



## CLUB PERFORMANCE DSI

Facturation des services IT au vu de l'évolution de la réglementation fiscale au Maroc

Livret de bonnes pratiques | Janvier 2022



# Mot des sponsors du Club Performance des DSI

Le programme AUSMose by AUSIM est né en pleine crise sanitaire. Le vœu de tous les Ausimien(e)s est enfin réalisé. Plusieurs clubs ont démarré et la dynamique de création de valeur autour des thématiques sélectionnées est bien lancée.

Le Club Performance des DSI du Maroc est créé pour fédérer autour de la performance économique et financière d'une DSI ou Direction Digitale Marocaine afin de maîtriser les coûts, mais aussi et surtout de chiffrer la valeur de l'IT et du Digital d'une Entreprise pour servir le Core Business et les clients donneurs d'ordre.

Les thématiques à traiter par ce Club tournent autour du Pilotage budgétaire et Contrôle de gestion IT, de la fonction PMO, Gestion de Portefeuilles, Gestion de Projets, Achats IT, Software Asset Management (SAM), FinOps, et de la Sobriété numérique et Green IT, etc.

Plusieurs livrables sont prévus, notamment des webinaires, livres blancs et études.

Nous avons pour ambition de lancer un Observatoire de la Performance SI/Digitale au Maroc. Nous ferons en sorte que ce vœu soit une réalité dans un futur proche.

Ce premier livret démystifie le sujet de la facturation des services IT/Digitaux et définit le cadre réglementaire et fiscal à respecter.

Le club est accessible aux adhérents qui peuvent intégrer à tout moment pour participer à la création de contenu, brainstormer, poser les problèmes et mener des réflexions.

Nous remercions nos partenaires Cost House et Ecovis Maroc pour la qualité du travail et la motivation de servir la communauté SI/Digitale marocaine et le Maroc.



**Hicham Chiguer**

Trésorier Général AUSIM

DSI MAJOREL



**Aziz Knina**

Membre du Bureau AUSIM

DSI Les Eaux Minérales d'Oulmes



# Editorial

Dans le cadre des efforts engagés par le Maroc pour se conformer aux normes et obligations internationales, la loi de finances 2021 a introduit des nouveautés en matière de prix de transfert.

Les nouvelles dispositions viennent compléter les dispositions fiscales des prix de transfert applicables aux entreprises marocaines ayant des liens de dépendance avec des sociétés établies hors du Maroc, mais également au Maroc. En effet, l'interprétation de l'article 213 du Code général des impôts considère le défaut de justification des facturations intra-groupe domestiques comme une irrégularité grave justifiant le rejet de la comptabilité d'une entreprise et la reconstitution de son chiffre d'affaires.

Les DSI sont particulièrement concernées par ces évolutions, compte tenu de la mutualisation, de plus en plus forte, des services et des infrastructures informatiques dans les groupes marocains, vis-à-vis de leurs filiales marocaines et internationales.

Le premier volet de ce livret a pour objectif de comprendre les éléments fondamentaux des prix de transfert et leur impact sur la facturation des services IT par les DSI, à savoir :

- Définition du prix de transfert ;
- Principe de pleine concurrence ;
- Analyse du prix de transfert.

Le deuxième volet s'évertue à détailler les bonnes pratiques à adopter afin de se conformer à ces obligations réglementaires :

- Méthode de fixation des prix de transfert la plus adaptée ;
- Documentation permettant de justifier sa politique ;
- Benchmark de prix de pleine concurrence.

Bonne lecture



**Karim Faïdi**

Directeur Associé Cost House

Expert Facturation de services IT



**Mehdi Benouna**

Associé Ecovis Maroc

Expert Comptable et Fiscaliste



# Sommaire

03

Editorial

## Prix de transfert

07

Définition du prix de transfert

08

Principe de pleine concurrence

09

Analyse du prix de transfert

16

Documentation du prix de transfert

17

Accord préalable

18

Sanction

## Modèles de facturation

21

Réallocation des coûts IT

22

Nécessité d'un modèle de coûts

30

A retenir

## Présentations

# Prix de transfert

# Définition du prix de transfert

Définition du Manuel Pratique des Nations Unies : « Le prix de transfert est un terme général pour l'établissement de prix des **transactions transfrontalières**, intra-firmes entre les parties liées. Le prix de transfert désigne l'établissement de prix pour les transactions entre **entreprises associées**, qui impliquent un transfert de biens ou de services. »

La facturation des services IT fait partie des transactions exigeant une analyse des prix de transfert : les transferts d'actifs incorporels, y compris de droits d'utilisation de brevets, de marques de fabrique, de marques déposées, de savoir faire technique, etc.

Le prix de transfert fait partie intégrante du commerce international. Tandis que les sociétés peuvent, et quelquefois le font, manipuler les prix des parties liées en vue d'obtenir un avantage fiscal, les autorités fiscales doivent veiller à ce que les bons prix soient facturés même lorsqu'il n'y a pas de manipulation fiscale motivée des prix.

