

# Réflexion théorique sur la politique des prix de transfert au Maroc et sa comparaison approfondie avec les directives de l'OCDE

## Theoretical Reflection on Transfer Pricing Policy in Morocco and Its In-depth Comparison with OECD Guidelines

**Saida CHAIHAB, (Doctorante)**

*Équipe de Recherche en Économie du Territoire et des Organisations  
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Tanger  
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc*

**Yousra ABKAR, (Docteur)**

*Équipe de Recherche en Économie du Territoire et des Organisations  
Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Tanger  
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc*

<b>Adresse de correspondance :</b>	Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales BP.1373-Poste Principale-Tanger Université Abdelmalek Essaadi Maroc (Tanger) 90000 Tél : +212539393932
<b>Déclaration de divulgation :</b>	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
<b>Conflit d'intérêts :</b>	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
<b>Citer cet article</b>	CHAIHAB, S., & ABKAR, Y. (2024). Réflexion théorique sur la politique des prix de transfert au Maroc et sa comparaison approfondie avec les directives de l'OCDE. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(5), 86-109. <a href="https://doi.org/10.5281/zenodo.11154784">https://doi.org/10.5281/zenodo.11154784</a>
<b>Licence</b>	<b>Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND</b>

Received: March 31, 2024

Accepted: May 09, 2024

## **Réflexion théorique sur la politique des prix de transfert au Maroc et sa comparaison approfondie avec les directives de l'OCDE**

### **Résumé**

L'expansion des entreprises multinationales est étroitement associée à la mondialisation des économies. Cette dynamique globale pousse les sociétés à explorer de nouvelles opportunités et à développer leurs activités au-delà des frontières nationales. Avec l'augmentation de l'interconnexion des entreprises au niveau mondial, l'importance de disposer de politiques fiscales complètes et stratégiques devient évidente. Dans ce contexte, la politique fiscale concernant les prix de transfert joue un rôle primordial. Cette politique est spécialement élaborée pour décourager les entreprises d'engager dans la pratique de transfert artificiel de bénéfices d'une filiale à une autre, visant à minimiser la charge fiscale totale de l'entreprise à l'échelle internationale. En assurant que les transactions entre filiales respectent le principe de pleine concurrence, c'est-à-dire, soient effectuées dans des conditions similaires à celles entre entités indépendantes. Cette politique cherche à maintenir l'intégrité des systèmes fiscaux et à éviter l'évasion fiscale. Ainsi, elle contribue à une répartition plus juste des charges fiscales parmi les entités multinationales. Cet article réalise une réflexion théorique sur la politique des prix de transfert au Maroc et sa comparaison approfondie avec les directives de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE). Il examine aussi l'évolution de la législation marocaine et les réformes suggérées relatives à la politique des prix de transfert. L'article discute des méthodes traditionnelles et transactionnelles employées pour analyser les liens commerciaux et financiers entre entités affiliées. L'article met également en lumière les difficultés et les contraintes associées aux accords préalables de prix de transfert, proposant un point de vue critique sur les tentatives d'alignement de la réglementation marocaine sur les normes de l'OCDE. L'étude révèle que le cadre marocain concernant les prix de transfert s'écarte des recommandations de l'OCDE, en particulier à cause d'un manque de directives précises et de l'absence de règles pour des situations particulières. Toutefois, cette politique au Maroc présente également une certaine convergence avec les directives de l'OCDE, notamment par l'intégration du principe de pleine concurrence et la mise en place de la procédure d'accords préalables.

**Mots clés :** Politique fiscale, Principe de pleine concurrence, Multinationales, Fiscalité internationale, OCDE, APP, Maroc.

**Classification JEL :** F23, H2, G28.

**Type de l'article :** article théorique.

### **Abstract**

The expansion of multinational corporations is closely linked to the globalization of economies. This global dynamic encourages companies to explore new opportunities and expand their activities beyond national borders. With the increase in global interconnection of businesses, the importance of having comprehensive and strategic tax policies becomes evident. In this context, the tax policy on transfer pricing plays a crucial role. This policy is specially designed to discourage companies from engaging in the practice of artificially transferring profits from one subsidiary to another, aiming to minimize the company's total tax burden on an international scale. By ensuring that transactions between subsidiaries adhere to the arm's length principle, that is, are conducted under conditions similar to those between independent entities. This policy aims to preserve the integrity of tax systems and prevent tax evasion. Thus, it contributes to a fairer distribution of tax burdens among multinational entities. This article conducts a theoretical reflection on the transfer pricing policy in Morocco and its in-depth comparison with the guidelines of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). It also examines the evolution of Moroccan legislation and the suggested reforms related to transfer pricing policy. The article discusses the traditional and transactional methods used to analyze commercial and financial links between affiliated entities. The article also highlights the challenges and constraints associated with advance transfer pricing agreements, offering a critical perspective on the attempts to align Moroccan regulations with OECD standards. The study reveals that the Moroccan framework for transfer pricing deviates from the OECD recommendations, particularly due to a lack of precise guidelines and the absence of rules for specific situations. However, this policy in Morocco also shows some alignment with the OECD guidelines, notably through the incorporation of the arm's length principle and the establishment of the advance pricing agreement procedure.

**Keywords:** Tax Policy, Arm's Length Principle, Multinationals, International Taxation, OECD, APA, Morocco.

**JEL Classification:** F23, H2, G28.

**Paper type:** Theoretical Research.

## 1. Introduction :

L'internationalisation des économies pousse les entreprises à s'aventurer au-delà de leurs frontières nationales, entraînant ainsi la croissance de groupes multinationaux qui opèrent à travers des filiales établies dans différents pays.

Parallèlement, Cooper, J., et al (2016). Soulignent que les entreprises multinationales représentent une source significative d'innovation, de croissance et de recettes publiques à l'échelle mondiale. Néanmoins, à mesure que la proportion des échanges internationaux entre les entités de ces multinationales augmente, leur capacité à exploiter les disparités entre les régimes fiscaux nationaux et à réduire par conséquent leur charge fiscale s'accroît également. De ce fait, L'internationalisation des économies est un phénomène observé depuis plusieurs décennies, et la croissance de groupes multinationaux est un résultat direct de cette tendance. De nombreuses études et analyses ont été réalisées pour comprendre les implications de ce phénomène sur les entreprises et les économies.

En l'absence d'une définition formelle en droit français, nous nous référerons à la définition proposée par l'organisation de coopération et de développement économiques pour désigner cette typologie d'entreprises, Carrasco, P.-Y. (2017): « les entreprises multinationales comprennent des sociétés et autres entités, à capital privé, public ou mixte, établies dans des pays différents et liées de telle manière qu'une ou plusieurs d'entre elles sont en mesure d'exercer une influence importante sur les activités des autres et, en particulier, de partager connaissance et ressources avec elles. Le degré d'autonomie de chaque entité par rapport aux autres est très variable d'une entreprise multinationale à l'autre, selon la nature des liens qui unissent ces entités et les domaines d'activités », (OCDE, Prix de transfert et entreprises multinationales, année 1979).

Dans son écrit, Nguyen, N. T. (2019) a mentionné que l'accès au commerce par le biais de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) déclenche la transformation des entreprises individuelles en sociétés multinationales qui pénètrent ensuite la part du marché mondial. Les entreprises multinationales sont également associées à l'investissement direct étranger dans les transactions transfrontalières ; elles ont donc des politiques qui ont un impact sur la croissance sociale et économique. Ces innovations sont la base pour décider des prix de transfert entre les entreprises liées.

La politique fiscale des prix de transfert fait référence aux règles et réglementations mises en place par les gouvernements visant à empêcher les entreprises de déplacer artificiellement les bénéfices d'une filiale à une autre dans le but de réduire leur charge fiscale globale.

Cooper, J., et al (2016) affirme que la réglementation des prix de transfert à des fins fiscales impose généralement des normes ou des méthodes spécifiques qui doivent être suivies lors de la détermination de ces prix. Par exemple, la réglementation des prix de transfert pour l'impôt direct exige couramment que les prix liés à des transactions entre entreprises associées soient établis selon le principe de pleine concurrence. La non-conformité à cette réglementation entraîne fréquemment des ajustements fiscaux ainsi que l'imposition de sanctions et d'intérêts correspondants.

Au Maroc, la politique fiscale des prix de transfert est principalement réglementée par la loi de finances et les directives de l'administration fiscale. Les entreprises doivent respecter les règles de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en matière de prix de transfert, ainsi que les réglementations marocaines applicables.

Pour atteindre cet objectif, le gouvernement a mis en place des règles et des méthodologies pour évaluer si les prix de transfert facturés entre les filiales d'une entreprise multinationale sont appropriés. Par exemple, l'une des méthodologies les plus couramment utilisées est la méthode de comparaison de prix de marché, qui compare les prix facturés entre les filiales d'une entreprise à des prix de marché pour des biens ou services similaires.

En tenant compte de ce qui a été mentionné précédemment, Le but principal de cet article est d'aider le lecteur à mieux comprendre la politique des prix de transfert, un sujet à la fois étendu et au cœur de l'actualité économique et fiscale. Dans cette optique, nous avons choisi de nous concentrer d'abord sur l'aspect fiscal de la thématique, une dimension qui revêt une importance cruciale aussi bien pour les administrations fiscales que pour le contribuable. Cette focalisation initiale nous ouvrira la voie pour explorer en profondeur les diverses dimensions de cette politique, y compris l'alignement sur les principes de l'OCDE.

Cet article est principalement destiné aux sociétés marocaines. Par conséquent, une portion significative lui est spécialement consacrée, étant donné que la législation de notre pays a connu une évolution distinctive en s'ajustant à l'environnement international.

De ce fait, nous étudierons l'évolution de la législation marocaine, les réformes proposées ainsi que les initiatives de la politique fiscale des prix de transfert au Maroc. Nous examinerons également les défis liés à l'accord préalable en matière de prix de transfert et ses limites. Enfin, pour capturer tout ce qui a été dit, ce document réalise une analyse comparative détaillée de la politique fiscale marocaine en matière de prix de transfert par rapport aux principes établis par l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE).

Dans ce contexte nous répondrons aux questions et interrogations suivantes :

- ✓ Quel est le rôle de l'OCDE en matière de la politique de prix de transfert ?
- ✓ Quels sont les principes directeurs de l'OCDE qui sont inclus dans la politique fiscale des prix de transfert au Maroc ?
- ✓ Quelles sont les réformes proposées pour améliorer la politique fiscale des prix de transfert au Maroc ?
- ✓ Quels sont les défis liés à l'accord préalable en matière de prix de transfert et quelles sont ses limites ?

