

*Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique*

École Supérieure de Commerce-Koléa

*Mémoire préparé en vue de l'obtention du diplôme de master
en sciences Financière et Comptabilité*

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème :

**La Due Diligence fiscale dans le cadre des
opérations de fusion-acquisition.**

Cas : PwC Algérie

Présenté par :

BOUGARNE Lina
HENTABLI Amira

Encadrées par :

Mr. AZZAOUI Khaled

Lieu de stage :

PwC Algérie

Durée de stage : de 14/02/2024 jusqu'à 06/05/2024

Année universitaire : 2023 / 2024

*Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Scientifique*

École Supérieure de Commerce-Koléa

*Mémoire préparé en vue de l'obtention du diplôme de master
en sciences Financière et Comptabilité*

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème :

**La Due Diligence fiscale dans le cadre des
opérations de fusion-acquisition.**

Cas : PwC Algérie

Présenté par :

BOUGARNE Lina
HENTABLI Amira

Encadrées par :

Mr. AZZAOUI Khaled

Lieu de stage :

PwC Algérie

Durée de stage : de 14/02/2024 jusqu'à 06/05/2024

Année universitaire : 2023 / 2024

Dédicaces

À ma très chère mère,

Ce travail de recherche est dédié à votre honneur, en reconnaissance de votre présence inestimable dans ma vie. Vous êtes le pilier de ma réussite, ayant offert tant sans jamais rien demander en retour. Votre amour, votre tendresse et vos prières ont été une source infinie de soutien. Mes mots peinent à exprimer toute l'affection et la gratitude que je vous porte. J'espère sincèrement être à la hauteur de votre exemple et ne jamais vous décevoir.

À mon très cher père,

Ce travail témoigne de toutes les années de sacrifices, de dévouement, d'amour et de soutien inconditionnel que vous m'avez prodigué tout au long de ma vie. Que ce modeste ouvrage puisse refléter le fruit de vos efforts et de votre dévotion. Aucune dédicace ne saurait suffire à exprimer toute ma gratitude et mon amour pour vous. Que Dieu vous protège et vous comble de santé et de bonheur.

À mes adorables frères Bassam, Wassim et ma chère sœur Mélissa.

Mes grandes mères, ma tante Zahra, Faisa et toute la famille et les amies.

À mon binôme Amira qui a partagé avec moi les hauts et les bas de ce projet. Ta collaboration, ton dévouement et ton amitié ont été des atouts indispensables pour atteindre nos objectifs communs.

Je dédie ce travail à tous ceux avec qui j'ai partagé de précieux moments. Votre soutien et votre présence ont enrichi ma vie de manière inestimable.

À tous ceux que j'aime,

Que ces mots témoignent de l'amour et de l'estime que je vous porte.

Lina

Dédicaces

À toute ma famille,

Ma mère, mon père, mes sœurs Manina et Djidja et mon frère Mahmoud, sans votre présence je ne serais jamais à cette étape de vie. À ma grand-mère qui n'a pas eu la chance de voir ces petits-enfants recevoir ces diplômes. À mon oncle Kamel et sa femme pour leur aide tout au long du période de stage.

À Amina et Maria, vous avez rendu le stage l'un des meilleurs moments de ma vie, merci pour être une pièce dans ma mémoire.

À tous les membres de TLS, votre formation fruiteuse et vos conseils précieux m'ont prodigué tout au long de mon stage.

À mon binôme Lina, qui m'a accompagné tout au long cette journée. Ta collaboration, ta patience et ton amitié ont été des atouts indispensables pour atteindre nos objectifs communs. Je suis honoré de partager ce mémoire avec toi.

Je dédie ce travail à tous ceux avec qui j'ai partagé de précieux moments. Votre soutien et votre présence ont enrichi ma vie de manière inestimable.

À tous ceux que j'aime,

À moi-même.

Amira

Sommaire

| | |
|---|-----|
| Introduction générale..... | b |
| Chapitre I : Les fusions-Acquisitions : Un Moyen d'Expansion des Entreprises | 47 |
| Section 1 : Généralités sur les opérations de fusions- acquisitions | 48 |
| Section 2 : Les motivations et les risques des opérations de fusion acquisition | 54 |
| Section 3 : Mise en œuvre des opérations de fusions et d'acquisitions..... | 61 |
| Chapitre II : La Due Diligence et la fiscale | 71 |
| Section 1 : généralités sur la due diligence..... | 72 |
| Sections 02 : les risques fiscaux | 76 |
| Section 3 : présentation du système fiscal algérien | 82 |
| Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y | 92 |
| Section 1 : Présentation de lieu de stage..... | 93 |
| Section 2 : Présentation de la transaction | 100 |
| Section 3 : Résultats de la due diligence de la société Y..... | 108 |
| Conclusion générale | 95 |

Liste des Tableaux:

| | |
|--|-----|
| Tableau 1-Les risques inhérents à chaque méthode d'évaluation | 57 |
| Tableau 2-Différence entre la procédure de négociation d'une cible coté et non coté . | 65 |
| Tableau 3- Taux d'imposition de l'IRG | 87 |
| Tableau 4-Réconciliation des montants de TAP déclarés et comptabilisé..... | 109 |
| Tableau 5- Rapprochement des CA comptabilisé et déclaré | 109 |
| Tableau 6- Rapprochement base TAP et base TVA | 110 |
| Tableau 7- CA vente de marchandise comptabilisée | 111 |
| Tableau 8-la différence entre la TAP acquittée et la TAP calculée | 111 |
| Tableau 9-Rapprochement entre CA exonéré comptabiliser et déclaré (G50) | 112 |
| Tableau 10-Rapprochement TVA collectée comptabilisée et TVA déclarée | 113 |
| Tableau 11-Rapprochement exonéré TVA et exonéré TAP | 114 |
| Tableau 12-Rapprochement CA exonéré comptabiliser et déclaré (G50) | 114 |
| Tableau 13-Tableau 14-Montant de l'IBS des exercices 2018-2022 | 117 |
| Tableau 14-analyse des acomptes IBS..... | 118 |
| Tableau 15-Différence entre IBS acquitté et IBS calculé | 119 |
| Tableau 16-différence entre taux d'exonération reconstitué et le taux appliqué..... | 120 |
| Tableau 17-risque liée aux charges non déductibles..... | 123 |
| Tableau 18-Reconciliation entre IRG déclaré (G50) et IRG comptabilisé..... | 124 |
| Tableau 19-Reconciliation CSS déclaré (DAC) et CSS comptabilisé..... | 126 |
| Tableau 20-Risque total des rebrriques non comprises dans l'assiette des cotisations sociale | 129 |
| Tableau 21-Ecart entre masse salariale déclarée et masse salariale reconstituée | 133 |
| Tableau 22-le rôle d'imposition pour l'exercice 2015 | 134 |
| Tableau 23-montant restant à payer après la réclamation contentieuse..... | 135 |
| Tableau 24-Provisions sur contrôles fiscaux | 136 |

Liste des figures:

| | |
|---|----|
| Figure 1-Les sanctions annoncées par les tribunaux et par l'administration fiscale..... | 81 |
| Figure 2-organigramme de PwC Algérie [Documents internes] | 98 |

Glossaire:

| Abréviation | Signification |
|-------------|---|
| AAPI | L'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement |
| ANDI | Agence Nationale de Développement de l'Investissement |
| BG | Balance générale |
| CA | Chiffre d'affaires |
| CITDA | Code des impôts directs et taxe assimilés |
| CNAS | Caisse Nationale d'Assurance Sociale |
| CSS | Cotisations de Sécurité Sociale |
| CTCA | Code des Taxes sur le Chiffre d'affaires |
| DAC | Déclaration d'Assiette de Cotisation |
| DAC | Déclaration Annuelle de Cotisations |
| DGE | Direction des Grandes Entreprises |
| EMEA | Europe Middle East Africa |
| EURL | Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée |
| EY | Ernst & Young |
| F&A | Fusion et acquisition |
| FY23 | L'année fiscale 2023 |
| GL | Grand livre |
| IBS | L'Impôt sur le bénéfice des sociétés |
| IFU | L'impôt forfaitaire unique |
| IRG | L'impôt sur le revenu global |
| IRG CM | IRG des capitaux mobiliers |
| KPMG | Klynveld Peat Marwick Goerdeler |
| LF | Loi de finance |
| LoS | Lines of Services |
| M&A | Mergers and acquisitions |
| OPCVM | Les Organismes de Placement Collectif en Valeurs mobilières |
| PASA | PricewaterhouseCoopers Algérie SARL |
| PIB | Produit intérieur brut |
| PME | Petites et moyennes entreprises |
| PwC | Price Waterhouse et Coopers |
| SPA | Société par action |
| TAP | La taxe sur l'activité professionnelle |
| TATF | Taxes de formation et d'apprentissage |
| TLS | Tax & Legal Services |
| TP | Prix de transfert |
| TVA | Taxe sur la valeur ajoutée |
| VDD | Vendons Due Diligence |
| | |

ملخص :

يمثل التعقيد والتطور المستمر للبيئة الضريبية عقبة كبيرة أمام الشركات، لا سيما عندما تشارك في عمليات الاندماج والاستحواذ. هذا التطور المستمر يجعل من الصعب فهم الالتزامات الضريبية والامتثال لها، مما يؤدي إلى زيادة مخاطر الأخطاء وعدم الامتثال. وتعرض هذه التحديات هذه المعاملات لمجموعة متنوعة من المخاطر، بما في ذلك الإفلاس .

لذلك تصبح الحاجة إلى بذل العناية الضريبية الواجبة أمراً بالغ الأهمية لتقييم المخاطر الضريبية المحتملة وضمان الامتثال. والهدف من بحثنا هو دراسة كيفية مساهمة هذه الممارسة في إدارة المخاطر الضريبية داخل الشركات. وتحقيقاً لهذه الغاية، درسنا حالة ملموسة للعناية الضريبية الواجبة في سياق صفقة استحواذ.

وستظهر نتائج هذه الدراسة كيف أن العناية الواجبة الضريبية وسيلة فعالة لتحديد المخاطر الضريبية للشركة وتقييم مدى الامتثال والدقة في المعاملات الضريبية. وبالتالي فإن العناية الواجبة هي أداة لإدارة المخاطر الضريبية، على الرغم من أن هذا النهج لا يغطي بالضرورة جميع المخاطر.

الكلمات المفتاحية: الدمج و الشراء، التدقيق، مخاطر جبائية

Résumé:

La complexité et la perpétuelle évolution de l'environnement fiscal représentent un obstacle significatif pour les entreprises, notamment lorsqu'elles sont impliquées dans des opérations de fusion-acquisition. Cette évolution constante rend la compréhension et le respect des obligations fiscales difficiles à suivre, entraînant ainsi un risque accru d'erreurs et de non-conformité. Ces défis exposent ces opérations à divers risques, dont celui de faillite.

La nécessité d'une due diligence fiscale devient donc primordiale pour évaluer les risques fiscaux potentiels et assurer la conformité. Notre recherche vise à examiner comment cette pratique contribue à la gestion des risques fiscaux au sein des entreprises. Pour ce faire, nous avons étudié un cas concret de due diligence fiscale dans le cadre d'une opération d'acquisition.

Les résultats de cette étude démontreront comment la due diligence fiscale permet efficacement de quantifier le risque fiscal d'une entreprise et d'évaluer la conformité ainsi que l'exactitude des opérations fiscales. Ainsi, la due diligence constitue un outil de gestion du risque fiscal, bien que tous les risques ne soient pas nécessairement couverts par cette démarche.

Mot clés : Fusions acquisition, due diligence, risques fiscaux

Introduction Générale

Introduction générale

La fiscalité est devenue l'une des préoccupations majeures de toute entreprise puisque « *Mieux gérer sa fiscalité, c'est mieux gérer ses finances* ». Imaginez-vous sur le point de sceller une transaction qui non seulement transformera votre entreprise, mais pourrait également redéfinir son avenir économique. Vous avez scruté chaque aspect financier et juridique, considéré l'impact environnemental, mais qu'en est-il des pièges cachés dans les dédales fiscaux de votre future acquisition ? La due diligence fiscale devient alors votre boussole indispensable dans cet univers complexe, où une simple omission pourrait se transformer en un gouffre financier post-acquisition.

Les fusions et acquisitions représentent des stratégies de croissance rapide visant à étendre les activités d'une entreprise, augmenter sa valeur ainsi que sa part de marché, tout en diminuant les coûts grâce à l'exploitation de synergies, la réalisation d'économies d'échelle et la réduction des charges fiscales.

Dans le cadre des opérations de fusion et acquisition (M&A), la prise de décision repose sur une analyse exhaustive et multidimensionnelle de la cible envisagée. Au-delà des évaluations financières et juridiques traditionnelles, l'inspection des aspects environnementaux et fiscaux revêt une importance capitale. En effet, les implications fiscales d'une opération M&A peuvent entraîner des répercussions profondes sur la viabilité financière et la structure même de l'opération.

Dans ce contexte, La due diligence fiscale est essentielle dans les fusions et acquisitions, permettant de détecter et quantifier les risques fiscaux associés. Elle sécurise l'investissement en révélant les passifs cachés et en évaluant les implications fiscales futures, facilitant ainsi une optimisation fiscale efficace de l'opération.

Notre approche s'inscrit dans cette perspective, où nous nous efforcerons de fournir les éléments nécessaires pour répondre à notre problématique :

Une Due Diligence fiscale permet-elle d'identifier et d'évaluer tous les potentiels risques fiscaux dans le cadre d'une opération de fusion-acquisition, et comment peut-elle contribuer à les mitiger ?

Introduction générale

Pour parvenir à cela, nous allons suivre une démarche consistant à répondre aux questions suivantes :

- La due diligence fiscale permet-elle d'évaluer tous les risques fiscaux potentiels ?
- Quelles actions peuvent être entreprises en réponse aux risques identifiés lors d'une due diligence ?
- Est-ce que la valeur de l'entreprise est affectée par les risques fiscaux ?

À la fin de ce travail, nous tenterons de refuser ou de valider les hypothèses formulées ci-après :

- *Hypothèse 1* : Les risques fiscaux sont variés, la due diligence ne peut pas évaluer tous les risques identifiés.
- *Hypothèse 2* : Pour faire mitiger ces risques, l'entreprise doit constater des provisions pour les montants des risques identifiés lors de la due diligence fiscale.
- *Hypothèse 3* : La due diligence fiscale fait ressortir des risques quantifiables qui peuvent être affecter les résultats de la due diligence financière qui est chargé d'évaluer l'entreprise.

Motivations de recherche :

- L'attrait pour la complexité des opérations de fusion-acquisition et le désir de comprendre en profondeur les mécanismes qui les sous-tendent.
- La volonté de comprendre comment la gestion des risques fiscaux, inhérente à la due diligence, peut ouvrir des opportunités non seulement pour la protection contre les pertes potentielles, mais aussi comme un moteur de création de valeur pour l'entreprise.

Objectif principal du mémoire :

Le but principal de cette étude est de mettre l'accent sur la due diligence fiscale dans le cadre des opérations de fusion-acquisition, en explorant sa contribution à la détermination, l'évaluation puis à la mitigation des risques fiscaux éventuels.

Méthodologie de recherche :

Introduction générale

Afin de tester les hypothèses formulées, nous choisissons d'entreprendre une revue de la littérature à l'aide des ouvrages, codes et guides, revues et thèses de doctorat, pour la réalisation de la partie théorique.

Dans la partie pratique, nous avons privilégié une approche qualitative, en menant une analyse détaillée d'un cas spécifique que nous avons observé pendant notre stage au sein du département TLS (Tax & Legal Services) du cabinet PwC. Cette démarche visait à approfondir notre compréhension des différentes facettes de ce cas particulier.

Annonce du plan.

Pour adresser ces interrogations, nous avons choisi d'adopter un plan de travail organisé de la manière suivante :

Introduction

Chapitre 1 : Les Fusions-Acquisitions : Un Moyen d'Expansion des Entreprises qui contient 3 sections i.e. : généralité sur les opérations fusion acquisitions, les motivations et les risques liés à ces opérations et leur mise en œuvre.

Chapitre 2 : La Due Diligence et la fiscalité, composé de 3 sections : généralité sur la due diligence, les risques fiscaux et le système fiscal algérien

Chapitre 3 : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

Chapitre I :

Les Fusions-Acquisitions : Un Moyen d'Expansion des Entreprises

Chapitre I : Les fusions-Acquisitions : Un Moyen d'Expansion des Entreprises

Introduction

Les fusions-acquisitions sont couramment utilisées dans les stratégies de croissance externe des entreprises, permettant la spécialisation, l'intégration verticale et la diversification. Elles sont essentielles dans les stratégies industrielles et technologiques, offrant des options flexibles sur les plans juridique et financier pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises.

Ainsi, dans ce premier chapitre de notre recherche, nous avons choisi, par souci méthodologique, de mettre en lumière l'importance théorique accordée à ces opérations. Nous commencerons par examiner les opérations de fusions-acquisitions, en discutant de leurs définitions, de leurs typologies, de leurs motivations. Ensuite, nous aborderons le processus de leur mise en œuvre, où la diligence est une étape essentielle.

Pour ce faire nous avons structuré le présent chapitre en trois sections :

Section 1 : généralités sur les opérations de fusion acquisition

Section 2 : Les motivations et les risques des opérations de fusion acquisition

Section 3 : Mise en œuvre des opérations de fusions et d'acquisitions

Section 1 : Généralités sur les opérations de fusions- acquisitions

Les fusions et acquisitions sont des opérations de croissance externe ayant pour but de développer l'activité de l'entreprise et d'accroître sa valeur et sa part de marché. Dans cette section, nous explorerons en profondeur les concepts fondamentaux des opérations de fusion acquisition.

1. Définitions et Principales classifications existantes des opérations de fusion acquisition

L'usage des termes erronés peut entraîner des confusions quant à la nature exacte des opérations regroupées sous le terme « fusions-acquisitions », rendant ainsi leur définition plus exacte.

Les fusions-acquisitions ont fait l'objet de nombreuses classifications, selon divers critères juridiques, stratégiques, financiers et économiques. Nous avons toutefois choisi de retenir les deux principaux paramètres les plus couramment utilisés.

1.1. Nature juridique :

La classification par nature juridique se concentre sur les aspects légaux et réglementaires de la transaction. Cette approche conduit à distinguer quatre types de rapprochements :

1.1.1. Fusion

« Dans le cas de la fusion, deux ou plusieurs entreprises veulent réunir leur patrimoine, mettre en commun leurs activités et former une nouvelle société, sur une base égalitaire ou proportionnelle »¹ Ce que signifie que la fusion implique la consolidation de patrimoine de deux sociétés distinctes ou plus ce qui conduit à la formation d'une nouvelle entreprise où la répartition des actions des parts est établie soit de manière égale entre les parties, soit en fonction de divers critères tels que la valeur respective des entreprises ou les contributions apportées à la fusion.

¹LEONTIN (Rousseau), PH D, « *l'acquisition d'entreprise dynamique et facteurs de succès* », presse de l'université de Québec, kanada, (1990). p 18.

Dans la pratique on distingue :

- **La fusion absorption**

La fusion-absorption est une transmission universelle du patrimoine (addition des actifs et passifs des deux sociétés) qui entraîne la dissolution de la société cible. La rémunération des parts de la société absorbée se fait via l'émission de nouvelles parts de la société absorbante. Ces nouveaux titres sont la contrepartie de l'apport et peuvent être assimilés à une augmentation de capital¹

- **La fusion par constitution d'une société nouvelle**

La fusion par création de société nouvelle (ou fusion-réunion) est une opération engendrant la disparition des deux sociétés initiales au profit d'une troisième nouvellement créée.²

1.1.2. La fusion scission

Nous définirons la scission comme l'acte juridique par lequel une société fait apport à titre universel de son patrimoine à deux ou plusieurs sociétés préexistantes ou constituées à cette fin, moyennant l'attribution à ses actionnaires d'actions desdites sociétés ; la scission entraîne la dissolution sans liquidation de la société qui se scinde.³

1.1.3. La cession partielle d'actif

Contrairement à la fusion ou à la scission complète, l'apport partiel d'actif ne nécessite pas la disparition de l'entreprise apporteuse. Il s'agit plutôt d'un transfert partiel d'exploitation, souvent plus adapté aux objectifs économiques, tel que le transfert d'une usine dans un groupe.

¹COZIAN (Maurice), «*Précis de fiscalité des entreprises* » Edition Juris-classeur, France, (2002). p 584.

² BERTIN (E), GODOWSKI (C) ET KHELASSI (R) , « *Manuel Comptabilité et Audit* », Edition Berti,France, (2013). p.86

³ RECORDON, (Pierre-Alain) « *La protection des actionnaires lors des fusions et scissions de sociétés en droit suisse et en droit français* » Librairie de l'université Georg,Genève, (1974). p 39.

Juridiquement, cela se traduit par un apport en nature d'une société à une autre, sans dissolution de la société apporteuse.¹

1.1.4. Acquisition

« Dans le cas de l'acquisition, une entreprise veut s'assurer le droit d'exercer un contrôle sur une autre entreprise, qu'il s'agisse d'une entreprise individuelle, d'une société de personnes, ou d'une société par actions (compagnie) en acquérant la totalité ou une partie du capital de cette dernière »². C'est donc une opération de prise de contrôle de l'entreprise acquérant sur l'entreprise cible soit par l'achat ou par l'échange d'action.

1.2. Nature économique

Cette classification vise à analyser le degré de proximité professionnelle entre les firmes regroupées et à renseigner sur la position recherchée par la nouvelle direction au sein du secteur considéré. Cette approche conduit à distinguer quatre types de rapprochements :

1.2.1. Les fusions-acquisitions horizontales

Une fusion horizontale est le rapprochement d'entreprises concurrentes ou potentiellement concurrentes.³ Ce type de rapprochement est le plus courant et représente plus de la moitié des cas de prise de contrôle réalisés sur les marchés américains et européens. Ces opérations visent généralement à la spécialisation et au contrôle d'une partie importante du marché⁴

1.2.2. Les fusions-acquisitions verticales

La fusion verticale se produit lorsque des entreprises élargissent leur portée dans la chaîne de valeur sectorielle, que ce soit en amont ou en aval. Cela vise à créer des synergies

¹ BERCHICHE (Zoubida), « *les rapprochements structuraux d'entreprises : fusion et scission de sociétés* », Revue Algérienne des Sciences Juridiques et Politiques, (2022). p 86.p 87.

² LEONTIN (Rousseau), PH D ,op.cit, p 18.

³ CLAVIJO (M), COLCIAGO (L), « *les entreprises en fusion* », la revue du financier.fr,(2000). P 1.

⁴ OLIVIER Meier, GUILLAUME Schier « *Fusions Acquisitions stratégie • finance • management* », Dunod ,Paris, 3eme édition, (2009). P 14.

entre les différentes étapes de la production, à améliorer la compétitivité en élargissant l'offre, et à mieux répondre aux besoins des clients. Bien que les entreprises fusionnantes puissent avoir des expertises différentes, cette stratégie permet de contrôler des éléments clés de la chaîne de valeur, réduisant ainsi les risques et renforçant la position sur le marché.¹

1.2.3. Les fusions-acquisitions concentriques

Également appelées « fusions acquisitions de diversification liée », elles regroupent des organisations dont les activités techniques ou commerciales présentent des liens, sans pour autant appartenir au même secteur autrement dit elles concernent les opérations de regroupement entre firmes de métiers complémentaires, en vue d'étendre leur gamme d'offre et leur base de clientèle.²

1.2.4. Les fusions-acquisitions conglomérales

Un autre type de croissance externe est le conglomérat, qui se définit comme étant un portefeuille d'activités d'industries, et de métiers hétérogènes sans réelle cohérence entre eux, l'évaluation de la prime d'acquisition ainsi que les motivations derrière cette dernière ne montre aucune synergie tangible, à l'exception de certaines fonctions comme les achats. A l'inverse, les synergies intangibles comme le savoir-faire managériale, les bonnes pratiques opérationnelles et l'échange d'expérience quand elles sont partagées à travers les différentes activités du conglomérat sont effectives.³

1.3. Comparaison entre la croissance par fusion acquisition et les autres modes de développement

Le développement par fusions-acquisitions constitue l'un des principaux moteurs de la croissance externe et s'oppose dans ses principes aux politiques de croissance interne. Elle est revanche proche de la croissance conjointe avec laquelle il ne faut cependant pas la confondre,

¹ GOUALI (Mohamed), « *Fusions Acquisitions : les trois règles de succès* », édition EYROLLES, (2008). p 73.