Les objectifs de l'analyse des prix de transfert :

- Déterminer les prix justes pour les transactions entre entreprises associées.
- S'assurer que la répartition du revenu qui en résulte entre les juridictions fiscales reflète l'activité économique sous-jacente.
- Établir des accords transfrontaliers sur les prix justes parmi le contribuable et les pays touchés.
- Éviter la double imposition.

# Principe de pleine concurrence

Le principe de pleine concurrence (Arm's length en anglais) exige que les prix et autres conditions des transactions entre entreprises associées (parties liées) soient les mêmes que les prix et autres conditions qui seraient établis dans des transactions comparables entre entreprises indépendantes (parties non liées).

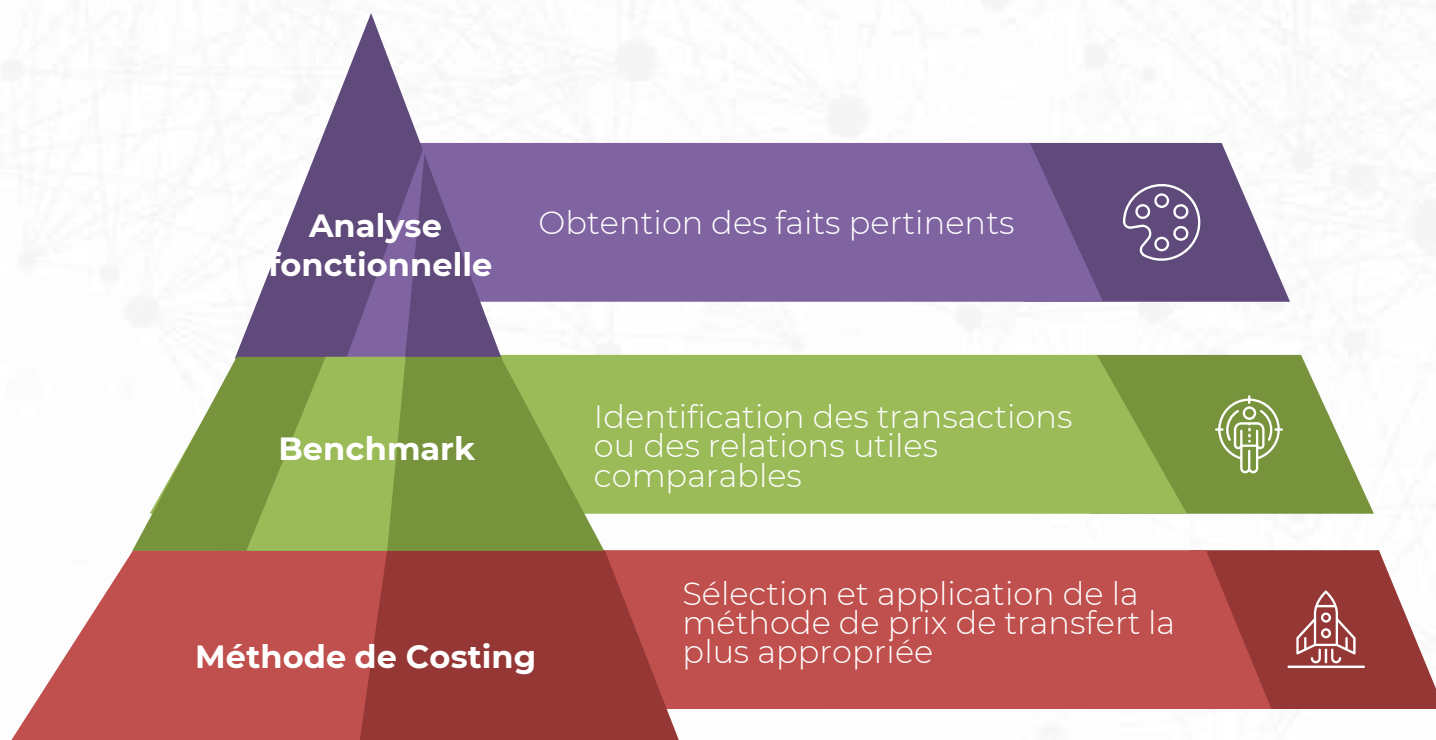
L'argumentaire du principe de pleine concurrence est qu' étant donné que les marchés régissent les transactions entre parties non liées, déterminer les prix des transactions entre parties liées sur la base des prix pratiqués ou des marges obtenues dans des transactions comparables non apparentées assurera une répartition du revenu entre les parties liées.

Le principe de pleine concurrence est le principe directeur généralement accepté et utilisé dans l'établissement de prix de transfert acceptables. Les règles en matière de prix de transfert dans presque tous les pays reposent sur le principe de pleine concurrence. Presque toutes les conventions fiscales bilatérales invitent les pays à respecter le principe de pleine concurrence.