Notre recherche se situe dans une perspective concrète, visant à comprendre et à analyser les spécificités du dispositif marocain sur les prix de transfert en le comparant aux pratiques internationales, en particulier celles recommandées par l'OCDE. La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail est pluridisciplinaire et combine plusieurs approches afin d'offrir une vision exhaustive et précise du sujet :

**Premièrement**, une revue de littérature approfondie a été menée, comprenant l'analyse de publications scientifiques, de rapports de l'OCDE, ainsi que de la législation marocaine relative aux prix de transfert. Cette démarche nous a permis de construire une base solide de connaissances théoriques et de comprendre le cadre réglementaire international et national.

**Deuxièmement**, une visite au cabinet de conseil fiscal 3P (audit, ingénierie, conseil), a enrichi notre recherche. L'échange avec des experts du domaine nous a offert des perspectives concrètes et actuelles sur la mise en œuvre de la politique fiscale des prix de transfert au Maroc. Ces interactions directes avec les professionnels du terrain nous ont permis de compléter notre compréhension théorique par des observations.

Cette combinaison de recherches documentaires et d'entretiens avec des experts s'inscrit dans une démarche inductive, où les données collectées sur le terrain viennent nourrir et étoffer les cadres théoriques existants. Notre choix méthodologique est fondé sur la conviction que l'intégration de la théorie est cruciale pour saisir en profondeur les défis et les particularités associés aux prix de transfert au Maroc. Ce positionnement épistémologique reflète notre volonté d'appréhender la réalité fiscale marocaine dans toute sa complexité, en tenant compte à la fois des cadres réglementaires et de leur application dans le secteur économique.

## **2. Revue de littérature sur la politique fiscale des prix de transfert :**

### **2.1 Généralités sur les prix de transfert :**

Au sein d'entreprises intégrées avec plusieurs divisions, il est généralement nécessaire que diverses unités ou divisions effectuent des échanges de biens et de services. Les prix associés à ces transactions sont désignés sous le terme de prix de transfert.

Généralement, les prix de transfert sont définis comme étant « Les prix pratiqués pour toute transaction réalisée entre sociétés affiliées, que le transfert soit commercial, financier ou technique ». Akkraoui, I. (2006).

Conformément à l'étude menée par Freitas, M. G. (2010) la question de prix de transfert se manifeste lorsqu'il est nécessaire d'établir des relations commerciales entre les filiales d'une même entreprise. Par exemple, une filiale A, chargée de la fabrication d'une composante, vend cette dernière à une filiale B qui l'utilise dans un processus d'assemblage. Le prix de vente de la composante est déterminé entre les filiales et est désigné sous le terme de prix de cession interne ou prix de transfert.

Selon l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE), les prix de transfert sont « les prix auxquels une entreprise transfère des biens corporels, des actifs incorporels, ou rend des services à des entreprises associées ». Selon une autre source, les prix de transfert peuvent se définir comme « le montant versé par le segment d'une organisation pour les biens ou services vendus par un autre segment de cette même organisation ». (Carasco, et al, 2017).

Ils peuvent être plus simplement définis comme les prix associés aux transactions entre entreprises liées, Ces transactions peuvent inclure des transferts de biens corporels (*tels que des matières premières ou des produits finis*), des actifs incorporels (*tels que des droits de propriété intellectuelle*) ou des services (*tels que des frais de gestion ou de recherche et développement*). IL s'agit d'une pratique fiscale visant à garantir que les transactions commerciales entre des parties liées (par exemple, des filiales d'une même entreprise multinationale) sont effectuées à des prix comparables à ceux que des parties non liées auraient convenus dans des conditions similaires. Le but est d'éviter les transferts artificiels de bénéfices entre les filiales dans des pays à fiscalité différente, afin de réduire l'impôt global payé par l'entreprise.

Selon la recherche réalisée par Dembinski, P. H. (2005), dans une perspective étendue, les prix de transfert englobent l'ensemble des règles opérationnelles qu'une organisation met en place pour coordonner ses échanges internes. D'un point de vue strictement économique, on parle de transfert plutôt que de transaction lorsqu'un bien, un service, ou un droit est déplacé entre deux entités juridiques appartenant à un même groupe ou propriétaire. À la différence de la transaction, le transfert ne découle pas d'une confrontation entre deux acteurs économiques indépendants. Au contraire, ces acteurs font partie de la même organisation et sont soumis à une logique unique qui les englobe et les transcende simultanément.

### **2.2 Rôle de l'OCDE en matière de la politique de prix de transfert :**

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) joue un rôle important dans la définition des politiques fiscales en matière de prix de transfert. Elle a élaboré des lignes directrices pour les prix de transfert, qui ont été adoptées par de nombreux pays. Ces lignes directrices fournissent un cadre pour l'application de la méthode de l'évaluation des prix de transfert, qui consiste à déterminer si les prix échangés entre les filiales d'une entreprise sont conformes aux prix qui auraient été pratiqués entre des parties indépendantes.

Cette organisation occupe un rôle leader dans le développement d'un nouveau système uniformisé de normes. Son comité des affaires fiscales, est le principal organe de politique fiscale internationale, publie régulièrement des rapports, guides et recommandations sur le

sujet. Dans leur ouvrage Carasco et al, (2017), ils ont déclaré que « Nous reconnaitrons par exemple l'influence d'un document phare, intitulé *Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert ou principes OCDE*, dans les réglementations actuellement appliquées par la plupart des gouvernements. Ce document, présenté sous la forme d'un guide, est une réappropriation et une actualisation de différents rapports publiés par l'OCDE sur le sujet ».

L'OCDE est à l'origine de la mise en œuvre de moyens importants pour combattre les abus et les fraudes. Le Maroc, en tant qu'acteur économique sur la scène internationale, est fortement impliqué dans la problématique de la détermination des prix de transfert. Bien qu'il ne soit pas membre de l'OCDE, il appartient aux États qui ont choisi de collaborer de manière régulière avec cette institution internationale. (Harici, M. 2019).

Dans son écrit, Choyakh, F. (2019) a affirmé que l'objectif majeur de ces principes consiste à harmoniser les pratiques des entreprises multinationales et de minimiser les doubles impositions en tachant de trouver un consensus au niveau international sur les modalités de fixation des prix de transfert dans les transactions internationales.

## **2.3 Principes directeurs de la politique fiscale des prix de transfert :**

### **2.3.1 Le principe de pleine concurrence :**

Selon les principes de l'OCDE, le prix de pleine concurrence a été défini comme étant la norme internationale qui, comme l'ont convenu les pays membres de l'OCDE, doit être utilisé pour la détermination des prix de transfert à des fins fiscales.

D'après Boyer, M. (2007). Le principe de pleine concurrence stipule que les prix de transfert appliqués entre les différentes unités d'une même entreprise doivent être comparables à ceux observés sur le marché externe. Étant donné que ces prix influent directement sur les bénéfices des entreprises, et par extension sur la fiscalité, les autorités fiscales de nombreux États portent une attention particulière à cette question.

La norme internationale est exposée à l'article 9 du Modèle de convention fiscale de l'OCDE, concernant le revenu et la fortune (2014). Comme suit : « Lorsque les deux entreprises sont, dans leurs relations commerciales ou financières, liées par des conditions convenues ou imposées qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui, sans ces conditions, auraient été réalisés par l'une des entreprises, mais n'ont pu l'être en fait à cause des conditions peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence ».

L'application du principe de pleine concurrence se fonde sur une comparaison entre les conditions pratiquées pour une transaction entre entreprises associées et celles pratiquées pour une transaction entre entreprises indépendantes. Dans son étude Moumen et al (2022), ont indiqué que pour qu'une telle comparaison soit significative, il faut que les caractéristiques économiques des situations prises en compte soient suffisamment comparables. En d'autres termes, il ne doit pas y avoir de différences entre les situations comparées pouvant influencer sur le prix ou la marge bénéficiaire ou alors des correctifs peuvent être utilisés pour éliminer l'incidence des différences.

Ce principe est basé sur l'idée que les transactions entre parties affiliées doivent être évaluées selon les mêmes principes que les transactions entre parties non affiliées, et a pour but d'assurer une concurrence loyale et d'éviter les distorsions fiscales au sein d'une même entreprise (OCDE,2017).

Dans sa publication, Harici, M. (2020) a affirmé qu'il s'agit, sans doute, de l'un des principes majeurs en matière de détermination des prix de transfert, car c'est lui qui doit assurer l'équilibre entre les intérêts des administrations fiscales et ceux des contribuables. Il l'est à un tel point qu'il a été institué une « norme internationale de la pleine concurrence ».

Pour déterminer si un prix de transfert particulier est conforme au principe du prix de pleine concurrence, il faudrait théoriquement pouvoir se référer directement au prix qui serait pratiqué dans des transactions comparables entre des entreprises indépendantes ou entre une entreprise d'un groupe et une entreprise indépendante. On appelle souvent cette méthode, « méthode comparable du marché de pleine concurrence » Rassat, P., & Monsellato, G., (1998).

Le prix de transfert est établi en fonction de la réalisation des objectifs de l'entreprise en matière de prix de transfert. Dans cet article, nous vous présentons une liste des méthodes de prix de transfert utilisées, qui se basent sur les méthodes proposées par l'OCDE.

Dans leurs ouvrage, Horngren, C. T. et al (2012) affirment que les organisations utilisent une variété de prix de transfert. Elles utilisent des prix basés sur les coûts pour certains transferts, des prix basés sur le marché pour d'autres transferts, et des prix négociés pour d'autres encore. Par conséquent, ne vous attendez pas à trouver une réponse unique et universellement applicable au problème du prix de transfert. Il n'existe pas de système de prix de transfert parfait. Presque chaque manager dans une organisation décentralisée a eu l'expérience de systèmes de prix de transfert qui semblent moins qu'idéaux.

Il y a principalement deux catégories de méthodes pour élaborer une politique de prix de transfert : les méthodes traditionnelles basées sur les transactions et les méthodes transactionnelles basées sur les bénéfiques. Chacun de ces ensembles de méthodes est exploré plus en détail dans les deux sous-sections suivantes. Boyer, M. (2007).