² AUDREY (Aslanof) « *La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire* », Gestion et management, Université Nice Sophia Antipolis, (2013). p 65

³ GOUALI (Mohamed), op.cit, p 77.

les caractéristiques, les enjeux et les risques associés étant de nature fondamentalement différente.

1.3.1. Comparaison de la croissance par fusion acquisition avec la croissance interne

L'élément central situé à la base du choix d'une stratégie de croissance interne ou croissance externe est représenté par la réponse à la question « Ce serait mieux d'acquérir de nouvelles compétences, l'entrée sur un marché, une base de clients, des opportunités de gains, etc. ou attendre de les obtenir par les propres forces ? »¹

La croissance interne implique que l'entreprise se développe en empruntant du capital et en réinvestissant les bénéfices accumulés des années précédentes dans ses propres activités. Cela se traduit par une expansion des capacités de production, un renforcement des effectifs et une augmentation du chiffre d'affaires.²

D'une autre part la croissance externe constitue un mode de développement fondé sur la prise de contrôle de moyens de production déjà organisés et détenus par des acteurs extérieurs à l'entreprise. Selon cette perspective, la croissance externe provoque le passage de l'entreprise cible sous la coupe d'un nouvel acteur économique, l'acquéreur, qui détient une autorité de droit sur la structure acquise (droits de propriété). Les fusions-acquisitions sont avant tout des pratiques de réalisation (à connotation juridique) permettant de mettre en œuvre une stratégie de croissance externe. Elles ne constituent donc pas une stratégie en soi. Elles sont essentiellement un moyen au service du développement de l'entreprise.³

Les fusions-acquisitions, comme option stratégique, exerçant une puissante influence sur la création ou la diminution de la valeur de l'entreprise. Par opposition à la croissance interne, l'allocation de ressources pour la réalisation d'une opération de fusion acquisition accélère le processus d'atteindre les objectifs de croissance de l'entreprise mais augmentera, en même temps, le niveau du risque si l'opération n'est pas bien structurée ou bien négociée. Généralement, le choix entre ces deux moyens de développement (croissance interne ou

¹ SHERMAN (A), HART (M) , « *Mergers & Acquisitions from A to Z* », second édition , édition. Amacom, New York (2006). p 12.

² CAMPBELL (D), STONEHOUSE (G), ŞI HOUSTON (B), « *Business strategy: an introduction* », second édition, édition. Elsevier, Burlington, (2002). p 214.

³ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit., p 8.

fusions-acquisitions) est en étroite dépendance avec le type des entreprises et de la stratégie qu'on envisage.¹

Actuellement, les grandes entreprises associent la croissance interne à la croissance externe pour renforcer leur position sur le marché. La croissance interne présente moins de risques que les fusions-acquisitions, car elle reste sous le contrôle direct de la direction. Ainsi, les compétences internes peuvent être valorisées. Cependant, la croissance interne est plus lente que la croissance externe par fusion-acquisition, qui offre un moyen rapide de développement².

1.3.2. Comparaison de la croissance par fusion acquisition avec la croissance conjointe

Bien que les alliances par la création de filiales communes et les opérations de fusion-acquisition soient proches, elles se distinguent par leurs caractéristiques fondamentales :³

- Les alliances par la création de filiales communes reposent sur une collaboration où les parties combinent leurs ressources pour entreprendre de nouvelles activités, tandis que les opérations de fusion-acquisition se caractérisent par le contrôle des moyens de production mis en œuvre.
- Dans une alliance avec création d'une filiale commune, le contrôle n'est pas centralisé. Pour les alliances stratégiques, il est crucial de définir clairement les modalités de partage des ressources et la résolution des conflits.
- Une particularité de ces alliances est que chaque partenaire conserve une certaine autonomie et peut poursuivre sa compétitivité sur les marchés, même après la conclusion de l'accord.
- Enfin, les alliances avec une structure commune offrent à chaque partie la possibilité de se retirer à sa convenance. Bien que cela puisse entraîner des frais de résiliation de l'accord, cette liberté accordée aux parties en dehors de l'alliance simplifie le processus de sortie pour les partenaires.

¹ VANCEA (Mariana), « *acquisition vs croissance interne* », The Annals University of Oradea Faculty of Economics, (2010). p 262. p 263.

² CAMPBELL (D), STONEHOUSE (G), ŞI HOUSTON (B), « *Business strategy: an introduction* », second edition, édition. Elsevier, Burlington, (2002). p 213.

³ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit, p 12.p 13.

Section 2 : Les motivations et les risques des opérations de fusion acquisition

Les opérations de fusion acquisition sont souvent motivées par une gamme variée de facteurs. Cependant, derrière ces opportunités de croissance se cachent également des risques significatifs.

1. Les motivations derrière les opérations de fusion acquisition

Johnson, Scholes, Whittington et Fréry (2011) établissent trois principales motivations sous-jacentes aux fusions et acquisitions : les motivations stratégiques, les motivations financières et les motivations managériales.

1.1. Les motivations stratégiques

Les Motivations stratégiques sont de trois types : ¹

L'extension stratégique : Les fusions et les acquisitions sont utiles pour étendre l'organisation en termes d'offre, de marché ou bien encore de localisation géographique.

La consolidation stratégique : Est utilisée pour renforcer la position d'une entreprise sur le marché.

Les fusions et les acquisitions permettent d'augmenter les compétences (qui sont les activités à travers lesquelles une organisation déploie ses ressources) et les ressources d'une entreprise (ce qu'elle détient ou est capable de mobiliser si nécessaire).

1.2. Les motivations financières

Les motivations financières sont classiquement réparties en deux catégories :

- **L'efficience financière**

¹ VAN PARYS (Xavier), « *Les fusions et acquisitions d'entreprises* », Faculté des sciences économiques, sociales, politiques et de communication, Université catholique de Louvain, (2019). p 16.

Fusionner des entreprises avec des excédents de trésorerie et d'autres endettées réduit les charges financières globales et renforce la structure financière pour saisir les opportunités de croissance. L'acquisition d'entreprises financièrement fragiles peut se faire à un prix avantageux, notamment en optant pour un échange d'actions plutôt qu'un paiement en espèces, ce qui permet à l'acheteur d'éviter de mobiliser des fonds importants.

- **L'optimisation fiscale**

Lors de fusions ou acquisitions, les entreprises profitent d'avantages fiscaux en déplaçant des bénéfices vers des zones à fiscalité avantageuse. Certaines rachètent des entreprises déficitaires pour réduire leur impôt. D'autres acquièrent des actifs à bas prix pour les revendre ou les utiliser efficacement, surtout dans des secteurs où la rentabilité dépend des opportunités. Les entreprises prospères privilégient les acquisitions internes, tandis que celles dans des secteurs moins favorables élargissent souvent leur portefeuille par des acquisitions externes.

1.3. Les motivations managériales

Johnson et ses collègues (2011) identifient deux motivations managériales :

- **Les ambitions personnelles**

Les fusions et acquisitions peuvent répondre aux aspirations personnelles des dirigeants de trois façons différentes :¹

⇒ En rendant plus facile pour lui d'atteindre des objectifs de croissance ou de valeur boursière,

⇒ En augmentant sa visibilité médiatique et en renforçant la fidélité de ses employés.

¹ HEBBOUDJ (Zineb), « *La due diligence financière dans un processus De fusion-acquisition* », Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences Financières et Comptabilité ,Ecole Supérieure de Commerce, kolea,(2016). p 17.

⇒ Les cadres de l'entreprise cible peuvent résister à une acquisition afin de conserver leur emploi, même si les investisseurs ont la possibilité de gagner financièrement.

- **Les effets de mode :**

En période d'euphorie, les dirigeants peuvent être soumis à trois types de pressions :¹

⇒ Lorsque les fusions et acquisitions sont nombreuses, les analystes financiers et les médias économiques risquent de critiquer les entreprises prudentes, en leur reprochant leur conservatisme ;

⇒ Les actionnaires peuvent craindre que leur entreprise laisse échapper des opportunités à la concurrence ;

⇒ Les employés peuvent s'inquiéter que l'entreprise soit elle-même rachetée si elle ne se lance pas la première dans l'acquisition de concurrents. Finalement, les dirigeants auront une vie bien plus facile s'ils se joignent à la fièvre acheteuse. Le danger est alors de payer bien trop cher une acquisition inutile.

2. Les risques des opérations de fusion acquisition

Dans les risques inhérents aux opérations de fusion-acquisition, on distingue plusieurs catégories chacun présentant ses propres défis et implications spécifiques.

2.1. Les risques stratégiques

Les risques stratégiques se déclinent en trois volets majeurs : les défis associés à l'obscurité de la vision stratégique, le changement environnemental et Risques de perte de la part du marché

¹ ibid., p 17. p18.

2.1.1. Les défis associés à l'obscurité de la vision stratégique

Une vision stratégique définit la trajectoire future de l'entreprise ; En l'absence d'une vision claire les dirigeants risquent de perdre de vue les objectifs à long terme comme le choix erroné de la cible, les opportunités potentielles et la cohérence dans leurs initiatives. Cette situation peut entraîner la défaillance de l'opération.

2.1.2. Le changement environnemental

Lorsqu'une entreprise se lance dans une acquisition, il est primordial de considérer l'impact du changement environnemental. Cela englobe une analyse minutieuse des risques antérieurs, une adaptation aux évolutions réglementaires et technologiques, ainsi qu'une capacité à assimiler promptement de nouvelles données afin de maximiser l'efficacité des opérations de fusion-acquisition.

2.1.3. Risques de perte de la part du marché

La perte de parts de marché peut entraver la croissance future de l'entreprise en limitant sa capacité à attirer de nouveaux clients et à explorer de nouveaux segments de marché, ce qui pourrait impacter sa rentabilité.

2.2. Les risques financiers

Les risques financiers se divisent en deux aspects principaux : Risque de choix de la méthode d'évaluation de l'entreprise cible et Risques liés aux choix de financement.

2.2.1. Risque de choix de la méthode d'évaluation de l'entreprise cible

Le tableau suivant montre les risques inhérents à chaque méthode d'évaluation :

Tableau 1-Les risques inhérents à chaque méthode d'évaluation

| | | | |
|--|----------------------|----------------------|----------------|
| | Approche actuarielle | Approche comparative | Approche mixte |
|--|----------------------|----------------------|----------------|

| | | | |
|-------------|--|---|---|
| Les risques | <p>Difficultés méthodologique tel que prévision des flux, mesure de cout de capital, choix de taux d'actualisation.</p> <p>-Comme l'approche actuarielle est basée sur une estimation des futurs flux de revenus et des dividendes générés par la cible, le risque consiste dans les possibles erreurs de prévision (trop optimistes).</p> <p>-Les quelques hypothèses de croissance linéaire sur lesquelles s'appuie cette méthode (taux de croissance « g » et autres) empêchent les managers de tenir compte des changements discontinus des contextes.</p> | <p>-Difficultés liées au choix objectifs des multiples de valorisation</p> <p>-Information disponible pour les transactions impliquant des entreprises cotées seulement.</p> <p>-Difficulté de cette méthode réside dans la recherche et l'utilisation de critères homogènes et cohérents di point de vue de l'échantillonnage. Il est important de considérer des entreprises très proches et au profil similaire, et d'analyser leurs indicateurs sur une période identique, évitant ainsi le risque d'obtenir une évaluation complètement faussée.</p> | Combinent les risques et les avantages des deux approches |
|-------------|--|---|---|

| | | | |
|--|--|--|--|
| | -Risque des résultats biaisés lorsque les cash-flows attendus ont une forte variabilité et lorsque le bêta de l'entreprise n'est pas stable. | | |
|--|--|--|--|

Source : Batsch (L), (2002 ; 2006) ; Allaire et Flrslrotu (2004), Denglos.(G). (2003) ; Mascré (F), Dubus (G), Lantz (J.S), Ehkich YM & Crochet P., 2005

2.2.2. Risques liés aux choix de financement

Les décisions de financement sont critiques pour le succès des fusions et acquisitions. Deux stratégies principales sont couramment utilisées :

- **Le financement par échange d'actions**

Il existe un risque d'asymétrie d'information entre l'acquéreur et la cible lors de la négociation de la parité d'échange. Celui qui détient le plus d'informations sur sa propre valeur aura un avantage dans les négociations¹

L'éventuel bénéfice de l'opération est réparti entre les actionnaires de l'acquéreur et de la cible en fonction de la parité d'échange établie lors de la négociation. Chaque partie s'efforce d'obtenir les conditions les plus favorables.

- **Le financement par la dette**

Le financement par endettement peut exposer l'entreprise à des risques, notamment liés à sa dépendance vis-à-vis des conditions du marché financier et à sa capacité de remboursement

¹ POCHET (Christine) « *L'audit des risques dans les opérations de fusions acquisitions : le cas aerospatiale-matra* » 21ème congrès de l'afc, France, (2000). p 6.

C'est pour ça il est impératif pour elle d'évaluer attentivement la capacité de la cible à générer des flux de trésorerie suffisants pour honorer ses engagements financiers. Des erreurs dans cette évaluation pourraient entraîner des conséquences graves sur la position financière de l'acquéreur.

2.3. Les risques sociaux

Les risques sociaux peuvent impacter les opérations de fusions acquisitions. Parmi ceux-ci, deux aspects se distinguent : Les différences culturelles et La divergence du système managérial

2.3.1. Les différences culturelles

Lors des fusions-acquisitions, les risques liés aux différences culturelles sont importants, pouvant causer des problèmes tels que des conflits internes, une baisse de la productivité et le départ des employés.

2.3.2. La divergence du système managérial

Lors d'une fusion-acquisition, il est crucial de prendre en compte le risque de divergence du système managérial. Il apparaît lorsque les systèmes de gestion, les processus décisionnels et les styles de leadership des deux entreprises Cela peut conduire l'acquéreur à mal comprendre les priorités, ce qui pourrait le pousser à négliger la résolution des problèmes urgents.¹

¹ BASSETTI (Ann-Laure) « **Gestion du changement, gestion de projet : convergence - divergence. Cas des risques en conception et mise en place d'une organisation de management de l'environnement.** » Sciences de l'ingénieur [physics]. Arts et Métiers ParisTech, (2002), Français p.79.

Section 3: Mise en œuvre des opérations de fusions et d'acquisitions

Le processus de F&A se décompose généralement en trois phases principales : une phase de préparation, une phase de négociation, et enfin une phase d'intégration.¹

1. La phase de préparation

Cette phase comprend un diagnostic du projet suivi d'un plan d'acquisition visant à étudier et évaluer les opportunités ainsi que les risques

2. Le cadrage stratégique de l'opération

Cela implique la désignation d'une équipe projet, de définir les objectifs et contraintes à l'avance.

2.1. Constituer une équipe projet

C'est la première étape d'un processus d'une opération de fusion ou d'acquisition. Elle implique la constitution d'une équipe projet Placée sous la supervision du comité directif, du président du conseil d'administration ou du directoire. Cette équipe doit être soutenue par les principaux dirigeants de l'entreprise pour remplir sa mission de manière efficace. De plus, il est essentiel d'établir un calendrier précis et un budget défini pour la phase de préparation.

La mission principale de l'équipe projet est de superviser l'opération, en assumant notamment les responsabilités suivantes² :

- La recherche et la sélection des cibles ;
- L'évaluation stratégique et financière ;
- La réalisation ou l'organisation des premiers contacts ;
- Le suivi des opérations relatives aux audits d'acquisition ;
- Le suivi et l'organisation des négociations ;
- Le montage juridique et financier du projet
- Le suivi et l'organisation de la signature des contrats ;

¹ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit, p 95.

²OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), idem, p 114.p 115.

- Le suivi de la gestion post-acquisition

2.2. Fixer l'agenda stratégique du projet

Pendant cette phase, l'entreprise acquéreuse doit clarifier les raisons stratégiques sous-jacentes à la fusion ou à l'acquisition, ce qui lui permettra de définir sa stratégie globale. Son objectif principal est de déterminer le niveau de risque qu'elle est prête à prendre. L'agenda stratégique sert également à identifier les activités à maintenir, à abandonner ou à renforcer, fixant ainsi les contraintes stratégiques.

2.3. La répartition du pouvoir

Cette étape vise à définir les relations de pouvoir au sein de l'entreprise après l'opération de fusion acquisition. Il existe deux types de pouvoir dans une entreprise : le pouvoir exercé par la direction de l'entreprise et le pouvoir détenu par les actionnaires à travers leurs droits de vote. Lors d'une opération de fusion ou acquisition, ces deux types de pouvoir peuvent être modifiés. Les droits de vote seront répartis en fonction des parts détenues par les actionnaires et des nouveaux investisseurs

3. Sélection et évaluation des cibles potentielles

C'est une étape importante dans une stratégie de fusion-acquisition, consistant à sélectionner et évaluer les cibles potentielles.

3.1. Présélection des cibles

Dans le cadre d'une stratégie de fusion-acquisition, la phase de sélection et d'évaluation des cibles potentielles marque le début d'une approche proactive. Elle débute par l'établissement de critères en lien avec les motivations stratégiques de l'opération, puis se poursuit par une présélection des cibles. Cette présélection peut être réalisée soit en effectuant des recherches dans des bases de données spécialisées, soit en établissant des contacts directs avec des experts tels que les banques d'affaires ou les réseaux d'avocats.

3.2. Analyse stratégique de la cible¹

Cette analyse vise à évaluer la compatibilité stratégique entre l'acquéreur et la cible, elle se concentre sur :

1. Le plan stratégique, qui vise à garantir des objectifs stratégiques similaires entre l'acquéreur et la cible
2. Le plan organisationnel, qui assure l'harmonisation entre les deux entreprises et les ajustements internes,
3. Le plan culturel, qui examine les valeurs fondamentales, le comportement et les habitudes des membres de l'entreprise cible

3.3. Évaluation financière de la cible

L'évaluation financière cherche à estimer la valeur de l'entreprise cible.

« Dans l'absolu, la valorisation de l'entreprise dépend de son contexte vis-à-vis de la bourse. Si elle est cotée, sa valeur est celle de sa dernière capitalisation avant l'annonce officielle de l'offre de l'acquéreur. Sinon, c'est sa valeur comptable, c'est-à-dire la somme de ses fonds propres et de ses dettes, qui est prise en compte. Cette valeur est dite « valeur propre » ou « valeur intrinsèque ». Le montant de l'acquisition inclut, en sus de la valeur propre, la prime qu'octroie l'acquéreur aux actionnaires de la cible pour qu'ils consentent à lui céder leurs parts. »²

4. La phase de négociation

« Ne négocions jamais avec nos peurs, mais n'ayons jamais peur de négocier ! ». John F. Kennedy, *La valeur n'est pas le prix, il faut négocier...* »³

La phase de négociation est cruciale pour le succès d'une fusion-acquisition. Cette étape va établir les conditions économiques de l'opération, sa durée dépend de l'ampleur du projet, et

¹ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit, p 121.

² GOUALI (Mohamed), op.cit, p 137.

³ DELECOURT (P), FINE (M), « *Négocier une entreprise : comment réussir ses fusions & acquisitions* », édition Lextenso, Paris, France, (2008). p 187.

du niveau d'expérience des partenaires dans la négociation des opérations de fusion et acquisition

4.1. Choisir une tactique de négociations

Il existe plusieurs tactiques de négociation : tactique de négociation de gré à gré, les techniques de négociation concurrentielles et la négociation privé.¹

4.2. Positionner l'opération : amicale ou hostile

Avant de commencer les négociations avec une cible présélectionnée, il est essentiel de décider si le rapprochement sera amical ou hostile. Les opérations amicales sont celles où les dirigeants des deux parties sont d'accord, tandis que les opérations hostiles sont effectuées sans le consentement des managers de la cible nécessitant souvent de convaincre les actionnaires.²

4.3. Organiser les négociations

La manière dont les procédures et les pratiques de négociation sont organisées dépend du statut boursier de la cible. En l'absence de cotation, les procédures sont souvent moins structurées

¹ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit, p 140

² idem

Tableau 2-Différence entre la procédure de négociation d'une cible coté et non coté

| Cible coté | Cible non coté |
|--|---|
| Prise de contact avec le management | Prise de contact avec les dirigeants |
| Définition du type rapprochement (amical ou hostile) | Confirmation de l'intérêt de rapprochement amical ou rapprochement pour les deux parties |
| Définition de la forme du rapprochement (fusion ou acquisition) | Signature d'un contrat de confidentialité |
| Signature d'un accord de confidentialité | Rédaction d'une offre indicative |
| Définition des grandes lignes de l'opération | Réalisation d'audits d'acquisition |
| Négociation du prix, des modalités de paiement ou parités d'échange ainsi que les Garanties de l'opération | Rédaction d'un protocole d'accord modalités de paiement ou les (prix, modalités de paiement, parités d'échange ainsi que les annexes) |
| Dépôt du projet de F&A finalisé afin de commencer le processus légal | Demande des autorisations (clients, fournisseurs, légal banquiers, créanciers...) |
| | Signature définitive de l'accord |
| | Transfert des titres et paiement des actionnaires de la cible |

Source : OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), *ibid.*

5. Evaluer et gérer les risques de l'opération

Les opérations de fusion-acquisition comportent des risques découlant des asymétries d'informations entre le vendeur et l'acheteur. Avant de conclure la transaction, il est impératif d'évaluer et de gérer ces risques, notamment par le biais d'audits d'acquisition (due diligence), afin d'ajuster le prix d'achat

5.1. S'assurer de la faisabilité de la transaction¹

Confirmation de l'unicité des détenteurs de titres après une augmentation de capital récente ou l'émission d'obligations convertibles.

Identification précise des actionnaires actuels et potentiels pour évaluer la possibilité de céder des actions ou des parts sociales et maintenir la majorité actionnariale

¹ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), *op.cit.*, p 189.p 190.

Vérification de l'absence de parts bénéficiaires ou de parts de fondateurs émises par la société cible.

Examen des contraintes éventuelles telles que l'existence d'un pacte d'actionnaires ou de conventions de vote limitant les droits du cédant.

Analyse des filiales de la société cible pour obtenir leur structure et participations.

5.2. Examiner les actifs et passifs : les audits d'acquisition

L'audit d'acquisition, également connu sous le nom de due diligence, consiste en une évaluation approfondie des documents relatifs à la cible dans une salle d'information ou data room. Son objectif est de prévenir les risques à l'avenir.

Dans notre prochain chapitre, dédié à la due diligence, nous approfondirons ce sujet.

5.3. Se protéger : la négociation des garanties de passif

Dans le cadre des fusions-acquisitions, les acheteurs demandent souvent des garanties de passif aux vendeurs pour se protéger contre des risques liés à des passifs non dévoilés ou à une insuffisance d'actifs au moment de la transaction. Ces garanties couvrent en général l'ensemble des postes du bilan (actif et passif) ainsi que les engagements hors bilan de la cible.

