

Analyse des prix de transfert dans le contexte marocain

Transfer Pricing Analysis in the Moroccan Context

Chahrazad BACHIRI, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherches Prospectives en Finance et Gestion-LRPFFG
 Ecole Nationale de Commerce et Gestion de Casablanca-ENCGC
 Université HASSAN-II, Casablanca, Maroc*

Mohamed BENRIMIDA, (Enseignant-chercheur, PhD)

*Laboratoire de Recherches Prospectives en Finance et Gestion-LRPFFG
 Ecole Nationale de Commerce et Gestion de Casablanca-ENCGC
 Université HASSAN-II, Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	Ecole Nationale de Commerce et Gestion-Casablanca Université Hassan-II Maroc (Casablanca)12000 Tél : +212522660852
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BACHIRI, C., & BENRIMIDA, M. (2025). Analyse des prix de transfert dans le contexte marocain. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(5), 819–836.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 24/10/2024

Accepted: 29/05/2025

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

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 5 (2025)

Analyse des prix de transfert dans le contexte marocain

Résumé :

Le présent article explore la problématique des prix de transfert dans le contexte marocain, en mettant en lumière leur rôle déterminant dans la régulation fiscale des groupes multinationaux. Dans une économie ouverte et en pleine transformation, le Maroc tente d'articuler attractivité fiscale, lutte contre l'évasion et alignement avec les standards internationaux, notamment ceux de l'OCDE. Or, cette ambition se heurte à plusieurs défis structurels, tels que l'ambiguïté de certains textes, l'absence de jurisprudence stabilisée et une relation parfois conflictuelle entre administration fiscale et entreprises.

À travers une revue de littérature narrative et critique, enrichie par les apports de la théorie des coûts de transaction et de la théorie de l'agence, cet article analyse les tensions sous-jacentes entre contrôle fiscal et confiance mutuelle. Il propose une lecture croisée des dispositifs normatifs marocains et des principes de pleine concurrence, ainsi qu'une synthèse des principales études empiriques portant sur les facteurs de conformité et de coopération. Cette contribution vise à identifier les obstacles institutionnels, juridiques et comportementaux à la mise en place d'un climat de confiance durable, et à proposer des pistes d'amélioration du cadre documentaire et relationnel encadrant les prix de transfert au Maroc.

Mots-clés : Prix de transfert, Pleine concurrence, Documentation fiscale, OCDE, Administration fiscale marocaine

JEL Classification : F23, G28, H2, H3.

Type de papier : Revue théorique

Abstract :

This article investigates the issue of transfer pricing in the Moroccan context, emphasizing its growing significance in the governance of multinational taxation. As an emerging economy striving to balance tax attractiveness, anti-avoidance efforts, and alignment with international norms—particularly OECD guidelines—Morocco faces several structural challenges. These include regulatory ambiguity, limited jurisprudence, and a persistent climate of distrust between tax authorities and multinational enterprises.

Drawing on a narrative and critical literature review, and grounded in the theoretical frameworks of transaction cost economics and agency theory, this paper provides a dual analysis of Moroccan tax provisions and the arm's length principle. It synthesizes key empirical studies that highlight the determinants of compliance, transparency, and fiscal cooperation.

The objective is to identify the institutional, legal, and behavioral barriers to building a sustainable climate of trust and to propose realistic reforms aimed at strengthening the documentation framework and fostering constructive engagement between stakeholders in the area of transfer pricing.

Keywords: Transfer pricing, Arm's length principle, Transfer Pricing Documentation, OECD Guidelines, Moroccan tax legislation.

JEL Classification : F23, G28, H2, H3.

Type du papier : Theoretical Research.

1. Introduction

Les prix de transfert sont devenus un sujet central dans le domaine de la fiscalité internationale, en raison de leur impact significatif sur la répartition des recettes fiscales entre les États et sur la compétitivité des entreprises multinationales. Ces prix, qui régissent les transactions entre entités liées au sein d'un même groupe, peuvent faire l'objet de manipulations visant à localiser artificiellement les bénéfices dans des juridictions à fiscalité avantageuse, au détriment des pays à fiscalité plus élevée (Clausing, 2003 ; Grubert & Mutti, 1991).