Ces deux méthodes doivent être utilisées distinctement en fonction des conditions rencontrées dans la pratique, et en conformité avec les recommandations de l'OCDE. L'objectif est d'éviter une surimposition ou une sous-imposition des bénéfiques, qui pourrait entraîner des distorsions de concurrence entre les entreprises d'un même groupe.

En somme, la détermination des prix de transfert est un enjeu majeur de la fiscalité internationale, qui vise à garantir une imposition juste et équitable des bénéfiques des entreprises multinationales. Les méthodes de détermination des prix de transfert doivent donc être utilisées avec précaution et rigueur, dans le respect des recommandations internationales en la matière.

### **2.3.2 Méthodes traditionnelles fondées sur les transactions :**

Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions sont utilisées pour appliquer le principe de pleine concurrence. Il s'agit de la méthode du prix comparable sur le marché libre, de la méthode du prix de revente et de la méthode du cout majoré. Moumen et al (2022), les considèrent comme celles qui permettent, de la manière la plus simple et directe, de vérifier si le principe de libre concurrence est observé dans des transactions entre entreprises associées ou dépendantes.

Ces méthodes traditionnelles basées sur les transactions offrent l'approche la plus directe pour évaluer si les conditions des relations commerciales et financières entre les entreprises associées respectent les principes de la pleine concurrence. C'est pourquoi elles sont privilégiées par rapport aux autres méthodes. Dialigue, E. H. (2011).

Pour l'utilisation des méthodes proposées par l'OCDE il faut au préalable la réalisation d'une analyse économique objective, c'est-à-dire, analyse des fonctions, des risques et des coûts de chaque unité du groupe multinational ce qui va permettra d'identifier les caractéristiques des transactions contrôlées, les fonctions entreprises par chaque partie, les risques qu'elles supportent et les actifs qu'elles mettent en œuvre. L'analyse fonctionnelle permettra de trouver un prix objectif indépendant de la volonté des entreprises associées ou des administrations. Toutefois, leur interprétation permet une très grande liberté tant au groupe qu'aux administrations fiscales. De Freitas, M. G. (2010).

- **Prix comparable sur le marché libre « comparable uncontrolled Price » :**

L'évaluation de la conformité des relations commerciales et financières entre les entreprises associées repose sur une méthode de comparaison de prix. Cette dernière implique de confronter le prix d'un bien ou d'une prestation de service transféré dans des conditions de marché libre avec celui d'un bien ou service comparable effectué dans le cadre d'une transaction contrôlée dans des conditions similaires.

Selon Rassat, P., & Monsellato, G. (1998), « Il s'agit d'une application directe du principe de libre concurrence. On y compare le prix d'un bien ou d'un service transféré dans le cadre d'une transaction intragroupe au prix d'une transaction similaire dans des conditions de pleine concurrence ».

Si un écart se manifeste entre ces deux prix, cela peut signifier que les conditions des relations commerciales et financières ne sont pas optimales en termes de pleine concurrence.

La méthode du prix comparable (CUP), fondée sur le prix indépendant comparé sur le marché libre, permet d'identifier un prix qui s'approchera le plus idéal de pleine concurrence en recherchant un contrat comparable sur le marché libre. Le critère de comparaison est donc le prix de marché. Cette méthode résulte naturellement de l'application du principe de pleine concurrence énoncé à l'article 9.1 de la Convention Modèle de l'OCDE de Freitas, M. G. (2010). Pour mettre en œuvre cette approche, il est essentiel de repérer des contextes similaires, en prenant en compte les particularités des produits et services impliqués, des fonctions exercées, des risques encourus, des termes du contrat, de l'état du marché et de la stratégie des compagnies concernées. Dialigue, E. H. (2011) a souligné dans sa recherche que l'évaluation par comparaison doit prendre en considération divers facteurs tels que le volume des ventes, les variations de prix (notamment pour les matières premières), les fluctuations saisonnières, ainsi que les frais ou prestations de services annexes dont le coût peut être inclus dans le prix, comme les garanties et le transport. Harici, M. (2020).

- **Méthode du prix de revient majoré « cost plus » :**

Dans sa publication, Harici, M. (2020) a déclaré que cette méthode tient compte du prix d'achat d'un produit par une entreprise contrôlée et revendue par une entreprise indépendante, diminué de la marge brute. La marge brute représente les frais de vente et autres dépenses d'exploitation du revendeur. Le prix ainsi obtenu pourrait être considéré comme un prix de pleine concurrence et constituerait une juste valeur du transfert de propriété du bien entre les entreprises associées. Cette approche est fréquemment adoptée par les entreprises engagées dans des activités de commercialisation et de distribution, se concentrant sur l'achat et la revente de produits sans effectuer de transformation. Menchaoui, I. (2015).

Cette méthode s'avère très efficace pour des opérations commerciales sans transformation. En effet, il est possible de déterminer le prix de vente d'un bien en prenant en compte les charges habituelles, les risques encourus, ainsi qu'un bénéfice jugé "convenable", concept emprunté à la doctrine de l'OCDE. Cependant, nous estimons que la notion de bénéfice convenable peut parfois être difficile à évaluer.

En revanche, nous considérons que cette méthode est peu adaptée pour les opérations de prestation de services, car l'intervention du revendeur y est un élément crucial.

Dans leur ouvrage Rassat, P., & Monsellato, G. (1998) ajoutent que la méthode du prix de revente dépend également de la comparabilité des fonctions exercées. Elle peut être moins fiable en présence de divergences significatives entre les transactions contrôlées et celles sur le marché libre, ainsi qu'entre les parties impliquées dans ces transactions. Ces variations peuvent avoir un impact notable sur l'indicateur utilisé pour évaluer la conformité au principe de pleine concurrence, qui, dans ce contexte, est la marge réalisée sur le prix de revente.



- **Méthode du prix de revente :**

Cette méthode consiste tout d'abord à déterminer, pour les biens (ou services) transférés à un acheteur apparenté, les coûts supportés par le fournisseur dans le cadre d'une transaction entre entreprises associées Dialigue, E. H. (2011). On ajoute ensuite une marge sur le prix de revient appropriée à ces coûts, de façon à obtenir un bénéfice approprié compte tenu des fonctions exercées et des conditions du marché (OCDE, 1997).

La méthode du prix de revient majoré est souvent utilisée pour facturer des coûts avec une marge à une société liée. Elle est particulièrement adaptée aux situations où des produits semi-finis sont vendus entre des entreprises associées, où des accords de mise en commun d'équipements ou d'approvisionnement à long terme ont été conclus entre des entreprises associées, ou encore lorsque la transaction contrôlée est une prestation de service.

Selon les commentaires de l'OCDE (2017), cette méthode est une approche viable pour garantir que les coûts sont correctement facturés et que des marges sont appliquées aux coûts de manière appropriée dans le cadre de transactions entre entreprises liées.

Elle se rencontre le plus souvent dans les secteurs d'activité où le prix de vente aux particuliers est imposé par le producteur qui, lui-même, subit les impératifs liés au marché. Rassat, P., & Monsellato, G. (1998).

Conformément aux conclusions de l'étude de Boyer, M. (2007). Il est impératif, pour l'application de cette méthode, que le calcul du prix de revient soit effectué selon les mêmes critères tant pour la division concernée que pour les entreprises comparables. Ceci permet d'appliquer correctement la marge sur le prix de revient des entreprises comparables à la division en question. Il est donc crucial non seulement d'identifier des entreprises comparables, mais également de garantir la disponibilité de toutes les informations nécessaires pour effectuer les ajustements requis dans l'évaluation de la marge bénéficiaire appropriée.

Les trois premières méthodes sont des méthodes traditionnelles de contrôle des transactions contrôlées et sont trop rigides, peu pragmatiques et souvent inefficaces compte tenu des contraintes opérationnelles des groupes ou des objectifs des services vérificateurs. Ainsi, elles sont peu à peu abandonnées au bénéfice de techniques nouvelles plus souples et plus performantes. (De Freitas, M. G. ,2010).

### **2.3.3 Les méthodes transactionnelles de bénéfice :**

Le développement de ces méthodes repose sur l'évaluation des profits réalisés lors de transactions effectuées entre des entreprises faisant partie d'un même groupe, tout en respectant le principe de pleine concurrence. De plus, elles doivent se conformer aux dispositions de l'article 9 du modèle de convention fiscale de l'OCDE et satisfaire aux exigences de l'analyse de comparabilité. On peut identifier trois groupes de méthodes :

- **La méthode du partage des bénéfices :**

La méthode de partage des bénéfices consiste à répartir un bénéfice entre des entreprises ayant des liens entre elles, conformément à son nom. Cette répartition est réalisée selon une base économiquement justifiable, dans un accord réalisé en pleine concurrence.

Selon Menchaoui, I. (2015), la méthode de partage des bénéfices vise à établir les bénéfices qui résulteraient d'une transaction similaire entre des entreprises indépendantes. Pour ce faire, il est crucial d'identifier le bénéfice global généré par la transaction entre des entreprises dépendantes. Ensuite, chaque partie se voit attribuer la part de bénéfice qui correspond à sa juste valeur dans la transaction.

Dans son écrit en Harici, M. (2020) a affirmé que cette méthode est utilisée lorsque des transactions sont tellement liées qu'il est impossible de les traiter séparément ou lorsque la comparaison avec d'autres opérations est irréalisable. De telles situations pourraient être

constatées dans les transactions portant sur des biens incorporels (brevets, marques de fabrique) ou les opérations financières intégrées mondialement.

Dans une approche pratique, l'OCDE stipule que le bénéfice global peut être défini comme le profit total découlant des transactions ou comme un bénéfice résiduel, censé représenter le profit qui ne peut pas être aisément attribué à l'une des parties. La contribution de chaque entreprise est évaluée en se basant sur une analyse fonctionnelle et, dans la mesure du possible, en utilisant des critères externes tels que les pourcentages de partage des bénéfices ou les rendements observés dans les relations entre des entreprises indépendantes. Ainsi, la répartition des bénéfices est fondée sur la répartition des fonctions. Dialigue, E. H. (2011).

En résumé, la méthode du partage des bénéfices vise à assurer une juste rémunération pour chaque entité impliquée dans les transactions interentreprises, favorisant ainsi l'équité et la conformité aux principes de pleine concurrence.