Le choix du mécanisme d'indemnisation n'est pas neutre fiscalement. Ainsi pour l'acheteur, en cas de versement d'une indemnité, celle-ci est soumise à l'impôt sur les sociétés alors qu'elle peut être déductible des impôts pour le vendeur (s'il s'agit d'une personne morale). En revanche, le choix d'une indemnisation par le biais d'une réduction du prix d'achat est neutre fiscalement pour l'acheteur, tandis qu'il remet en cause le montant de la plus-value réalisée par le vendeur et qu'il impose de procéder à des ajustements fiscaux, notamment si la vente et la mise en œuvre de la garantie de passif n'ont pas lieu au cours du même exercice comptable.¹

¹ OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier), op.cit,p 201.

Pour limiter leur propre exposition aux risques, les cédants ont généralement intérêt à introduire des dispositifs de protection minimum. On trouve ainsi généralement :¹

– des clauses de limitation de la garantie dans le temps pour éviter une exposition indéfinie. En règle générale la durée moyenne d'une garantie de passif se situe entre trois et cinq ans ;

– des clauses d'obligation d'information qui imposent à l'acquéreur d'informer dans des délais raisonnables les cédants de l'apparition d'un événement susceptible d'entraîner la garantie. Il est d'usage d'insérer dans ces clauses l'obligation de fournir aux cédants les justificatifs liés au passif considéré ;

– des annexes volumineuses attachées à la convention de garantie de passif permettant de prouver le plus possible que les cédants ont bien informé les acquéreurs des risques potentiels afférents à certains actifs ou passifs. Sont généralement annexés à la convention l'ensemble des bilans et comptes de résultats, les baux commerciaux, les statuts de la société et les extraits de K bis, les contrats de crédit-bail mobilier et immobilier, les contrats de licences et de franchise, la liste des contrats clés, les contrats de travail des personnels clés, les polices d'assurances, la liste des litiges en cours, la liste des situations de précontentieux...

La garantie de passif joue en effet uniquement si le cédant n'a pas informé les acquéreurs au moment de la transaction de l'existence de tel ou tel risque. Si l'information a été donnée, l'acquéreur est réputé avoir fait la transaction en toute connaissance de cause et ne peut prétendre à faire exercer la garantie de passif.

Enfin, on peut noter l'existence de garanties de la garantie qui visent à protéger à la fois l'acheteur et le vendeur. Pour l'acheteur, il s'agit d'être sûr qu'en cas d'exercice de la garantie, il pourra être indemnisé comme prévu dans la convention. Pour le vendeur, ces garanties permettent de pouvoir faire face à une demande d'exercice de garanties. Ces garanties de la garantie peuvent prendre la forme de séquestre d'une partie du prix de vente, de garanties bancaires, de compensation lorsque le prix de vente est étalé sur plusieurs années (cela permet à l'acheteur de ne pas payer aux vendeurs une partie du prix de vente au titre de la garantie de

¹ ibid

passif) ou d'assurances spécifiques contractées avec de grandes compagnies d'assurances (en contrepartie d'un pourcentage généralement compris entre 1 % et 3 % du prix de la transaction).

6. Finaliser la transaction

Après avoir mené les audits d'acquisition et négocié les garanties de passif ainsi que le prix, la prochaine étape consiste à finaliser la transaction en accomplissant les actions suivantes :

- Élaboration du protocole d'accord
- Obtention des autorisations nécessaires et communication aux parties prenantes concernées ;
- La signature du contrat final

7. L'intégration

« L'intégration des deux entreprises peut être totale ou partielle selon les objectifs recherchés. Concrètement, elle signifie la mise en commun des diverses ressources des deux entreprises afin de les rendre homogènes et cohérentes : les ressources humaines, la culture d'entreprise, l'organisation, les méthodes de travail, les systèmes informatiques ...etc. Ces défis imposent que cette phase soit préparée en détail, ce succès est alors un gage du développement à long terme du nouvel ensemble. »¹

7.1. La mise en application de l'intégration consiste à²

⇒ Concevoir et mettre en application les changements nécessaires pour intégrer la nouvelle acquisition dans les affaires existantes.

⇒ Prendre des mesures adaptées comme réduire la taille et éliminer les frais redondants.

¹ LEFEVRE (Francis) « *fusions & Acquisitions* », memento expert PwC , (2012). p 65.

² BEN ABDALLAH (Mohammed. Amine), « *Les fusions-acquisitions : Vue d'ensemble et impact sur la performance (cas ESTB)* », Maitrise en Finance, Université Tunis El Manar, (2009). p 32.

⇒ Le développement de nouveaux systèmes de gestion de la trésorerie. ⇒ La consolidation des comptes. ⇒ La gestion des systèmes d'information

⇒ La mise en œuvre d'un nouveau programme de transition des employés

Conclusion :

Dans ce premier chapitre, notre analyse s'est focalisée sur le processus de fusion-acquisition, une stratégie adoptée par les entreprises pour étendre leurs activités économiques, augmenter leurs profits et créer des synergies. Cette approche vise à stimuler la croissance et la compétitivité en diversifiant les gammes de produits, en explorant de nouveaux marchés et parfois en réalisant des économies d'échelle.

La fusion-acquisition demande une préparation minutieuse et une compréhension approfondie des étapes clés, des aspects juridiques et financiers, ainsi que des impacts sur toutes les parties impliquées. Malgré la variété des motivations et les avantages potentiels significatifs, le succès de ces opérations repose principalement sur une gestion rigoureuse des risques à chaque étape, de la due diligence initiale à l'intégration après acquisition.

Chapitre II :

La Due Diligence et la fiscalité

Chapitre II : La Due Diligence et la fiscalité

Introduction

Le risque fiscal provient de la complexité des lois fiscales et de l'interprétation stratégique de celles-ci par l'entreprise. Une due diligence fiscale rigoureuse est essentielle pour gérer ces risques efficacement. Elle permet d'évaluer en profondeur les conséquences fiscales d'une fusion ou acquisition, identifiant ainsi les risques potentiels et garantissant la conformité aux lois fiscales en vigueur.

Dans ce chapitre, nous expliquerons d'abord les notions fondamentales de la due diligence, en accordant une attention particulière à la due diligence fiscale. Puis nous aborderons les différents types de risques fiscaux. Ensuite, nous examinerons le système fiscal algérien tel qu'il s'applique aux entreprises

Pour ce faire nous avons structuré le présent chapitre en trois sections :

Section 1 : généralités sur la due diligence

Section 2 : les risques fiscaux

Section 3 : le système fiscal algérien

Section 1: généralités sur la due diligence

La due diligence revêt une importance capitale dans le processus de fusion ou d'acquisition d'une entreprise, offrant aux acheteurs la possibilité de détecter les éventuels risques liés à la transaction.

Cette section aborde la notion de due diligence, en mettant particulièrement l'accent sur la due diligence fiscale.

1. Définition de la due diligence

« La diligence est le processus qui permet d'examiner complètement l'information fournie par la cible pour déterminer l'exactitude et la fiabilité d'information, de décision finale de l'acquéreur pour acheter la cible, de prix d'achat, et financer la transaction de Fusion Acquisition» .¹

« Elles peuvent être réalisées par les équipes internes à l'acquéreur ou prises en charge par des auditeurs externes. Les audits visent avant tout les aspects comptables, financières ayant servi de base à la valorisation de la cible et de la validité des contrats et de l'absence de risques juridiques. »²

2. Les types de due diligence

Les procédures d'audit de Due Diligence peuvent être catégorisées en fonction de la partie qui les déclenche - l'acheteur ou le vendeur. Lorsque c'est l'acheteur qui est à l'origine de l'audit, on parle de Due Diligence de l'acheteur, également connue sous le nom de Buyer Due Diligence ou Buy Side Due Diligence. En revanche, lorsque c'est le vendeur qui commande l'audit, cela correspond à la Due Diligence du vendeur, également appelée Vendor Due Diligence.

2.1. Les vendors Due Diligence

¹ BRAGG (Steven. M), « *Mergers & acquisitions* », A Condensed Practitioner's Guide, (2012). p 106.

² TORT (E), « *L'essentiel des fusions et acquisitions* », édition Lextenso, Paris, (2010). p 102.

« Le contenu de ce type de mission est variable et est généralement défini dans une lettre de mission. Les diligences de cession ont pour objectif principal d'aider à évaluer les risques pouvant exister pour l'acquéreur dans la présentation qui lui est faite par le cédant, notamment en vue d'obtenir des garanties particulières »¹.

Le rapport de Due Diligence VDD est remis aux acheteurs potentiels au début des négociations, une fois qu'un accord de confidentialité approprié a été signé. Cela leur offre une vue d'ensemble précise et bien fondée de l'entreprise cible. Le VDD est aujourd'hui devenu une norme dans le processus des appels d'offres et des ventes aux enchères.

Le vendeur se trouve alors déchargé de l'anxiété que l'acheteur puisse découvrir, lors d'une Due Diligence effectuée du côté de l'acheteur, des risques potentiels susceptibles de diminuer la valeur de l'entreprise, voire des éléments rédhibitoires qui étaient jusque-là inconnus du vendeur et qu'il aurait pu résoudre préalablement. Après avoir mené à bien la VDD, le vendeur a une meilleure compréhension de sa position de négociation et peut ainsi élaborer une stratégie de vente en collaboration avec ses conseillers.

2.2. Les Buyer-Side Due Diligence

Ayant les mêmes mécanismes que ceux des VDD, les Buy side Due diligence permettent aux clients souhaitant effectuer un rapprochement d'avoir une meilleure connaissance de la réalité économique et financière de la cible. Les Buy side due diligence servent aussi de contre-argument pour le client acquéreur au moment de la valorisation de la cible et la formulation de l'offre, et parfois même la conduite des négociations²

3. Les objectifs de la due diligence

Les objectifs d'une enquête de due diligence dans le cadre d'une acquisition comprennent :³

¹ HUTIN (Herve), « *Toute la finance* », Édition D'organisation, (2005). p 207.

² LOUADFEL (Amira), « *Audit d'acquisition* », École Supérieure des Banques ESB-Alger, (2014). p 39.

³ DAVIS (Wendy.B), « *The Importance of Due Diligence Investigations in Mergers and Acquisitions* », A publication of the General Practice Section of the New York State Bar Association. p 11.

- Apprendre des détails qui pourraient être pertinents pour la rédaction de l'accord d'acquisition, y compris la substance, l'étendue et les limitations des déclarations et garanties ainsi que tout accord de rétention ou de retenue pertinent en cas de violation des mêmes ;
- Évaluer les risques de la transaction ;
- Confirmer ou évaluer le prix d'achat approprié et la méthode de paiement, y compris les versements différés ;
- Évaluer l'état des installations physiques et de l'équipement ;
- Analyser les éventuels problèmes de concurrence qui pourraient interdire la fusion ou l'acquisition proposée
- Découvrir les responsabilités ou les risques qui pourraient remettre en question la transaction

4. Définition de la due diligence fiscale

La diligence fiscale est le processus par lequel une partie ou l'ensemble des affaires fiscales d'une entreprise ou d'une activité commerciale sont examinées de manière indépendante dans le cadre d'une transaction afin d'identifier les risques fiscaux et/ou avantages inhérents à l'entreprise ou à l'activité commerciale et/ou d'établir des faits ou circonstances particuliers concernant sa situation fiscale.¹

5. La nécessité de la due diligence fiscale

- la due diligence fiscale permet de garantir la conformité juridique de la cible en identifiant tous les risques potentiels associés à des déclarations fiscales erronées, des passifs fiscaux dissimulés ou des méthodes de planification fiscale agressives.
- l'utilisation des informations obtenus lors d'une diligence fiscale comme un moyen de négociation pour modifier le prix d'achat ou obtenir des garanties supplémentaires
- La diligence fiscale permet de repérer les opportunités de planification fiscale et de préparer l'intégration fiscale de l'entreprise cible dans la structure de l'acquéreur, afin d'améliorer la performance fiscale de l'ensemble nouvellement formé.

6. Les aspects examinés lors d'une due diligence fiscale

- L'analyse des déclarations fiscales passées de la cible pour détecter tous les risques éventuels tout en vérifiant la conformité et la régularité de ces déclarations.

¹ PEPPITT (Matthew), « *TAX due diligence* », Spiramus Press Ltd ERNST et YOUNG, (2009). p 1.p 2.

- L'analyse de la conformité fiscale de l'entreprise cible, y compris en ce qui concerne l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur le revenu, la TVA et les taxes professionnelles.
- La détection de passifs fiscaux non déclarés ou de stratégies de planification fiscale risquées qui pourraient engendrer des problèmes fiscaux.
- L'examen des possibilités de planification fiscale et des méthodes pour améliorer l'efficacité fiscale de l'ensemble nouvellement formé après l'acquisition.
- L'examen de la légalité des paiements fiscaux et de la gestion des obligations déclaratives
- L'analyse des répercussions fiscales de la transaction envisagée et leur intégration dans les négociations des conditions d'acquisition.

Sections 02: les risques fiscaux

Les risques fiscaux désignent des circonstances ou des incidents susceptibles d'impacter négativement la situation fiscale d'une entreprise ou d'un particulier.

Cette section explore en détail la nature des risques fiscaux ainsi que les divers types auxquels les entreprises et les individus peuvent être confrontés.

1. Définition du risque fiscal

La notion de risque fiscal peut être interprétée de deux façons : la première concerne le non-respect volontaire ou non des règles fiscales tandis que la seconde se réfère à la méconnaissance d'une disposition favorable qui peut générer un manque à gagner important ce qui peut entraîner une perte financière significative. Ces deux aspects combinent un risque de sanction avec un risque de manque d'opportunité.¹

2. Les types de risques fiscaux

En suivant une méthode s'inspirant des travaux de Price Waterhouse Coopers, les risques fiscaux peuvent être évalués et classés en sept catégories distinctes. Ces différentes catégories, lorsqu'elles sont considérées ensemble, forment le portefeuille de risque fiscal de l'entreprise.²

2.1. Les risques de transaction

Chaque transaction rencontre l'impôt. Plus la transaction est complexe, non courante ou non routinière, plus elle peut générer des incertitudes fiscales et, par conséquent, des risques fiscaux³

Lorsque l'entreprise se trouve dans des situations impliquant des opérations inhabituelles, une expansion à l'international ou une acquisition d'entreprise, elle accroît son exposition aux risques de transaction.

¹ ROSSIGNOL (J.L), « *Risque et fiscalité de l'entreprise* », Droit et patrimoine (2002), p 26.

² YAICH(R), « *L'impôt sur les sociétés 2007 : maîtrise des risques fiscaux* », Les Editions Raouf Yaich, (2007). p 16.

³.YAICH (R), idem, p 17.

Ces transactions sont risquées car les procédures mises en place par l'entreprise concernent généralement les opérations courantes (achat, vente, dépôt de déclaration, etc.)¹

2.2. Les risques de situation

Le risque fiscal découle de l'interaction entre son impact et sa probabilité d'occurrence, cette dernière étant déterminée par la réaction de l'administration fiscale à une situation spécifique.²

Ce risque est accentué lorsque l'entreprise est confrontée à des circonstances susceptibles de générer un examen fiscal plus intense tel que :³

- Entreprise évoluant dans un secteur mal réputé ou entreprise ayant une mauvaise réputation
- Entreprise importante,
- Entreprise générant un crédit chronique de TVA ou d'IBS (Déficit) notamment lors des premières demandes de restitution
- Entreprise agitée socialement,
- Entreprise déposant des déclarations qui révèlent des incohérences, lors des contrôles sommaires

2.3. Les risques opérationnels

Le risque fiscal opérationnel concerne les risques sous-jacents à l'application des lois et règlements fiscaux régissant les opérations quotidiennes de l'entreprise. Ces opérations auront différents niveaux de risque fiscal, dont la gravité varie selon que la fonction fiscale est proche ou non du déroulement de ces opérations⁴

¹ AYADI (Loukil. K), « *La gestion du risque fiscal dans les PME : Elaboration d'un manuel de gestion du risque fiscal* », Faculté des sciences économiques de gestion de Sfax, (2008). p 23.

² AYADI (Loukil.K), idem, p 23.

³ KHELASSI (Redha), « *précis d'audit fiscal de l'entreprise* », Berti édition, Alger, (2013). p 153.

⁴ AYADI (Loukil.K), op.cit, p 23.

2.4. Les risques de compliance ou risque de non-conformité à la loi

C'est le risque associé au degré de respect des normes juridiques, réglementaires, disciplinaires et éthiques qui s'appliquent à l'entreprise. Ils peuvent entraîner des pertes financières, ainsi qu'une atteinte à la réputation de l'entreprise.

Ce risque est ensuite fonction : ¹

- De la qualité des procédures de gestion et de synthèse des données comptables et fiscales et de leur révision (audit interne et audit externe),
- De la fiabilité du système d'information,
- De la compétence fiscale des personnes intervenantes, et des procédures de veille fiscale

2.5. Les risques comptables

La comptabilité revêt une importance capitale dans l'établissement de l'assiette fiscale en fournissant des informations financières fiables et précises. Ces données servent de fondement au calcul des impôts et des taxes à payer par l'entreprise.

Le risque comptable C'est le risque lié au processus d'élaboration des états financiers ainsi qu'au système de contrôle interne lié à ce processus.²

2.6. Les risques de management

Peu d'entreprises documentent et formalisent leur gestion du risque fiscal. Dans ce cas, le principal risque réside dans le fait que la gestion du risque fiscal se trouve dans les têtes des personnes qui en sont chargées³

¹ YAICH(R), op.cit, p 19.

² BEN ABDERRAHMEN (M.G), « *Impacts des mécanismes internes de gouvernance sur le risque fiscal : une étude menée dans le contexte tunisien* », Université de Tunis El Manar, (2013).p 58.

³YAICH R., op.cit, p 19.

L'absence de formalisation et de communication de la politique de gestion du risque fiscal peut exposer l'entreprise à des difficultés, si les personnes qui l'appliquaient quittent l'entité sans préparer la relève ¹

2.7. Les risques de réputation

Une réputation irréprochable est pour une entreprise l'un des biens les plus précieux qui soient². Dans le contexte fiscal, une réputation solide découle du respect par l'entreprise des réglementations fiscales en vigueur. Cette réputation rassurante assure à l'entreprise un traitement favorable de la part de l'administration fiscale.³

3. Le portefeuille de risque fiscal de l'entreprise

C'est le niveau global du risque en associant les risques de transaction, opérationnel et de non- conformité.⁴

3.1. La nature du risque fiscal

Le contrôle fiscal se définit comme le pouvoir reconnu à l'administration fiscale de réparer les omissions, les insuffisances ou les erreurs d'imposition commises par les contribuables. Il est le corollaire logique et indispensable de tout système déclaratif. En effet, le fait pour une entreprise de ne pas se conformer à la règle fiscale l'expose à des sanctions en cas de contrôle. Ce risque de contrôle retient d'autant plus l'attention de l'entreprise que l'administration assortit du pouvoir de contrôle, dispose d'un pouvoir de redressement et de sanction.⁵

¹ AYADI (Loukil.K), op.cit, p 25.

² SCHAUD (H), « *une réputation irréprochable est un bien inestimable* », trends et solutions spécial, (2004). p 15.

³ SCHAUD (H), idem, p 25.

⁴ AMOURA (L), BABI (T), « *Audit des risques fiscaux liés à la TVA* », Université mouloud MAMMERI de TIZI OIZOU. p 13.

⁵ KHELASSI (Redha), op.cit, p 144.

3.2. Pouvoir de contrôle de l'administration fiscale

le pouvoir de contrôle de l'administration fiscale se divise en deux parties :

3.2.1. L'administration dispose d'un pouvoir de redressement

Un redressement fiscal consiste en une correction d'erreurs, omissions ou insuffisances dans les déclarations fiscales d'un contribuable, menée par les services des impôts. Cette procédure peut entraîner une imposition supplémentaire après la mise en œuvre de la procédure de redressement. L'administration fiscale identifie les irrégularités et demande à l'entreprise de payer l'impôt non versé en raison de ces erreurs, tel que celui lié à des charges déduites à tort ou à des erreurs de qualification. Ces redressements peuvent être significatifs, notamment lorsqu'ils portent sur plusieurs exercices fiscaux. Le droit de reprise de l'administration fiscale s'étend jusqu'à la fin de la quatrième année suivant celle pour laquelle l'imposition est due.

3.2.2. L'administration fiscale dispose d'un pouvoir de sanctions

L'administration ne se contente pas de ramener à son juste niveau le montant de la dette fiscale de l'entreprise. Elle va sanctionner cette dernière pour les irrégularités commises. Ces sanctions s'appliquent non seulement en cas d'insuffisance mais aussi en cas de défaut ou de retard dans la production des déclarations. Elles ont pour objet, soit de percevoir une sorte de pénalités de retard auprès de l'entreprise pour réparer le préjudice subi par le trésor, soit de sanctionner plus nettement la faute même de l'entreprise. ¹

On distingue deux grandes catégories de sanctions :

Les sanctions fiscales administratives : qui sont pécuniaires telles que : les pénalités de retard et de recouvrement, les amendes fiscales relatives à la retenue à la source et les pénalités pour défaut ou insuffisance de droit de timbre.

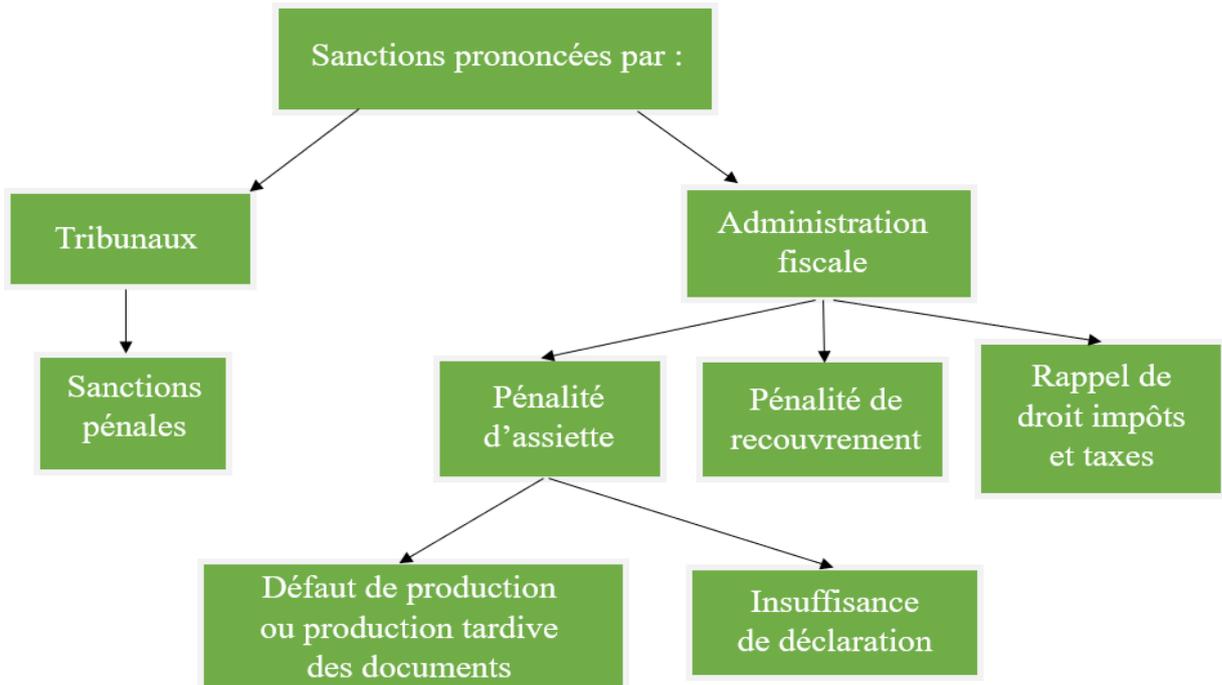
¹ CHADEFAX (M) , « *L'audit fiscal* », Edition litec, (2004). p 43.

