |   17  .2320487  .043052  .1775078  .1407826  .3233148
-----+-----
combined |93  .188057  .0177006  .1706987  .152902  .2232119
-----+-----
diff |      -.053832  .0457012          -.1446119  .0369479
-----
```

```
diff = mean(0) - mean(1)          t = -1.1779
Ho: diff = 0                      degrees of freedom = 91
```

```
Ha: diff < 0      Ha: diff != 0      Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 0.1210  Pr(|T| > |t|) = 0.2419  Pr(T > t) = 0.8790
```

```
. ttest v1_tie, by (v14ind)
```

Two-sample t test with equal variances

```
-----
Group | Obs  Mean   Std. Err.   Std. Dev.  [95% Conf. Interval]
-----+-----
      0 |   28 .1928391  .0344387   .1822326   .1221766   .2635015
      1 |   65 .185997  .0207037   .1669183   .1446367   .2273573
-----+-----
combined |93  .188057  .0177006   .1706987   .152902   .2232119
-----+-----
diff |          .0068421  .0387914          -.0702122  .0838964
-----
```

```
diff = mean(0) - mean(1)          t =  0.1764
Ho: diff = 0          degrees of freedom =  91
```

```
Ha: diff < 0          Ha: diff != 0          Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 0.5698    Pr(|T| > |t|) = 0.8604    Pr(T > t) = 0.4302
```

```
. ttest v1_tie, by (v15ser)
```

Two-sample t test with equal variances

```
-----
Group | Obs  Mean   Std. Err.   Std. Dev.  [95% Conf. Interval]
-----+-----
      0 |   81 .1954682  .0189045   .1701409   .1578469   .2330894
      1 |   12 .1380314  .0500294   .1733069   .0279175   .2481453
-----+-----
combined |93  .188057  .0177006   .1706987   .152902   .2232119
-----+-----
diff |          .0574368  .0527474          -.0473394  .1622129
-----
```

```
diff = mean(0) - mean(1)          t =  1.0889
Ho: diff = 0          degrees of freedom =  91
```

```
Ha: diff < 0          Ha: diff != 0          Ha: diff > 0
Pr(T < t) = 0.8605    Pr(|T| > |t|) = 0.2791    Pr(T > t) = 0.1395
```

Test de normalité

Shapiro-Francia W' test for normal data

Variable | Obs Pr(Skewness) Pr(Kurtosis) adj chi2(2) Prob>chi2

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
v1_tie	93	0.0000	0.0000	48.77	0.0000
v2_ti	93	0.0000	0.0000	53.65	0.0000
v3_di	93	0.0000	0.0000	46.69	0.0000
v4tb	93	0.0000	0.0000	71.28	0.0000
v5ic	93	0.1287	0.1100	4.85	0.0883
v6is	93	0.0000	0.0129	22.92	0.0000
v8_tg	93	0.0000	0.0000	.00000	
v9_roa	93	0.0062	0.7477	6.98	0.0305
v10end	93	0.0000	0.0076	20.97	0.0000
v17	93	0.3005	0.0038	8.35	0.0153

Test de multi colinéarités

	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg
v1_tie	1.0000						
v2_ti	-0.0295	1.0000					
	0.7786						
v3_di	0.2182	-0.0189	1.0000				
	0.0356	0.8571					
v4tb	-0.1624	0.7532	0.0290	1.0000			
	0.1199	0.0000	0.7828				
v5ic	-0.0831	0.3900	-0.0322	0.1918	1.0000		
	0.4284	0.0001	0.7596	0.0656			
v6is	0.1843	-0.1842	0.1174	-0.0721	-0.5605	1.0000	
	0.0770	0.0772	0.2625	0.4919	0.0000		
v8_tg	-0.0850	0.8890	-0.0575	0.9019	0.2302	-0.0373	1.0000
	0.4178	0.0000	0.5840	0.0000	0.0264	0.7223	
v9_roa	-0.2404	-0.0185	-0.3634	-0.0779	0.0632	-0.1829	-0.0862
	0.0203	0.8599	0.0003	0.4579	0.5473	0.0794	0.4112
v10end	0.0130	0.1212	0.0496	0.0300	-0.0661	0.4730	0.2128
	0.9015	0.2473	0.6367	0.7752	0.5291	0.0000	0.0406

v17		0.0414	0.5644	-0.1773	0.3414	0.3508	-0.1239	0.4523
		0.6933	0.0000	0.0891	0.0008	0.0006	0.2368	0.0000
v13com		0.1225	0.0658	-0.0848	-0.2402	-0.0657	-0.0982	-0.0922
		0.2419	0.5309	0.4188	0.0204	0.5316	0.3490	0.3796
v14ind		-0.0185	-0.0420	-0.0212	0.2220	-0.1062	0.3170	0.1036
		0.8604	0.6892	0.8405	0.0325	0.3111	0.0020	0.3229
v15ser		-0.1134	-0.0296	0.1086	-0.0409	0.1793	-0.2720	-0.0473
		0.2791	0.7783	0.3003	0.6970	0.0855	0.0084	0.6524

		v9_roa	v10end	v17	v13com	v14ind	v15ser
v9_roa		1.0000					
v10end		-0.3564	1.0000				
		0.0005					
v17		-0.0129	0.2985	1.0000			
		0.9023	0.0037				
v13com		0.1972	-0.0254	0.1252	1.0000		
		0.0581	0.8088	0.2319			
v14ind		-0.0032	0.0665	-0.1921	-0.7206	1.0000	
		0.9755	0.5267	0.0651	0.0000		
v15ser		-0.2324	-0.0545	0.0951	-0.1820	-0.5165	1.0000
		0.0250	0.6038	0.3643	0.0807	0.0000	

VIF

Variable		VIF	1/VIF
v13com		22.37	0.044705
v14ind		17.57	0.056916
v10end		6.37	0.156927
v5ic		5.10	0.196095
v4tb		4.92	0.203202
v6is		4.65	0.215246
v8_tg		4.01	0.249092
v17		2.88	0.347370
v2_ti		2.49	0.402235
v15ser		2.21	0.452175

v9_roa	1.99	0.501866
v3_di	1.69	0.590967
v1_tie	1.61	0.620197
Mean VIF	5.99	

Test de Fisher

Fixed-effects (within) regression Number of obs = 93

Group variable: id Number of groups = 22

R-sq: within = 0.1748 Obs per group: min = 1

between = 0.0036 avg = 4.2

overall = 0.0463 max = 5

F(11,60) = 1.16

corr(u_i, Xb) = -0.6569 Prob > F = 0.3367

v1_tie	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	-.0063141	.0101234	-0.62	0.535	-.0265639	.0139357