Face à ce constat, de nombreuses administrations fiscales ont renforcé leur cadre réglementaire pour encadrer la fixation des prix de transfert et exiger des entreprises une documentation rigoureuse. Dans les pays développés, une littérature abondante a étudié les déterminants des stratégies de transfert de bénéfices et les effets des régulations fiscales sur le comportement des entreprises (Richardson et al., 2013 ; Hines & Rice, 1994). Toutefois, les travaux empiriques sur les pays émergents, et notamment les économies africaines, demeurent rares, malgré des enjeux de conformité et de souveraineté fiscale majeurs.

Au Maroc, la montée en puissance des groupes multinationaux et l'ouverture progressive de l'économie ont conduit le législateur à renforcer le dispositif fiscal applicable aux transactions intragroupes. Plusieurs réformes ont été introduites, à travers les lois de finances successives (notamment celles de 2019 et 2021), la note circulaire n°717, ainsi que le décret encadrant les accords préalables. Ces textes visent à garantir que les transactions entre entités liées respectent le principe de pleine concurrence, tel que défini par l'OCDE. Toutefois, malgré cette volonté d'harmonisation, la réglementation marocaine reste encore marquée par une certaine ambiguïté, et les obligations documentaires imposent une charge significative aux entreprises, sans toujours offrir une sécurité juridique suffisante (Elhammodi & Abkar, 2022).

Ce contexte crée un climat de défiance entre les entreprises multinationales et l'administration fiscale. Les premières dénoncent l'insécurité et la lourdeur du dispositif, tandis que la seconde suspecte des comportements d'optimisation fiscale abusive. Pourtant, comme le soulignent El Ghazali et Benkendil (2020), la qualité de la relation entre contribuable et administration fiscale joue un rôle déterminant dans la conformité volontaire et l'efficacité du système fiscal.

À l'échelle internationale, l'OCDE encourage la coopération entre administrations fiscales et contribuables par la promotion de la transparence, la documentation normalisée (action 13 du BEPS), et le dialogue anticipé à travers les accords préalables. Toutefois, la transposition de ces recommandations dans les contextes nationaux ne va pas sans difficulté, en particulier dans les économies en développement où les capacités d'audit, la disponibilité de comparables, et la stabilité réglementaire posent un problème (OCDE, 2022).

Dès lors, **la présente étude se propose d'analyser les conditions de mise en place d'un climat de confiance durable entre l'administration fiscale marocaine et les entreprises multinationales opérant sur son territoire.** Elle vise à comprendre les obstacles à cette relation de confiance, à identifier les leviers institutionnels et documentaires susceptibles de l'améliorer, et à proposer des pistes de réflexion alignées avec les meilleures pratiques internationales.

Ce travail s'inscrit dans une démarche exclusivement théorique, mobilisant les normes de l'OCDE, le cadre réglementaire marocain, ainsi que les apports de la théorie de l'agence (Jensen & Meckling, 1976) et de la théorie des coûts de transaction (Williamson, 1981). Il servira de base à une étude empirique ultérieure qui viendra confronter ces hypothèses à la réalité du terrain marocain.

Plus précisément, cette recherche poursuit trois objectifs :

1. Identifier les points de convergence et de divergence entre la réglementation marocaine et les standards OCDE en matière de prix de transfert ;

2. Analyser les causes institutionnelles et pratiques du déficit de confiance entre administration fiscale et contribuables ;
3. Proposer des pistes d'amélioration concrètes et réalistes du dispositif de gouvernance fiscale autour des prix de transfert, dans une optique de coopération et de sécurité juridique renforcées.

2. Contexte marocain en matière de prix de transfert

La législation fiscale marocaine en matière de prix de transfert repose sur des règles et des principes visant à garantir que les transactions entre entités liées respectent le principe de pleine concurrence. Le Maroc a mis en place un cadre juridique en conformité avec les directives de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) pour prévenir l'évasion fiscale et veiller à ce que les transactions intra-groupes ne créent pas de profits artificiels ou de pertes artificielles.