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

Les sanctions fiscales pénales : qui sont prononcées par les tribunaux de l'ordre judiciaire et qui consistent en des peines correctionnelles telles que les amendes et l'emprisonnement.

Ces deux types de sanctions sont cumulables.

Figure 1- Les sanctions annoncées par les tribunaux et par l'administration fiscale



Source : Elaboré par nos soins à partir de l'ouvrage de Redha Khelassi, Précis de l'audit

Section 3: présentation du système fiscal algérien

Le système fiscal algérien est caractérisé par une structure complexe comprenant plusieurs types d'impôts directs et indirects, ainsi que des taxes spécifiques.

1. Définition de l'impôt

Selon Lucien Mehl, l'impôt est défini comme une prestation pécuniaire, requise des Personnes physiques ou morales de droit privé et, éventuellement, de droit public, d'après leurs facultés contributives, par voie d'autorité, à titre définitif et sans Contrepartie déterminée, en vue de la couverture des charges publiques de l'État et des autres collectivités territoriales ou de l'intervention de la puissance publique .et selon Gaston jeze L'impôt est une prestation pécuniaire, requise des particuliers par voie d'autorité, à titre définitif et sans contrepartie, en vue de la couverture des charges publiques. À partir de ces deux définitions, nous pouvons déduire les caractéristiques de l'impôt, qui se résument comme suit :

- Un prestataire en argent
- Un prélèvement obligatoire.
- Un prélèvement définitif.
- Un prélèvement sans contrepartie

2. Les régimes d'imposition

Il existe deux grands régimes d'imposition depuis le 1^{er} janvier 2015.

2.1. Régime de l'impôt forfaitaire unique (IFU)

Issu de la loi de Finance de 2007 puis a été modifié par la loi de Finance 2012 puis 2015 par un régime de remplacement du régime du forfait qui couvre l'Impôt sur les Bénéfices, la Taxe sur l'Activité Professionnelle et la Taxe sur la Valeur Ajoutée et ce, suivant l'article 282 bis et suivant du code des impôts directs

2.2. Le régime du réel :¹

Le régime réel d'imposition fiscale se fonde sur le bénéfice réel réalisé pendant l'exercice financier. C'est-à-dire le résultat net après avoir soustrait toutes les dépenses professionnelles. Ce qui entraîne automatiquement une réduction de l'imposition. D'après le Code des impôts directs et taxes assimilées (CIDTA), le régime fiscal réel s'applique à trois catégories :

Les personnes morales, quelle que soit leur chiffre d'affaires.

Les personnes physiques dont le chiffre d'affaires dépasse les 8 000 000 DA.

Les personnes physiques dont le chiffre d'affaires est inférieur à 8 000 000 DA et qui ont choisi le régime fiscal réel.

D'autres activités sont également concernées par le régime fiscal du réel, comme la promotion immobilière, l'importation de biens pour la revente, les activités d'achat-revente en gros, les activités de concessionnaires, de cliniques et établissements privés de santé, de restauration et d'hôtellerie classées, ainsi que les travaux publics, hydrauliques et de bâtiment.

Le système d'imposition fondé sur le bénéfice réel comprend trois catégories d'imposition : L'IBS impôt sur le bénéfice des sociétés. - L'IRG impôt sur le revenu global. - La TVA taxe sur la valeur ajoutée.

2.2.1. La TVA taxe sur la valeur ajoutée

La TVA est un impôt indirect, également connu comme un impôt sur la dépense. Il est de nature valorem, ce qui signifie qu'il est calculé en pourcentage de la valeur des biens et services échangés. Concrètement, c'est l'entreprise qui est considérée comme le redevable légal de la TVA. Elle collecte cette taxe auprès des consommateurs finaux lors de la vente des biens ou des services, puis la reverse au Trésor public. Ainsi, bien que l'entreprise soit le débiteur initial, c'est le consommateur final qui en supporte le poids financier ².

¹ <https://www.mfdgi.gov.dz/fr/professionnels/services-pro/regime-reel/regime-reel> consulté le 11/04/2024.

²HAMMADOU (I), TESSA (A), « *fiscalité de l'entreprise* », Alger, Edition Pages Bleues, (2010). p 25.

- **Taux d'imposition :**

Art. 21 - La taxe sur la valeur ajoutée est perçue au taux normal de 19 %.¹

Art. 23 - Le taux réduit de la taxe sur la valeur ajoutée est fixé à 9 %.²

- **Champ d'application :**

Sont imposables à la taxe sur la valeur ajoutée :³

1) les opérations de vente, les travaux immobiliers et les prestations de services autres que celles soumises aux taxes spéciales, revêtant un caractère industriel, commercial ou artisanal et réalisées en Algérie à titre habituel ou occasionnel.

Cette taxe s'applique quels que soient :

- Le statut juridique des personnes qui interviennent pour la réalisation des opérations imposables ou leur situation au regard de tous autres impôts ;
- La forme ou la nature de leur intervention.

2) Les opérations d'importation.

- **Base imposable :**

La base imposable à la TVA consiste au prix de marchandises, travaux ou services, tous frais, droits et taxe inclus à l'exclusion de la TVA elle-même⁴.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés

L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) est un impôt annuel direct prélevés sur les bénéfices d'une entreprise au cours d'une année comptable donnée.

¹ Art. 21 du CTCA, (2024).

² Art. 23 du CTCA, (2024).

³ Art. 1 du CTCA, (2024).

⁴ Art. 15 du CTCA, (2024).

- **La base imposable :**

La base imposable de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) est établie en partant du résultat comptable de l'entreprise, puis en lui réintégrant les charges non déductibles et les charges dont la déduction est limitée fiscalement. (Corrections extracomptables) ¹

- **Le taux d'imposition :**

Conformément aux dispositions de l'article 150-1 du Code (CITDA), tel que modifié par la Loi de Finances complémentaire pour l'année 2015, le taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés est défini à :

19% : Activités de production

23% : Activités de bâtiment, de travaux publics et hydrauliques, les activités touristiques autres que les agences de voyage

26% : Toutes les autres activités

- **Champ d'application :**²

Sont soumises à l'impôt sur les bénéfices des sociétés :

1) Les sociétés quels que soient leur forme et leur objet, à l'exclusion :

A) Des sociétés de personnes et des sociétés en participation au sens du code de commerce, sauf lorsque ces sociétés optent pour l'imposition à l'impôt sur les bénéfices des sociétés.

Dans ce cas, la demande d'option doit être annexée à la déclaration prévue à l'article 151. Elle est irrévocable pour toute la durée de vie de la société.

¹ <https://www.mfdgi.gov.dz/fr/professionnels/services-pro/regime-reel/regime-reel> consulté le 12/05/2024

² Art. 136 du CIDTA, (2024).

B) Des sociétés civiles, qui ne sont pas constituées sous la forme de sociétés par actions à l'exception de celles ayant opté pour l'assujettissement à l'impôt sur les bénéfices des sociétés. Dans ce dernier cas, la demande d'option doit être annexée à la déclaration prévue à l'article 151. Elle est irrévocable pour la durée de vie de la société.

C) Les Organismes de Placement Collectif en Valeurs mobilières (OPCVM) constitués et agréés dans les formes et conditions prévues par la législation et la réglementation en vigueur.

2) les établissements et organismes publics à caractère industriel et commercial. Sont également passibles dudit impôt :

- a) Les sociétés qui réalisent les opérations et produits mentionnés à l'article 12.
- b) Les sociétés coopératives et leurs unions, à l'exclusion de celles visées à l'article 138.

2.2.2. L'impôt sur le revenu global IRG

L'impôt sur le revenu global (IRG), est un impôt annuel et déclaratif qui frappe les revenus des personnes physiques. Cet impôt s'applique au revenu net global des contribuables¹

- **Champ d'application :**

Le revenu net global est constitué par le total des revenus nets des catégories suivantes ;²

- Bénéfices industriels et commerciaux ;
- Bénéfices des professions non commerciales ;
- Revenus agricoles ;
- Revenus fonciers provenant des propriétés bâties et non bâties louées ;
- Revenus des capitaux mobiliers ;
- Traitements, salaires, pensions et rentes viagères ;
- Les plus-values de cession à titre onéreux des immeubles bâtis ou non bâtis et des droits réels immobiliers, ainsi que celles résultant de la cession d'actions, de parts sociales ou de titres assimilés.

- **La base imposable :**³

¹ Art. 1 du CIDTA, (2021).

² Art. 2 du CIDTA, (2024).

³ Art. 23 du CIDTA, (2024).

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

Le bénéfice à prendre en compte dans la base de l'impôt sur le revenu est constitué par l'excédent des recettes totales sur les dépenses nécessaires pour l'exercice de la profession. Cependant, dans le cas d'absence de justifications de l'ensemble des dépenses nécessaires pour l'exercice de la profession, un montant forfaitaire de 10% des recettes totales déclarées, est admis en déduction.

Sous réserve des dispositions de l'article 173 du présent code, ce bénéfice tient compte des gains ou des pertes provenant de la cession des éléments d'actif affectés à l'exercice de la profession et de toutes indemnités reçues en contrepartie de la cessation de l'exercice de la profession ou du transfert d'une clientèle. Les dépenses déductibles comprennent, notamment :

- Le loyer des locaux professionnels ;
- Les impôts et taxes professionnels supportés à titre définitif par le contribuable ;
- Les amortissements effectués suivant les règles applicables au régime des bénéficiaires industriels et commerciaux.

Dans les cas de concession de licence d'exploitation d'un brevet ou de cession d'un procédé ou formule de fabrication par l'inventeur lui-même, il est appliqué sur les produits d'exploitation ou sur le prix de vente un abattement de 30 % pour tenir compte des frais exposés en vue de la réalisation de l'invention, lorsque les frais réels n'ont pas déjà été admis en déduction pour l'établissement de l'impôt.

- **Taux d'imposition :¹**

Le revenu net annuel tel que déterminé par les dispositions de l'article 85 du présent code est soumis à l'impôt sur le revenu global au lieu du domicile fiscal, suivant le barème progressif ci-après :

Tableau 3- Taux d'imposition de l'IRG

| FRACTION DU REVENU IMPOSABLE EN DINARS | TAUX D'IMPOSITION |
|---|-------------------|
| N'excédant pas 240.000 DA | 0 |
| De 240.001 DA à 480.000 DA | 23 |
| De 480.001 DA à 960.000 DA | 27 |
| De 960.001 DA à 1.920.000 DA | 30 |
| De 1.920.001 DA à 3.840.000 DA | 33 |

¹ Art. 104 du CIDTA, (2024).

| | |
|---------------------------|----|
| Supérieure à 3.840.000 DA | 35 |
|---------------------------|----|

Source : Art. 104 du CIDTA, (2024)

2.2.3. Taxe de formation professionnelle et taxe d'apprentissage

- **Champ d'application :**

Sont soumis à la taxe de formation professionnelle et à la taxe d'apprentissage, les employeurs établis ou domiciliés en Algérie, à l'exception des institutions et administrations publiques ¹

- **Détermination de l'assiette de la taxe :**²

Les employeurs cités à l'article 196 bis, sont tenus de consacrer un montant minimum égal à 1% de la masse salariale annuelle, aux actions de formation professionnelle continue de leur personnel et un montant minimum égal à 1 % de la masse salariale annuelle aux actions de formation en apprentissage.

L'assiette de chaque taxe correspond à 1% de la masse salariale annuelle.

Par masse salariale annuelle, il est entendu les rémunérations brutes versées aux employés avant déduction des cotisations sociales et de retraites ainsi que de l'IRG/salaires.

- **Modalités de déclaration et de paiement**³

Les employeurs sont tenus de souscrire une déclaration spéciale, fournie par l'administration fiscale ou téléchargeable via son site web, tenant lieu de bordereau d'avis de versement et de s'acquitter du montant des taxes exigibles, au titre de l'exercice clos, auprès de la recette des impôts dont relève le lieu d'implantation du siège social ou de l'établissement principal pour les personnes morales, ou le lieu d'activité pour les personnes physiques, au plus tard le 20 février de l'année suivant celle au titre de laquelle les taxes sont dues.

¹ Art. 196 bis du CIDTA, (2024).

² Art. 196 quater du CIDTA, (2024).

³ Art. 196 sexiès du CIDTA, (2024).

2.2.4. Taxe sur les activités polluantes

Il y a eu instauration d'une taxe sur les activités polluantes, avec son taux fixé comme suit :¹

- 3.000 DA pour les installations classées dont une activité au moins est soumise à la déclaration telle que prévue par le décret n° 88-19 du 26 juillet 1988 relatif aux installations classées et fixant leur nomenclature ;
- 3.000 DA pour les installations classées dont une activité au moins est soumise à autorisation que prévue par le décret n°88-19 du 26 juillet 1988 relatif aux installations classées et fixant leur nomenclature
- Pour les installations n'employant pas plus de deux personnes les taux de base sont réduites à 750 DA, pour les installations classées 'soumises à la déclaration et à 6.000 DA pour les installations classées soumises à autorisation.

Un coefficient multiplicateur compris entre 1 et 6 est indexé à chacune de ces activités en fonction de sa nature et de son importance. Le montant de la taxe à percevoir au titre de chacune de ces activités est égal au produit du taux de base du coefficient multiplicateur. Le coefficient multiplicateur pour chacune des activités polluantes ou dangereuses est fixé par voie réglementaire.

Une pénalité dont le taux est fixé au double du montant de la taxe est appliquée à l'exploitation de l'installation qui à la vue de la détermination du taux de la taxe et de sa mise à recouvrement ne donne pas les renseignements nécessaires ou fournit des informations fausses.

Le recouvrement de la taxe est effectué par le receveur des contributions diverses de la Wilaya sur la base des recensements des installations concernées fournies par les services chargés de l'environnement

Le taux de la taxe est majoré de 10 % lorsque le paiement des sommes correspondantes n'est pas effectué dans les délais impartis.

¹ Art. 117 du CIDTA, (2024).

2.2.5. Taxe sur l'activité professionnelle TAP

La taxe sur l'activité professionnelle TAP est une taxe imposée sur le chiffre d'affaires réalisé par les personnes physique et morales exerçant une activité industrielle, commerciale, quel que soit le résultat de l'entreprise. Ses bénéfices sont distribués aux communes, aux Etats et au fonds commun des collectivités locales.¹

- **Taux d'imposition :**

Le taux de la taxe sur l'activité professionnelle est fixé à 1,5 %, et 1% pour les activités de production² 3 %, en ce qui concerne le chiffre d'affaires issu de l'activité de transport par canalisation des hydrocarbures.³

- **Base d'imposition :**

La taxe est établie sur le total du montant des recettes professionnelles globales ou le chiffre d'affaires, hors T.V.A., lorsqu'il s'agit de redevables soumis à cette taxe, réalisés pendant l'année⁴

¹ <https://www.mfdgi.gov.dz/fr/professionnels/services-pro/regime-reel/taxe-sur-lactivite-professionnelle>, consulté le 11/03/2024.

² PwC Algérie report Due Diligence, Document interne.

³ Art. 222 du CDITA, (2023).

⁴ Art. 219 du CDITA, (2023).

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exploré les principes de la due diligence, en mettant particulièrement l'accent sur la due diligence fiscale. Cette étape critique revêt une importance capitale dans le cadre des fusions et acquisitions, car elle permet d'évaluer les obligations fiscales potentielles de l'entreprise cible, ainsi que les risques fiscaux associés à l'opération envisagée. En effet, une analyse fiscale approfondie peut non seulement identifier les opportunités de réduction des coûts fiscaux et d'optimisation fiscale, mais aussi mettre en lumière les risques fiscaux potentiels tels que les litiges en cours avec l'administration fiscale ou les obligations fiscales imprévues.

Dans le contexte du système fiscal algérien, la due diligence fiscale revêt une complexité supplémentaire. L'Algérie applique un système fiscal qui comprend divers impôts directs et indirects, chacun ayant ses propres règles et exigences. Les entreprises impliquées dans des fusions et acquisitions doivent donc non seulement évaluer les implications fiscales au niveau

Chapitre III :

Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

national, mais aussi considérer les spécificités régionales et sectorielles qui peuvent influencer la transaction. De plus, les modifications fréquentes de la législation fiscale en Algérie nécessitent une vigilance constante pour s'assurer que toutes les obligations fiscales sont correctement identifiées et prises en compte.

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

Introduction

Dans le premier chapitre, nous avons abordé les enjeux liés aux opérations de fusion-acquisition, mettant en lumière la nécessité d'une due diligence pour identifier et évaluer ces enjeux afin d'aider l'acquéreur à prendre une décision informée. Ensuite, dans le deuxième chapitre, nous avons clarifié les termes fiscaux essentiels pour comprendre le cadre théorique et législatif qui sous-tend les aspects abordés dans ce chapitre.

Afin de tester nos hypothèses de départ, de mieux comprendre le processus et les résultats d'une due diligence fiscale, nous vous présent dans ce chapitre un cas d'une DDF effectuée lors de notre stage au sein du cabinet de conseil « PwC Algérie ».

Nous souhaitons préciser que, pour des raisons de confidentialité, les noms et données présentés dans ce cas ont été modifiés. Nous soulignons également que « PwC Algérie » n'est en aucun cas responsable des informations contenues dans ce mémoire, dont nous assumons l'entière responsabilité.

Pour ce faire nous avons structuré le présent chapitre en trois sections :

Section 1 : Présentation de lieu de stage

Section 2 : Présentation de la transaction

Section 3 : Résultats de la due diligence de la société Y

Section 1: Présentation de lieu de stage

Dans cette première section du chapitre, on présentera le cabinet de conseil PwC notre lieu de stage. Un cabinet de conseil apporte essentiellement une analyse et des recommandations afin de répondre à une problématique ou un besoin d'expertise spécifique d'une entreprise dont elle ne dispose pas en interne.

1. Présentation de cabinet PwC

PricewaterhouseCoopers en abrégiation PwC, tandis que le nom complet est toujours utilisé pour des raisons légales et symboliques. PwC est créé en 1998 grâce à la fusion entre Price Waterhouse et Coopers & Lybrand, aujourd'hui l'un des quatre grands cabinets d'audit et de conseil dans le monde (Big Four), aux côtés de Deloitte, EY (Ernst & Young) et KPMG.

PwC est un réseau des entités indépendant qui réalisent des missions de conseil, d'audit et d'expertise comptable, juridique et fiscale, en ayant pour ambition stratégique d'être l'acteur de référence sur les enjeux de confiance et de transformation des entreprises. D'après la revue interne de PwC, ce réseau est présent sur l'échelle mondiale dans 151 pays, et constitué de près de 364 000 associés collaborateurs. Le chiffre d'affaires mondial de l'année fiscale 2023 (FY23)¹ est de 53,1 milliards de dollars.

Le réseau PwC se divise en 3 zones : **EMEA** (Europe Middle East Africa) regroupe le continent africain, l'Europe de l'Ouest et de l'Est, cette aire géographique représente 42% des effectifs et 39% du CA global. **Asia Pacific** comprend l'Asie, l'Asie pacifique et l'Australie, cette région représente 33% des effectifs et 20% du CA global. **Americas** pour tout le continent américain, cette zone géographique représente 25% des effectifs et 41% du CA global.

2. Présentation de PwC France et Maghreb

La firme est implantée dans 14 sites en France, et trois sites au Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) avec 6750 associés et collaborateurs et 1 Md\$ de chiffre d'affaires².

¹ Une année fiscale FY N dure du 1er juillet N-1 – 30 juin N

² Le chiffres d'affaires de l'année fiscale 2022 FY22

Le périmètre France se compose de sept régions et de 14 bureaux :

- Ile-de-France : Crystal Park et Experience center
- Est : Metz, Strasbourg
- Grand Ouest : Nantes, Rennes, Rouen
- Hauts-de-France : Lille
- Rhône-Alpes Bourgogne : Lyon
- Sud : Marseille, Monaco, Montpellier
- Sud-Ouest : Bordeaux, Toulouse

Et Le périmètre Maghreb comprend l'Algérie, le Maroc et la Tunisie

- Trois bureaux : Alger, Casablanca et Tunis
- Un Experience Center : Casablanca

3. Les métiers de PwC

PwC a étendu ses domaines d'expertise pour s'adapter aux besoins évolutifs de sa clientèle. Ils investissent dans de nouveaux services et technologies afin de relever les défis majeurs et les perturbations dans les secteurs concernés. Les expertises de PwC sont organisées autour de cinq axes appelés également Lines of Services (LoS), à savoir :

- **LoS Assurance - Audit et conseil en gestion des risques**

Les métiers d'audit, de commissariat aux comptes et de conseil en gestion des risques visent à instaurer la confiance et à générer de la valeur pour les clients. Le commissariat aux comptes vise à certifier la qualité et la fiabilité des comptes en toute transparence, tandis que le conseil en gestion des risques cherche à anticiper et à gérer les risques, à prendre des décisions éclairées et à saisir les opportunités.

Un investissement technologique considérable (automatisation, robotisation, IA) vise à renforcer les capacités de l'audit :

- L'audit de données permet d'identifier les zones à risque ;
- L'analyse de données permet d'approfondir l'analyse effectuée lors des audits.

- **LoS Consulting - Conseil en stratégie et en management**

Les professionnels du Consulting travaillent en étroite collaboration avec les clients, de la phase stratégique à la mise en œuvre, afin d'accroître leur performance, de gérer efficacement les risques et de réussir leurs processus de transformation. Leur expertise couvre une gamme variée de services, notamment l'accompagnement des transformations commerciales, numériques, technologiques, en ressources humaines et réglementaires pour améliorer la performance globale. Ils offrent également des solutions opérationnelles pour soutenir les clients dans les domaines comptable, social et de gestion, en optimisant notamment l'organisation financière et comptable. En outre, le Consulting propose des conseils stratégiques pour élaborer des stratégies de croissance, de compétitivité et d'innovation, répondant ainsi aux besoins diversifiés des entreprises.

- **LoS Deals - Deals**

Les équipes Deals accompagnent les clients à chaque étape de leurs projets d'acquisition, de cession ou de restructuration, dans le but de créer de la valeur au-delà des simples transactions. Leur expertise englobe divers aspects des opérations financières, incluant les transactions telles que l'acquisition, la cession, la fusion, les joint-ventures et les partenariats, ainsi que l'optimisation du capital, notamment l'investissement, le BFR (besoin en fonds de roulement) et le financement, ainsi que la restructuration d'activités.

Pour garantir une exécution professionnelle de ces opérations, les équipes Deals sont composées de spécialistes dans différents domaines, tels que les Due Diligences / services de transactions, l'évaluation et la modélisation financière / la valorisation et la modélisation d'entreprise, la création de valeur par l'analyse des données / l'analyse des données liées aux transactions, les fusions et acquisitions / la finance d'entreprise, ainsi que les entreprises en difficulté pour les services de redressement d'entreprise.

Cette équipe multidisciplinaire est capable de répondre aux opérations complexes en faisant appel à des consultants en stratégie (pour les aspects stratégiques et opérationnels, le

détachement, et l'intégration post-transaction), à des avocats spécialisés en fusion-acquisition, ainsi qu'à des experts en conseil comptable.

- **LoS TLS - Expertise juridique et fiscale**

L'équipe TLS est une équipe pluridisciplinaire exerçant en matière de fiscalité, de droit des affaires et de droit social et combinant, le cas échéant, ses expertises avec les autres métiers de PwC.

- **Fonctions internes**

Afin d'assister les associés et les collaborateurs dans leurs responsabilités quotidiennes, six départements occupent une place centrale au sein de l'entreprise : Clients & Market, Communication et relations extérieures, DigiTech, Human Capital, Opérations (incluant la comptabilité, la transformation des opérations, le contrôle de gestion, la facturation et le recouvrement, les achats immobiliers et la gestion de l'environnement de travail), et enfin Risk & Quality.