L'article 9 des Modèles de conventions fiscales des Nations Unies et de l'OCDE incorpore le principe de pleine concurrence. L'application constante du principe de pleine concurrence entre les pays permet de résoudre les différends en matière de prix de transfert et d'éviter la double imposition – Le besoin de régler les différends implique l'importance de l'existence d'un ensemble unique de règles.

# Analyse du prix de transfert

Le prix de transfert selon le principe de pleine concurrence est fondé sur la comparaison des transactions contrôlées et des transactions non contrôlées. L'analyse des prix de transfert comporte trois étapes clés :



# Analyse du prix de transfert

## Analyse fonctionnelle

Une analyse fonctionnelle est le processus employé pour rassembler les faits économiquement significatifs en vue de procéder à une analyse des prix de transfert.

Les éléments clé de l'analyse fonctionnelle peuvent inclure ce qui suit:

- Comprendre le processus global par lequel l'entreprise multinationale crée de la valeur et les facteurs clé qui contribuent à la création de valeur dans son activité internationale.
- Identifier les transactions transfrontalières pertinentes entre entreprises associées.
- Identifier les conditions spécifiques de ces transactions en faisant référence à des contrats écrits et à la conduite effective des parties.
- Identifier spécifiquement les fonctions exécutées, les actifs utilisés et les risques assumés par chacune des parties en relation avec les transactions identifiées – délimiter la transaction avec précision.

Les sources d'informations sur les transactions des contribuables sont tous les documents permettant de comprendre la transaction (contrats, factures, paiements, etc...) et l'explication des travaux réalisés par chacune des parties et risques assumés par chacune des parties dans la transaction.

# Analyse du prix de transfert

## Benchmark

L'application du principe de pleine concurrence repose généralement sur la comparaison des conditions d'une transaction contrôlée aux conditions des transactions entre entreprises indépendantes.

La comparaison n'est utile que si les circonstances économiquement significatives des transactions contrôlées et non contrôlées comparées sont suffisamment similaires, c'est-à-dire si elles sont effectivement comparables

Être comparable signifie qu'aucune des différences entre les situations comparées ne pourrait affecter matériellement le prix de la transaction, ou si des différences importantes existent, des ajustements raisonnablement précis peuvent être faits pour éliminer l'effet de ces différences sur les prix.

Les facteurs pertinents à prendre en compte pour évaluer la comparabilité comprennent:

- Les caractéristiques des produits ou services en question ;
- La comparabilité des fonctions exercées par chacune des parties ;
- Les conditions des transactions comparées ;
- La nature des risques assumés par chacune des parties ;
- La circonstance économique des parties ;
- Les stratégies commerciales adoptées par les parties

# Analyse du prix de transfert

## Méthodes de calcul des prix de transfert

Les méthodes de prix de transfert sont utilisées pour déterminer les prix de transfert et les bénéfices de transactions contrôlées

La sélection de la méthode de prix de transfert la plus appropriée dépend de l'analyse factuelle/fonctionnelle et de la disponibilité de l'information sur les comparables.

La méthode de prix de transfert la plus appropriée est celle qui permettra le plus sûrement d'identifier un prix de principe de pleine concurrence, en tenant compte des faits pertinents et de la disponibilité des données correspondantes.

Il existe 5 méthodes d'analyse des prix de transfert préconisées par l'OCDE :

- trois méthodes dites traditionnelles, fondées sur les transactions : le prix comparable sur le marché libre (CUP), le prix de revente moins (RESALE PRICE), et le prix de revient majoré (COST PLUS);
- deux méthodes dites transactionnelles, fondées sur les bénéfices : la méthode du partage des bénéfices (PROFIT SPLIT) et la méthode transactionnelle de la marge nette (TNMM).

Toute méthode retenue par l'entreprise peut être considérée comme recevable à condition qu'elle soit justifiée, cohérente avec les fonctions exercées et les risques assumés, et que la rémunération soit conforme au principe de pleine concurrence.

# Analyse du prix de transfert

## Méthodes de calcul des prix de transfert – Méthodes traditionnelles

### - Le prix de revient majoré (COST PLUS)

Cette méthode consiste à déterminer dans un premier lieu le coût de revient pour la société vendeuse. Ensuite, il s'agit d'appliquer une « marge équitable » ou « Fair Margin ». Cette marge équitable qu'on détermine par comparaison avec les marges qui s'appliquent entre deux entreprises indépendantes dans le même marché.

Le prix de transfert correspond ainsi à la somme du coût et de la marge. Il est évident que la mise en place de cette méthode nécessite au préalable que la société soit en mesure de déterminer efficacement ces coûts. Un système de comptabilité analytique doit être mis en place par conséquent.

### - Le prix comparable sur le marché libre (CUP)

Le prix de transfert correspond au prix que deux sociétés indépendantes pratiquent dans des conditions de concurrence.

Dans les faits, il est difficile de trouver des comparables parfaits. On peut procéder à des corrections lorsque ceci peut se faire en se basant sur des critères fiables.