v3_di	-.0327439	.0227804	-1.44	0.156	-.0783116	.0128238
v4tb	-.0144251	.020823	-0.69	0.491	-.0560772	.027227
v5ic	.0276583	.1667802	0.17	0.869	-.3059517	.3612683
v6is	.2136452	.2357222	0.91	0.368	-.2578694	.6851598
v9_roa	-1.583388	.5922945	-2.67	0.010	-2.768153	-.3986224
v10end	-.0523488	.1919485	-0.27	0.786	-.436303	.3316054
v11aim	-.0044548	.0173158	-0.26	0.798	-.0390917	.030182
v12_pim	-2.917632	7.703634	-0.38	0.706	-18.32719	12.49193
v15ser	-.0226677	.1233773	-0.18	0.855	-.2694591	.2241237
v17	.0055451	.0251973	0.22	0.827	-.044857	.0559472
cons	.2752257	.4283434	0.64	0.523	-.5815886	1.13204

sigma_u	.21506171
sigma_e	.14299823
rho	.69342604 (fraction of variance due to u_i)

F test that all u_i=0: F(21, 60) = 1.80 Prob > F = 0.0394

Test de Breusch et Pagan

$$v1_tie[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]$$

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
v1_tie	.0291381	.1706987
e	.0198566	.1409133
u	.0025785	.0507792

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 0.03

Prob > chibar2 = 0.4338

Test d'hausmen

. hausmen fixed

unrecognized command: hausmen

r(199);

. hausman fixed

--- Coefficients ---

	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed	random	Difference	S.E.
v2_ti	-.0046009	.0046448	-.0092457	.0080824
v3_di	-.03402	.0139303	-.0479503	.0189488
v4tb	-.0141652	-.0204221	.0062569	.0187775
v5ic	.0300701	.0176372	.0124329	.118576
v6is	.2055785	.1591848	.0463937	.200328
v9_roa	-1.614414	-1.070856	-.5435577	.4244784
v10end	-.022287	-.2675894	.2453025	.1206249
v15ser	-.0209237	-.0995923	.0786686	.105379
v17	.0026549	.0229631	-.0203082	.0143979

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\begin{aligned} \text{chi2}(9) &= (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) \\ &= 20.83 \\ \text{Prob}>\text{chi2} &= 0.0134 \end{aligned}$$

Test de normalité des résidus

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
----- +-----					
residus	93	0.1452	0.1238	4.56	0.1024

Test d'hétérosédascticité

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: residus

$$\begin{aligned} \text{chi2}(1) &= 79.08 \\ \text{Prob} > \text{chi2} &= 0.0000 \end{aligned}$$

Test d'auto correlation des erreurs

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

$$F(1, 18) = 1.707$$

$$\text{Prob} > F = 0.2078$$

Résultats d'estimation du modèle

Linear regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

Group variable: id Number of obs = 93
 Time variable: teps Number of groups = 22
 Panels: heteroskedastic (unbalanced) Obs per group: min = 1
 Autocorrelation: no autocorrelation avg = 4.227273
 max = 5
 Estimated covariances = 22 R-squared = 0.2478

Estimated autocorrelations = 0 Wald chi2(9) = 28.95
 Estimated coefficients = 10 Prob > chi2 = 0.0007

		Het-corrected				
v1_tie	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	.0050165	.0031162	1.61	0.107	-.001091	.011124
v3_di	.0167796	.0190602	0.88	0.379	-.0205777	.054137
v4tb	-.0212269	.006822	-3.11	0.002	-.0345979	-.007856
v5ic	.0046396	.0961531	0.05	0.962	-.1838171	.1930962
v6is	.1802486	.0996761	1.81	0.071	-.0151129	.3756101
v9_roa	-.8925484	.3191521	-2.80	0.005	-1.518075	-.2670218
v10end	-.2996529	.0979124	-3.06	0.002	-.4915576	-.1077482
v15ser	-.0942305	.0518517	-1.82	0.069	-.1958579	.007397
v17	.0279131	.0152456	1.83	0.067	-.0019677	.0577939
_cons	-.2273937	.2709233	-0.84	0.401	-.7583936	.3036063

Résultats affichés pour le secteur financier

Statistiques descriptives des variables quantitatives

stats	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17
mean	.169429510	.46154	.8615385	1.384615	.0317743	0	14.78462	.046752	.403738	21.433
max	.4688871	34	6	4	.3510324	0	38	.9009609	.8048043	22.809
min	.0016487	1	0	0	.007369	0	2	.0005757	.0003194	18.447
p50	.1759534	8	0	1	.0240064	0	13	.0150314	.3915085	21.826

Statistiques descriptives par année

teps	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v6is	v8_tg	v9_roa	v10end	v17
2007	.1900753	10.27273	.7272727	1.454545	.043315	0	15.90909	.0164336	.4138342	21.31773
	.2644426	28	3	4	.2026359	0	30	.0418974	.7263339	22.407
	.106932	1	0	0	.0107701	0	2	.0087798	.1009532	19.195
	.1759534	11	0	1	.0300884	0	13	.0150314	.3915085	21.743
2008	.1491833	9.230769	.4615385	1.230769	.0271596	0	14.84615	.1650074	.3934403	21.47354
	.3248056	17	2	4	.0624312	0	32	.9009609	.7947336	22.538
	.0025383	1	0	0	.0093875	0	2	.0005757	.0916082	19.31
	.1209936	7	0	1	.0298069	0	12	.0160499	.370499	21.782

2009		.1646382	10.92857	.6428571	1.285714	.0468622	0	14.92857	.0185086	.3942753	21.31107	
		.3270141	34	3	4	.3510324	0	35	.0375146	.8048043	22.656	
		.0016487	1	0	0	.0094263	0	2	.0021913	.000555	18.447	