- **La méthode transactionnelle de la marge nette :**

La méthode transactionnelle de la marge nette est utilisée pour calculer la marge bénéficiaire nette d'une entreprise lors d'une transaction contrôlée en se basant sur des éléments tels que les coûts de production, le volume des ventes ou les actifs utilisés. Ces données sont considérées comme très objectives, ce qui renforce la fiabilité de cette méthode de calcul.

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

Dans son étude Menchaoui, I. (2015) affirme que La méthode transactionnelle de la marge nette implique l'évaluation de la marge nette typique observée chez des entreprises indépendantes, afin de la comparer à la marge réalisée par les entreprises dépendantes. La conformité au principe de pleine concurrence est établie en comparant les bénéfices générés lors de la transaction avec ceux générés par deux entreprises indépendantes dans une transaction similaire.

Cette méthode, basée sur la marge nette, présente l'avantage d'être moins influencée par les variations fonctionnelles qui peuvent généralement impacter les dépenses d'exploitation, étant donné que celles-ci n'ont pas d'effet significatif sur les indicateurs de bénéfice net. Mezouar, M. (2014).

- **La méthode de répartition par formule préétablie.**

La méthode de répartition globale préétablie implique la distribution consolidée des bénéfices globaux d'un groupe multinational entre les entreprises affiliées situées dans différents pays en utilisant une formule automatisée et prédéfinie.

Dans son ouvrage , GHARBI, N. (2005) a confirmé que cette méthode se distingue des méthodes de bénéfices précédemment examinées, dans la mesure où comme le souligne l'OCDE « *elle utilise une formule de répartition des bénéfices qui est prédéterminée pour tous les contribuables, alors que les méthodes de bénéfices dans l'optique des transactions comparent au cas par cas les bénéfices d'une ou plusieurs entreprises associées avec le bénéfice que les entreprises indépendantes comparables auraient recherché à réaliser dans les circonstances comparables* ».

Cette méthode, également connue sous le nom de taxation unitaire, implique la répartition des bénéfices globaux du groupe selon une clé de répartition définie. Pour appliquer cette approche, trois éléments doivent être pris en compte. Tout d'abord, il est nécessaire de définir le périmètre du groupe, c'est-à-dire les différentes entités à considérer pour le calcul des revenus du groupe. Ensuite, il faut déterminer de manière précise le bénéfice global du groupe. Enfin, il est essentiel

de définir une formule qui sera utilisée pour répartir équitablement les bénéfices du groupe entre ses différentes entités. Mezouar, M. (2014).

### **3. Evolution de la législation marocaine en matière de la politique fiscale des prix de transfert :**

Le Maroc a mis en place un cadre législatif pour contrôler fiscalement la politique fiscale des prix de transfert, qui accorde une attention particulière aux pratiques de transfert indirect des bénéfices ou à l'érosion de la base fiscale via l'ajustement des prix entre sociétés affiliées.

#### **3.1 Présentation du cadre juridique marocain relatif aux prix de transfert :**

Au Maroc, le dispositif législatif de la politique fiscale des prix de transfert accorde une importance particulière aux pratiques qui impliquent la manipulation des prix entre des entreprises liées, afin de réduire indirectement les bénéfices ou de diminuer la base fiscale.

Dans ce cadre, Cette section est dédiée à la présentation du régime marocain en matière de prix de transfert. Tout d'abord, nous récapitulerons brièvement le contenu de chaque article qui encadre cette question. Ensuite, nous exposerons notre compréhension de chaque disposition de ces articles.

##### **3.1.1 Pouvoir d'appréciation de l'administration fiscale :**

Selon le dernier guide publié en 2023 par la Direction Générale des Impôts, l'appréciation des prix de transfert au Maroc est délimitée par l'article 213-II du Code Général des Impôts<sup>1</sup>. Cet article confère à l'administration fiscale le pouvoir de rectifier les bénéfices transférés de manière indirecte par une entreprise ayant des liens directs ou indirects avec des entreprises situées en dehors du Maroc. Cette correction s'opère en les rattachant aux résultats fiscaux et/ou au chiffre d'affaires déclarés. Ainsi, tout ajustement des prix de transfert repose sur deux conditions préalables : l'existence de liens de dépendance directs ou indirects et la réalité d'un transfert indirect de bénéfices. Directions générales des impôts. (2023).

En analysant l'article 213 du Code Général des Impôts (CGI), spécifiquement son deuxième paragraphe<sup>2</sup>, il est possible de dégager plusieurs éléments clés :

- ✓ Des liens de dépendance entre entreprises sont pris en compte.
- ✓ Les bénéfices indirectement transférés sont inclus dans le résultat fiscal ou le chiffre d'affaires déclaré.
- ✓ Les moyens de transfert de bénéfices incluent l'augmentation ou la diminution des prix d'achat ou de vente.
- ✓ Les bénéfices indirectement transférés sont comparés à ceux d'entreprises similaires ou estimés par l'administration fiscale.
- ✓ Les entreprises peuvent avoir des liens de dépendance avec des entreprises situées au Maroc ou à l'étranger, qui peuvent conduire à des transferts de bénéfices indirects.
- ✓ La rectification des bénéfices indirectement transférés vise à s'assurer que les entreprises paient leur juste part d'impôts.
- ✓ Le texte ne mentionne pas les méthodes de fixation des prix de transfert énoncées par l'OCDE.
- ✓ Selon ces dispositions législatives, il est possible de comprendre que l'administration fiscale peut déterminer ces bénéfices indirectement transférés en comparant les

---

<sup>1</sup> CGI : Code général des impôts. Le CGI celui qui définit le cadre législatif d'imposition, de contrôle et de recouvrement à l'intérieur du territoire marocain.

<sup>2</sup> Article 213 II du code Général des impôts

bénéfices des entreprises similaires ou en utilisant d'autres informations dont elle dispose.

En d'autres termes, le texte vise à empêcher les entreprises d'éviter de payer des impôts en transférant des bénéfices vers d'autres entreprises avec lesquelles elles ont des liens de dépendance. Les autorités fiscales peuvent donc effectuer des ajustements fiscaux pour corriger les montants déclarés par ces entreprises.

De manière générale, on peut affirmer que deux conditions doivent être remplies pour l'application de l'article 213 II du CGI.

- ✓ Existence de liens de dépendance de droit ou de fait
- ✓ Existence d'un transfert de bénéfices.

Pour une meilleure appréhension des conditions et une compréhension adéquate des termes d'application de l'article, il est indispensable de se pencher à nouveau sur la notion de dépendance telle qu'elle a été présentée dans la première partie.

Rassat, P., & Monsellato, G., (1998) déclarent dans leur publication que toute la problématique des prix de transfert suppose l'existence d'un intérêt de groupe transcendant l'intérêt des parties en cause.

L'existence d'un tel intérêt se traduit par un lien de dépendance entre les sociétés. Sans ce lien, les parties sont alors indépendantes et aucun problème de prix de transfert ne saurait se poser. L'existence d'un tel lien constitue donc un préalable indispensable pour l'administration à l'application des mesures sur les prix de transfert.

- **Le lien de dépendance :**

- **La dépendance de droit :**

Cette dépendance fait référence aux concepts traditionnels de contrôle tels qu'ils sont définis dans le cadre juridique. Dans ce contexte, la dépendance peut être établie soit par le nombre d'actions possédées dans le capital, soit par le niveau de pouvoir de l'entreprise au sein de la société contractante. Rassat, P., & Monsellato, G. (1998).

Cette dépendance peut revêtir une forme directe ou indirecte.

**Les liens directs de dépendance :** On parle de liens directs de dépendance, quand il s'agit d'une relation entre : Sociétés mère et leurs filiales ; Sociétés non-résidentes et leurs établissements au Maroc ; Sociétés et leurs succursales<sup>3</sup>.

Il est à souligner que la loi sur les sociétés anonymes donne une définition précise de la filiale en tant que société dont plus de la moitié du capital est détenu par une autre société, appelée société mère.

Selon AKKRAOUI, I. (2006). Dans son étude, cela signifie que même si une filiale possède sa propre personnalité juridique et son propre patrimoine, elle demeure liée à la société mère à la fois sur le plan juridique : En fonction du (nombre d'actions détenues par la société mère dans le capital de la filiale), et sur le plan économique (à travers des liens étroits régissant divers aspects des activités, tels que la dépendance envers les approvisionnements en matières premières, la fourniture de pièces détachées, de la marque et des brevets détenus par la maison mère, etc.).

**Les liens indirects de dépendance :** Les liens indirects de dépendance s'établissent notamment entre entreprises filiales apparentées à l'intérieur d'un même groupe d'entreprises qui, lui-même est sous le contrôle d'une société mère.

A ce niveau, on assiste à des relations de dépendance financière entre les entreprises apparentées soit par le jeu de participations réciproques ou croisées, soit par le jeu d'une sous dépendance. Directions générales des impôts. (2023).

---

<sup>3</sup> Note circulaire 717, Tome III

➤ **La dépendance de fait :**

Si l'administration ne peut pas prouver une dépendance juridique, elle peut toutefois prouver qu'il y a une dépendance due à une situation de fait.

Ces situations de dépendance peuvent être identifiées dans des cas où il y a un monopole, un quasi-monopole ou des intérêts communs. Elles sont caractérisées par des liens de dépendance de fait. L'existence d'un tel lien constitue donc « un préalable indispensable à l'application des mesures prévues en matière de prix de transfert » Rassat, P., & Monsellato, G. (1998).

La même idée a été conçue par Jadaud, B. (1970) qui voit que « La notion de dépendance exprime, non pas seulement une liaison juridique, mais une relation principalement économique entre les entreprises juridiquement distinctes, mais liées par une certaine subordination dans leur politique commerciale ou industrielle ». Jadaud, B. (1970).

La Note circulaire 717, Tome III cite les cas où certains dirigeants de sociétés, par le biais de leurs participations financières dans d'autres sociétés, influent la gestion et la prise de décisions au sein de ces sociétés, tout en étant membres actifs des conseils d'administration ou de surveillance.

Les relations de dépendance de fait peuvent se présenter de manière concrète par le biais de contrats qui accordent à une entreprise un certain niveau de contrôle, ou encore par la nature des relations économiques et les modalités dans lesquelles les transactions sont effectuées entre les entreprises concernées.