### - Le prix de revente moins (RESALE PRICE)

Elle consiste à appliquer une décote de marge brute sur le prix de vente final qu'applique l'acheteuse. Cette méthode pose la question du « Fair Margin » qu'appliquent les concurrents qui achètent auprès d'un fournisseur indépendant.

# Analyse du prix de transfert

Méthodes de calcul des prix de transfert – Méthodes transactionnelles

## - **Méthode transactionnelle de la marge nette (TNMM).**

Elle consiste à comparer la marge nette que le groupe réalise sur une transaction avec les marges nettes que réalise une entreprise indépendante (un comparable).

Il n'y a pas de comparaison des prix mais des niveaux de marge nette.

Cette méthode est complexe à mettre en œuvre et sa fiabilité peut être discutable.

## - **Méthode du partage des bénéfices (PROFIT SPLIT)**

Elle consiste à déterminer de manière consolidée la marge globale réalisée par le groupe sur une transaction. Ensuite, il sera question de répartir cette marge entre les parties prenantes en se basant sur l'apport de chacune. La répartition doit prendre en considération les résultats de l'analyse fonctionnelle.

# Documentation du prix de transfert

La Loi de Finances 2021 a précisé au niveau de l'article 214-III du Code Général des Impôts (CGI) que les sociétés répondant aux critères susmentionnés sont tenues de communiquer à l'administration fiscale une documentation justifiant la politique de leur prix de transfert.

Le contenu de cette documentation concerne :

- un fichier principal contenant les informations relatives à l'ensemble des activités des entreprises liées, à la politique globale de prix de transfert pratiquée et à la répartition des bénéfices et des activités à l'échelle mondiale; et
- un fichier local contenant les informations spécifiques aux transactions que l'entreprise vérifiée réalise avec les entreprises ayant des liens de dépendance précités.

Selon les dispositions du même article, cette obligation concerne uniquement les entreprises qui ont un chiffre d'affaires H.T. OU un total actif brut supérieur ou égal à 50 millions de dirhams.

# Accord préalable

Au Maroc, l'article 234 bis du code général des impôts a introduit depuis 2015 la possibilité de procéder à un accord préalable en matière de prix de transfert avec l'administration fiscale marocaine.

Cet article stipule que « les entreprises ayant directement ou indirectement des liens de dépendance avec des entreprises situées hors du Maroc, peuvent demander à l'administration fiscale de conclure un accord préalable sur la méthode de détermination des prix des opérations mentionnées à l'article 214-III pour une durée ne dépassant pas quatre (4) exercices. Les modalités de conclusion dudit accord sont fixées par voie réglementaire.

La société doit présenter à l'administration fiscale une demande d'accord en matière de prix de transfert. Avant cette demande, la société peut demander la tenue de réunions préliminaires. En effet, l'objectif de ces réunions est de discuter des conditions dans le cadre desquelles l'accord peut être accordé.

A la suite de ces rencontres (optionnelles), la société doit présenter une demande qui récapitule :

- les entreprises associées avec lesquelles les transactions sont réalisées ;
- la nature des opérations objet de l'accord ;
- les exercices fiscaux visés par l'accord ;
- les méthodes retenues pour justifier le prix de transfert et leurs hypothèses de calcul.

# Sanction

La Loi de Finances 2021 a complété les dispositions fiscales applicables à la documentation des prix de transfert en instituant, conformément aux dispositions de l'article 214 du CGI, une sanction pour défaut de production de la documentation des prix de transfert de 0,5% du montant des transactions concernées par les documents non produits avec un montant minimal de 200.000 MAD par exercice concerné.

Par ailleurs, il convient de rappeler qu'en cas de défaut de présentation de tout ou partie de la documentation, l'inspecteur fiscal peut formuler une demande formelle au contribuable qui dispose d'un délai ne dépassant pas 30 jours, à compter de la date de réception de la demande, pour produire les documents manquants. Ce délai peut être prorogé jusqu'à la fin de la période de contrôle fiscal.

En outre et en vertu de l'article 210, il est à noter qu'en cas de défaut de communication de ces documents dans les délais précités, le lien de dépendance entre les entreprises concernées est supposé établi par l'administration fiscale, et ces entreprises perdent le droit de présenter les documents manquants devant la commission locale de taxation et la commission nationale de recours fiscal.

# Modèles de facturation



# Réallocation des coûts IT

La mutualisation des fonctions IT au sein des Groupes marocains est aujourd'hui une réalité, que ça soit au sein de la DSI de la maison mère ou au sein d'un Centre de Services Partagés (CSP) filiale du Groupe.

Si cette mutualisation représente des enjeux majeurs en termes d'économies d'échelle, de cohérence et d'urbanisme du SI Groupe, elle présente la contrainte de devoir réallouer les coûts IT aux bénéficiaires.