Plus précisément, le Maroc a renforcé son cadre légal et réglementaire régissant les prix de transfert. Cela s'est fait par le biais de plusieurs mesures, notamment la procédure d'accord préalable sur les prix de transfert, dont les modalités ont été établies par le décret n° 2-16-571 du 8 Chaoual 1438 (3 juillet 2017) et qui est entré en vigueur en 2018. De plus, la Loi de finances pour l'année budgétaire 2019 a instauré l'obligation pour certains contribuables de préparer une documentation spécifique destinée à justifier leur politique de prix de transfert.

En 2021, l'article 6 de la Loi de Finances pour l'année budgétaire 2021 a renforcé davantage ces mesures, soulignant l'engagement continu du Maroc à lutter contre les pratiques fiscales abusives et à s'assurer que les transactions internes respectent les principes de pleine concurrence énoncés par l'OCDE.

La thématique des prix de transfert est régie par le Code Général des impôts et la Note Circulaire N°717. Ci-dessous les articles régissant les prix de transfert au Maroc :

- **ARTICLE 213 PARAGRAPHES II, III, IV et V du CGI : Consécration du principe de pleine concurrence**

Les points de cet article du Code Général des Impôts marocain visent principalement à empêcher les entreprises de manipuler les bénéfices et les dépenses pour échapper à l'impôt et à garantir que les ajustements fiscaux appropriés sont effectués pour refléter la réalité fiscale :

ARTICLE 213-II : Bénéfices Indirectement Transférés : Ce paragraphe stipule que lorsque des entreprises ont des liens de dépendance, que ce soit au Maroc ou à l'étranger, les bénéfices indirectement transférés par le biais d'ajustements de prix d'achat ou de vente ou par d'autres moyens doivent être rapportés aux résultats fiscaux et au chiffre d'affaires déclarés. Les bénéfices indirectement transférés sont déterminés en comparant ces ajustements avec ceux d'entreprises similaires ou en se basant sur les informations disponibles pour l'administration fiscale.

ARTICLE 213-III : Limitation des Dépenses à l'Étranger : Ce point permet à l'administration fiscale de limiter le montant de certaines dépenses engagées ou supportées à l'étranger par des entreprises étrangères ayant une activité permanente au Maroc si ces dépenses semblent injustifiées. L'administration peut déterminer la base d'imposition en se basant sur la comparaison avec des entreprises similaires ou en utilisant d'autres informations dont elle dispose.

ARTICLE 213-IV : Rectifications fiscales : Les ajustements fiscaux résultant de l'application de ces dispositions sont effectués conformément aux procédures énoncées à l'article 220 ou 221 du Code Général des Impôts, selon le cas.

ARTICLE 213-V : Abus de Droit : Ce point énonce que les opérations considérées comme un abus de droit ne sont pas opposables à l'administration fiscale et peuvent être écartées pour restituer leur véritable nature. Cela se produit dans deux cas :

- Lorsque les opérations sont fictives ou ont pour seul objectif de rechercher des avantages fiscaux en contradiction avec les dispositions législatives en vigueur.
- Lorsque les opérations ont pour but d'éluider ou de réduire l'impôt par rapport à ce qui aurait été normalement dû, compte tenu de la situation réelle du contribuable ou de ses activités, si ces opérations n'avaient pas eu lieu.

• **ARTICLE 214 PARAGRAPHE III : Documentation à préparer**

Selon l'article 214 du Code Général des Impôts 2022, les entreprises qui ont effectué des transactions avec des entreprises situées en dehors du Maroc, avec lesquelles elles ont des liens de dépendance directs ou indirects conformément à l'article 210 (5ème alinéa), et qui répondent à l'une des conditions suivantes doivent fournir à l'administration fiscale une documentation justifiant leur politique de prix de transfert :

- Leur chiffre d'affaires réalisé et déclaré, hors taxe sur la valeur ajoutée, est égal ou supérieur à cinquante (50) millions de dirhams.
- Ou leur actif brut figurant au bilan à la clôture de l'exercice concerné est égal ou supérieur à cinquante (50) millions de dirhams.