L'administration fiscale dispose de divers moyens pour établir le lien de dépendance et, dans les faits, au Maroc, elle se réfère fréquemment à la dépendance juridique, qu'elle soit directe ou indirecte, lors des vérifications fiscales. De manière générale, lors des contrôles fiscaux, les entreprises multinationales sont souvent invitées à fournir l'organigramme de leur groupe (CHRAIBI, M. 2005).

**3.1.2 Droit de communication et échange d'information sur les prix de transfert :**

Les impératifs de documentation comprennent la documentation des prix de transfert (article 214-III-A), le droit de communication (article 214-III-B).

• **Documentation des prix de transfert : (article 214-III-A) :**

L'article 214 III - A du Code Général des Impôts<sup>4</sup>, dans son troisième alinéa, précise que la documentation nécessaire, dont les modalités et procédures sont définies par voie réglementaire, comprend :

- Un dossier principal renfermant les données relatives à l'ensemble des activités des entreprises liées, à la politique générale de prix de transfert adoptée et à la répartition des bénéfices et des activités à l'échelle mondiale.
- Un dossier local contenant les informations spécifiques aux transactions effectuées par l'entreprise vérifiée avec les entreprises liées. Directions générales des impôts. (2023). Afin de respecter les règles concernant la détermination des prix de transfert et de réduire le risque fiscal associé, il est recommandé à l'entreprise en question de préparer une documentation adéquate et de la fournir à l'administration fiscale lors de la vérification comptable.

• **Le Droit de communication (article 214-III-B) :**

Le troisième alinéa de l'article 214 III - B du Code Général des Impôts stipule que l'entreprise doit communiquer toute information ou donnée considérée comme utile pour la réalisation du redressement fiscal des prix de transfert et afin de faciliter la tâche du contrôle de l'administration fiscale marocaine.

---

<sup>4</sup> Directions Générales Des Impôts. (2023). Code Général des Impôts-Edition 2023

Cette disposition fait partie de l'application du droit de communication, qui vise à vérifier l'existence de liens de dépendance et, le cas échéant, à surveiller les transferts de bénéficiaires à l'étranger.

### **3.1.3 Droit de contrôle :**

En se référant à la modification récente apportée au paragraphe de l'article 210 du CGI<sup>5</sup>, les dispositions instituant ce droit ont été enrichies de nouvelles règles applicables aux entreprises ayant des liens de dépendance avec d'autres entités basées hors du Maroc. Cette mise à jour reflète l'intention du législateur d'aligner les mesures fiscales générales sur celles régissant la détermination des prix de transfert. (Harici, M., 2019).

Cet article concerne le droit de contrôle de l'administration fiscale marocaine sur les entreprises qui ont des relations commerciales avec des entreprises situées à l'étranger et qui ont un lien de dépendance directe ou indirecte avec ces dernières.

Selon Moumen et al (2022), cet article stipule que ces entreprises doivent fournir à l'administration fiscale la documentation nécessaire pour justifier leur politique de prix de transfert. Il se réfère à l'article 214-III-A qui précise que les entreprises ayant des liens de dépendance directe ou indirecte avec des entreprises situées hors du Maroc doivent justifier leur politique fiscale. Cette justification doit être documentée et les entreprises doivent être en mesure de fournir cette documentation à l'administration fiscale à la date de début de l'opération de vérification de la comptabilité.

## **4. Accord Préalable sur les prix de transfert :**

Selon la définition de l'OCDE, l'accord préalable en matière de prix de transfert est un accord qui fixe, préalablement à des transactions entre entreprises associées, un ensemble approprié de critères (concernant par exemple la méthode de calcul, les éléments de comparaison, les correctifs à y apporter et les hypothèses de base concernant l'évolution future) pour la détermination des prix de transfert appliqués à ces transactions au cours d'une certaine période (OCDE, 2017).

Dans leur article Benkendil et al, (2018) ont mentionné qu'au Maroc et à partir de l'année 2018 les Accords Préalables en matière de Prix de transfert ont connu une large évolution. Plusieurs multinationales marocaines se sont déjà rapprochées de l'Administration fiscale en vue d'entamer la procédure de conclusion d'APP, et ce afin de leur permettre de se prémunir du risque de redressement des prix de transfert que nous pouvons les qualifier aussi d'une protection contre l'insécurité fiscale au Maroc.

Ce dispositif est subdivisé en deux articles 234 bis et 234 ter :

- **Article 234 bis-Champ d'application de l'accord préalable :**

En se référant à l'article récemment introduit 234 bis du Code Général des Impôts<sup>6</sup> qui fait référence à une loi fiscale marocaine qui concerne les entreprises ayant des liens de dépendance avec des entreprises situées en dehors du Maroc. Ces entreprises 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.

Cet article permet donc aux entreprises ayant des liens de dépendance avec des entreprises situées hors du Maroc de demander à l'administration fiscale de fixer à l'avance la méthode de calcul des prix des opérations concernées pour une durée de quatre exercices fiscaux maximum. Cela permet de clarifier les règles fiscales applicables et de minimiser les risques de litige avec l'administration fiscale, ce qui peut aider à éviter les différends fiscaux.

<sup>5</sup> Article 2010 du code Général des impôts 2023

<sup>6</sup> Article 234bis du code Général des impôts 2023.

Dans son étude, Moumen et al (2022), ont indiqué que préalablement, au dépôt de sa demande, il est recommandé à l'entreprise de se rapprocher des services compétents de l'administration fiscale pour examiner les conditions dans lesquels l'accord pourra être conclu, notamment le type et la nature des informations nécessaires à l'analyse de la politique des prix de transfert, le calendrier prévisionnel des réunions, ainsi que les questions relatives aux modalités de conclusion de l'accord.

- **Article 234 ter- Garanties et nullité de l'accord :**

L'article mentionne que l'administration ne peut pas contester la méthode de détermination des prix des opérations à l'article 214-III si un accord préalable a été conclu avec une entreprise, en conformité avec l'article 234 bis.

Plus spécifiquement, il stipule que si une entreprise a conclu un accord préalable avec une autre entreprise concernant la méthode de détermination des prix pour des opérations commerciales spécifiques, alors l'administration ne peut remettre en question cette méthode de détermination des prix.

En d'autres termes, si les 2 entreprises sont parvenues à un accord sur la manière dont les prix seront fixés pour leurs transactions commerciales, alors l'administration ne peut pas intervenir pour modifier cette méthode de fixation des prix, conformément à l'article 234 bis.

Dans son article Bouhank, M. T. (2017) a affirmé qu'après avoir conclu un accord sur les termes, les contribuables doivent soumettre un rapport annuel à la Direction générale des impôts pour vérifier que les méthodes utilisées sont conformes à l'accord. Le rapport doit contenir les calculs de prix de transfert prévus, les éventuelles modifications des conditions de transactions, la structure organisationnelle et la répartition du capital des entreprises associées, ainsi que le rapport annuel d'activité des entreprises associées.

Cependant, cette transparence comporte des risques en cas de désaccord d'interprétation, car il est possible que l'administration fiscale marocaine procède à des redressements pour le passé, qui pourraient être assortis de pénalités pour mauvaise foi. Par conséquent, il est recommandé que tout contribuable souhaitant entreprendre la procédure des accords préalables réalise au préalable un audit approfondi de sa politique de prix de transfert appliquée par son entité marocaine.

#### **4.1 Les effets bénéfiques de l'Accord Préalables sur les prix de transfert :**

Pour que les Accords Préalables de Prix (APP) soient couronnés de succès au Maroc, il sera crucial que les contribuables demandeurs adoptent un comportement positif et fassent preuve de volonté. En effet, les entreprises ne pourront bénéficier des garanties offertes par ces accords que si elles agissent de bonne foi et parviennent à maintenir une relation constructive avec l'administration fiscale.

Selon les constatations de Gdaihi, M. E. Dans son article publié en 2021, il a été observé que l'inclusion des accords préalables sur les prix de transfert dans la législation fiscale marocaine est une suite logique au succès à l'échelle internationale.

D'après les lignes directrices de l'OCDE, (2017) sur les prix de transfert, il est indiqué que la mise en place d'une politique d'accords préalables pour établir les prix de transfert peut aider à éviter des audits coûteux et des litiges juridiques pour les contribuables et les autorités fiscales. Lorsqu'un accord est conclu, l'administration fiscale peut consacrer moins de ressources à la vérification des déclarations de revenus du contribuable, ce qui peut faire gagner du temps aux contribuables et aux autorités fiscales par rapport aux audits traditionnels.

#### **4.2 Limites liées à l'accord préalable sur les prix de transfert :**

Au Maroc, bien que les APP puissent offrir plusieurs avantages, ils présentent également des limites et des inconvénients. Tout d'abord, leur mise en place peut être coûteuse en termes de

temps et d'argent, nécessitant souvent l'engagement d'experts fiscaux pour mener des études de comparabilité et préparer la documentation requise.

Selon El Gdaihi, M. E. (2021), bien que les accords préalables soient très utiles pour prévenir les différends liés aux prix de transfert, ils présentent néanmoins certaines limites. Même si elle vise à prévenir les problèmes, la procédure préalable à l'accord peut donner l'impression d'être une mesure répressive, car elle partage certaines caractéristiques avec les procédures de vérification fiscale, sans offrir les mêmes garanties de contrôle. De plus, étant donné que l'objectif principal de l'approche conventionnelle n'est pas toujours atteint, cela peut compromettre la sécurité juridique.

Le dispositif d'accord préalable est prévu de manière unilatérale sans concertation avec les administrations fiscales des autres États concernés. Cela peut entraîner des divergences importantes entre les positions fiscales adoptées par les différentes administrations, ce qui ne permet pas d'éliminer le risque de rehaussement de la base taxable au niveau du groupe.

Selon OCDE (1995), Les APP unilatéraux peuvent soulever de sérieux problèmes pour les administrations fiscales comme pour les contribuables. Du point de vue des autres administrations fiscales, des problèmes peuvent se poser si elles sont en désaccord avec les conclusions de l'APP.

Dans l'ensemble, ces limites soulignent la nécessité de renforcer la coordination entre les administrations fiscales des différents pays afin d'harmoniser les positions fiscales et d'atteindre une optimisation fiscale globale.