4. PwC en Algérie

PwC est implanté en Algérie depuis 2008, date à laquelle l'entité EURL a été établie dans le but de renforcer sa présence dans la région méditerranéenne. PwC Algérie rassemble près de 105 collaborateurs, au sein d'un bureau à Alger et offre à ses clients une réactivité, une proximité et une connaissance accrue du tissu économique local. Les équipes déploient un large éventail d'expertises dans l'audit et l'expertise comptable, le conseil en management et en stratégie, l'expertise juridique et fiscal, le conseil en fusions et acquisitions.

Fort de son expérience acquise auprès d'entreprises algériennes et de filiales d'entreprises étrangères implantées en Algérie, PwC a développé une connaissance approfondie de l'environnement juridique, fiscal, économique et financier algérien.

En Algérie, PwC intervient à travers deux entités juridiques :

- PricewaterhouseCoopers Algérie EURL.
- PASA Audit Services Algérie.

"Elles travaillent en étroite collaboration avec l'ensemble des autres entités membres du réseau PwC International Ltd au sein de l'organisation PwC France et Maghreb." ¹("Qui sommes-nous ? | PwC"). Elles peuvent ainsi faire bénéficier leurs clients, en Algérie, des expertises techniques et sectorielles de l'ensemble du réseau.²

PwC Algérie, certifié Top Employer³ pour la deuxième année consécutive en 2024, est un acteur majeur dans le paysage professionnel algérien. En tant que branche locale d'une entreprise mondiale renommée, PwC Algérie s'efforce d'exceller dans ses services et de maintenir des normes élevées en matière de gestion des ressources humaines, comme en témoigne cette certification prestigieuse.

5. Structure Organisationnelle de PwC Algérie

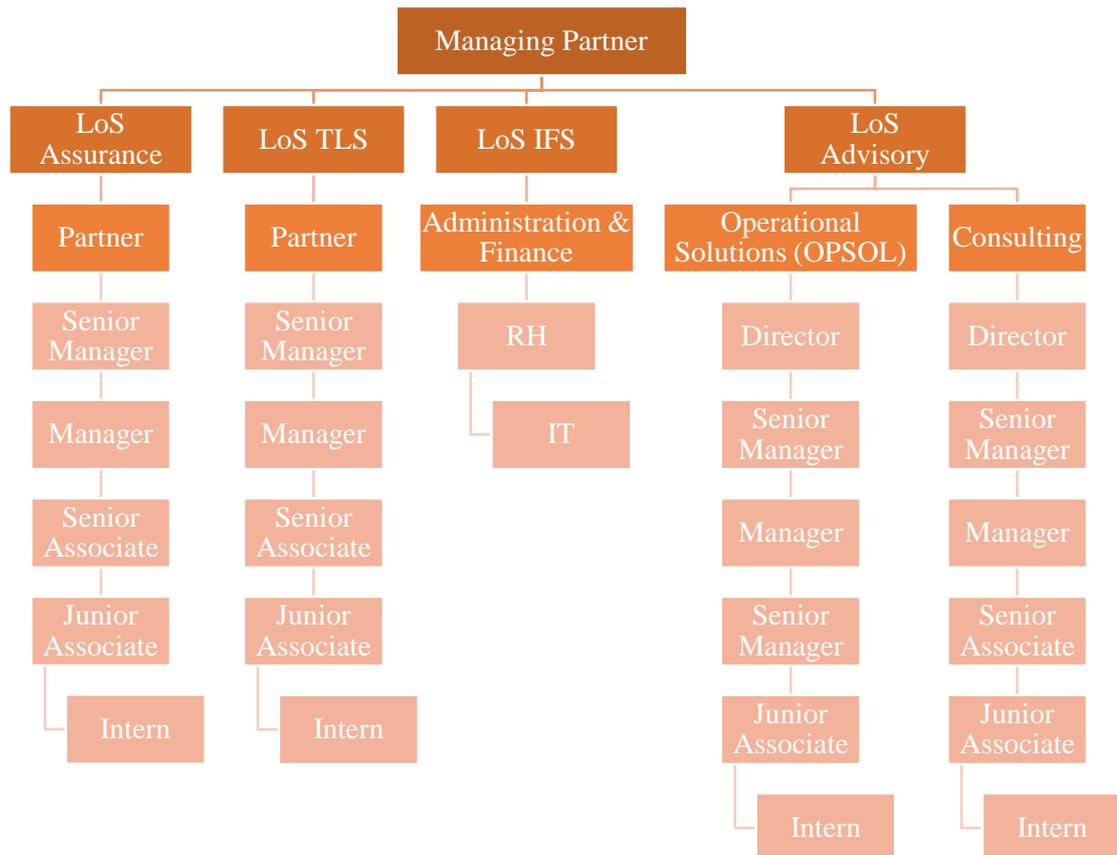
La configuration de PwC se caractérise par une autonomie relative accordée à chaque équipe, tout en promouvant une collaboration étroite et un partage d'expertise sur des missions souvent pluridisciplinaires. Cette organisation est illustrée dans le schéma ci-dessous :

¹ <https://pwc.algerie.pwc.fr/fr/qui-sommes-nous.html>, consulté le 28/03/2024.

² <https://pwc.algerie.pwc.fr/fr/carrieres.html> consulté le 28/03/2024.

³ La certification "Top Employers" distingue chaque année les entreprises pour l'excellence de leurs politiques de ressources humaines : intégration, politique de carrière, rémunération, diversité... (à la suite de l'audit de plus de 2000 organisations présentes dans 121 pays).

Figure 2-organigramme de PwC Algérie [Documents internes]



Source : document interne

Selon l'organigramme présenté ci-dessus fournit une vue d'ensemble de la structure organisationnelle du cabinet de conseil PwC Algérie est composée de deux volets et cinq lignes de service :

- Volet opérationnel qui regroupe les départements qui offrent des services destinés aux clients : Assurance, TLS, conseil et solution opérationnelles (OPSOL) ; Et
- Volet administratif (département IFS) qui dispose d'un certain nombre de fonction de support telles que les ressources humaines (RH), l'informatique (IT), la finance et l'administration. Ces fonctions sont dirigées par des directeurs qui sont responsables de la fourniture de services de support à l'ensemble du cabinet.

Chaque ligne de service est dirigée par un associé. Les associés sont responsables de la stratégie et de la performance de leur ligne de service. Ils supervisent également les managers, les associés seniors, les associés et les stagiaires :

- Les managers sont responsables d'une équipe de consultants. Ils sont chargés de gérer les projets clients et de développer les compétences de leurs collaborateurs.
- Les associés seniors sont des consultants expérimentés qui ont une expertise dans un domaine particulier. Ils fournissent des conseils spécialisés aux clients et aident les managers à gérer leurs équipes.
- Les associés sont des consultants plus juniors qui sont en train de développer leurs compétences. Ils travaillent sur des projets clients sous la supervision des managers et des associés seniors.
- Les stagiaires sont des étudiants ou des jeunes diplômés qui effectuent un stage au sein du cabinet de conseil. Ils acquièrent une expérience pratique du conseil et découvrent les différentes lignes de service du cabinet.

6. Département d'accueil "TLS"

L'équipe TLS (Tax and Legal Services), a pour mission de répondre aux exigences des clients en termes de fiscalité, de droit des affaires et de droit social. Les services proposés par l'équipe TLS dans le domaine fiscal comprennent :

- Évaluation fiscale de la situation (Tax health check)
- Révision de l'audit fiscal (Tax audit review)
- Préparation ou revue des LIASSE fiscale
- La Due Diligence Fiscale
- Préparation ou revue des documentations prix de transfert.
- Conseil fiscal (mémo, analyse...)
- Assistance en cas de contrôle fiscal, de contentieux ou d'intervention sur site.

PwC offre également un accompagnement à ses clients dans le domaine des services juridiques, notamment pour la création d'entreprises, les analyses sur les modes d'implantation et la conduite d'opérations, les vérifications juridiques de conformité, l'assistance en matière contractuelle et la gestion administrative légale.

Section 2: Présentation de la transaction

Notre cas pratique s'articule autour de l'acquisition d'une entreprise algérienne spécialisée dans la fabrication des divers produits agroalimentaires.

Le cabinet PwC a été mandaté par l'acquéreur pour réaliser une due diligence fiscale coté acquéreur, afin de faire évaluer la situation fiscale de la cible et les risques fiscaux inhérents à cette transaction.

Nous allons dans ce qui va suivre présenter tous les éléments de cette transaction d'acquisition.

1. Présentation de secteur de l'agriculture

« Le secteur de l'agriculture en Algérie est un secteur clé et il est un pilier majeur de l'économie nationale vue sa contribution à l'emploi et au PIB nationaux. Il occupe une population de 2,6 millions comme main-d'œuvre agricole qui représente plus de 74% des actifs du monde rural et 24% de la main d'œuvre nationale. En outre, il permet de garantir la sécurité alimentaire du pays en couvrant plus de 74% des besoins nationaux en produits agricoles. »¹ (“Secteur de l'Agriculture – AAPI”)

L'industrie agroalimentaire représente 40 % du PIB et affiche une croissance de 15,1 % en 2021. L'Algérie compte 23 000 entreprises activant dans le secteur (dont 600 établissements publics), la production agricole a enregistré un CA de 25,6 Mds \$ et couvre 90 % des besoins nationaux.²

La dimension humaine de ce secteur est impressionnante. Non seulement il offre un emploi à une proportion significative de la population active, mais il contribue également à maintenir les populations rurales dans leurs régions d'origine, limitant ainsi l'exode rural et ses conséquences sociales.

¹ <https://aapi.dz/secteur-de-lagriculture/>, consulté le 08/05/2024.

² <https://www.ccifrance-international.org/le-kiosque/notes-sectorielles/n/le-secteur-industriel-en-algerie.html#:~:text=L'industrie%20agroalimentaire%20repr%C3%A9sente%2040,couvre%2090%20%25%20des%20besoins%20nationaux>, consulté le 13/05/2024.

L'industrie agroalimentaire connaît aussi un important développement, tirée par un secteur privé formé de PME et de grands groupes industriels.¹ (“Algérie | Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire”) englobe diverses activités, dont la fabrication de produits vétérinaires, phytosanitaires et d'engrais.

La fabrication de produits phytosanitaires, tels que les pesticides, les herbicides et les fongicides, est cruciale pour protéger les cultures agricoles contre les ravageurs, les maladies et les mauvaises herbes. Ces produits jouent un rôle crucial dans la préservation des rendements agricoles et la sécurité alimentaire en garantissant la qualité et la quantité des récoltes. Les entreprises algériennes produisant ces produits sont soumises à des normes strictes en matière de sécurité, de qualité et d'impact environnemental, contribuant ainsi à assurer une agriculture durable et respectueuse de l'environnement.

2. Présentation de l'acquéreur

X, un groupe industriel algérien de premier plan, est reconnu comme leader dans son domaine. Avec un capital social de 70 milliards de dinars algériens, il contrôle un portefeuille diversifié composé de plusieurs filiales et participations. Ces entités sont spécialisées dans la production, la commercialisation et le développement des produits phytosanitaires, jouant ainsi un rôle crucial dans l'industrie agricole nationale.

Le groupe XYZ ci-après nommé « l'acquéreur » vise à renforcer sa présence dans ce secteur. En cherchant à acquérir l'entreprise cible, il souhaite consolider davantage sa position dominante et renforcer son empreinte dans le domaine de la production et de la commercialisation des produits phytosanitaires.

3. Présentation de la cible

Y ci-après nommé « la cible » ou « la Société Y » est une société par actions algérienne, dotée d'un capital social impressionnant de 17 milliards de dinars. Sa spécialité réside dans la fabrication et commercialisation d'une gamme variée des produits phytosanitaire. Grâce à son

¹<https://agriculture.gouv.fr/algerie>, consulté le 08/05/2024.

expertise dans ce domaine, la société Y contribue de manière significative à l'essor de l'agriculture algérienne et à la sécurité alimentaire du pays.

4. Les Etapes d'une mission DDF

4.1. Etape 1 : Demande de service

L'entreprise « le client » sollicite le cabinet pour la fourniture de Due diligences. Cette demande implique un contact direct avec le cabinet pour exécuter cette mission. Lors de la rencontre entre les deux parties, le client exposera ses exigences et ses attentes, tandis que le cabinet de services présentera les démarches à entreprendre pour répondre à l'objectif défini par le client.

4.2. Etape 2 : Lettre d'engagement

La lettre de d'engagement est définie comme le contrat liant le cabinet de consultation à l'entreprise cliente, elle a pour objet de définir les termes et les modalités des prestations dont le cabinet est convenu et les conditions de réalisation de ses prestations. Elle comprend les droits et les devoirs des deux parties, notamment :

- Les engagements des deux parties ;
- Les objectifs de la mission ;
- Les travaux à effectuer, le calendrier et l'équipe responsable ;
- Les honoraires et frais applicables.

4.3. Etape 3 : Demande d'informations et de documents

Le cabinet demande différentes informations et documents qu'il considère essentiels pour l'exécution de la mission, généralement de nature comptable et fiscale, parmi lesquels :

- Les états financiers ;
- Le fichier des immobilisations ;
- Les factures ;
- Le dossier fiscal ;

- Le système de contrôle interne ;
- Les rapports des commissaires de comptes ;
- Les déclarations mensuelles (**Gn° 50**) ;
- L'état détaillé des clients (**Gn°3**) ;
- Déclaration des traitements et émoluments divers payés au cours de l'année (**Gn°29**) ;
- Le registre du commerce ;
- Le dossier d'importation.

4.4. Etape 4 : commencement des travaux

Après avoir reçu tous les documents nécessaires l'équipe TLS entame les travaux de la revue fiscale qui consiste à :

Position fiscale et sociale des 4 derniers exercices qui contient :

- Une revue de la situation fiscale de la Cible.
- Une vérification des déclarations annuelles/mensuelles relatives à l'Impôt sur les Cibles (IBS), la Retenue à la Source, la Taxe sur la valeur Ajoutée (TVA), la Taxe sur l'activité professionnelle (TAP), la Taxe de la formation professionnelle continue et d'apprentissage (TA&TF), l'Impôt sur le Revenu Global / Salaires (IRG) et les cotisations de sécurité sociale (CNAS) en fonction de la base imposable déterminée et des délais de dépôt effectués par la Cible.
- Une revue des bases imposables appliquées par la Cible et réalisation des rapprochements nécessaires entre les taxes déclarées et les taxes comptabilisées afin de détecter d'éventuelles erreurs relatives aux méthodes de calcul appliquées ainsi qu'aux charges déduites et aux réintégrations au cours des années non-prescrites.
- Une analyse des retraitements fiscaux réalisés (application des dispositifs de limitation de déductibilité des charges, dotation et reprise de provisions, pratique des amortissements etc.), au regard de la pratique et de la législation en vigueur.
- Une évaluation du risque fiscal supporté par la Cible pour les années fiscales examinées, et qui pourrait être estimé pour tous les impôts encourus par la Cible.
- Une revue des attributs fiscaux existant au niveau de la Cible (identification des pertes fiscales reportables et des crédits d'impôts disponibles au niveau de la Cible, et analyser la possibilité de les utiliser dans le temps etc.) et de l'impact de la transaction envisagée sur ces actifs fiscaux.

- Une revue du chiffre d'affaires déclaré, la demande d'exemption le cas échéant ainsi que la mise en conformité des livres légaux.
- Une revue fiscale des opérations exceptionnelles au titre de la période revue (acquisitions, cessions, opérations sur le capital, etc.)

Historiques des contrôles fiscaux et CNAS :

- Revue de tout contrôle fiscal/CNAS antérieur et suivi des points notifiés.
- Revue des communications effectuées avec l'administration fiscale/la CNAS et identification de tout risque potentiel pour la Cible.
- Commentaire sur toute provision constatée, si applicable, pour couvrir les risques liés aux litiges fiscaux/CNAS.
- L'estimation du coût fiscal global découlant des litiges fiscaux potentiels et des contentieux fiscaux avec les autorités fiscales locales.

Cette revue fiscale couvrira les impôts suivants :

Impôt sur le bénéfice des société (IBS)

- Analyse du respect des obligations déclaratives et de paiements en matière d'IBS ;
- Revue de la position fiscale de la société, i.e. des modalités de détermination de la base imposable à l'IBS, par l'analyse des retraitements fiscaux réalisés (application des dispositifs de limitation de déductibilité des charges, dotation et reprise de provisions, pratique des amortissements etc.), au regard de la pratique et de la législation en vigueur;
- Identification des pertes fiscales reportables et des crédits d'impôts disponibles au niveau de la société, et analyser la possibilité de les utiliser dans le temps ;
- Revue de l'applicabilité de l'exonération IBS dans le cadre du régime des avantages fiscaux (ANDI) le cas échéant ;
- Description des principales transactions intragroupe au titre de la période revue (prestations de services, relations : financières, rabais accordés, paiements de redevances ...). Ces travaux ne devraient pas constituer une revue de la politique prix de transfert de la société ;
- Revue fiscale des opérations exceptionnelles au titre de la période revue (acquisitions, cessions, opérations sur le capital etc.) avec :

- Revue de l'applicabilité du régime des plus-values de cessions;
- Revue de prise en compte dans le résultat fiscal des conséquences de l'opération ainsi que, le cas échéant, de l'applicabilité d'un report ou sursis d'imposition
- Evaluer les risques fiscaux en matière d'IBS;
- Formuler des recommandations, le cas échéant.

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

- Analyse du respect des obligations de facturations, de déclarations et de paiements en matière de TVA ;
- Revue des procédures et traitement TVA appliqués aux principales opérations de la société (tenant compte de la spécificité du secteur d'activité), incluant les opérations réalisées par la société avec l'étranger (Traitement de la TVA à l'export le cas échéant) ;
- Revue des pratiques de la société en matière de détermination du prorata de déduction de TVA ;
- Revue des pratiques de la société en matière d'exonération de TVA ;
- Validation du montant du crédit de TVA disponible, et recommandation sur la possibilité en pratique d'obtenir le remboursement de ce crédit de TVA (sous forme de remboursement réel ou par imputation sur d'autres impôts dus par la société);
- Evaluer les risques fiscaux en matière de TVA ;
- Formuler des recommandations, le cas échéant.

Impôt sur le revenu global (IRG)

- Analyse du respect des obligations de déclarations et de paiements en matière d'IRG du personnel local et du personnel expatrié ;
- Rapprochement des cotisations de sécurité sociale payées et des cotisations de sécurité sociale enregistrées dans la comptabilité de la société.
- Revue des modalités de détermination des sommes taxables au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et des éventuelles taxes sur les salaires du personnel local et du personnel expatrié ;
- Revue de la conformité déclarative de la déclaration annuelle IRG (G29) ;

- Examen des déclarations mensuelles et annuelles soumises (incluses dans la DAC et la DAS).
- Evaluer les risques fiscaux en matière d'impôts et taxes assis sur les salaires ;
- Formuler des recommandations, le cas échéant.

Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP)

- Revue des modalités de détermination de l'assiette taxable à la TAP, compte tenu de la spécificité de l'activité de la société, au regard de la pratique et de la législation en vigueur ;
- Revue de l'applicabilité de l'exonération TAP dans le cadre du régime des avantages fiscaux (ANDI) le cas échéant ;

Etat des contrôles fiscaux et contentieux fiscaux passés

- Revue des redressements effectués par l'administration dans le cadre du dernier contrôle fiscal de la société ;
- Revue des contentieux fiscaux et les différentes procédures engagées ;
- Validation que la société a bien modifié sa politique fiscale pour le futur, à la suite des redressements constatés. A défaut, chiffrage du coût complémentaire des redressements sur les sujets récurrents de redressements jusqu'à ce jour.

Taxes de formation et d'apprentissage "TATF"

- Examen des obligations de déclaration et de paiement de la TATF.
- Rapprochement entre les montants déclarés aux fins de la TATF et les données comptables.
- Reconstitution de l'assiette de la TATF.

Exigences en matière de prix de transfert "TP"

- Examen de haut niveau des transactions avec les parties liées.
- Analyse de la conformité aux exigences de déclaration en matière de prix de transfert.
- Identification de tout risque lié aux prix de transfert et recommandations pour l'atténuer.

Autres impôts et taxes

- Revue des retenues à la source sur les principaux flux

- Revue de l'applicabilité de la taxe sur les activités polluantes et dangereuses pour l'environnement, compte tenu de la nature d'activité de la société ;
- Revue limitée des obligations de déclarations et de paiements (sur la base d'un entretien avec le management et une vérification d'échantillons de déclarations et de quittances de paiement) ;
- Evaluer les risques fiscaux et formuler des recommandations, le cas échéant.

4.5. Etape 5 : L'Entretien avec la Cible

Après avoir identifié tous les risques potentiels lors de notre analyse, la prochaine étape de la mission de DDF est de fixer un dernier rendez-vous avec le management ou les représentants de la société cible. L'objectif de cet entretien est de solliciter des explications concernant les risques et anomalies identifiés.

Etape 6 : Rédaction du rapport de la due diligence

Une fois l'entretien est terminé, le rapport doit être mis à jour selon les explication fournis par la cible lors de l'entretien afin d'établir le rapport final de la due diligence.

Ce rapport inclut la présentation des deux parties prenantes à la transaction, le cadre législatif et fiscal applicable, les résultats de toutes nos études et analyses, ainsi que nos conseils et recommandations.

Section 3: Résultats de la due diligence de la société Y

1. Etendue des travaux

Les travaux ont porté sur le diagnostic des pratiques fiscales de LA Société Y. L'analyse a concerné les exercices 2020 à 2023 (ci-après désignés par « la période analysée ») et couvre l'ensembles des impôts et taxes, cotisations sociales, retenues à la source mis à la charge de la cible durant la période analysée.

2. Revue de la régularité fiscale de la cible

- LA Société Y est inscrite au registre de commerce depuis sa création, et relève entièrement du régime général algérien d'imposition. A cet égard, elle est soumise au régime du réel conformément aux dispositions du CIDTA et est soumise aux impôts et taxes suivants :
- Impôt sur le bénéfice des sociétés IBS au taux de 19% applicable aux activités de production de biens et de taux 26% pour l'activité de revente.
- Taxe sur l'activité professionnelle TAP au taux de 1% sur le chiffre d'affaires issus de la production et au taux 2% pour le chiffre d'affaires issus de la revente.
- Impôt et taxes sur les salaires (IRG, cotisations sociales)
- Taxe sur la valeur ajoutée TVA au taux de 19%
- Les taxes de formation professionnelle et d'apprentissage au taux de 1% chacune.

3. Revue fiscale

3.1. La Taxe sur l'Activité Professionnel

3.1.1. En termes de fait générateur

La Société procède à la déclaration de son Chiffre d'Affaires « CA » sur la base des montants réalisés et facturés durant le mois, tel que prévu par l'article 221 bis du Code des Impôts Directs et Taxes Assimilées « CIDTA » pour la TAP.

La Société respecte donc le fait générateur prévu par la réglementation fiscale en vigueur et aucun risque n'est à soulever.

3.1.2. Revue des montants de TAP

Dans un premier temps, nous avons procédé à une réconciliation des montants de TAP déclarés sur G50 et ceux issus de la comptabilité, i.e. compte # 642. Aucun écart significatif n'est à soulever tel que présenté sur le tableau ci-dessous :

Tableau 4-Réconciliation des montants de TAP déclarés et comptabilisé

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|
| TAP Comptabilisée | 28 347 731 | 60 881 821 | 11 742 543 | 19 624 856 |
| TAP Déclarée (G50) | 28 347 731 | 60 881 821 | 11 742 543 | 19 624 856 |
| Ecart | - | - | - | - |

Source : établis par nos soins

Les montants de TAP comptabilisés et ceux déclarés correspondent également aux montants reportés sur les tableaux n°13 des Liasses Fiscales « LF » des exercices 2020, 2021 et 2022.