Pour faciliter cette démarche, plusieurs options peuvent être envisagées :

## Showback

Méthode utilisée pour présenter les coûts IT aux entités qui en sont les bénéficiaires.

## Chargeback (rétro- facturation)

La méthode du chargeback permet de réallouer les coûts au sens analytique. Il n'y a pas ici de logique de transaction financière.

## Facturation (billing)

Une facture est émise d'entité à entité pour s'assurer que la DSI voie ses coûts couverts par un revenu. Contrairement aux deux premières options, il faudra prendre en compte lors de la facturation le flux financier. Il y aura par conséquent un impact fiscal, et donc un enjeu de définition de prix, de tax management, de compliance vis-à-vis des autorités fiscales...

# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

## Pourquoi un modèle économique de la DSI

Les données économiques issues de la comptabilité générale donnent une vision des coûts par nature.

- Dépense « prestations », « matériel », « logiciel »,...

Les leviers d'optimisation se limitent, de ce fait, principalement à des actions de type « achats ».

Pour aller plus loin, il est nécessaire de :

- Savoir si les dépenses engagées sont utilisées de manière efficace par les activités de la DSI.
- Connaître le coût des services mis à disposition des métiers par la DSI.

Un modèle de costing IT a précisément pour objet de permettre une évaluation des coûts des activités et des services fournis par la DSI.



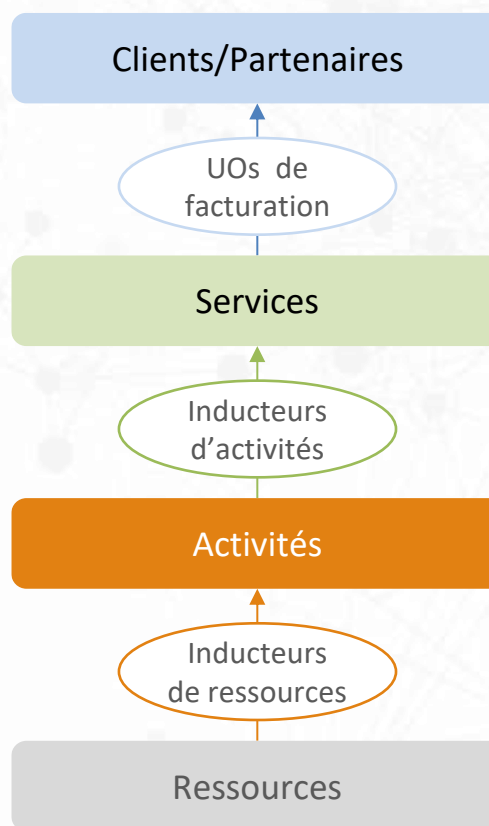
# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

Modèle économique et approche ABC

Une approche Activity Based Costing introduit justement les notions d'activités et de services dans l'évaluation des coûts

- Les clients bénéficient de services formalisés au sein d'un catalogue.
- Ces services consomment des activités.
- La mesure de cette consommation se fait au moyen d'inducteurs qui représentent une réalité technique.
- Ces activités, qui représentent les tâches opérationnelles des différents métiers, consomment des ressources.
- Ces ressources représentent les différents postes de coût.

La méthode ABC (Activity Based Costing) permet de construire un lien de causalité entre les postes de dépenses et les services.



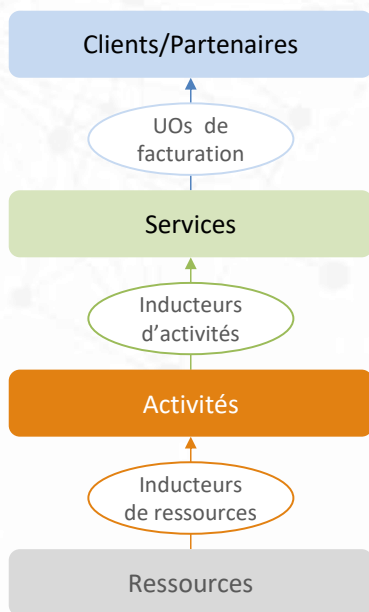
# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

Modèle économique et référentiel CIGREF / AUSIM

La mise en place d'un modèle économique s'appuie idéalement sur une méthode et un référentiel de la profession

La méthode ABC : des services consomment des activités qui, elles-mêmes, consomment des ressources

Le référentiel CIGREF AUSIM : un modèle d'activités génériques structurées en processus, adapté à tout type de DSI



Le tableau de référence CIGREF AUSIM est un outil structuré pour la gestion des processus et des activités. Il est divisé en plusieurs colonnes :

- Processus** : Liste des processus métier.
- Activités** : Liste des activités associées à chaque processus.
- Indicateurs** : Liste des indicateurs de performance (KPI) pour chaque activité.

Le tableau est accompagné des logos **cigref** (le numérique) et **AUSIM** (le référentiel).

# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

## Apports d'un modèle économique

La méthode ABC permet de construire un lien de causalité entre les postes de dépenses et les services, alors que la comptabilité analytique classique fonctionne par destination (service comptable, service production, service achats, etc.) et la comptabilité générale par nature (approche fiscale).