		.1781623	10.5	0	1	.0232788	0	12.5	.0149459	.3840313	21.7415	
2010		.1761112	11.42857	1.142857	1.428571	.0215034	0	15.07143	.0177362	.4203518	21.5305	
		.4688871	23	4	4	.0442043	0	38	.03553	.8045298	22.709	
		.0036374	1	0	0	.007369	0	3	.0055101	.0003194	18.859	
		.1992885	10.5	1	1	.0199779	0	13	.0161129	.4508711	22.0705	
2011		.1701701	10.30769	1.307692	1.538462	.0214362	0	13.30769	.0158144	.3977915	21.51631	
		.3099703	25	6	4	.0400744	0	34	.0392009	.8044358	22.809	
		.0022678	1	0	1	.0076072	0	3	.0038418	.0604017	18.923	
		.1712644	8	0	1	.0215142	0	12	.0122831	.3537807	22.097	
Tot		.1694295	10.46154	.8615385	1	.384615	.0317743	0	14.78462	.046752	.403738	21.433
		.4688871	34	6	4	.3510324	0	38	.9009609	.8048043	22.809	
		.0016487	1	0	0	.007369	0	2	.0005757	.0003194	18.447	
		.1759534	8	0	1	.0240064	0	13	.0150314	.3915085	21.826	

Test de normalité des variables

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
v1_tie	65	0.6816	0.8584	0.20	0.9048
v2_ti	65	0.0215	0.5964	5.38	0.0679
v3_di	65	0.0000	0.0010	25.07	0.0000
v4tb	65	0.0003	0.0929	12.69	0.0018
v5ic	65	0.0000	0.0000	.	0.0000
v8_tg	65	0.0130	0.9708	5.84	0.0540
v9_roa	65	0.0000	0.0000	72.09	0.0000
v10end	65	0.9107	0.0000	23.27	0.0000
v17	65	0.0036	0.6527	7.71	0.0212

Test de multi colinéarité

	v1_tie	v2_ti	v3_di	v4tb	v5ic	v8_tg	v9_roa
v1_tie	1.0000						
v2_ti	-0.3493	1.0000					
	0.0043						
v3_di	0.2186	-0.2548	1.0000				
	0.0802	0.0405					
v4tb	0.0408	-0.1346	0.3863	1.0000			
	0.7469	0.2852	0.0015				
v5ic	0.1461	-0.1550	0.1688	-0.0003	1.0000		
	0.2455	0.2175	0.1789	0.9979			
v8_tg	0.2469	0.5487	-0.0778	0.0342	0.0077	1.0000	
	0.0474	0.0000	0.5380	0.7870	0.9515		
v9_roa	-0.2735	-0.0285	-0.1048	0.0256	-0.0318	0.0125	1.0000
	0.0275	0.8217	0.4061	0.8398	0.8015	0.9213	
v10end	0.2879	-0.2304	0.0608	-0.0392	-0.1009	-0.3082	-0.1852
	0.0201	0.0649	0.6307	0.7567	0.4238	0.0125	0.1397
v17	-0.1896	0.7159	-0.1750	-0.1212	-0.0835	0.7129	0.0188
	0.1304	0.0000	0.1632	0.3360	0.5083	0.0000	0.8816
		v10end	v17				
v10end		1.0000					
v17		-0.4655	1.0000				
			0.0001				

VIF

Variable	VIF	1/VIF
v17	4.22	0.237073
v8_tg	3.79	0.263615
v2_ti	3.27	0.306139
v1_tie	2.34	0.427122
v10end	1.65	0.604809
v9_roa	1.59	0.629920
v4tb	1.37	0.729643

v3_di	1.32	0.756811
v5ic	1.04	0.961696
Mean VIF	2.29	

Test de Fisher

Fixed-effects (within) regression Number of obs = 65
 Group variable: id Number of groups = 14

R-sq: within = 0.5464 Obs per group: min = 3
 between = 0.2475 avg = 4.6
 overall = 0.2526 max = 5

F(8,43) = 6.48
 corr(u_i, Xb) = -0.6822 Prob > F = 0.0000

v1_tie	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	-.0054394	.0018762	-2.90	0.006	-.0092231	-.0016557
v3_di	-.001197	.0079972	-0.15	0.882	-.017325	.0149309
v4tb	-.0243747	.0198717	-1.23	0.227	-.0644498	.0157004
v5ic	.0551151	.1504441	0.37	0.716	-.2482843	.3585144
v8_tg	.0144666	.0051322	2.82	0.007	.0041165	.0248166
v9_roa	-.2486789	.0425752	-5.84	0.000	-.33454	-.1628178
v10end	.0519865	.0546715	0.95	0.347	-.0582691	.1622422
v17	-.0009449	.0359709	-0.03	0.979	-.0734871	.0715972
_cons	.0563709	.7349682	0.08	0.939	-1.425834	1.538576

sigma_u | .10969744
 sigma e | .04703919
 rho | .8446826 (fraction of variance due to u_i)

F test that all u_i=0: F(13, 43) = 5.53 Prob > F = 0.0000

Test de Breusch et Pagan (Lagrangian multiplier test for random effects)

Estimated results:

	Var	sd = sqrt(Var)
v1_tie	.0099493	.0997462
e	.0022127	.0470392
u	.0002817	.0167849

Test: Var(u) = 0
 chibar2(01) = 20.90
 Prob > chibar2 = 0.0000

Test d'hausman

--- Coefficients ---

	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixed	random	Difference	S.E.
v2_ti	-.0054394	-.007094	.0016546	.0008365
v3_di	-.001197	.0066779	-.0078749	.0030597
v4tb	-.0243747	-.0107052	-.0136695	.0173863
v5ic	.0551151	.0447613	.0103538	.
v8_tg	.0144666	.008905	.0055616	.0049279
v9_roa	-.2486789	-.1835969	-.0650819	.
v10end	.0519865	.0890438	-.0370573	.036014
v17	-.0009449	-.0242272	.0232823	.0329233

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2}(8) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

= 8.63

Prob>chi2 = 0.3742

Test de normalité des résidus

Skewness/Kurtosis tests for Normality

----- joint -----

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
residus	65	0.0815	0.0838	5.73	0.0570

Test d'hétérosédacticité

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: residus

chi2(1) = 5.69

Prob > chi2 = 0.0171

Test d'auto corrélation des erreurs

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first-order autocorrelation

F(1, 13) = 0.381

Prob > F = 0.5479

Résultats des estimations des erreurs

Linear regression, heteroskedastic panels corrected standard errors

Group variable: id Number of obs = 65