Il convient de noter que la LF de 2023 ne nous a pas été transmise. Aucun risque n'est donc à soulever à la suite des rapprochements effectués.

3.1.3. Revue des bases déclarés

Nous avons, dans un second temps, procédé au rapprochement des CA déclarés mensuellement et servant de base au calcul de la TAP, avec les CA issus de la comptabilité, tel que présenté ci-dessous :

Tableau 5- Rapprochement des CA comptabilisé et déclaré

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| CA comptabilisé | 10 818 843 274 | 43 282 410 177 | 83 000 706 336 | 34 251 140 256 |
| CA déclaré (G50) | 10 818 843 274 | 43 282 961 310 | 83 000 706 338 | 33 232 602 008 |
| Ecart | - | - 551 133 | - 2 | 1 018 538 248 |

Source : établis par nos soins

Tel que présenté ci-dessus, aucun écart significatif n'a été soulevé pour les exercices 2020 et 2022. Les montants comptabilisés correspondent bien à ceux déclarés. Un écart de 551 133 DZD a été constaté pour l'exercice 2021. Le montant du CA déclaré étant supérieur à celui comptabilisé, aucun risque n'est à soulever.

En ce qui concerne l'exercice 2023, notre réconciliation a fait ressortir un écart de 1 018 538 248 DZD. Toutefois, à la suite de l'examen de la déclaration du mois de juillet, nous avons constaté que l'écart soulevé correspond à un CA exonéré de TAP qui n'a pas été reporté sur la déclaration. Ce même CA a été reporté sur la section TVA mais pas au titre de la TAP.

Nous constatons que ce montant correspond effectivement au CA comptabilisé du mois de juillet et réalisé avec des clients situés à l'étranger dits « en devise ».

Nous considérons donc qu'il s'agit d'une omission de report qui pourrait être expliquée par la Société en cas de contrôle fiscal.

Ainsi, aucun risque n'est à soulever.

3.1.4. Rapprochement aux bases déclarées en matière de TAP

Pour rappel, les faits générateurs de la TAP et celui de la TVA doivent être alignés et donner lieu, en principe, à la déclaration de la même base taxable. A ce titre, notre rapprochement entre le CA soumis à la TAP et celui de la TVA, telles que reportés sur les déclarations fiscales mensuelles, a fait ressortir un écart au titre de l'exercice 2023 tel que présenté sur le tableau suivant :

Tableau 6- Rapprochement base TAP et base TVA

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|------------------------|
| Base TAP | 10 818 843 274 | 43 282 961 310 | 83 000 706 338 | 33 232 602 008 |
| Base TVA | 10 818 843 274 | 43 282 961 310 | 83 000 706 338 | 34 251 220 764 |
| Ecart | - | - | - | - 1 018 618 756 |

Source : établis par nos soins

Aucun écart n'a été soulevé pour les exercices 2020 à 2022.

Tel que précédemment mentionné, l'écart constaté au titre de l'exercice 2023 ne devrait générer aucun risque dès lors qu'il s'agit d'une omission de report du CA exonéré du mois de juillet (vente à l'exportation).

Aucun risque n'est donc à soulever pour ce point.

3.1.5. Taux d'imposition à la TAP

Nous constatons sur la base des Liasses Fiscales « LF » relatives aux exercices analysés qu'une activité de vente de marchandises a été exercée en plus de l'activité de production. Les CA issus de l'activité de revente ont été comptabilisés sur le compte #700, dédié par le SCF aux ventes de marchandises.

Les CA comptabilisés sur le compte #700 pour chaque exercice se présentent comme suit :

Tableau 7- CA vente de marchandise comptabilisée

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| CA vente de marchandises | 2 493 550 176 | 195 601 220 | 782 836 210 | 1 292 504 700 |

Source : établis par nos soins

Conformément aux déclarations mensuelles G50, la totalité des CA réalisés durant les exercices 2020 et 2021, y compris ceux relatifs à la revente en l'état, ont été soumis à la TAP au taux de 1%.

Nous comprenons de notre entretien avec le Management que ces CA issus de l'activité de revente portent sur la revente en l'état du produit A. Nous avons donc reconstitué les CA y afférents sur la base des ventes d'produit A dans un premier temps, et avons analysé leur imposition en matière de TAP dans un second temps. Notre analyse a révélé que les CA en question ont été soumis à la TAP au taux de 1% au lieu de 2%.

Ainsi, en cas de contrôle fiscal, la différence de TAP y afférente sera rappelée tel que présenté ci-après :

Tableau 8-la différence entre la TAP acquittée et la TAP calculée

| | 2020 | 2021 |
|------------------------------|----------------|------------------|
| CA revente | 42 941 380 | 195 601 220 |
| TAP à 1% (acquittée) | 429 414 | 1 956 012 |
| TAP à 2% (calculée) | 858 828 | 3 912 024 |
| Différence à rappeler | 429 414 | 1 956 012 |
| Pénalités | 107 353,45 | 489 003 |
| Risque total | 536 767 | 2 445 015 |
| | | 2 981 783 |

Source : établis par nos soins

Un risque total relatif au taux de TAP appliqué de l'ordre de 2 981 783 DZD est à considérer avec une probabilité de matérialisation élevée en cas de contrôle fiscal portant sur la période analysée.

3.1.6. Revue de l'exonération en matière de TAP

Conformément aux dispositions de l'article 220 du CIDTA, la Société Y bénéficie d'une exonération en matière de TAP sur la proportion de son CA réalisé à l'exportation, et à la production à partir de l'exercice 2022.

Nous avons procédé à la reconstitution des CA exonérés déclarés durant la période analysée sur la base de la comptabilité de la Société. Plus précisément, sur la base des comptes #70, #4111 et #4113 (relatifs aux clients étrangers). Le tableau ci-après reprend le résultat de notre rapprochement entre les CA exonérés déclarés et ceux reconstitués :

Tableau 9-Rapprochement entre CA exonéré comptabiliser et déclaré (G50)

| CA exonéré | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------|---------------|------------------|----------------|----------------------|
| CA comptabilisé | 7 984 070 150 | 37 194 228 077 | 71 702 294 180 | 22 332 346 837 |
| CA déclaré (G50) | 7 984 070 151 | 37 194 779 208 | 71 702 295 181 | 21 313 808 588 |
| Ecart | -1 | - 551 131 | -1 001 | 1 018 538 249 |

Source : établis par nos soins

Aucun écart significatif n'a été soulevé pour les exercices 2020 à 2022.

Tel que précédemment mentionné, l'écart constaté au titre de l'exercice 2023 ne devrait générer aucun risque dès lors qu'il s'agit d'une omission de report du CA exonéré du mois de juillet. Cependant, en cas d'un éventuel contrôle fiscal, la Société devrait fournir les justifications nécessaires attestant qu'il s'agit bien d'un CA exonéré.

Aucun risque n'est donc à soulever concernant les exonérations appliquées en matière de TAP.

3.2. La Taxe sur la Valeur Ajoutée

3.2.1. En termes de fait générateur

Au même titre que pour la TAP, la TVA est déclarée mensuellement sur la base du CA réalisé et facturé, tel que prévu par l'article 14 du CTCA relatif au fait générateur de la taxe.

Nous avons conclu que la Société a respecté ses obligations relatives au fait générateur de la taxe tout au long de la période analysée.

Aucun risque n'est donc à soulever.

3.2.2. Revue de la TVA collectée

Notre réconciliation des montants de TVA collectée déclarés sur G50 et ceux issus de la comptabilité, i.e. compte # 445 n'a fait ressortir aucun écart. Le tableau ci-dessous présente les résultats de notre rapprochement :

tableau 10-Rapprochement TVA collectée comptabilisée et TVA déclarée

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------|-------------|---------------|---------------|---------------|
| TVA Comptabilisée | 538 606 893 | 1 156 754 599 | 2 146 698 310 | 2 264 555 453 |
| TVA Déclarée (G50) | 538 606 893 | 1 156 754 599 | 2 146 698 310 | 2 264 555 452 |
| Ecart | - | - | - | 1 |

Source : établis par nos soins

Aucun risque n'est donc à soulever.

3.2.3. Rapprochement aux bases déclarées en matière de TAP

Tel que mentionné sur la rubrique relative à la TAP, les CA déclarés pour la TVA correspondent à ceux déclarés au titre de la TAP et qui correspondent également aux CA comptabilisés.

Aucun risque n'est donc à soulever pour ce point.

3.2.4. Revue du CA exonéré

Les déclarations mensuelles G50 présentent des CA exonérés correspondant à ceux réalisés à l'exportation.

Notre rapprochement entre les CA exonérés déclarés au titre de la TVA et ceux déclarés au titre de la TAP fait ressortir un écart d'un montant de 1 018 699 263 DZD sur l'exercice 2023 :

Tableau 11-Rapprochement exonéré TVA et exonéré TAP

| CA exonéré | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------|---------------|----------------|----------------|----------------------|
| Exonéré TVA | 7 984 070 151 | 37 194 779 210 | 71 702 294 188 | 22 332 507 851 |
| Exonéré TAP | 7 984 070 151 | 37 194 779 208 | 71 702 295 181 | 21 313 808 588 |
| Ecart | - | 2 | - 993 | 1 018 699 263 |

Source : établis par nos soins

Tel qu'expliqué, la différence soulevée est due au non-renseignement du CA exonéré sur la section TAP de la déclaration du mois de juillet.

Enfin, notre réconciliation entre les CA exonérés déclarés et ceux comptabilisés n'a fait ressortir aucun écart significatif tel que présenté ci-dessous :

Tableau 12-Rapprochement CA exonéré comptabiliser et déclaré (G50)

| CA exonéré | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------|------|------|------|------|
|------------|------|------|------|------|

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

| | | | | |
|------------------|---------------|------------------|----------------|------------------|
| CA comptabilisé | 7 984 070 150 | 37 194 228 077 | 71 702 294 180 | 22 332 346 837 |
| CA déclaré (G50) | 7 984 070 151 | 37 194 779 210 | 71 702 294 188 | 22 332 507 851 |
| Ecart | 1 | - 551 133 | -8 | - 161 014 |

Source : établis par nos soins

Aucun risque n'est donc à soulever en termes d'exonération en matière de TVA.

3.2.5. Revue de la TVA sur achats

Conformément à la législation fiscale en vigueur, notamment les articles 32 et 41 du Code des Taxes sur Chiffre d'Affaires « CTCA », les opérations d'achat de biens et services ne concourant pas à la réalisation d'opérations taxables ou non utilisés pour les besoins de l'exploitation n'ouvrent pas droit à déduction en matière de TVA.

Il est à rappeler que la vérification de la déductibilité de la TVA sur achat a déjà donné lieu à un redressement à l'issue du contrôle fiscal conduit par l'Administration au titre des exercices 2015 à 2018.

Nous n'avons été en mesure de vérifier l'état de déductibilité de la TVA déduite au titre de l'exercice 2020 en l'absence des états de la TVA déduite par la Société Y afférents. Une telle vérification n'a pu également être effectuée à partir des données comptables (comptes #4422 et #4423) étant donné que les libellés inscrits sur les écritures comptables ne précisaient pas la nature exacte des biens et services y afférents.

Nous tenons à préciser que ce manque de clarté a été constaté également sur un bon nombre d'autres écritures comptables rendant ainsi l'information comptable imprécise et difficile à comprendre. Ceci pourrait être de nature à générer des questionnements récurrents de l'Administration pouvant susciter l'intérêt de cette dernière à augmenter la fréquence des contrôles fiscaux futurs.

L'examen des états de déductions transmis sous format Excel relatifs à la période 2021 à 2023 nous a permis de constater que la Société a procédé à la déduction de la TVA sur des frais d'hôtellerie ainsi que sur la location de véhicules. A ce titre, en cas de contrôle fiscal, la Société devrait être en mesure d'apporter les justifications nécessaires permettant de démontrer

que la TVA ayant grevé ces charges a été déduite dans le cadre de la réalisation d'opérations taxables à la TVA, conformément aux dispositions de l'article 32 du CTCA.

Par ailleurs, il convient de souligner que la TVA ayant grevé les locations de véhicules utilitaires est considérée comme déductible. Toutefois, concernant les locations de véhicules de tourisme, l'administration fiscale rejette systématiquement le montant admis en déduction, dans la mesure où ces véhicules ne constituent pas l'outil principal d'exploitation.

Enfin, au même titre que pour l'exercice 2020, les comptes de la Société ne précisent pas le fournisseur ou la nature exacte des biens et services y afférents à même de nous permettre d'estimer le potentiel risque pouvant en découler.

Ainsi, un risque TVA non quantifiable est à considérer.

3.2.6. Revue du montant du précompte de TVA

À la suite de l'analyse du précompte de TVA pour les exercices de la période analysée, nous remarquons que les déclarations G50 présentent un précompte de TVA qui est correctement reporté le mois suivant sur l'ensemble des exercices couverts par notre analyse.

- **Situation au 31/12/2023**

La déclaration mensuelle « G50 » relative au mois de décembre 2023 présente une situation de précompte de TVA d'un montant de 2 708 034 403 DZD.

Ce montant est correctement reflété sur la comptabilité de l'exercice 2023, i.e. sur le compte #44567 de la Balance Générale « BG ».

Ce montant a été cumulé suite à la décision prise par le Management de la Société de ne plus introduire des demandes de remboursement du précompte de la TVA à partir de l'exercice 2019.

Nous considérons que cette créance est recouvrable dans la mesure où elle peut être imputée sur les situations de paiement futures.

- **Situation des demandes de remboursement du précompte de TVA**

La Société Y a introduit depuis l'exercice 2008 des demandes de remboursement trimestrielles du précompte de TVA ; cependant, aucune demande n'a été introduite depuis l'exercice 2019. Le montant total des précomptes de TVA en instance de remboursement au 31/12/2023 s'élève à 4 311,4 m DZD. Ce montant est comptabilisé sur le compte #44564 « PRECOMPTE TVA A REMBOURSSER » et reflété sur la rubrique « Impôts et assimilés » du bilan de l'exercice 2022. La comptabilisation de ce montant en précompte génère une augmentation significative de l'actif de la Société. Par ailleurs, nous comprenons que la Société a relancé la DGE à plusieurs reprises au sujet des demandes introduites en vain.

Par conséquent et compte tenu des délais anormalement longs ayant été observés dans le traitement de ces demandes par l'Administration, nous considérons que la Société dispose de chances moyennes pour l'obtention des remboursements sollicités et pour la réalisation de cet actif.

Dans ce contexte, nous n'identifions aucun risque particulier concernant le précompte de TVA.

Enfin, pour ce qui est du précompte cumulé sur la période 2019 à 2023, la Société demeure également dans la possibilité de solliciter son remboursement lors de la cessation d'activité.

3.3. IBS

3.3.1. Revue de la position fiscale de la Société

- **Paiement des acomptes IBS**

Préalablement à la revue des acomptes versés, le tableau ci-dessous présente les montants de l'IBS dus au titre de chaque exercice, constituant la base de calcul des acomptes IBS :

Tableau 13-Tableau 14-Montant de l'IBS des exercices 2018-2022

| Montant de l'IBS |
|------------------|
|------------------|

| | |
|-------------|-------------|
| 2018 | 283 195 717 |
| 2019 | - |
| 2020 | - |
| 2021 | 69 793 064 |
| 2022 | 146 724 083 |

Source : établis par nos soins

Le tableau suivant reprend les montants des acomptes IBS versés durant la période analysée :

Tableau 14-analyse des acomptes IBS

| | Acompte versé | | | Crédit d'impôt de l'exercice | Excédent de versement/IBS à payer |
|-------------|-----------------|------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| | 1 ^{er} | 2 ^{ème} | 3 ^{ème} | | |
| 2020 | - | - | - | - | 333 413 040 |
| 2021 | - | - | - | - | 263 619 976 |
| 2022 | - | - | 20 963 441 | 32 818 349 | 170 677 683 |
| 2023 | - | - | - | - | - |

Source : établis par nos soins

Nous constatons que sur la période analysée, à l'exception du 3^{ème} acompte de l'exercice 2022, aucun acompte provisionnel n'a été acquitté par la Société et ce, en raison de l'excédent de versement de 333 413 040 DZD enregistré au titre de l'exercice 2020.

Notre reconstitution de la situation des acomptes dus au titre de la période n'a fait ressortir aucune anomalie.

Aucun risque n'est donc à considérer.

3.3.2. Taux de l'IBS appliqué

Au titre de l'exercice 2020, nous avons constaté que la Société a appliqué le taux d'IBS de 19% pour l'ensemble de ses activités. A titre de rappel, le taux de 19% est applicable aux

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

activités de production de biens tandis que les activités de revente et de prestations de services sont quant à elles soumises au taux de 26%.

Selon les dispositions de l'article 150 du CIDTA (Avant la modification introduite par les dispositions de l'article 46 de la Loi de Finances pour 2022), en cas de l'exercice concomitant de plusieurs activités, le contribuable doit tenir une comptabilité séparée pour ses activités afin de pouvoir déterminer la quote-part des bénéfices pour chaque activité à laquelle le taux de l'IBS correspondant doit être appliqué.

Tel que précédemment mentionné, la Société exerce également une activité de revente en l'état portant sur la vente du produit A. Par conséquent, l'activité de revente en l'état se trouve soumise à l'IBS au taux de 19% au lieu de 26%.

Le tableau suivant reprend notre reconstitution des CA relatifs à l'activité de revente sur la base des ventes du produit A, ainsi que le risque de rappel du montant de l'IBS non acquitté pouvant en résulter :

Tableau 15-Différence entre IBS acquitté et IBS calculé

| | 2020 |
|----------------------|------------------|
| CA revente | 42 941 380 |
| IBS à 19% (acquitté) | 8 158 862 |
| IBS à 26% (calculé) | 11 164 759 |
| Différence | 3 005 897 |
| Pénalités | 751 474 |
| Risque total | 3 757 371 |

Source : établis par nos soins

L'imposition de l'activité de revente en l'état à l'IBS au taux de 19% au lieu de 26% génère un risque total de 3 757 371 DZD.

Nous constatons que pour les exercices 2021 et 2022, les bénéfices réalisés au titre des activités de production et revente en l'état ont été imposés suivant la quote-part des chiffres d'affaires réalisés pour chaque activité, tel que prévu par la réglementation fiscale en vigueur.

Enfin, le fichier de détermination du montant de l'IBS de l'exercice 2023 ne nous a pas été transmis. En conséquence, nous n'avons pas été en mesure d'analyser les modalités d'imposition des deux activités exercées par la Société.

3.3.3. Taux d'exonération de l'IBS appliqué

Nous comprenons de notre revue des fichiers de détermination des résultats fiscaux que la Société Y procède au calcul du pourcentage d'exonération au titre de l'IBS sur la base du prorata du CA réalisé à l'exportation.

Notre reconstitution des CA exonérés déclarés sur la base des comptes #70, #4111 et #4113 relatifs aux clients étrangers, et du prorata d'exonération qui en découle n'a fait ressortir aucun écart.

Cependant, nous attirons votre attention sur le fait que, conformément à l'article 138-5 du CIDTA, l'exonération au titre de l'IBS est subordonnée à l'encaissement effectif de ces recettes. En d'autres termes, le taux d'exonération IBS devrait être calculé au prorata du CA encaissé en devises.

Sur cette base, nous avons dans un premier lieu reconstitué les encaissements de CA réalisés à l'export au titre de chaque exercice à partir du solde initial des comptes #4111, #4113, des facturations de l'exercice #70 et du solde final des comptes #4111, #4113. Nous avons ensuite recalculé les taux d'exonération d'IBS au prorata de ces encaissements de CA réalisés à l'export.

Nous constatons que pour l'exercice 2021, le taux d'exonération reconstitués est inférieur de 1% à celui appliqués par la Société. Le tableau ci-dessous reprend les reconstitutions effectuées ainsi que le risque IBS y afférent :

Tableau 16-différence entre taux d'exonération reconstitué et le taux appliqué

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|
| Taux exonération reconstitué | 113,76% | 85% | 111.26% | - |
| Taux appliqué | 73,80% | 86% | 86.39% | - |
| Différence | -39,96% | 1% | -25% | - |
| Résultat fiscal de l'exercice déclaré | - | 2 579 673 397 | - | -- |
| IBS à rappeler | - | 3 858 948 | - | - |
| Pénalité | - | 964 737 | - | - |
| Risque total | - | 4 823 685 | - | - |
| | | | | 4 823 685 |

Source : établis par nos soins

L'écart du taux d'exonération soulevé engendre un risque total IBS d'un montant de 4 823 685 DZD.

3.3.4. Modalités de détermination de la base imposable

Nos travaux ont porté sur une analyse des résultats fiscaux des exercices de la période analysée sur la base de rapprochement des éléments déclarés (tableaux n°9) des LF avec ceux issus des documents comptables et extracomptables transmis par la Société. Nous avons constaté que la Société n'a pas procédé à la réintégration de certaines charges non déductibles de la base imposable à l'IBS conformément à la réglementation fiscale en vigueur, ou a procédé à des réintégrations partielles.

- **Provisions pour charges**

Il est à noter que notre analyse a porté sur les exercices 2020 à 2022 dès lors que le fichier de détermination du montant de l'IBS de l'exercice 2023 ne nous a pas été transmis.

Nous avons identifié dans les comptes de la Société des provisions pour charges et des provisions pour immobilisations qui n'ont pas fait l'objet de réintégration au résultat fiscal des exercices 2021 et 2022, tel qu'illustré dans le tableau ci-après.

- **Charges des exercices antérieurs**

Les comptes de la Société présentent des constatations de charges relatives à des exercices antérieurs. Conformément à la réglementation fiscale en vigueur, de telles charges ne peuvent être admises en déduction de la base imposable à l'IBS.

- **Charges des surestaries**

Notre examen des comptes de la Société a mis en évidence l'existence de charges de surestaries au titre de l'exercice 2021 qui n'ont pas été réintégrées au résultat fiscal d'un montant de 28 511 705 DZD enregistré au compte #6240. Ces charges ont été constatées en contrepartie des comptes fournisseurs de services devise #4016 (1000) et factures à recevoir #4086.

Il convient de noter que les charges de surestaries ne sont pas déductibles depuis les modifications introduites par l'article 50 de la LF 2022 à l'article 169 du CIDTA, stipulant que les pénalités contractuelles ne sont pas déductibles du résultat fiscal lorsqu'elles sont payées à une personne non-imposable en Algérie.

- **Charges d'entretien automobile**

Notre examen des comptes de la Société a mis en évidence l'existence de charges d'entretien automobile qui n'ont pas fait l'objet de réintégration au résultat fiscal au titre des exercices 2021 et 2022. Il convient de noter que les charges d'entretien des véhicules de tourisme ne constituant pas l'outil principal de l'activité de la Société est limitée à 20 000 DZD par an et par véhicule, sous réserves de présenter des factures justificatives.

Le nombre de véhicules ayant engendré ces charges n'a pas pu être déterminé par nos soins sur la base des données reçues afin de déterminer la quote-part déductible.

- **Taxe d'incitation au déstockage et taxe sur les activités polluantes et dangereuses pour l'environnement**

Notre revue des résultats fiscaux de la période analysée fait ressortir des écarts entre les montants des taxes d'incitation au déstockage et taxe sur les activités polluantes et dangereuses pour l'environnement réintégrés par la Société et ceux reconstitués sur la base des GL.

- **Locations pour hébergement et véhicules de tourisme**

Les locations pour hébergement étant des charges non liées à l'exploitation, et les véhicules de tourisme ne constituant pas l'outil principal de l'activité de la Société, leur déductibilité au titre de l'IBS ne peut être admise que dans la mesure où de telles locations sont octroyées en tant qu'avantages en nature et soumises à l'IRG.