La méthode est adoptée par de nombreuses entreprises, ayant les attentes suivantes :

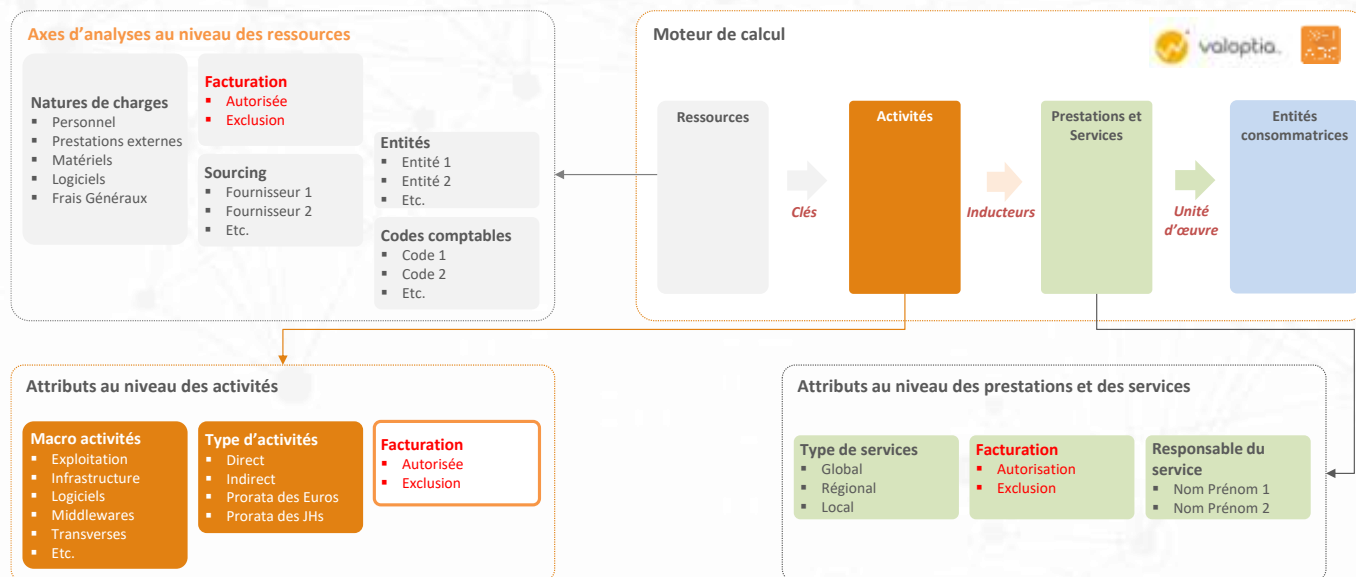
- Formalisation d'un catalogue de services,
- Connaissance des coûts, notamment par activité, processus et service ou prestation,
- Outil de diagnostic et de pilotage pour les actions de performance,
- Outil performant pour la construction budgétaire,
- Reporting, tableaux de bord d'indicateurs,
- Etudes de type « make or buy »,
- Amélioration de la gestion de portefeuille de projets
- **Introduction d'une logique « technique » dans l'évaluation des coûts au travers des inducteurs d'activité,**
- Benchmark,
- Outil pour la refacturation et la révision des prix facturés (en interne ou en externe).

# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

Prise en compte des exigences fiscales

Comme indiqué dans la page précédente, les trois derniers points permettent de calculer et de documenter la facturation des services IT aux filiales, et donc de répondre aux exigences liées au prix de transfert.

Au-delà des dimensions « activités » et « services » inhérentes à l'approche ABC, le modèle de costing permet d'intégrer des axes d'analyse qui aideront à respecter les règles fixées par le Tax Management.



# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

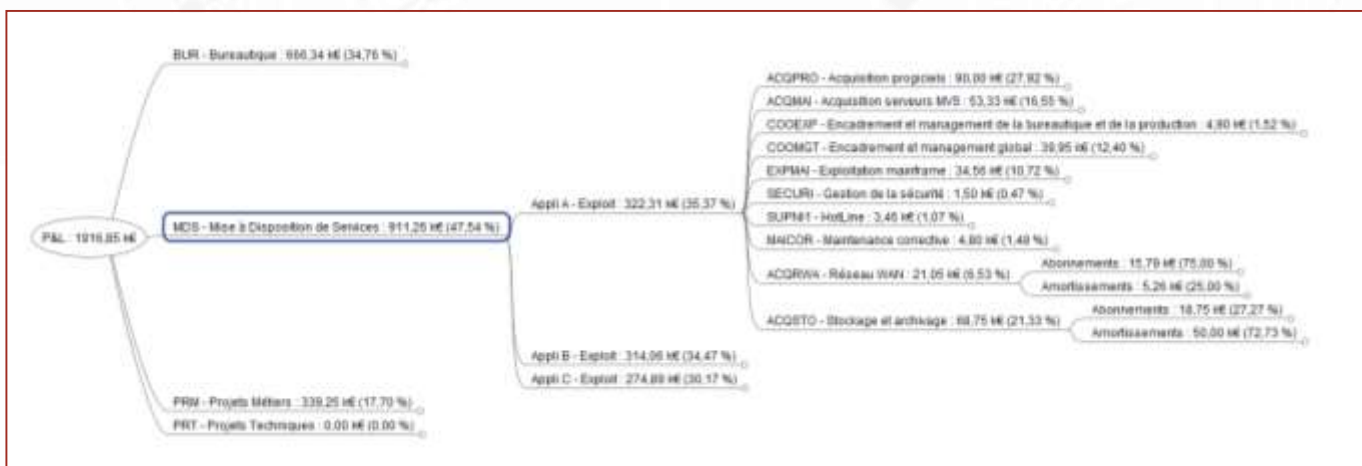
## Restitution

La définition de rapports adaptés aux différents publics utilisateurs du modèle ou de ses résultats constitue un point clé de la réussite de la mise en place d'un nouveau modèle de costing.

Ces rapports permettent de disposer d'une compréhension exhaustive du coût des services mis à disposition

La forme et le contenu de ces rapports doivent être adaptés aux attentes des différents utilisateurs.

Exemple de rapport « Arbre de coûts » :



# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

## Bonnes pratiques

Le modèle de costing nécessite d'être simple afin d'être :

- Souple
- Lisible
- Intégré progressivement avec de nouveaux périmètres

- Distinguer clairement les activités et les services
- Rationaliser les modèle d'activités existants
- Découpler les activités de l'organisation
- Eviter les réallocations entre activités
- Simplifier les étapes de réallocation le cas échéant

Le modèle de costing doit disposer d'axes d'analyse afin de :

- Permettre un meilleur pilotage économique
- Offrir des possibilités de benchmark
- Produire un reporting adapté aux différentes populations utilisatrices

- Aligner le modèle sur le référentiel de benchmark du CIGREF
- Définir les axes d'analyse à intégrer au modèle
- Définir les services techniques intermédiaires à piloter
- Structurer le reporting pour les différents publics

Enfin, le modèle de costing nécessite d'être :

- Outillé
- Industrialisé
- Adopté par les équipes

- Mettre en œuvre un outil de costing souple prenant en compte les règles d'allocation et les axes d'analyse définis
- Industrialiser la collecte des données financières et des volumes techniques
- Définir le « Target Operating Model » du costing et assurer la conduite du changement auprès des équipes

# Nécessité d'un Modèle de coûts IT

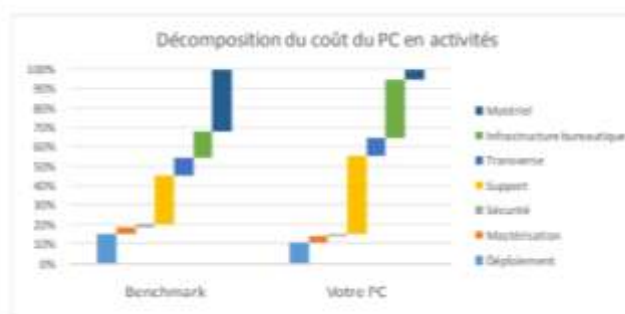
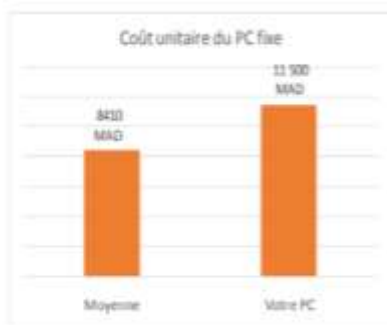
## Benchmark

Un benchmark de coûts IT classique s'adosse à un panel étendu mais ne permet pas d'analyse ou d'investigation en profondeur.

Nous préconisons une approche alternative en termes de benchmark en mettant justement en avant la possibilité pour les DSI qui se plient à l'exercice d'analyser en profondeur leurs structures de coûts.

Une telle analyse permettant de comprendre comment sont constitués les coûts des services mis à disposition par une DSI nécessite d'avoir déployé un modèle économique s'appuyant sur un référentiel commun entre les participants au benchmark.

Le modèle d'analyse et de benchmarking des coûts informatiques du CIGREF (repris par l'AUSIM) joue, à ce titre, un rôle très important : ce référentiel ouvert et publié permet à des DSI de toutes tailles et de tous secteurs d'activités de partager un modèle économique commun garant de la pertinence des analyses comparatives qui peuvent être menées sur les structures de coûts informatiques.



# A retenir

Les obligations réglementaires et fiscales en termes de prix de transfert s'appliquent à la refacturation des prestations IT aux filiales domestiques et internationales.