 Time variable: teps Number of groups = 14
 Panels: heteroskedastic (unbalanced) Obs per group: min = 3
 Autocorrelation: no autocorrelation avg = 4.642857
 max = 5
 Estimated covariances = 14 R-squared = 0.6008
 Estimated autocorrelations = 0 Wald chi2(8) = 142.19
 Estimated coefficients = 9 Prob > chi2 = 0.0000

| Het-corrected

v1_tie	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
v2_ti	-.0073365	.0013171	-5.57	0.000	-.009918	-.004755
v3_di	.0075693	.0063023	1.20	0.230	-.0047829	.0199216
v4tb	-.0109364	.0055072	-1.99	0.047	-.0217303	-.0001426
v5ic	.0707754	.1794792	0.39	0.693	-.2809974	.4225482
v8_tg	.0087335	.0011937	7.32	0.000	.0063939	.0110732
v9_roa	-.1521918	.0598017	-2.54	0.011	-.269401	-.0349825
v10end	.0961063	.0456654	2.10	0.035	.0066039	.1856088
v17	-.0218052	.014213	-1.53	0.125	-.0496621	.0060517
_cons	.559096	.2976487	1.88	0.060	-.0242847	1.142477

Table des Matières

Dédicaces	2
Remerciements	3
Sommaire	4
Introduction générale	5
1. Contexte et motivation	6
2. Objectifs et pertinence de la recherche.....	9
3. Méthodologie et résultats.....	10
4. Organisation du document.....	12
Partie I : Identification des pratiques de gestion fiscale des groupes de sociétés ...	15
Chapitre 1 : Groupes de sociétés en Tunisie	17
Section 1 : Poids économique des groupes de sociétés en Tunisie	18
1. Profil des groupes tunisiens	19
1.1. Caractéristiques et évolution de la structure des groupes tunisiens.....	19
1.2. Rôle économique des groupes de sociétés tunisiens.....	23
2. Présentation du groupe de sociétés le plus développé en Tunisie	28
2.1. Evolution historique du groupe Poulina.....	28
2.2. Poulina, un modèle de gestion innovateur	29
Section 2 : Législation relative aux groupes de sociétés selon ses différentes branches.	32
1. Evolution du cadre juridique des groupes de sociétés.....	32
1.1. Avant l'indépendance de la Tunisie.....	32
1.2. Après l'indépendance.....	33
2. Notion du groupe en droit bancaire et en droit de travail.....	34
2.1. Notion du groupe en droit bancaire.....	34
2.2. Notion de groupe en droit de travail.....	35
2.2.1. Définition du groupe selon le droit de travail	36
2.2.2. Impact de l'appartenance du groupe sur les obligations patronales.....	38
3. Notion de groupe en droit commercial.....	39
3.1. Définition du groupe selon le Code des sociétés commerciales.....	39
3.2. Critères du contrôle.....	41
3.3. Composition du groupe	42
3.4. Réglementation des participations réciproques	43

3.5.	Obligations du groupe	45
3.5.1.	Etablissement d'un rapport de gestion du groupe	45
3.5.2.	Conventions entre les sociétés appartenant au groupe	45
3.5.3.	Protection des créanciers et des actionnaires	46
3.6.	Relations financières intra-groupe	47
4.	Notion de groupe en droit comptable	48
4.1.	Notion de groupe et publication d'états financiers consolidés	49
4.2.	Publication des relations intra-groupe	52
5.	Notion de groupe en droit fiscal.....	54
5.1.	Régime fiscal des groupes vis-à-vis de la taxe sur la valeur ajoutée.....	54
5.2.	Régime fiscal au titre de l'impôt sur les sociétés : régime d'intégration fiscale ...	55
Chapitre 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes de Sociétés		61
Section 1 : Gestion fiscale des groupes : portée et limites.....		61
1.	Gestion fiscale et notions voisines	61
1.1.	Gestion fiscale	61
1.2.	Evasion fiscale.....	63
1.3.	Fraude fiscale.....	64
2.	Gestion fiscale des groupes de sociétés : délimitation des pratiques les plus répondues	68
2.1.	Pratique de transfert du bénéfice commercial	69
2.2.	Pratique de transfert du bénéfice financier	71
2.2.1.	Dégrèvement fiscal via les bénéfices réinvestis.....	72
2.2.2.	Utilisation de la dette intra-groupe.....	73
2.2.3.	Paradis fiscaux	74
2.3.	Option du régime d'intégration fiscale	75
3.	Limites de la gestion fiscale des groupes à la lumière des théories fiscales.....	76
3.1.	Risque fiscal	76
3.2.	Acte anormal de gestion et contrôle des transactions	77
3.2.1.	Principe de liberté de gestion	77
3.2.2.	Théorie de l'acte anormal de gestion.....	79
3.2.2.1.	Définition de la théorie de l'acte anormal de gestion.....	79
3.2.2.2.	Charge de preuve de l'acte anormal de gestion	81
3.2.2.3.	Champ d'application de l'acte anormal de gestion dans les groupes de sociétés	81
3.3.	Abus de droit et contrôle des transactions	83

3.3.1.	Distinction entre l'acte anormal de gestion et abus de droit	83
3.3.2.	Définition de l'abus de droit.....	84
3.3.2.1.	Abus de droit par simulation	84
3.3.2.2.	Abus de droit par fraude à la loi.....	85

Section 2 : Pratiques de gestion fiscale des groupes : les dispositifs mobilisables en pratique **87**

1.	Pratiques de gestion fiscale selon la législation en vigueur	87