Notre revue a révélé que les locations en question n'ont pas fait l'objet d'imposition au titre de l'IRG.

Le tableau ci-dessous résume le risque total d'IBS liée à l'ensemble de ces charges non-déductible :

Tableau 17-risque liée aux charges non déductibles

| | 2021 | 2022 | 2023 |
|---|-------------|-------------|------------|
| Provision pour charges | | | |
| Provision pour charges #6579 | 162 496 712 | 482 820 307 | |
| Provision sur immobilisation | 17 140 340 | | |
| Charges des exercices antérieurs | | | |
| Montant des charges | 4 574 351 | 69 951 545 | |
| Charges des surestaries | | | |
| Surestaries | 28 511 705 | | |
| Charges d'entretien automobile | | | |
| Montant des charges | 7 021 204 | 4 395 837 | |
| Taxe d'incitation au déstockage et taxe sur l'activités polluantes et dangereuses pour l'environnement | | | |
| Montant reconstitué | 238 099 262 | 127 083 969 | 87 732 542 |
| Montant réintégré | 203 853 960 | 127 083 969 | 87 732 542 |
| Ecart | 34 245 302 | - | - |
| Locations pour hébergement et véhicules de tourisme | | | |
| Hébergement | 4 526 760 | | |
| Véhicules de tourisme | 6 399 834 | | |
| Total | 264 916 208 | 557 167 689 | - |

| | | | |
|---------------------|------------|-------------|------------|
| Risque IBS | 50 334 080 | 105 861 861 | - |
| Pénalité | 12 583 520 | 26 465 465 | - |
| Risque total | | | 39 048 985 |

Source : établis par nos soins

Un risque IBS total de 39 048 985 DZD découlant de ces charges non-déductibles.

3.4. IRG

Dans un premier temps, notre travail a consisté en l'analyse du respect des obligations déclaratives et de paiement ainsi que le respect des délais réglementaires.

À cet effet, nous avons constaté que les déclarations mensuelles G50 ont été déposées dans le respect des délais réglementaires. Aussi, l'IRG (à savoir selon le barème de l'IRG, 15% et 10%) est déclaré et acquitté chaque mois à travers lesdites déclarations Gn°50.

A cet effet, aucune anomalie n'est à mettre en évidence.

3.4.1. Réconciliation entre les montants déclarés et ceux comptabilisés

Dans cette partie, nous avons procédé à la réconciliation des montants de l'IRG déclarés sur les Gn°50 de la Société avec ceux comptabilisés sur le grand livre sous le compte comptable #4426.

Des écarts ont été révélés, comme indiqué dans le tableau ci-dessous :

Tableau 18-Reconciliation entre IRG déclaré (G50) et IRG comptabilisé

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|---------------------------|------------------|----------------|-------------------|------------------|
| Déclaré (Gn°50) | 649 640 964 | 695 949 826 | 585 654 053 | 581 895 690 |
| Comptabilisé #4426 | 647 466 150 | 695 581 951 | 563 205 529 | 579 094 368 |
| Ecart | 2 174 814 | 367 875 | 22 448 524 | 2 801 322 |

Source : établis par nos soins

Sur la base du tableau ci-dessus, nous constatons que les montants de l'IRG déclarés sur Gn°50 sont supérieurs à ceux comptabilisés sur le GL sous le compte #4426.

A cet effet, aucun risque fiscal n'est à soulever.

3.4.2. Revue du traitement fiscal des rubriques de paie

Dans cette partie de notre revue, nous avons tenté de procéder à la reconstitution des bases imposables à l'IRG à partir des documents fournis par la Société.

Cependant, il convient de noter que des difficultés ont été rencontrées lors de notre analyse due à l'absence de description de la nature des rubriques et des bases imposables sur les fichiers récapitulatifs de paie transmis au titre de la période analysée.

Par conséquent, nous n'avons pas été en mesure de fournir une analyse détaillée des traitements fiscaux appliqués aux différentes rubriques de la paie et de conclure avec certitude sur l'absence de risques ou d'anomalies fiscaux.

Un risque non quantifié en termes d'IRG est donc à soulever.

3.4.3. Contribution à la sécurité sociale

Nous avons constaté que les déclarations mensuelles DAC (Déclaration d'Assiette de Cotisation) ont été déposées dans le respect total des délais réglementaires. Aussi, les cotisations de sécurité sociale (à savoir ; les 26% à la charge de l'employeur et les 9% à la charge de l'employé) ont été déclarées et acquittées mensuellement dans les délais requis.

Aucune anomalie n'est donc à mettre en évidence.

3.4.4. Réconciliation entre les montants déclarés et ceux comptabilisés

La réconciliation des montants des Cotisations de Sécurité Sociale « CSS » déclarés sur les DAC de la Société avec ceux comptabilisés sur le grand livre sous les comptes comptables #431 et #438 fait état des discordances suivantes qui devraient être analysées et justifiées par la Société.

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

Nous constatons que les montants de CSS relatifs à chaque mois sont comptabilisés au cours du mois de leur règlement en m+1. Ces écarts temporels créent des divergences entre les montants CSS d'un mois et les montants comptabilisés au cours des mêmes mois.

Nous observons également qu'en raison de ces écarts temporels, les CSS relatives au mois de décembre de l'année sont comptabilisés au cours du mois de janvier de l'année suivante « n+1 ».

Dans ce contexte et pour les besoins de notre réconciliation, nous avons considéré ce décalage pour le mois de décembre et de janvier de chaque exercice. Les différences constatées se présentent comme suit :

Tableau 19-Reconciliation CSS déclaré (DAC) et CSS comptabilisé

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--------------------------|---------------|-------------|-----------------|-------------------|
| Déclaré (DAC) | 799 221 457 | 544 018 732 | 481 462 630 | 467 152 353 |
| Comptabilisé #431 & #438 | 799 145 128 | 544 018 732 | 481 813 887 | 428 055 187 |
| Ecart | 76 329 | - | -351 256 | 39 097 165 |

Source : établis par nos soins

Nous constatons que les montants des cotisations déclarés sur les DAC au titre des exercices 2020 et 2023 sont supérieurs à ceux enregistrées dans la comptabilité de la Société sous les comptes #431 et #438. Ces écarts ne devraient donc pas générer de risque.

Concernant l'exercice 2022, un écart non significatif de 351 256 DZD, que nous n'avons pas été en mesure d'expliquer a été constaté.

A cet effet, aucun risque en matière de sécurité sociale n'est à soulever.

3.4.5. Revue du traitement fiscal des rubriques de paie

Notre analyse des journaux de paie fournis par la Société Y nous a permis de constater quelques rubriques qui ne sont pas comprises dans l'assiette des cotisations sociale au titre de l'exercice 2020.

Au même titre que pour l'IRG, des difficultés ont été rencontrées lors de notre analyse portant sur les exercices 2021 à 2023 due à l'absence de description de la nature des rubriques et des bases cotisables sur les fichiers récapitulatifs de paie transmis.

Pour l'exercice 2021, une telle estimation n'était pas possible sur la base des fichiers transmis.

Nous vous prions de trouver ci-après notre opinion sur l'état de la réglementation et de la pratique généralement observée lors des contrôle a posteriori réalisées par les autorités de contrôle de la CNAS.

- **Indemnité forfaitaire amortissement**

Cette indemnité ne figure pas dans la liste des primes et indemnité exclus de la base servant pour le calcul des cotisations sociales prévus par la législation sociale en vigueur, notamment le décret exécutif n°96-208.

Sauf explication contraire de la part de la Société, qui serait de nature à l'assimiler à une prime/indemnité exclue de l'assiette des cotisation sociales selon les prescriptions du décret sus référencé, nous pensons que la Société pourrait faire l'objet d'un redressement à ce titre lors d'un contrôle de sécurité sociale.

- **Avantages en nature (locaux et expatrié)**

Selon la réglementation sociale en vigueur les avantages en nature octroyés aux employés sont soumis aux cotisations sociales à l'exception des prestations en nature versées en application des lois n°83-11, 83-12 et 83-13 du 2 juillet 1983. Ces textes visent celles couvrant la prise en charge des frais de soins de santé (tel que ; les frais médicaux, chirurgicaux, pharmaceutiques...etc.).

Dans ce contexte, dans la mesure où nous n'avons pas pu confirmer cette nature pour les avantages en nature accordés par la Société, nous pensons que la Société pourrait fort probablement faire l'objet d'un redressement au titre de cette rubrique de paie lors d'un contrôle de sécurité sociale.

- **Gratification de fidélité**

En application des dispositions du décret exécutif n° 96-208, ladite indemnité doit faire l'objet de cotisation à la sécurité sociale.

Nous pensons que la Société Y encourt un risque potentiel de redressement en cas de contrôle de sécurité sociale.

- **Indemnité de fin de contrat**

A cet effet, il convient de rappeler que le décret exécutif n°96-208 fixant les éléments du revenu exclus de l'assiette des cotisations de sécurité sociale, exclus de l'assiette des cotisations de sécurité sociale les primes et indemnités ayant un caractère exceptionnel.

Par prime et indemnité ayant un caractère exceptionnel, on entend notamment :

- Les sommes réparant un préjudice, telle l'indemnité de licenciement (abusif),
- Mais aussi, les primes, indemnités ou gratifications à caractère exceptionnel, telle que l'indemnité de départ à la retraite.

A cet effet, les dispositions de l'article 2, paragraphe c) du décret exécutif n°96-208 définissent l'indemnité de licenciement comme une rémunération ou une compensation réparant un préjudice.

Elle est considérée comme une allocation exceptionnelle et donc exonérée des cotisations de sécurité sociale.

Toutefois, nous avons constaté en pratique que pour confirmer leur exclusion de l'assiette, les services de contrôle de la sécurité sociale exigent généralement la production d'une décision de justice confirmant le préjudice subi par l'employé suite au licenciement ou à la fin de contrat.

Ainsi, nous pensons que le départ faisant suite à un accord amiable entre l'employeur et son employé ôte le caractère exceptionnel de cette indemnité, d'où un risque avéré de redressement.

- **Rémunération des consultants**

Sur la base des Gn°50 qui nous ont été fournies ainsi que les GL de la Société, nous avons constaté qu'une retenue à la source au titre de l'IRG au taux de 10% (15% à partir de l'exercice 2020) est pratiquée sur des rémunérations versées à des consultants externes à la Société.

Après vérification, nous avons constaté que lesdites rémunérations n'ont pas été soumises aux cotisations de sécurité sociale au titre de l'exercice 2020. Les bases cotisables des exercices 2021 à 2023 n'étant pas disponibles, nous n'avons pas été en mesure d'analyser le traitement de ces rémunérations en termes de sécurité sociale.

Sur la base des dispositions de l'article 8 de la loi 83-14 relatives aux obligations des assujettis en matière de sécurité sociale, les autorités de sécurité sociale considèrent l'activité exercée par des consultants comme une activité assimilée à une activité salariée.

Nous avons constaté également que ce point attire souvent l'attention des services de contrôle de la sécurité sociale et fait souvent l'objet d'un redressement en matière de cotisations sociales.

Tableau 20-Risque total des rebrriques non comprises dans l'assiette des cotisations sociale

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|--|------------|------|-----------|------------|
| 134 Ind. Forf. Amortissement | - | - | 2 207 524 | 15 998 730 |
| 146 Indemnité de Fin de Contrat | 4 400 000 | - | - | - |
| 186 Bonus pour Absence Ac/Travail | 17 002 629 | - | - | - |
| 187 Avantage en Nature | 46 518 975 | - | - | 6 793 846 |
| 195 Gratification de Fidélité | 7 793 334 | - | 972 037 | 1 289 389 |
| 157 Prime Exceptionnelle | 4 421 111 | - | - | - |
| Rémunération des consultant (sur la base retenues IRG #4426) | 1 000 000 | - | - | - |

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

| | | | | |
|--|-------------------|----------|------------------|-------------------|
| Total | 81 136 048 | - | 3 179 561 | 24 081 965 |
| Cotisations 35% | 28 397 617 | - | 1 112 846 | 8 428 688 |
| Pénalités 5% 1er mois de retard | 1 419 881 | - | 55 642 | 421 434 |
| Pénalités de 1% pour chaque mois de retard | 2 271 809 | - | 178 055 | 337 148 |
| Risque total | 32 089 307 | - | 1 346 544 | 9 187 270 |
| | | | | 52 846 263 |

Source : établis par nos soins

Compte tenu de l'ensemble de ces éléments, nous estimons que le risque total encouru par la Société Y au titre de la période analysée, à défaut d'une justification probante, s'élève à 52 846 263 m DZD.

3.5. Taxe de Formation et d'Apprentissage

3.5.1. Revue de la TATF

Notre examen des déclarations fiscales, des données comptables et des attestations d'effort de formation et d'apprentissage fournis par la Société nous a permis de relever les observations suivantes :

- **Les exercices 2020 et 2021**

Nous avons constaté que la taxe de formation professionnelle continue ainsi que la taxe d'apprentissage ont été correctement déclarées conformément aux dispositions fiscales en vigueur.

En effet, la Société dispose, pour le premier et le deuxième semestre des exercices 2020 et 2021, d'attestations justifiant l'effort de formation continue et l'effort d'apprentissage fixant les montants des taxes dues par la Société sur la base de dossiers déposés auprès de la direction de la formation et de l'enseignement professionnels. Ces montants ont été déclarés et payés dans les délais légaux.

Par ailleurs, au titre de l'exercice 2020, nous avons constaté qu'aucune taxe de formation professionnelle continue et/ou taxe d'apprentissage n'a été acquittée lors du premier

semestre 2020. Cependant, en raison de la situation pandémique liée au Covid-19, la date de dépôt des demandes d'attestations justifiant l'effort de formation continue et d'apprentissage ainsi que l'acquittement desdites taxes pour le premier semestre 2020 a été reportée. (Ref, Note N°1106/DFEP/2020).

De plus, et en application des dispositions de la note ministérielle (MEFP) n°14 du 15 juillet 2020, les demandes d'attestations justifiant l'effort de formation continue et l'effort d'apprentissage au titre du premier semestre 2020, ainsi que l'acquittement des montants des taxes dus pouvaient se faire en même temps que le deuxième semestre de l'année 2020, à savoir sur la déclaration Gn50 du mois de janvier 2021.

A cet effet, et sur la base des documents qui nous ont été fournis, nous avons constaté que la Société avait reçu les attestations justifiant l'effort de formation continue et par apprentissage au titre du 1er et 2ème semestre 2020, respectivement le 15 janvier et le 15 février 2021 selon les confirmations.

Enfin, suite à l'examen de la déclaration Gn50 du mois de janvier 2021, nous constatons que la taxe de formation professionnelle continue et la taxe d'apprentissage du premier et du deuxième semestres 2020 ont fait l'objet d'un versement, au profit de l'administration fiscale.

- **L'exercice clos 2022**

La Société a procédé à la déclaration de la taxe de formation professionnelle continue ainsi que la taxe d'apprentissage au titre de l'exercice 2022.

La Société a obtenu les attestations relatives à l'apprentissage, ce qui a permis de déterminer le montant de la taxe due par la Société. Ces attestations ont été obtenues suite au dépôt d'un dossier auprès de la direction de la formation et de l'enseignement professionnels.

Cependant, nous avons constaté des montants déclarés en négative dans les sections des masses salariales servant de base de calcul pour la taxe de la formation professionnelle. Nous comprenons que cela est dû au fait que la Société a consacré plus de 1% de sa masse salariale à l'effort de formation.

Selon la circulaire N°19/MF/DGI/DLRFAJ/DLRF/LF22 du 14 février 2023, il est prévu que si l'employeur ne parvient pas à atteindre le taux de 1% de sa masse salariale annuelle destinée aux actions d'apprentissage, pour des raisons justifiées, il peut réaffecter l'excédent dégagé aux actions de formation professionnelle continue, conformément à l'article 196 quinquies du CIDTA.

La même Circulaire précise que le bénéfice de ce dispositif est conditionné par la détention d'une attestation justifiant l'incapacité à atteindre le taux de 1%, délivrée par les services de la Direction de la Formation Professionnelle territorialement compétents.

A cet effet, aucune anomalie ou risque fiscal n'est à mettre en évidence pour les exercices 2020 à 2022.

- **L'exercice clos 2023**

Au même titre des autres exercices, la Société a été en mesure d'obtenir l'attestation justifiant l'incapacité d'atteindre le taux de 1% en matière d'efforts destinés à l'apprentissage.

Cependant, la déclaration de de la taxe de formation professionnelle continue et la taxe d'apprentissage de l'année ne nous a pas été transmise.

- **Revue de la masse salariale**

Nous avons procédé dans un second lieu à la revue des montants de masse salariale de la Société au titre de chaque exercice sur la base de la comptabilité.

Pour ce faire, nous avons procédé à la réconciliation entre les montants déclarés par la Société et ceux reconstitués sur la base des grands livres sous le compte comptable #63, à l'exception du compte #635 correspondants aux contributions de sécurité sociale, ainsi que les montants relatifs à des provisions.

Il est à noter qu'étant donné que la déclaration de l'exercice 2023 ne nous a pas été transmise, nous avons pris comme masse salariale déclarée au titre de 2023, celle renseignée sur l'attestation établie par les services de la direction de formation.

Le tableau suivant présente les écarts observés :

Tableau 21-Ecart entre masse salariale déclarée et masse salariale reconstituée

| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| Masse salariale déclarée | 2 465 875 062 | 2 513 277 509 | 2 352 881 594 | 2 677 527 179 |
| Masse salariale reconstituée | 2 271 765 774 | 2 259 663 457 | 2 338 489 017 | 2 457 220 879 |
| Ecart | 191 109 288 | 253 614 053 | 14 392 577 | 220 306 300 |

Source : établis par nos soins

Tel que présenté ci-dessus, la masse salariale déclarée au titre de chaque exercice est supérieure à celle reconstituée par nos soins.

Par conséquent, aucun risque n'est à signaler.

3.6. Prix de transfert

Sur la base des documents qui nous ont été transmis, nous constatons que la Société a procédé à la préparation des documentations des prix de transfert pour les exercices 2020 à 2022.

Les documentations comprennent toutes les informations obligatoires requises par la réglementation algérienne en vigueur en matière de documentation des prix de transfert.

Il est à noter que nous n'avons pas reçu la version déposée relative à l'exercice 2020. Toutefois, les pénalités prévues à cet effet ne sont applicables qu'après un délai de 30 jours suite à une notification officielle de l'administration fiscale.

Au titre de l'exercice 2023, suite au changement de cadre réglementaire régissant les prix de transfert, la souscription d'une documentation des prix de transfert n'est exigée désormais qu'en cas de contrôle fiscal. Toutefois, il y'a lieu de souscrire une télédéclaration des prix de transfert avant le 30 avril.

Néanmoins, au moment de la rédaction du présent rapport, le formulaire n'a pas encore été intégré au niveau du portail de télédéclaration.

Aucun risque n'est donc à soulever concernant l'obligation de préparation des documentations des prix de transfert concernant les exercices 2020 à 2022.

Toutefois, en cas de contrôle fiscal, la Société devrait être en mesure de présenter une documentation complémentaire tel que fixé par l'arrêté du 17 novembre 2020 (Article 5).

Il est à noter que la documentation relative à l'exercice 2023 ne nous a pas été transmise afin de confirmer l'existence d'un potentiel risque.

3.7. Revue des contrôles fiscaux

3.7.1. Exercices ouverts au contrôle fiscal

Conformément à la réglementation algérienne, le droit de reprise de l'administration fiscale (exercices ouverts au contrôle fiscal) est fixé à quatre (04) ans (les quatre dernières années non prescrites).

3.7.2. Notre analyse

Nous comprenons à travers les documents transmis par la Société Y, que la Société a fait l'objet d'une vérification de comptabilité couvrant les exercices 2015 à 2018 et d'un contrôle sur pièces relatif à l'exercice 2019.

Nous comprenons également que la Société n'a été informée d'aucun contrôle en cours de la part de l'administration fiscale et n'a reçu aucune notification de proposition de redressement au titre des exercices non prescrits de 2020 à 2023.

Suite au contrôle effectué, une notification définitive a été émise en date du 30 Décembre 2020. Le rôle d'imposition pour l'exercice 2015 se présente comme suit :

Tableau 22-le rôle d'imposition pour l'exercice 2015

| | Base taxable | Montant des droits | Pénalités | Total |
|------------|---------------------|---------------------------|------------------|--------------------|
| TVA | 16 874 469 | - | 1 687 446 | 1 687 446 |
| | - | 80 586 109 | 20 146 527 | 100 732 636 |

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

| | | | | |
|--------------|-------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| TAP | 170 700 000 | - | 853 500 | 853 500 |
| | 136 936 687 | - | 13 693 668 | 13 693 668 |
| IBS | 347 864 576 | - | 16 523 567 | 16 523 567 |
| | 995 669 548 | 189 177 214 | 47 294 304 | 236 471 517 |
| Total | | 269 763 323 | 100 199 014 | 369 962 336 |

Source : établis par nos soins

La Société a introduit une réclamation contentieuse en date du 28 Janvier 2021 auprès des services de la DGE, contestant les impôts et taxes mis à sa charge. La Société s'est donc acquittée de 30% du montant du rôle s'élevant à 110 988 701 DZD.

Suite à cela, la situation de paiement de la Société se présente comme suit :

Tableau 23-montant restant à payer après la réclamation contentieuse

2015

| | |
|--------------------------------|--------------------|
| Montant total du rôle | 369 962 336 |
| Montant acquitté | 110 988 701 |
| Montant restant à payer | 258 973 636 |

Source : établis par nos soins

Un montant non acquitté (hors pénalités de recouvrement) de 258 973 636 DZD relatif à l'exercice 2015 est donc à prendre en considération.

Nous comprenons que la Société n'a pas encore été notifiée de la décision de la DGE quant aux suites réservées à la réclamation contentieuse relative à l'exercice 2015.

- **Analyse des redressements notifiés**

Nous avons effectué une analyse des redressements appliqués et des explications fournies par la Société afin de déterminer le montant de la provision devant être constituée.

Ainsi, nous estimons que la Société dispose de chances avérées pour obtenir un dégrèvement sur les chefs de redressements suivants :

- Erreur matérielle lors du cumul des charges à réintégrer d'un montant de 35,5 m DZD ;
- Réintégration à tort d'un montant de 587,3 m DZD relatif à des gains de changes latents réintégrés par erreur par la Société en 2014, au lieu de les déduire ;
- Reversement systématique de la TVA sur charges des exercices antérieurs et des immobilisations constatées en charges pour un montant de 80 m DZD ;
- Applications de pénalités pour paiement différé sur un CA déclaré en retards sur lequel la Société avait déjà payé des pénalités de retard pour un montant de 0,8 mDZD.

3.7.3. Couverture des risques découlant des contrôles fiscaux et contentieux par des provisions

Tel que mentionné précédemment, la Société a été soumise à des contrôles fiscaux sur la période allant de 2015 à 2019. Conformément à l'extrait de rôle daté du 14 janvier 2024 qui nous a été communiqué, la dette fiscale de la Société s'élève au montant total de 3 388 705 061 DZD.

Au 31 décembre 2023, la Société a enregistré une provision pour impôts de 3 320 096 003 DZD.

Nous considérons donc qu'une provision complémentaire de 68 609 058 DZD devrait être constituée afin de couvrir la totalité de la dette fiscale de la Société tel que détaillé ci-dessous :

Tableau 24-Provisions sur contrôles fiscaux

| Contrôles fiscaux | | | |
|-------------------------------|--------------------|----------------------|--------------------|
| Montant total du redressement | 2015 | 2016-2018 | 2019 |
| IBS | 267 263 149 | 1 788 813 438 | 528 082 590 |
| TVA | 102 420 083 | 6 047 238 | |
| TAP | 853 500 | | |
| IRG CM | | 209 659 222 | |
| Total | 369 683 232 | 2 004 519 898 | 528 082 590 |

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

| | |
|-------------------------------|-------------------|
| Dettes fiscales | 2 902 285 720 |
| Pénalités | 485 545 868 |
| Dettes fiscales totales | 3 388 705 061 |
| Provision constituée | 3 320 096 003 |
| Provision à constituer | 68 609 058 |

Source : établis par nos soins

A ce titre, une provision supplémentaire de 68 609 058 DZD est à constater afin de couvrir la totalité de la dette fiscale de la Société.