Afin d'être en conformité avec les nouvelles obligations réglementaires et réduire le risque de redressement fiscal, nous préconisons la démarche suivante :

- Analyser l'existant en termes de modèle de facturation et de risques fiscaux ;
- Elaborer une politique de prix de transfert ;
- Faire valider le dispositif par des fiscalistes spécialisés ;
- Etudier la pertinence de la mise en place d'un accord préalable ;
- Adopter la méthode « Cost Plus » pour sa pertinence et sa simplicité de mise en œuvre ;
- Mettre en œuvre un modèle de coûts ABC basé sur un référentiel standard (AUSIM) ;
- Benchmarker les coûts IT de la DSI ;
- Rétro-documenter les facturations filiales sur les 4 derniers exercices, en prévision de tout contrôle fiscal ;
- Sensibiliser les équipes aux problématiques liées au prix de transfert.



**AUSIM**, une association engagée pour le développement des SI et du Digital au Maroc.

L'Association des Utilisateurs des Systèmes d'Information au Maroc (AUSIM) est une association à but non lucratif créée en avril 1993.


Comptant parmi ses adhérents nombre de structures de premier plan, tant au niveau organisationnel que managérial (Offices, Banques, Assurances, Entreprises Industrielles...), l'AUSIM œuvre activement dans l'esprit de développer et de vulgariser l'usage des Technologies de l'Information et du Digital au Maroc.

A ce titre, elle a pour objectifs :

- La création et l'entretien des rapports de bonne fraternité entre ses membres et le renforcement des liens avec d'autres associations similaires au Maroc et à l'étranger.
- L'étude et la sauvegarde, en cas de besoin, des intérêts généraux, à caractères techniques, économiques et financiers de ses adhérents.
- L'entraide mutuelle au niveau des exploitations des systèmes des logiciels.
- L'échange d'expériences et d'informations d'ordre technique, scientifique et culturel entre les adhérents et ce par organisation de rencontres, séminaires et conférences, aussi bien au Maroc qu'à l'étranger.
- La participation active aux principales réformes nationales et sectorielles ayant trait aux Technologies de l'Information.
- La diffusion des connaissances et d'informations relatives au secteur de l'informatique.

# Cost House Middle East Africa

**Cost House**, Un cabinet d'experts international spécialisé en Performance Economique, notamment la Performance des DSI.

A travers sa filiale  valoptia. et des partenaires Editeurs logiciels internationaux et locaux, Cost House met également à votre disposition des solutions logicielles permettant de couvrir nos domaines d'expertise : Costing et facturation, Gestion de portefeuilles et de projets, Datastorytelling, Software Asset Management, Innovation,....

## Conseil

- Pilotage budgétaire IT
- Modèle économique IT
- Benchmark des coûts IT
- Facturation des services IT
- Programme d'optimisation des coûts IT
- Indicateurs et Tableaux de bord de la DSI
- Achats IT
- Software Asset Management / FinOps
- Green IT
- Transformation DSI
- Fonction PMO et Gestion de portefeuilles projets
- Simulations économiques IT
- IT Design to Cost
- Agilité / Agilité à l'Echelle
- Pilotage Economique de la Transformation Numérique

## Benchmark

- Benchmark de coûts IT

## Catalogue formations

- Contrôle de gestion IT
- Finance / Budget pour informaticiens
- Elaborer un modèle économique IT
- Facturation et prix de transfert
- Instruire les Business Case
- Piloter les investissements IT
- Déployer un « IT Design to Cost »
- Les fondamentaux du SAM
- Rendre agile la gestion de projet
- Déployer l'agilité à l'échelle
- Intégrer le Design Thinking dans la gestion de projet

# Ecovis Maroc

**Ecovis** Maroc accompagne ses clients nationaux et internationaux sur les volets audit, expertise comptable, conseil fiscal et financier au Maroc.

La spécificité d'Ecovis est la combinaison de conseils personnalisés au niveau local avec l'expertise générale d'un réseau international pluridisciplinaire.

Chaque bureau d'Ecovis bénéficie de l'expertise de spécialistes métiers, sectoriels et pays à travers le monde.

Cette diversité permet d'offrir des solutions adaptées aux besoins de chaque client, notamment dans le cadre d'investissements ou de transactions à l'international depuis l'initiation d'un projet dans le pays d'origine jusqu'à sa mise en œuvre dans le pays cible.

ECOVIS accompagne principalement, tant en national qu'à l'international, des sociétés de taille moyenne. Son universalité permet d'offrir un support global sur les volets légaux, fiscaux, managériaux et administratifs.

Le nom ECOVIS est une combinaison des termes Economie et Vision, exprimant ainsi tant son caractère international que son focus sur le futur et la croissance.





**E-Mail**

[contact@ausimaroc.com](mailto:contact@ausimaroc.com)



**Adresse**

Résidence Luxoria, 2ème étage,  
Numéro 27, Boulevard l'Isère,  
Casablanca - Morocco



**Téléphone**

+212(0)520510076/77