1.1.	Contrôle des transactions entre les sociétés dépendantes	87
1.2.	Formes de transfert de bénéfices	88
1.2.1.	Abandons de créances entre les sociétés du groupe.....	89
1.2.2.	Avances et prêts sans intérêt	90
1.2.3.	Redevances servies entre les sociétés du groupe	91
1.3.	Régime d'intégration fiscale.....	93
1.3.1.	Régime d'intégration des résultats en Tunisie	94
1.3.2.	Conditions d'accès au régime d'intégration fiscale.....	94
1.3.3.	Entrée dans le régime de l'intégration.....	95
1.3.3.1.	Détermination du résultat intégré de groupe.....	95
1.3.3.2.	Obligations des sociétés concernées par l'intégration du résultat.....	96
1.3.4.	Conséquences de la sortie de ce régime	96
2.	Analyse des pratiques de gestion fiscale : à travers un questionnaire, comme démonstrateur de la non application d'une pratique.....	97
3.	Analyse des pratiques de gestion fiscale: à travers la jurisprudence fiscale, comme révélateur des pratiques observées.....	103
3.1.	Présentation de l'échantillon et collecte des données	104
3.2.	Analyse descriptive.....	105
3.2.1.	Analyse des arrêts fiscaux de cassation	109
3.2.1.1.	Identification des pratiques de gestion fiscale utilisées par les groupes et contestées par l'administration fiscale	109
3.2.1.2.	Position de l'autorité judiciaire	111
3.2.1.2.1.	Décisions relatives aux relations intra-groupes	112
3.2.1.2.2.	Décisions relatives au transfert de bénéfice commercial	113
3.2.1.2.2.1.	Principe des transactions effectuées dans des conditions normales	113
3.2.1.2.2.2.	Limites du principe	115
3.2.1.2.3.	Décisions relatives au transfert du bénéfice financier.....	117

3.2.1.2.3.1. Principe de l'aide consentie à une filiale.....	118
3.2.1.2.3.2. Limites d'application du principe	120

Partie 2 : Impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés..... 126

Chapitre 1 : Performance fiscale des groupes de sociétés128

Section 1 : Coûts de transaction et gestion fiscale128

1. Définition des coûts de transaction.....	128
1.1. Coûts ex ante	129
1.2. Coûts ex post	129
2. Facteurs influençant la formation des coûts de transaction.....	129
2.1. Rationalité limitée et opportunisme	130
2.2. Spécificité de l'actif, sa fréquence et son degré d'incertitude	130
2.2.1. Spécificité de l'actif	130
2.2.2. Incertitude	131
2.2.3. Fréquence.....	132
2.3. Emergence de certaines structures d'organisation.....	132
3. Théorie des coûts de transactions et pratiques de gestion fiscale des groupes.....	134
3.1. Minimisation des coûts fiscaux	134
3.2. Contrat fiscal.....	136

Section 2 : Notion de performance fiscale des groupes au regard de leurs pratiques ...139

1. Notion de performance fiscale.....	139
1.1. Définition de la notion de performance.....	139
1.2. Définition de la performance fiscale	141
1.3. Mesure de la performance fiscale	143
2. Différents leviers affectant la performance fiscale	144
2.1. Principaux facteurs liés au transfert indirect de bénéfice.....	144
2.1.1. Différence des taux d'imposition	144
2.1.2. Ambiguïté dans la fixation d'une méthode de calcul du prix de transfert.....	145
2.1.2.1. Méthode du prix de revient comparable sur le marché	145
2.1.2.2. Méthode du prix de revente	146
2.1.2.3. Méthode du prix de revient majoré	146
2.1.2.4. Méthode de partage des bénéfices.....	146
2.1.2.5. Méthode transactionnelle de la marge nette	147
2.1.3. Taille du groupe.....	148

2.1.4.	Situation financière des sociétés du groupe	148
2.2.	Principaux facteurs liés à l'utilisation de la dette.....	149
2.2.1.	Pratique de la sous-capitalisation	149
2.2.2.	Multinationalisation des filiales	151
2.3.	Principaux facteurs liés à la réintégration de bénéfice	153
2.3.1.	Dégrèvement financier lié aux sociétés régies par le CII et l'IRPP et l'IS	153
2.3.2.	Dégrèvement financier lié aux sociétés d'investissement à capital risque.....	156
Chapitre 2 : Validation empirique de l'impact des pratiques de		159
gestion fiscale des groupes de sociétés.		159
Section 1 : Choix et collecte des données		159
1.	Présentation de l'échantillon	159
2.	Différentes méthodes de collecte des données.....	161
3.	Définitions et mesures des variables.....	163
3.1.	Définition et mesure de la variable dépendante : la performance fiscale.....	163
3.2.	Définitions et mesures des variables d'intérêt.....	165
3.2.1.	Transactions intra-groupe	165
3.2.2.	Dettes intra-groupe	166
3.2.3.	Dégrèvement financier.....	167
3.3.	Définition et mesure des variables de contrôle	167
3.3.1.	Taille du groupe.....	167
3.3.2.	Nombre d'entreprises dans le groupe	168
3.3.3.	Niveau d'endettement extérieur.....	168
3.3.4.	Intensité de capital et Intensité de stocks.....	168
3.3.5.	Rendement des actifs (ROA)	169
3.3.6.	Secteur.....	169
4.	Modèle d'analyse	169