## **5. L'Interaction entre les Prix de Transfert et les Directives de l'OCDE : Impact sur la Fiscalité Globale et la Performance des Entreprises :**

### **5.1 Interrelation entre les Prix de Transfert et les Directives de l'OCDE :**

Plusieurs études ont été réalisées pour examiner la relation entre les « prix de transfert » et les « directives de l'OCDE », dont certaines méritent d'être citées. Parmi celles-ci, l'étude de GHARBI, N. (2005) met en lumière que, dans le cadre de la lutte contre la fraude fiscale, l'OCDE a élaboré des principes de prix de transfert destinés aux entreprises multinationales et aux administrations fiscales. Ces principes visent à établir des prix de pleine concurrence, ce qui devrait garantir « la meilleure approximation possible du fonctionnement du marché libre lors de transferts entre entreprises associées ».

Selon Cristea, S. (2008), dans son travail affirme que les règles internationales de prix de transfert, définies par l'OCDE, stipulent que pour qu'une transaction soit soumise à la réglementation des prix de transfert, trois critères doivent être remplis : La transaction doit être transfrontalière ; elle doit impliquer deux entités affiliées ; Elle doit concerner un bien, un service ou tout autre actif ayant une valeur économique.

Ces critères figurent dans l'article 9 de la Convention modèle de l'OCDE destinée à prévenir la double imposition, sous le terme d'« entreprises associées ». Le principe universellement accepté qui régit ces règles est que toutes les transactions entre entreprises affiliées doivent être effectuées à un prix de pleine concurrence, correspondant au prix auquel la transaction aurait été conclue entre des entités indépendantes.

Dans leur travail en (2018) Nechenache, D., & Ihaddaden , A. ont déclaré que pour atténuer les problèmes liés à la détermination des prix de transfert, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a introduit ce principe de pleine concurrence dès son premier rapport en 1979, qui stipule que lorsque deux entreprises liées établissent des conditions commerciales ou financières différentes de celles qui auraient prévalu entre entreprises indépendantes, les profits qui auraient été réalisés en l'absence de ces conditions, mais qui ne l'ont pas été en raison de ces conditions, peuvent être intégrés aux bénéfices de l'entreprise et ainsi être soumis à l'imposition.



Selon Harici, M. (2020), bien que non explicitement cités, les prix de transfert sont implicitement présents dans les discussions sur les obligations des sociétés multinationales. Ces obligations se manifestent lorsqu'elles investissent à l'étranger, loin de leur siège principal. Elles comprennent notamment la nécessité de déclarer les bénéfices réalisés dans chaque pays où elles ont des activités imposables. L'émergence des prix de transfert est liée aux stratégies d'optimisation fiscale qui tirent parti de législations nationales plus favorables pour réduire les charges fiscales. En outre, l'implication des directives de l'OCDE dans la régulation et la clarification des prix de transfert chez les multinationales devient cruciale pour standardiser ces pratiques à l'échelle internationale.

Au Maroc, bien que l'administration fiscale n'ait pas explicitement mentionné dans le Code Général des Impôts (CGI) l'adoption des principes de l'OCDE concernant les prix de transfert, elle les respecte généralement et intégralement dans sa pratique. L'application de ces mesures est essentielle pour une bonne gouvernance fiscale <sup>7</sup>.

Selon l'OCDE (2013), l'intention du Maroc de renforcer sa législation fiscale, y compris les règles sur les prix de transfert, est devenue évidente lors des deuxièmes assises nationales sur la fiscalité, qui se sont tenues à Sekhirate les 29 et 30 avril 2013. Cet événement a rassemblé des économistes, des praticiens et des représentants de l'autorité fiscale pour discuter des réformes fiscales nécessaires au développement socio-économique du pays.

ABKAR, Y., et AAJLY, A. (2020) ont rapporté que Cravens avait exploré dans une étude de 1997 les objectifs stratégiques des prix de transfert au niveau international pour les grandes multinationales américaines. Il a découvert que la principale priorité était la gestion de la charge fiscale, suivie par la préservation de la compétitivité sur le marché. Cravens a également observé que ces multinationales appliquaient des méthodes de prix de transfert similaires tant pour les transactions nationales qu'internationales.

Pour conclure, les prix de transfert ainsi que les directives de l'OCDE constituent un ensemble complexe de règles et de principes qui jouent un rôle essentiel dans la régulation des échanges internationaux des entreprises internationales. En garantissant des prix de pleine concurrence pour ces transactions, ces règles ont pour objectif de prévenir la fraude fiscale et d'assurer une répartition équitable des recettes fiscales entre les pays. Cependant, malgré les tentatives d'harmonisation de ces pratiques à l'échelle mondiale, il reste des obstacles, notamment en ce qui concerne la mise en place et la conformité dans différentes juridictions. La situation marocaine met en évidence clairement cette problématique et met en évidence l'importance de la coopération internationale afin de renforcer l'efficacité de ces mesures et de soutenir le développement économique mondial. De cette manière, les recommandations de l'OCDE demeurent un outil indispensable pour les autorités fiscales et les entreprises dans la compréhension des complexités des économies modernes interconnectées.

## **5.2 Effets des Prix de Transfert sur la Performance fiscale des Entreprises :**

L'interconnexion croissante des marchés à l'échelle mondiale, résultant de la mondialisation économique et de la libéralisation du commerce international, a profondément transformé le paysage économique. Les groupes de sociétés multinationaux, en particulier, jouent un rôle prédominant dans cette évolution, exerçant une influence significative sur les économies nationales, européennes et mondiales. Cette transformation ne se limite pas à l'aspect macroéconomique ; elle se répercute directement sur les opérations internes et la gestion stratégique des entreprises concernées.

---

<sup>7</sup> L'article 8 de la loi de finances n° 68-17 pour l'année budgétaire 2018 a instauré 19 mesures visant la bonne gouvernance fiscale dont une visant la mise en œuvre des engagements découlant des conventions fiscales internationales.

La performance découle des moyens et des efforts déployés par les dirigeants et actionnaires au service de l'entreprise. Elle se matérialise par l'atteinte des objectifs fixés par les dirigeants, tout en minimisant les coûts et les charges supportés par l'entreprise.

De même, La performance d'un groupe de sociétés se réfère à l'évaluation globale de la réussite et de l'efficacité du groupe dans la réalisation de ses objectifs et de ses missions. Englobant divers aspects tels que la rentabilité financière, la croissance économique, la gestion des ressources, la qualité des produits ou services, la satisfaction des clients, la gestion des risques, l'innovation, et d'autres facteurs pertinents. Cependant, dans ce cas précis, ce qui nous concerne est la performance fiscale.

Selon le travail de Menchaoui, I. (2015), le concept de performance fiscale revêt une importance fondamentale dans le contexte de la gestion fiscale des groupes de sociétés, comme souligné par Chotin en 1994. Ces groupes adoptent diverses stratégies de gestion fiscale afin de réduire leurs obligations fiscales, pour objectif d'optimiser leur performance en matière de fiscalité.

Parmi ces stratégies, les prix de transfert jouent un rôle primordial, car ils touchent directement à la répartition des bénéfices et aux obligations fiscales au sein des groupes multinationaux.

En raison de leur impact direct sur la performance fiscale des entreprises, les prix de transfert, un élément important dans le domaine de la fiscalité internationale, suscitent un intérêt croissant. Les questions cruciales concernant l'équité et la transparence des transactions commerciales à l'échelle mondiale sont soulevées par cette relation complexe entre les transactions intragroupes et la fiscalité. Cette interaction complexe souligne l'importance d'une gestion adéquate des prix de transfert pour atteindre une optimisation fiscale effective.

Duvier et al. (2018) dans leur étude affirment que l'introduction des prix de transfert instaure un marché interne fictif au sein du groupe, où chaque entité est rémunérée de manière appropriée pour les biens ou services échangés. Cette approche permet de décomposer le bénéfice global en bénéfices partiels, qui sont ensuite attribués aux entités concernées. En somme, les prix de transfert contribuent à une évaluation plus précise des performances individuelles au sein de l'entreprise, renforçant la transparence et la coordination entre ses différentes composantes (Duvier, P.-J., Gebert, B., Gelin, S., & Le Boulanger, A., 2008).

Selon ABKAR, Y. (2021) dans son étude déclare que les mécanismes des prix de transfert permettent d'identifier les entités rentables au sein de l'entreprise et de distinguer celles qui ne le sont pas, tout en évaluant les performances des différentes divisions et filiales. En effet, en utilisant les prix de transfert, les coûts de production des entités deviennent plus facilement déterminables, reflétant ainsi le succès d'une entité et établissant un moyen de coordination entre elles. La rentabilité des entités liées peut ainsi être évaluée par rapport à la performance globale du groupe.

Le concept de prix de transfert joue un rôle indispensable dans cette optimisation, comme le soulignent Leitch et Barrett (1992), qui encouragent les groupes à tirer parti des avantages fiscaux liés à la localisation de leurs filiales et aux facteurs d'internationalisation. Cette stratégie vise à maximiser les avantages économiques en jouant sur la réglementation fiscale internationale favorable.

Cependant, en raison de la frontière floue entre la gestion fiscale et l'évasion fiscale, les groupes s'exposent à des risques tels que des redressements, des amendes et des pénalités émanant des autorités fiscales. Dans ce contexte, la notion de performance fiscale apparaît relative et sujette à interprétation, étant donné que les entreprises adoptent des mesures préventives pour éviter des irrégularités fiscales et les sanctions qui en découlent, comme l'indiquent Chadeaux et Rossignol (2001, p.18). Ce dilemme entre optimisation et conformité expose les entreprises à des défis complexes en matière de gestion fiscale.

Ainsi, la performance fiscale s'inscrit comme une composante essentielle de la performance globale, mesurée par la capacité à maximiser des objectifs tels que le profit tout en minimisant les coûts, y compris les coûts de transaction qui englobent les éléments fiscaux (Depret et

Hamdouch, 2009). L'efficacité avec laquelle une entreprise gère ces équilibres complexes peut finalement définir son succès global, soulignant l'importance critique des prix de transfert dans la stratégie fiscale et financière globale. Cette gestion stratégique des prix de transfert par les entreprises se reflète également dans les indicateurs de performance des administrations fiscales, qui sont scrutées pour leur efficacité à gérer et à réguler ces pratiques à l'échelle internationale.