Cette documentation doit être transmise à l'administration fiscale par voie électronique et doit inclure les éléments suivants, dont la liste et les modalités sont précisées par voie réglementaire :

- Un fichier principal contenant des informations sur l'ensemble des activités des entreprises liées, la politique globale de prix de transfert pratiquée et la répartition des bénéfices et des activités à l'échelle mondiale.
- Un fichier local contenant des informations spécifiques aux transactions réalisées par l'entreprise vérifiée avec les entreprises ayant des liens de dépendance telles que mentionnées.

En résumé, l'article 214 impose aux entreprises qui remplissent les conditions spécifiées de fournir une documentation détaillée sur leurs transactions avec des entreprises liées en dehors du Maroc, afin de justifier leur politique de prix de transfert. Cette obligation vise à garantir la transparence et à permettre à l'administration fiscale de vérifier la conformité fiscale de ces entreprises.

• **ARTICLE 210 PARAGRAPHE V : Communication de la documentation**

Cet article stipule : « Les entreprises ayant des liens de dépendance directe ou indirecte avec des entreprises situées hors du Maroc et avec lesquelles elles réalisent des transactions, doivent mettre à la disposition de l'administration fiscale la documentation permettant de justifier leur politique de prix de transfert, visée à l'article 214-III-A ci-dessous, à la date de début de l'opération de vérification de la comptabilité. »

• **ARTICLES 234 BIS ET 234 TER : Les accords préalables**

L'article 234 bis prévoit que les entreprises ayant des liens de dépendance directe ou indirecte avec des entreprises situées hors du Maroc peuvent demander à l'administration fiscale de conclure un accord préalable concernant la méthode de détermination des prix des opérations mentionnées à l'article 214-III. Cet accord peut avoir une durée maximale de quatre exercices. Les modalités pour conclure un tel accord sont fixées par voie réglementaire.

Quant à l'article 234 ter, il stipule que l'administration fiscale ne peut pas contester la méthode de détermination des prix des opérations ayant fait l'objet d'un accord préalable avec une entreprise, conformément à l'article 234 bis. Cependant, cet accord est considéré comme nul et sans effet dans les situations suivantes :

- Présentation erronée des faits, dissimulation d'informations, erreurs ou omissions imputables à l'entreprise.

- Non-respect de la méthode convenue et des obligations stipulées dans l'accord par l'entreprise, ou usage de manœuvres frauduleuses.

En résumé, les entreprises ayant des liens de dépendance avec des entreprises étrangères peuvent conclure un accord préalable avec l'administration fiscale pour déterminer la méthode de fixation des prix de transfert. Cependant, cet accord peut être annulé si l'entreprise présente de fausses informations, omet des détails importants, ne respecte pas la méthode convenue ou utilise des pratiques frauduleuses.

- **ARTICLE 154 TER : Déclaration pays par pays pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés au Maroc**

Cet article du Code Général des Impôts marocain impose aux entreprises assujetties à l'impôt sur les sociétés l'obligation de soumettre une déclaration "pays par pays" à l'administration fiscale. Cette obligation vise à recueillir des informations essentielles sur les activités des entreprises multinationales, notamment la répartition de leurs bénéfices et de leurs opérations par pays. Elle s'applique à diverses entreprises en fonction de critères tels que le chiffre d'affaires consolidé, la détention d'entreprises étrangères, et la présence d'accords d'échange d'informations fiscales avec d'autres États.

L'objectif principal de cette obligation est de renforcer la transparence fiscale et de permettre à l'administration fiscale marocaine de mieux surveiller le respect des règles fiscales et des prix de transfert par les entreprises multinationales.