Section 2 : Analyse et résultats de la totalité de l'échantillon		172
1.	Statistiques descriptives.....	172
1.1.	Description des variables quantitatives	172
1.2.	Description des variables qualitatives.....	179
2.	Analyses univariées	181
2.1.	Test d'égalité des moyennes	181
2.2.	Test de corrélations simples.....	182
3.	Analyses multivariées.....	184

3.1.	Test de multi colinéarités	184
3.2.	Tests de présence d'effet individuel.....	188
3.3.	Test d'Hausman	189
3.4.	Test de normalité des résidus	189
3.5.	Test d'hétéroscédasticité	190
3.6.	Test d'auto-corrélation des erreurs	190
4.	Résultats et discussions.....	190
Section 3 : Analyse et résultats de robustesses		195
1.	Analyse et résultats de secteur non financier	195
1.1.	Statistiques descriptives.....	195
1.1.1.	Description des variables quantitatives	195
1.1.2.	Description des variables qualitatives.....	200
1.2.	Tests univariés	201
1.2.1.	Test d'égalité des moyennes	201
1.2.2.	Tests de corrélations simples	203
1.3.	Analyses multivariées.....	204
1.3.1.	Test de multi colinéarités	204
1.3.2.	Tests de présence d'effet individuel	208
1.3.3.	Test de Hausman	209
1.3.4.	Test de normalité des résidus	209
1.3.5.	Test d'hétéroscédasticité	209
1.3.6.	Test d'auto-corrélation des erreurs	210
1.4.	Résultats et Discussions.....	210
2.	Analyse et résultats des groupes financiers	212
2.1.	Statistiques descriptives des variables quantitatives.....	212
2.2.	Tests univariés : tests de corrélations simples	217
2.3.	Analyses multivariés.....	218
2.3.1.	Tests de multi colinéarités	219
2.3.2.	Tests de présence d'effet individuel	221
2.3.3.	Test de Hausman	221
2.3.4.	Test de normalité des résidus	221
2.3.5.	Test d'hétéroscédasticité	222
2.3.6.	Test d'auto-corrélation des erreurs	222
2.4.	Résultats et discussions.....	222

Conclusion générale	227
Bibliographie.....	233
Annexes	253
Table des Matières.....	286
Liste des figures	293
Liste des tableaux	294
Liste des abréviations.....	296

Liste des figures

Figure 1 : Démarche générale de la recherche.....	14
Figure 2 : Répartition des sociétés mères du groupe de la totalité de l'échantillon selon le secteur d'activité.....	180
Figure 3: Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon total.....	193
Figure 4 : Répartition des sociétés mères du groupe relative au secteur non financier selon le secteur d'activité.....	201
Figure 5 : Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon du secteur non financier des groupes de sociétés tunisiennes cotées.....	212
Figure 6 : Résultats de la conduite de la régression linéaire sur l'échantillon du secteur financier.....	224

Liste des tableaux

Tableau 1 : Nombre de groupes de sociétés en Tunisie en 2011.....	22
Tableau 2 : Groupes de sociétés dont la société mère est cotée à la BVMT et qui sont installés à l'étranger en 2011.....	24
Tableau 3 : Classement des 20 premiers groupes tunisiens en 2009 et 2010 en milliers de dinars (<i>l'économiste maghrébin</i> , p.15).....	25
Tableau 4 : Poids économique des groupes dont la société mère est cotée à la BVMT dans le PIB en dinars.....	26
Tableau 5 : Répartition des groupes selon la taille en 2011 (BCT).....	27
Tableau 6 : Répartition des groupes selon la taille en 2011 (BVMT).....	27
Tableau 7 : Les différentes réglementations qui ont évoqué la notion de groupe.	33
Tableau 8 : Gestion fiscale intra-groupe.....	69
Tableau 9 : Statistiques sur la connaissance du régime d'intégration fiscale.....	98
Tableau 10 : Statistiques sur l'adoption du régime d'intégration fiscale après modification.	99
Tableau 11 : Statistiques sur les apports du régime d'intégration fiscale.....	99
Tableau 12 : Statistiques sur les principaux inconvénients du régime.....	100
Tableau 13 : Statistiques sur le degré de satisfaction des interrogés sur les nouveaux avantages accordés par la loi n°2003-80.....	101
Tableau 14 : Nombre d'arrêts par année.....	105
Tableau 15 : Répartition des arrêts par région d'appartenance des groupes.....	105
Tableau 16 : Répartition des arrêts par activité de la société.	106
Tableau 17 : Classification des arrêts fiscaux rendus en cassation selon l'origine de demandeur de pouvoir.....	107
Tableau 18 : Répartition des affaires selon l'organe judiciaire de premier recours.....	107
Tableau 19 : Répartition des arrêts selon la décision du tribunal administratif.....	108
Tableau 20 : Relations intra-groupe analysées par année.....	110
Tableau 21 : Différentes pratiques de gestion fiscale analysées par l'administration fiscale comme relevant de transfert de bénéfice commercial classées par année.....	110
Tableau 22 : Différentes pratiques de gestion fiscale analysées par l'administration fiscale comme relevant de transfert de bénéfice financier classées par année.....	111