Loukili, D., & Ismaili, A. A. (2021), affirment dans leur travail que la performance des administrations fiscales à l'échelle mondiale est évaluée en fonction d'indicateurs économiques liés à leur efficacité et à leur efficacité. Une étude réalisée par l'OCDE en 2019, portant sur les administrations fiscales de 58 pays émergents et développés, a identifié plusieurs indicateurs de performance regroupés en trois catégories principales : la conformité, le coût et la qualité de service. La conformité se manifeste à travers le règlement volontaire ou contraint des impôts et taxes, ainsi que par les délais de paiement associés à ces obligations financières. Ces efforts pour mesurer et améliorer la conformité sont particulièrement pertinents à l'égard des stratégies de prix de transfert qui peuvent compromettre l'équité fiscale.

D'après le dictionnaire juridique américain BUTTERWORTHS BUSINESS, le prix de transfert est une stratégie de réduction d'impôts qui implique la manipulation des prix des biens et services de manière à déplacer les bénéfices d'une entité à une autre. Cette définition met en évidence la préoccupation liée au transfert de profits vers des États bénéficiant de conditions fiscales avantageuses. Selon Grosclaude. J et Marchessou. P, (2007), il s'agit de « la technique de déplacement de la marge bénéficiaire vers une juridiction moins imposée, employée par un groupe multinational » qui « facilite l'attribution des bénéfices à l'intérieur du groupe, au sein de l'une ou plusieurs des sociétés qui le composent ». Ces techniques soulignent l'aspect stratégique employé par les multinationales pour optimiser leur charge fiscale globale.

Dans la même veine, le vocabulaire juridique français, tel que défini par le lexique des termes juridiques, caractérise le prix de transfert comme un « mécanisme d'évasion fiscale des groupes de sociétés, destiné à faire apparaître la plus grande partie des bénéfices du groupe dans un État à fiscalité modérée. Dans ce but, les prix des prestations de service et des ventes facturées aux établissements situés dans des États à forte pression fiscale sont artificiellement majorés, diminuant leurs bénéfices au profit de ceux de la firme ayant procédé à la facturation » Cette perspective complète la précédente en mettant l'accent sur les pratiques spécifiques qui permettent cette optimisation fiscale, tout en soulignant les défis réglementaires et éthiques associés.

Les recherches suggèrent également que les paradis fiscaux et les mécanismes d'optimisation fiscale agressive sont étroitement liés à l'évasion fiscale via les prix de transfert. Les entreprises peuvent tirer parti de structures complexes de propriété et de transferts financiers pour minimiser leur charge fiscale mondiale. Les chercheurs plaident pour des réformes visant à décourager de telles pratiques, y compris des mécanismes de compte rendu pays par pays et des règles anti-évitement plus strictes. Ces recommandations mettent en lumière l'importance de renforcer la régulation pour combattre efficacement l'évasion fiscale orchestrée à travers ces stratégies complexes.

Les perspectives des études sur la performance fiscale et les mécanismes de prix de transfert soulignent la nécessité d'une réglementation robuste, de la transparence et de la coopération internationale pour atténuer les risques associés à ces pratiques. L'enjeu va au-delà des frontières nationales, exigeant une action concertée pour garantir l'intégrité du système fiscal mondial et prévenir les pertes fiscales injustifiées. Cette convergence des recherches et des propositions de réforme illustre un consensus croissant sur l'urgence de mettre en place des mesures réglementaires à l'échelle globale.

En conclusion, la gestion des prix de transfert émerge comme un élément stratégique crucial pour la performance économique des entreprises. Bien que ces mécanismes puissent contribuer

à l'optimisation des résultats financiers, ils exigent une approche équilibrée, intégrant les impératifs fiscaux et les réalités opérationnelles. La recherche constante de l'efficacité dans la fixation des prix de transfert devient ainsi un impératif pour les entreprises multinationales cherchant à prospérer dans le contexte mondialisé d'aujourd'hui. En fin de compte, l'évolution des groupes de sociétés et la gestion judicieuse des prix de transfert sont des composantes essentielles de la dynamique économique mondiale, façonnant les stratégies commerciales et les résultats financiers à l'échelle internationale.

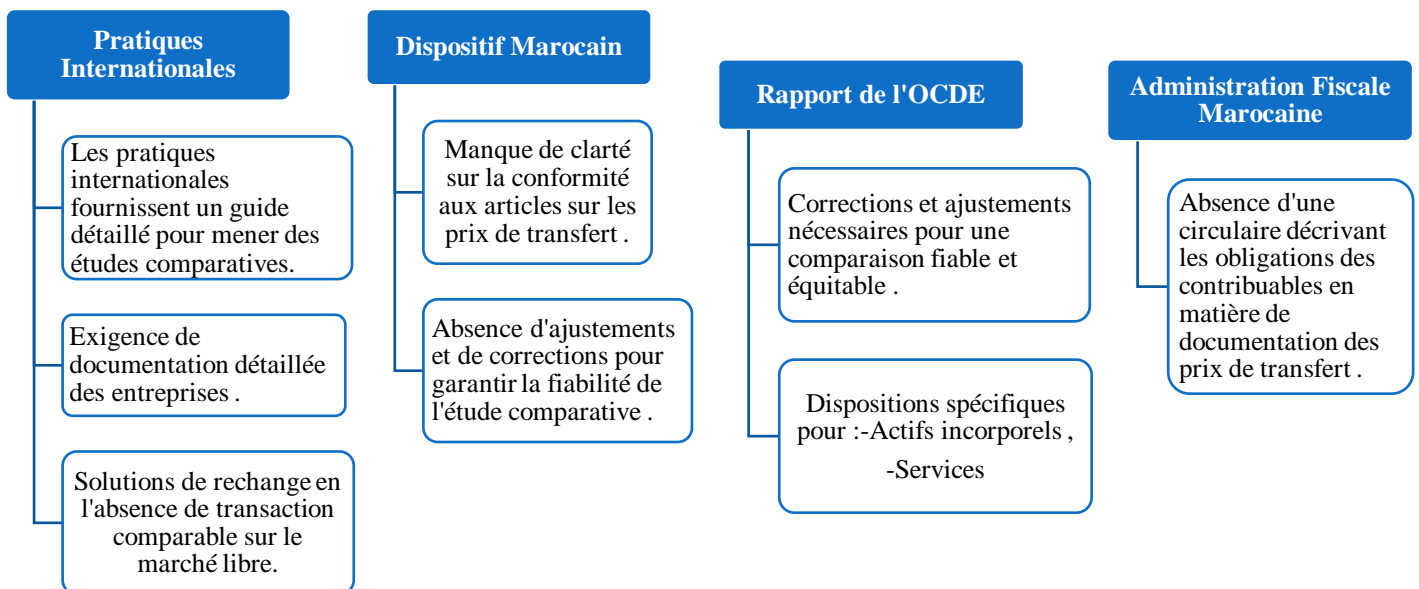
## 6. Résultats et discussions :

### • Évaluation par rapport aux standards internationaux :

Dans cette section, nous entreprendrons une analyse approfondie des divergences et des convergences entre les approches adoptées par le Maroc en matière de prix de transfert et les directives émises par l'OCDE. Notre démarche consistera à présenter ces éléments de manière méthodique, à travers l'élaboration d'un schéma détaillé subdivisé en plusieurs parties distinctes. Ces sections incluront une exploration des pratiques internationales, une étude approfondie du dispositif marocain en place, une analyse du rapport de l'OCDE ainsi qu'un examen spécifique de l'administration fiscale marocaine.

En découpant notre schéma en ces différentes parties, nous mettrons en lumière les spécificités liées au contrôle et à la vérification des prix de transfert dans chaque contexte. Cette approche visuelle offre une clarté accrue en permettant une compréhension détaillée des nuances entre les pratiques nationales du Maroc et les normes internationales édictées par l'OCDE dans le domaine des prix de transfert.

Figure 1 : Points de divergence avec la pratique OCDE



Source : Elaboré par nous-même.

Le dispositif marocain sur les prix de transfert présente de multiples divergences par rapport aux pratiques de l'OCDE, tout d'abord, au niveau international, il est courant d'inclure des études comparatives détaillées pour évaluer les prix de transfert, mais le dispositif marocain ne précise pas clairement comment les contribuables doivent se conformer aux articles sur les prix de transfert, créant ainsi une première différence.

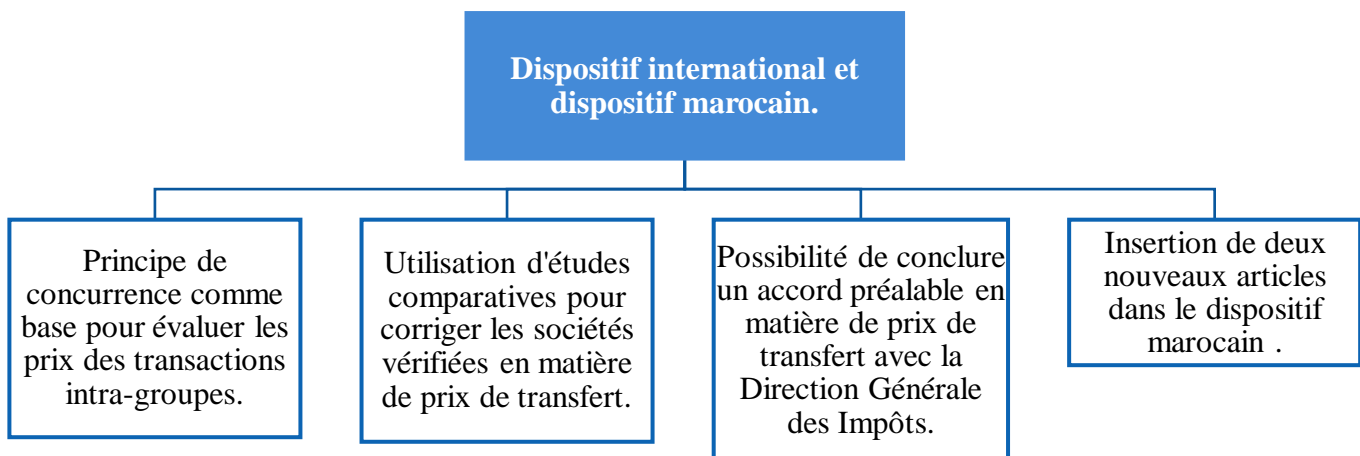
En outre, le rapport de l'OCDE adopte une approche approfondie en décrivant minutieusement les corrections et ajustements nécessaires pour garantir une comparaison fiable et équitable. A l'inverse, le dispositif marocain ne prévoit ni ajustements ni corrections similaires pour assurer la fiabilité des études comparatives, marquant ainsi une autre divergence.