Conclusion du cas pratique

À la suite des travaux et analyses de la situation fiscale et sociale de l'entreprise, la due diligence a détecté plusieurs risques, tant quantifiables que non quantifiables, tous présentant une probabilité élevée de survenir à court terme.

Ci-dessous quelques risques majeurs :

- Un risque IBS total de 406 millions DZD résultant de la non-réintégration de certaines charges non déductibles dans la base imposable à l'IBS, conformément à la réglementation fiscale en vigueur, ou de réintégrations partielles.
- Un risque global de 52,8 millions DZD (pénalités incluses) découlant de primes et indemnités non soumises aux cotisations de sécurité sociale. En cas de contrôle par les services de la CNAS, ces éléments pourraient être soumis à des cotisations sociales, entraînant un rappel des cotisations.
- En plus de son activité de production, la société a également réalisé une activité d'achat/revente en l'état portant sur le produit A. Les chiffres d'affaires correspondants auraient dû être soumis à la TAP au taux de 2% au lieu de 1% pour les exercices 2020 et 2021, et les bénéfices générés à l'IBS au taux de 26% au lieu de 19%. L'imposition de cette activité à la TAP au taux de 1% (2020 et 2021) et à l'IBS au taux de 19% (2020) génère un risque total de 6,7 millions DZD.
- La détermination des taux d'exonération sur la base des encaissements reconstitués pour chaque exercice a révélé un risque total IBS de 4,8 millions DZD pour l'exercice 2021.

Ainsi, en raison du manque de clarté des informations partagées avec le cabinet ou non partagées, certains risques restent non quantifiables, notamment concernant :

- La contribution à la sécurité sociale (CSS).
- La déductibilité de la TVA sur achats.
- Le traitement fiscal des éléments de la paie.
- La détermination du résultat fiscal.

Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y

En résumé, la due diligence fiscale est une étude approfondie de la situation fiscale et sociale de l'entreprise. Elle se base sur les déclarations mensuelles et annuelles ainsi que sur la comptabilité de l'entreprise, notamment les comptes de charges (c'est-à-dire la classe 6).

L'objectif est de dresser une image claire de la situation fiscale de l'entreprise cible et de permettre à l'acheteur de mieux comprendre les risques, notamment fiscaux, liés à cette transaction.

Conclusion Générale

Conclusion générale

De nos jours, les fusions et acquisitions (M&A) connaissent une croissance remarquable. Lorsqu'elles sont réalisées avec rigueur et professionnalisme, ces opérations peuvent devenir un puissant levier financier, capable d'influencer considérablement le destin des entreprises et des parties prenantes, Cependant, le succès de ces opérations n'est pas garanti et dépend de multiples facteurs. En effet, chaque phase doit être minutieusement planifiée et examinée afin de créer de la valeur et de garantir le succès de l'opération.

La due diligence fiscale représente un aspect crucial de l'évaluation des risques lors d'une opération de fusion ou d'acquisition .Son objectif est d'examiner en détail la situation fiscale actuelle de l'entreprise cible, ainsi que les risques éventuels liés aux impôts, tels que les impôts impayés, les litiges avec les autorités fiscales et les implications fiscales prévues de l'acquisition. Cette analyse revêt une importance capitale étant donné que l'acquisition d'une entreprise peut entraîner des répercussions fiscales majeures, d'où la nécessité de comprendre ces implications avant d'engager la transaction.

Suite à notre stage pratique au sein du cabinet PWC nous avons eu l'opportunité de travailler sur une due diligence fiscal lors de l'acquisition d'une entreprise algérienne spécialisée dans la fabrication des divers produits agroalimentaires par le groupe industriel XYZ Au cours de cette expérience, nous avons remarqué que la due diligence fiscale, qui consiste en une analyse approfondie de la situation fiscale d'une entreprise, est une méthode essentielle pour identifier et prévenir la fraude fiscale.

Notre problématique de départ : « Une Due Diligence fiscale permet-elle d'identifier et d'évaluer tous les potentiel risques fiscaux dans le cadre d'une opération de fusion-acquisition, et comment peut-elle contribuer à les mitiger ? » nous a amené à formuler des questions supplémentaires auxquelles nous avons pu répondre au fur et à mesure de notre analyse de la partie théorique et surtout du cas concret.

Dans un premier temps, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

- *Hypothèse 1*: Les risques fiscaux sont variés, la due diligence ne peut pas évaluer tous les risques identifiés.

Conclusion générale

- *Hypothèse 2*: Pour faire mitiger ces risques, l'entreprise doit constater des provisions pour les montants des risques identifié lors de la due diligence fiscale.
- *Hypothèse 3*: La due diligence fiscale met en évidence des risques quantifiables qui peuvent impacter les résultats de la due diligence financière et ensuite la valeur de l'entreprise cible.

Les résultats de notre cas concret nous permettent de venir confirmer les hypothèse 1 et 2. Effectivement, en ce qui concerne la première hypothèse, nous avons montré que la Due Diligence fiscal fait ressortir deux types des risques notamment :

- Des risques quantifiables : la Due Diligence fiscale permet d'évaluer précisément le montant exacte issu de ce risque ; Et
- Des risques non-quantifiable : sont des risques identifiés par la Due Diligence fiscale, mais ladite évaluation n'a pas pu préciser exactement leur valeur monétaire, en raison de manque d'informations ou de non-clarté des informations partagées.

Quant à la 2^{ème} hypothèse, l'un des objectifs du cabinet responsable de la Due Diligence fiscale de l'entreprise est de recommander des solutions afin de réduire l'impact des risques décelés. La Due Diligence fiscale examine les événements fiscaux auxquelles l'entreprise a été confrontée tout au long de la période analysée. Les redressements fiscaux présentent les risques les plus coûteux pour l'entreprise et les plus probables. Devant ces risques, il est conseillé à l'entreprise de mettre en place des provisions pour faire face à cet événement futur hautement probable. Dans notre étude de cas, l'entreprise a constaté une provision lors de l'audite fiscale, cependant le montant était sous-évalué, la due diligence ensuite a permis d'évaluer correctement le montant résultant de ce risque des redressement fiscaux.

Concernant la 3^{ème} hypothèse, comme mentionné précédemment, les provisions sont des passifs fiscaux qui vont augmenter le passif de l'entreprises et enfin réduire sa valeur. Dans ce présent cas, on a également examiné le précompte de TVA comptabilisé par l'entreprise. Toutefois, la Due diligence prévoit qu'il existe une chance moyenne de rembourser ce précompte par l'administration fiscale et que l'entreprise ne récupérera ce crédit qu'à sa cession. En réalité, la comptabilisation de ce montant en précompte génère une augmentation significative de l'actif de la société, , ce qui entraîne une surévaluation des actifs de l'entreprise cible.

Conclusion générale

À cause de la haute confidentialité de cette mission, nous n'avons pas pu consulter les résultats de la due diligence financière. Cependant, le département de conseil financier et les dirigeants de notre département ont confirmé que le montant des risques quantifié est pris en considération lors de la due diligence financière, ce qui va impacter l'évaluation de l'entreprise.

Cela confirme l'importance d'une due diligence pour éviter toute fausseté dans l'évaluation de l'entreprise en raison d'actifs fictifs ou d'une sous-évaluation des passifs.

Pour Conclure, la fiscalité joue un rôle essentiel dans la gestion moderne des entreprises, ce qui requiert une expertise approfondie pour faire face avec succès à un paysage fiscal en perpétuelle mutation. L'examen approfondi des conséquences fiscales dans les opérations de fusion et acquisition met en évidence l'importance primordiale d'une évaluation fiscale approfondie. Cette méthode, en proposant une perspective à la fois étendue et approfondie, permet non seulement de détecter les éventuels risques fiscaux, mais également de comprendre pleinement les enjeux stratégiques liés à l'opération. Toutefois, malgré la capacité de la due diligence fiscale à repérer de multiples risques, elle présente des limites dans l'évaluation complète de ces derniers, ce qui met en évidence l'importance pour les parties prenantes de rester vigilantes et proactives dans la gestion des risques fiscaux lors des opérations de fusion et acquisition.

Bibliographie

Bibliographie :

Ouvrages :

1. CAMPBELL (D), STONEHOUSE (G), ŞI HOUSTON (B), « Business strategy: an introduction », second edition, Ed. Elsevier, Burlington, (2002).
2. CHADEFEAUX(M), « L'audit fiscal », Edition litec, (2004).
3. COZIAN (Maurice), « La fusion-absorption c'est que la société absorbée disparaît et l'absorbante s'enrichit de sa valeur ; les capitaux de l'absorbante augmentent d'autant indépendamment de l'augmentation du capital, il faut tenir compte de l'éventuel prime de fusion » - Précis de fiscalité des entreprises Edition Juris-classeur, (2002).
4. DELECOURT (P), FINE (M), « Négocier une entreprise : comment réussir ses fusions & acquisitions », Ed. Lextenso, Paris, France, (2008).
5. GOUALI (Mohamed), « Fusions Acquisitions : les trois règles de sucées », édition EYROLLES, (2008).
6. HAMMADOU (I.), TESSA (A), « fiscalité de l'entreprise », Alger, Edition Pages Bleues, (2010).
7. HUTIN (Herve), « Toute la finance », Éd. D'organisation, (2005).
8. KHELASSI (Redha), « précis d'audit fiscal de l'entreprise », Berti édition, Alger, (2013).
9. LEFEVRE (Francis), « fusions & Acquisitions », memento expert PwC , (2012).
10. LEONTIN (Rousseau), PH D ,« l'acquisition d'entreprise dynamique et facteurs de succès », presse de l'université de Québec, (1990).
11. OLIVIER (Meier), GUILLAUME (Schier) « Fusions Acquisitions stratégie • finance • management », Dunod ,Paris, 3eme édition, (2009).
12. PEPPITT (Matthew), « TAX due diligence », Spiramus Press Ltd ERNST et YOUNG, (2009).
13. SHERMAN (A), HART (M), « Mergers &Acquisitions from A to Z », second edition, Ed. Amacom, New York (2006).
14. STEVEN (M.BRAGG), « Mergers & acquisitions », A Condensed Practitioner's Guide, (2012).
15. TORT (E), « L'essentiel des fusions et acquisitions », éd Lextenso, Paris, (2010).
16. YAICH(R), « L'impôt sur les sociétés 2007 : maîtrise des risques fiscaux », Les Editions Raouf Yaich, (2007).

Codes Réglementaires :

1. Codes des Impôts Directs et Taxes Assimilés
2. Codes des Taxes sur le Chiffre d'Affaires.

Travaux universitaires et articles spécialisés

1. AMOURA (L.), BABI (T), « Audit des risques fiscaux liés à la TVA », Université mouloud MAMMERI de TIZI OIZOU.
2. ASLANOF (Audrey) « La perception de la performance des fusions et acquisitions dans le secteur bancaire », Gestion et management. Université Nice Sophia Antipolis, (2013). Français.
3. AYADI (Loukil. K), « La gestion du risque fiscal dans les PME : Elaboration d'un manuel de gestion du risque fiscal », Faculté des sciences économiques de gestion de Sfax, (2008).
4. BEN ABDALLAH (Mohamed Amine), « Les fusions-acquisitions : Vue d'ensemble et impact sur la performance (cas ESTB) », Maitrise en Finance, Université Tunis El Manar, (2009).
5. BEN ABDERRAHMEN(M.G), « Impacts des mécanismes internes de gouvernance sur le risque fiscal : une étude menée dans le contexte tunisien », Université de Tunis El Manar, (2013).
6. BERCHICHE(Zoubida), « les rapprochements structureaux d'entreprises : fusion et scission de sociétés », Revue Algérienne des Sciences Juridiques et Politiques (2022).
7. CLAVIJO (M), COLCIAGO (L), «les entreprises en fusion », la revue du financier.fr,(2000).
8. Davis (Wendy. B), « The Importance of Due Diligence Investigations in Mergers and Acquisitions », A publication of the General Practice Section of the New York State Bar Association
9. HEBBOUDJ (Zineb), « La due diligence financière dans un processus De fusion-acquisition », Ecole Supérieure de Commerce,Kolea, (2016).
10. LOUADFEL (Amira), « Audit d'acquisition », École Supérieure des Banques ESB-Alger, (2014).
11. POCHET (Christine), « L'audit des risques dans les opérations de fusions acquisitions : le cas aérospatiale-matra » 21ème congrès de l'afc, France, (2000).
12. ROSSIGNOL (J.L), « Risque et fiscalité de l'entreprise », Droit et patrimoine, N°109, (2002).
13. SCHAUD (H), « une réputation irréprochable est un bien inestimable », trends et solutions spécial, (2004).
14. VANCEA (Mariana), « acquisition vs croissance interne », The Annals University of Oradea Faculty of Economics, (2010).

Webographie:

<https://www.mfdgi.gov.dz/fr/professionnels/services-pro/regime-reel/regime-reel>

<https://pwc.algerie.pwc.fr/fr/qui-sommes-nous.html>

<https://pwc.algerie.pwc.fr/fr/carrieres.html>

<https://aapi.dz/secteur-de-lagriculture/>

<https://www.ccifrance-international.org/le-kiosque/notes-sectorielles/n/le-secteur-industriel-en-algerie.html#:~:text=L'industrie%20agroalimentaire%20repr%C3%A9sente%2040,couvre%2090%20%25%20des%20besoins%20nationaux>

<https://agriculture.gouv.fr/algerie>.

www.onca.dz

www.joradp.dz

www.mfgdgi.gov.dz

www.studocu.com

Table des matières

Table des matières

| | |
|--|------|
| Dédicaces..... | II |
| Dédicaces..... | III |
| Sommaire..... | IV |
| <i>Liste des Tableaux:</i> | V |
| <i>Liste des figures:</i> | VI |
| Glossaire:..... | VII |
| ملخص:..... | VIII |
| Résumé: | VIII |
| Introduction générale..... | b |
| Chapitre I : Les fusions-Acquisitions : Un Moyen d'Expansion des Entreprises | 47 |
| Section 1: Généralités sur les opérations de fusions- acquisitions | 48 |
| 1. Définitions et Principales classifications existantes | 48 |
| 1.1. Nature juridique :..... | 48 |
| 1.1.1. Fusion | 48 |
| 1.1.2. La fusion scission | 49 |
| 1.1.3. La cession partielle d'actif..... | 49 |
| 1.1.4. Acquisition..... | 50 |
| 1.2. Nature économique..... | 50 |
| 1.2.1. Les fusions-acquisitions horizontales..... | 50 |
| 1.2.2. Les fusions-acquisitions verticales | 50 |
| 1.2.3. Les fusions-acquisitions concentriques | 51 |
| 1.2.4. Les fusions-acquisitions conglomerales | 51 |
| 1.3. Comparaison avec les autres modes de développement..... | 51 |
| 1.3.1. Comparaison avec la croissance interne..... | 52 |
| 1.3.2. Comparaison avec la croissance conjointe | 53 |

| | |
|--|----|
| Section 2: Les motivations et les risques des opérations de fusion acquisition | 54 |
| 1. Les motivations derrière les opérations de fusion acquisition..... | 54 |
| 1.1. Les motivations stratégiques | 54 |
| 1.2. Les motivations financières | 54 |
| 1.3. Les motivations managériales | 55 |
| 2. Les risques des opérations de fusion acquisition..... | 56 |
| 2.1. Les risques stratégiques | 56 |
| 2.1.1. Les défis associés à l'obscurité de la vision stratégique | 57 |
| 2.1.2. Le changement environnemental..... | 57 |
| 2.1.3. Risques de perte de la part du marché | 57 |
| 2.2. Les risques financiers | 57 |
| 2.2.1. Risque de choix de la méthode d'évaluation de l'entreprise cible | 57 |
| 2.2.2. Risques liés aux choix de financement..... | 59 |
| 2.3. Les risques sociaux..... | 60 |
| 2.3.1. Les différences culturelles | 60 |
| 2.3.2. La divergence du système managérial..... | 60 |
| Section 3: Mise en œuvre des opérations de fusions et d'acquisitions..... | 61 |
| 1. La phase de préparation..... | 61 |
| 2. Le cadrage stratégique de l'opération..... | 61 |
| 2.1. Constituer une équipe projet..... | 61 |
| 2.2. Fixer l'agenda stratégique du projet | 62 |
| 2.3. La répartition du pouvoir..... | 62 |
| 3. Sélection et évaluation des cibles potentielles..... | 62 |
| 3.1. Présélection des cibles | 62 |
| 3.2. Analyse stratégique de la cible | 63 |
| 3.3. Évaluation financière de la cible | 63 |

| | |
|---|----|
| 4. La phase de négociation | 63 |
| 4.1. Choisir une tactique de négociations | 64 |
| 4.2. Positionner l'opération : amicale ou hostile | 64 |
| 4.3. Organiser les négociations..... | 64 |
| 5. Evaluer et gérer les risques de l'opération..... | 65 |
| 5.1. S'assurer de la faisabilité de la transaction..... | 65 |
| 5.2. Examiner les actifs et passifs : les audits d'acquisition..... | 66 |
| 5.3. Se protéger : la négociation des garanties de passif | 66 |
| 6. Finaliser la transaction..... | 68 |
| 7. L'intégration | 68 |
| 7.1. La mise en application de l'intégration consiste à | 68 |
| Chapitre II : La Due Diligence et la fiscale | 71 |
| Section 1: généralités sur la due diligence..... | 72 |
| 1. Définition de la due diligence..... | 72 |
| 2. Les types de due diligence | 72 |
| 2.1. Les vendors Due Diligence..... | 72 |
| 2.2. Les Buyer-Side Due Diligence | 73 |
| 3. Les objectifs de la due diligence | 73 |
| 4. Définition de la due diligence fiscale | 74 |
| 5. La nécessité de la due diligence fiscale | 74 |
| 6. Les aspects examinés lors d'une due diligence fiscale..... | 74 |
| Sections 02: les risques fiscaux | 76 |
| 1. Définition du risque fiscal | 76 |
| 2. Les types de risques fiscaux | 76 |
| 2.1. Les risques de transaction..... | 76 |
| 2.2. Les risques de situation | 77 |

| | |
|--|----|
| 2.3. Les risques opérationnels..... | 77 |
| 2.4. Les risques de compliance ou risque de non-conformité à la loi..... | 78 |
| 2.5. Les risques comptables..... | 78 |
| 2.6. Les risques de management..... | 78 |
| 2.7. Les risques de réputation..... | 79 |
| 3. Le portefeuille de risque fiscal de l'entreprise..... | 79 |
| 3.1. La nature du risque fiscal..... | 79 |
| 3.2. Pouvoir de contrôle de l'administration fiscale..... | 80 |
| 3.2.1. L'administration dispose d'un pouvoir de redressement..... | 80 |
| 3.2.2. L'administration fiscale dispose d'un pouvoir de sanctions..... | 80 |
| Section 3: présentation du système fiscal algérien..... | 82 |
| 1. Définition de l'impôt..... | 82 |
| 2. Les régimes d'imposition..... | 82 |
| 2.1. Régime de l'impôt forfaitaire unique (IFU)..... | 82 |
| 2.2. Le régime du réel :..... | 83 |
| 2.2.1. La TVA taxe sur la valeur ajoutée..... | 83 |
| 2.2.2. L'impôt sur le revenu global IRG..... | 86 |
| 2.2.3. Taxe de formation professionnelle et taxe d'apprentissage..... | 88 |
| 2.2.4. Taxe sur les activités polluantes..... | 89 |
| 2.2.5. Taxe sur l'activité professionnelle TAP..... | 90 |
| Chapitre III : Cas pratique Due Diligence Fiscale de l'entreprise cible Y..... | 92 |
| Section 1: Présentation de lieu de stage..... | 93 |
| 1. Présentation de cabinet PwC..... | 93 |
| 2. Présentation de PwC France et Maghreb..... | 93 |
| 3. Les métiers de PwC..... | 94 |
| 4. PwC en Algérie..... | 96 |

| | |
|---|-----|
| 5. Structure Organisationnelle de PwC Algérie..... | 97 |
| 6. Département d'accueil "TLS" | 99 |
| Section 2: Présentation de la transaction | 100 |
| 1. Présentation de secteur de l'agriculture..... | 100 |
| 2. Présentation de l'acquéreur | 101 |
| 3. Présentation de la cible | 101 |
| 4. Les Etapes d'une mission DDF | 102 |
| 4.1. Etape 1 : Demande de service | 102 |
| 4.2. Etape 2 : Lettre d'engagement..... | 102 |
| 4.3. Etape 3 : Demande d'informations et de documents | 102 |
| 4.4. Etape 4 : commencement des travaux | 103 |
| 4.5. Etape 5 : L'Entretien avec la Cible..... | 107 |
| Section 3: Résultats de la due diligence de la société Y | 108 |
| 1. Etendue des travaux..... | 108 |
| 2. Revue de la régularité fiscale de la cible | 108 |
| 3. Revue fiscale..... | 108 |
| 3.1. La Taxe sur l'Activité Professionnel | 108 |
| 3.1.1. En termes de fait générateur | 108 |
| 3.1.2. Revue des montants de TAP | 109 |
| 3.1.3. Revue des bases déclarés | 109 |
| 3.1.4. Rapprochement aux bases déclarées en matière de TAP..... | 110 |
| 3.1.5. Taux d'imposition à la TAP | 111 |
| 3.1.6. Revue de l'exonération en matière de TAP | 112 |
| 3.2. La Taxe sur la Valeur Ajoutée..... | 113 |
| 3.2.1. En termes de fait générateur | 113 |
| 3.2.2. Revue de la TVA collectée..... | 113 |

| | |
|--|-----|
| 3.2.3. Rapprochement aux bases déclarées en matière de TAP..... | 114 |
| 3.2.4. Revue du CA exonéré..... | 114 |
| 3.2.5. Revue de la TVA sur achats..... | 115 |
| 3.2.6. Revue du montant du précompte de TVA..... | 116 |
| 3.3. IBS..... | 117 |
| 3.3.1. Revue de la position fiscale de la Société..... | 117 |
| 3.3.2. Taux de l'IBS appliqué..... | 118 |
| 3.3.3. Taux d'exonération de l'IBS appliqué..... | 120 |
| 3.3.4. Modalités de détermination de la base imposable..... | 121 |
| 3.4. IRG..... | 124 |
| 3.4.1. Réconciliation entre les montants déclarés et ceux comptabilisés..... | 124 |
| 3.4.2. Revue du traitement fiscal des rubriques de paie..... | 125 |
| 3.4.3. Contribution à la sécurité sociale..... | 125 |
| 3.4.4. Réconciliation entre les montants déclarés et ceux comptabilisés..... | 125 |
| 3.4.5. Revue du traitement fiscal des rubriques de paie..... | 126 |
| 3.5. Taxe de Formation et d'Apprentissage..... | 130 |
| 3.5.1. Revue de la TATF..... | 130 |
| 3.6. Prix de transfert..... | 133 |
| 3.7. Revue des contrôles fiscaux..... | 134 |
| 3.7.1. Exercices ouverts au contrôle fiscal..... | 134 |
| 3.7.2. Notre analyse..... | 134 |
| 3.7.3. Couverture des risques découlant des contrôles fiscaux et contentieux par des provisions..... | 136 |
| Conclusion générale..... | 95 |