Tableau 23 : Liste des sociétés mères des groupes de l'échantillon.	160
Tableau 24 : Nombre de groupes de sociétés dont la mère est cotée à la BVMT par année.....	161
Tableau 25 : Mesures des variables.	171
Tableau 26 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt.	172
Tableau 27 : Statistiques descriptives des variables de contrôle.....	174
Tableau 28 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année.....	176
Tableau 29 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année.....	178
Tableau 30 : Statistiques descriptives des variables de contrôle discrètes : commerciales, industrielles, services et financières.....	180
Tableau 31 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur commercial.....	181
Tableau 32 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur industriel.....	181
Tableau 33 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur de service.....	182

Tableau 34 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur financier.....	182
Tableau 35 : Corrélation simple avec la variable dépendante et les variables indépendantes... 183	183
Tableau 36 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.¹	185
Tableau 37 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.²	186
Tableau 38 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.³	187
Tableau 39 : Diagnostic général de multi colinéarité.	188
Tableau 40 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.	188
Tableau 41:Test de normalité des résidus.	189
Tableau 42 : Résultats des estimations du modèle.....	191
Tableau 43 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt pour le secteur non financier.	195
Tableau 44 : Statistiques descriptives des variables de contrôle du secteur non financier.....	197
Tableau 45 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année du secteur non financier.....	198
Tableau 46 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année pour le secteur non financier.....	199
Tableau 47 : Statistiques descriptives des variables de contrôle discrètes : commerciales, industrielles, services du secteur non financier.	200
Tableau 48 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur commercial.	202
Tableau 49 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur industriel.....	202
Tableau 50 : Test de différence de moyennes pour la variable secteur de service.	202
Tableau 51 : Corrélation simple entre la variable dépendante et les variables indépendantes du secteur non financier.	203
Tableau 52 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.¹	205
Tableau 53 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.²	206
Tableau 54 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes.³	207
Tableau 55 : Diagnostic général de multi colinéarité.	208
Tableau 56 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.	209
Tableau 57 : Test de normalité des résidus.	209
Tableau 58 : Résultats des estimations du modèle du secteur non financier.	210
Tableau 59 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêts dans le secteur financier.....	213
Tableau 60 : Statistiques descriptives des variables de contrôle du secteur financier.	214
Tableau 61 : Statistiques descriptives de la variable dépendante et des variables d'intérêt par année des groupes financiers.	215
Tableau 62 : Statistiques descriptives des variables de contrôle par année pour les groupes financiers.	216
Tableau 63 : Corrélation simple avec la variable dépendante et les variables indépendantes du secteur financier.	218
Tableau 64 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes¹.	219
Tableau 65 : Matrice de corrélation entre variables indépendantes².	220
Tableau 66 : Diagnostic général de multi colinéarité.	220
Tableau 67 : Test de Fisher et test du multiplicateur de Lagrange.	221
Tableau 68 : Test de normalité des résidus.	222
Tableau 69 : Résultats des estimations du modèle du secteur financier.....	223

Liste des abréviations

BVMT	Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis
CA	Chiffre d'Affaires
CDPF	Code des Droits et Procédures Fiscaux
CE	Conseil d'Etat
CII	Code d'Incitations aux Investissements
CIRPP et IS	Code de l'impôt sur le Revenu des Personnes Physiques et de l'Impôt sur les Sociétés
CGI	Code Général des Impôts
CSC	Code des Sociétés Commerciales
DGELF	Direction Générale des Etudes et de la Législation Fiscale
DGI	Direction Générale des Impôts
IAS	International Accounting Standards
IS	Impôt sur les Sociétés
NCT	Normes Comptables Tunisiennes
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economique
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