Le texte international exige également des entreprises la fourniture d'une documentation détaillée pour permettre aux administrations fiscales d'évaluer les risques associés aux prix de transfert. En revanche, l'administration fiscale marocaine ne dispose pas d'une circulaire explicative décrivant précisément les obligations des contribuables en matière de documentation des prix de transfert, créant une troisième distinction.

De plus, le référentiel international contient des dispositions spécifiques pour les actifs incorporels, les services, ainsi que les services de faible valeur ajoutée entre les entreprises associées, ce qui diffère de la situation au Maroc où ces aspects ne sont pas explicitement mentionnés.

Enfin, les pratiques internationales offrent des solutions de rechange lorsque des transactions comparables sur le marché libre font défaut pour vérifier le respect du principe de pleine concurrence, une option qui n'est pas clairement définie dans le dispositif marocain. Ces différences soulignent les écarts entre les normes internationales et la réglementation marocaine en matière de prix de transfert.

*Figure 2 : Points de convergence avec la pratique OCDE*



*Source : Elaboré par nous-même.*

En ce qui concerne les points de convergence nous pouvons dire que les deux dispositifs adoptent le principe de concurrence comme base pour évaluer les prix des transactions réalisées entre des entités du même groupe. Cette approche vise à garantir que les prix de transfert entre ces entités reflètent véritablement les conditions de marché, évitant ainsi toute manipulation des prix à des fins fiscales. Quant à l'administration fiscale marocaine, elle utilise des études comparatives pour corriger les sociétés vérifiées en matière de prix de transfert. Ces études comparatives sont essentielles pour s'assurer que les prix de transfert déclarés par les entreprises sont conformes aux prix pratiqués par des entités indépendantes dans des transactions similaires. De plus, le dispositif marocain prévoit la possibilité de conclure un accord préalable en matière de prix de transfert avec la Direction Générale des Impôts, grâce à l'insertion de deux nouveaux articles. Cette mesure permet aux entreprises de discuter et de convenir avec l'administration fiscale des prix de transfert à l'avance, ce qui offre une certaine sécurité juridique et fiscale tout en évitant les litiges ultérieurs.

## 7. Conclusion

Comme mentionné auparavant, il est observé que le Maroc a accordé depuis longtemps de l'importance aux différents enjeux de la fiscalité internationale, parmi lesquels figure la problématique du prix de transfert. Il serait probablement plus judicieux de considérer cet article comme une tentative de contribuer à l'évolution d'un problème qui n'a pas encore été résolu de manière définitive depuis longtemps.

Le Maroc a fait des efforts significatifs pour lutter contre les pratiques de transfert de bénéfices et l'érosion de la base fiscale via la réglementation des prix de transfert. La mise en place d'un cadre législatif afin de renforcer la transparence fiscale et à prévenir la fuite des bénéfices.

Bien que le cadre réglementaire marocain sur les prix de transfert affiche certaines divergences avec les standards de l'OCDE, notamment en matière d'orientations et de corrections spécifiques, des efforts de convergence sont néanmoins observables. L'adoption du principe de pleine concurrence et l'utilisation d'études comparatives par le Maroc démontrent une volonté d'harmonisation avec les pratiques internationales.

Néanmoins, malgré les initiatives gouvernementales visant à encadrer les prix de transfert, l'approche fiscale adoptée par l'administration marocaine révèle des faiblesses et des lacunes, attribuables à un défaut d'objectivité et à une non-conformité avec les règles et critères de comparabilité stipulés par l'OCDE. Ainsi, il est crucial que les politiques fiscales fassent l'objet d'une évaluation et d'une adaptation constantes afin de se conformer aux nouvelles pratiques fiscales des entreprises et aux modifications de la conjoncture économique mondiale.

En fin de compte, une politique fiscale des prix de transfert efficace peut contribuer à maintenir un environnement fiscal équitable et à encourager la croissance économique, tout en évitant les abus fiscaux. Cela nécessite une coopération internationale et une réglementation efficace pour garantir que les règles sont appliquées de manière équitable et cohérente pour toutes les entreprises.

Nous vous recommandons que les recherches futures se penchent sur l'impact des accords préalables sur les prix de transfert (APP) en tant qu'outil pour améliorer la conformité fiscale et réduire les litiges fiscaux au Maroc. Cette recherche pourrait examiner comment les APP peuvent servir à clarifier et à sécuriser les obligations fiscales des entreprises multinationales, en se concentrant sur leur capacité à renforcer la transparence fiscale, prévenir les abus fiscaux, et faciliter l'alignement des pratiques fiscales marocaines sur les normes internationales établies par l'OCDE.

## Références :

- (1). ABKAR, Y. (2021). Prix de transfert des entreprises associées au Maroc : Déterminants et impacts.P.51
- (2). ABKAR, Y., & AAJLY, A. (2020). Déterminants de prix de transferts dans les entreprises associées au Maroc. *Revue des Etudes et recherches en Logistique et Développement*, 5(9), 138-156.
- (3). Akkraoui, I. (2006). Les prix de transfert dans les groupes de sociétés : Risques spécifiques et proposition de diligences à mettre en œuvre par le commissaire aux comptes. *Mémoire d'expertise comptable*.
- (4). Benkendil, H., & Ghazali, M. E. (2018). Optimisation fiscale des groupes : quel est l'impact des prix de transfert et l'intégration fiscale sur la performance financière au Maroc. *Revue du contrôle, de la comptabilité et de l'audit*.
- (5). Boyer, M. (2007). Prix de transfert : Efficacité fiscale et organisationnelles dans les firmes multidivisionnelles.

- (6). Carasco, P.-Y. (2017). Prix de transfert et stratégies d'optimisation fiscale de la firme multinationale. L'Harmattan.
- (7). CGI : Code général des impôts. Le CGI celui qui définit le cadre législatif d'imposition, de contrôle et de recouvrement à l'intérieur du territoire marocain.
- (8). Choyakh, F. (2019). Prix de transfert et contrôle des transactions intra-groupes. Faez Choyakh. Tunis.
- (9). Chraïbi, M. (2005). La problématique des prix de transfert-ISCAE mémoire présente pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable.
- (10). Circulaire relative aux accords préalables en matière des prix de transfert. (2018). Direction générale des impôts, (14DEC) ,10 pages.
- (11). Code Général des impôts, Ministère de l'économie et des finances, Direction générale des impôts, 2023.
- (12). Cooper, J., Fox, R., Loepnick, J., & Mohindra, K. (2016). Prix de transfert dans les économies en développement (Public Disclosure Authorized).
- (13). Cristea, S. (2008). Prix de transfert et l'accord de prix à l'avance dans la législation fiscale roumaine. P.50
- (14). De Freitas, M. G. (2010). Les prix de transfert pratiqués par les entreprises transnationales françaises et brésiliennes de 1994 à 2010 : 'Cas des droits de la propriété incorporelle'.
- (15). Dembinski, P. H. (2005). Enjeux éthiques des prix de transfert. P.227.
- (16). Dialigie, E. H. (2011). Le droit fiscal à l'épreuve de la mondialisation : La réglementation des prix de transfert au Sénégal.
- (17). Directions Générales Des Impôts. (2023). Code Général des Impôts-Edition 2023.
- (18). Directions générales des impôts. (2023). Guide du contrôle des prix de transfert.
- (19). Duvier, P.-J., Gebert, B., Gelin, S., & Le Boulanger, A. (2008). *Prix de transfert*. Français Lefevre, P. 11.
- (20). Gdaihi, M. E. (2021). L'approche concertée des prix de transfert, une coopération fiscale pour plus de sécurité juridique. Revue Du Contrôle, de La Comptabilité et de l'audit, 5(3), Art. 3.
- (21). Gharbi, N. (2005). Le contrôle fiscal des prix de transfert, Najib Gharbi-Fiscalité-Livre, Edition L'HARMATTAN, Paris, 2005, P 122., P 147.
- (22). Harici, M. (2019). Prix de transfert dans les groupes multinationaux. Comment réduire le risque fiscal ?
- (23). Harici, M. (2020). La Détermination Des Prix De Transfert A La Frontière Entre Bonne Gouvernance Et Evasion Fiscale. Finance & Finance Internationale, 1(18), Article 18.
- (24). Horngren, C. T., Sundem, G., & Schatzberg, J. (2012). Introduction to management accounting (Sixteenth Edition). Prentice Hall.
- (25). J. Grosclaude et P. Marchessou, Droit fiscal général, Dalloz, 2007, p.216.
- (26). Loukili, D., & Ismaili, A. A. (2021). Performance de l'administration fiscale marocaine : Perspective citoyen. Alternatives Managériales Economiques, 3(1), Article 1.P129.
- (27). M.MENJUCO, (2001), Droit international et européen des sociétés, Montchrestie, p.273.
- (28). Menchaoui, I. (2015). Identification et impact des pratiques de gestion fiscale sur la performance fiscale des groupes de sociétés : Une étude menée dans le contexte tunisien.P.139-P.142.
- (29). Mezouar, M. (2014). L'analyse en droit comparé, français italien, des méthodes de lutte contre l'évasion fiscale internationale pratiquée par les grandes entreprises via les prix de transfert [Thèse de doctorat, Aix-Marseille].

- (30). Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune 2014 (Version complète).
- (31). Moumen, T. A. E., Kassi, M. A., & Menzhi, K. E. (2022). Le contrôle fiscal des prix de transfert au Maroc : approche comparative avec le référentiel OCDE. *Finance & Finance Internationale*, 1(23), Art. 23.
- (32). Nechenache, D., & Ihaddaden, A. (encadreur). (2018). Le contrôle fiscal des prix de transfert [Thesis].
- (33). Nguyen, N. T. (2019). The Relationship between FDI Enterprise Earnings and Signs of Transfer Pricing. *Journal of Sustainable Development*, 12(4), 99.
- (34). Note circulaire 717, Tome III.
- (35). OCDE. (1995). Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.
- (36). OCDE. (1997). Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.
- (37). OCDE. (2013). Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices OECD.
- (38). OECD. (1979). Prix de transfert et entreprises multinationales. Organization for Economic Co-operation and Development.
- (39). OECD. (2017). Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2017. Organisation for Economic Coopération and Development.
- (40). R. GUILLEN, J. VINCENT. (2003), *Lexique des termes juridiques*, Dalloz, p.459
- (41). Rassat, P., & Monsellato, G. (1998). *Les prix de transfert*. Librairie Eyrolles.