SICAR	Sociétés d'Investissements à Capital Risque
SICAV	Sociétés d'Investissements à Capital Variable

Résumé : L'objectif de la présente thèse est d'identifier les pratiques relevant de la gestion fiscale au sein des groupes de sociétés en Tunisie afin d'évaluer l'impact de ces pratiques sur la performance fiscale de ces acteurs majeurs de l'économie Tunisienne. Pour ce faire, le premier chapitre est consacré à la définition de la notion de groupe de sociétés en Tunisie en mettant en exergue leur poids économique et en soulignant leur réalité juridique. Le deuxième chapitre est axé sur l'identification des différentes pratiques de gestion fiscale, auxquelles ont recours ces groupes à travers une analyse de la jurisprudence fiscale représentée par 17 arrêts rendus en cassation de 2005 à 2011. Un questionnaire réalisé auprès de responsables des sociétés mères cotées à la BVMT est également mobilisé au cours de ce chapitre afin de sonder les raisons de la non application du régime d'intégration fiscale pourtant sensé être un outil efficace d'optimisation fiscale. Le troisième chapitre introduit la théorie des coûts de transaction qui semble adéquate pour déceler la relation entre pratiques de gestion fiscale et performance fiscale. Cette relation est développée au prisme de trois hypothèses de recherche qui pronostiquent le type de corrélation entre le nombre de transactions intra-groupe, le volume de la dette intra-groupe et le dégrèvement financier d'un coté et le taux d'imposition effectif de l'autre (respectivement H1, H2 et H3). Ces hypothèses sont vérifiées dans un quatrième et dernier chapitre à travers une analyse statistique multi variée menée sur des données financières d'un échantillon de 36 groupes de sociétés (21 non financiers et 15 groupes de sociétés financiers), dont la société mère est cotée à la BVMT sur une période allant de 2007 et 2011. Ainsi, cette analyse statistique a permis de valider deux des trois hypothèses de recherche (H1 et H3) dans la totalité de l'échantillon et dans le secteur financier et une seule hypothèse dans le secteur non financier (H3). Il s'avère alors que les groupes de sociétés tunisiens opèrent essentiellement par deux pratiques afin de diminuer leur taux d'imposition effectif : les techniques de dégrèvement de bénéficiaire et les transactions internes au groupe (cette technique n'a été vérifiée que pour le secteur financier).

Mots-clés : Groupes de sociétés- pratiques de gestion fiscale- performance fiscale-théorie des coûts de transaction.

Abstract: The purpose of this thesis is to identify practices of fiscal management within corporate groups in Tunisia to assess the impact of these practices on fiscal performance of these major players in the Tunisian economy. Thus, the first chapter is devoted to the definition of the concept of group of companies in Tunisia highlighting their economic weight and emphasizing their legal reality. The second chapter focuses on the identification of different fiscal management practices that use these groups through an analysis of fiscal jurisprudence represented by 17 judgments of the Court of Cassation from 2005 to 2011. A survey conducted among managers of parent companies listed on the TSE is also mobilized during this chapter to sound the reasons for the non-application of the tax consolidation regime however supposed to be an effective tax planning tool. The third chapter introduces the theory of transaction costs that seems adequate to detect the relationship between fiscal management practices and fiscal performance. This relationship is developed through three research hypotheses that are forecasting the type of correlation between intra-group transactions, intra-group debt and financial relief on one side, and the effective tax rate on the other (respectively H1, H2 et H3). These hypotheses are tested in a fourth and last chapter through a multivariate statistical analysis conducted on financial data from a sample of 36 groups of companies (21 non-financial groups and 15 financial companies), whose parent company is listed on the TSE over a period from 2007 to 2011. So this statistical analysis led to confirm two of the three research hypotheses (H1 and H3) in the whole sample and in the financial sector and a single hypothesis in the non-financial sector (H3). It was then found that Tunisian groups of companies operate mainly through two practices to reduce their effective tax rate: financial relief and intra-group transactions practices (this last practice has been verified only in the financial sector).

Key-Words: Groups of companies- fiscal management practices- fiscal performance- transaction costs theory.