3. Principes et méthodes de fixation des prix de transfert

3.1 Principe de pleine concurrence :

Le principe de pleine concurrence est un concept fondamental en économie et en droit de la concurrence. Il repose sur l'idée que les marchés fonctionnent de manière optimale lorsque les entreprises évoluent dans un environnement de concurrence ouverte et non biaisée, ce qui permet de maximiser le bien-être des consommateurs et d'assurer une allocation efficace des ressources. Alfred Marshall (1890) : Dans son ouvrage "Principles of Economics", a développé les bases théoriques du principe de pleine concurrence. Il a soutenu que la concurrence est essentielle pour déterminer les prix et les quantités sur les marchés. Il a expliqué comment la libre concurrence favorise l'efficacité économique en incitant les entreprises à rechercher constamment l'amélioration de la qualité de leurs produits, la réduction des coûts et l'adaptation aux besoins changeants des consommateurs.

L'approche économique des prix de transfert s'inscrit dans ce contexte en cherchant à appliquer le principe de pleine concurrence aux transactions internes au sein des entreprises. Elle consiste à comparer les prix pratiqués dans les transactions internes d'une entreprise avec ceux observés sur le marché externe, dans le but de déterminer un prix de transfert approprié. Lorsque des entreprises indépendantes effectuent des transactions, leurs conditions de relations commerciales et financières sont généralement influencées par les mécanismes du marché. En revanche, lorsqu'il s'agit d'entreprises associées, ces mécanismes peuvent ne pas s'appliquer de la même manière, bien que les entreprises cherchent souvent à les reproduire dans leurs transactions.

Les prix de transfert peuvent avoir un impact neutre s'ils sont évalués en respectant le principe de pleine concurrence. Ce principe a été introduit pour la première fois en 1961 par l'OCDE dans son "Modèle de Convention fiscale concernant le revenu et la fortune" et a été ensuite développé dans les "Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales", publiés en 1979 et révisés par la suite.

Selon l'article 9 paragraphe 1 du Modèle de Convention Fiscale de l'OCDE, le principe de pleine concurrence signifie que les transactions entre entités liées par des liens de dépendance,

qu'ils soient juridiques, commerciaux ou de fait, doivent refléter les conditions qui prévaudraient entre deux entités indépendantes sur un marché libre. Le prix résultant de ces transactions est appelé le "prix de pleine concurrence". Le principe de pleine concurrence exige donc que les transactions entre entreprises associées soient évaluées comme si elles étaient réalisées entre entreprises indépendantes dans des circonstances similaires. Cela vise à garantir que les prix de transfert au sein d'une entreprise reflètent fidèlement ce qui se passerait sur un marché ouvert, sans les distorsions potentielles dues à la relation interne.

En d'autres termes, le principe de pleine concurrence repose sur des comparaisons entre les transactions entre entreprises associées et celles entre entreprises indépendantes. Les transactions entre entreprises indépendantes servent à établir un intervalle de pleine concurrence, qui est utilisé comme référence par les gouvernements. Si une transaction entre des filiales d'un même groupe se situe à l'intérieur de cet intervalle, l'administration fiscale n'intervient pas. En revanche, si elle se situe en dehors de cet intervalle, des ajustements fiscaux peuvent être nécessaires, affectant le prix, le revenu imposable et l'impôt à payer.

Pour déterminer si une transaction entre entreprises associées satisfait au principe de pleine concurrence, il est essentiel de garantir la comparabilité entre cette transaction et une transaction similaire entre entreprises indépendantes. Cette comparabilité repose sur l'analyse de cinq facteurs définis par les lignes directrices de l'OCDE :

- Dispositions contractuelles de la transaction : Les clauses contractuelles importantes qui pourraient influencer les prix ou les bénéfices dans une transaction doivent être comparées. Les relations contractuelles des parties peuvent être explicites ou implicites, et en l'absence de conditions écrites, elles doivent être déduites du comportement effectif des parties.
- Analyse fonctionnelle : Les rémunérations dans les transactions entre entreprises indépendantes reflètent généralement les fonctions exercées, les risques assumés et les ressources utilisées par chaque partie. L'analyse fonctionnelle consiste à examiner les activités économiquement significatives entreprises par les parties à la transaction, y compris la conception, la fabrication, la R-D, la distribution, etc., ainsi que les risques et les ressources associés.
- Caractéristiques des biens ou services : Les différences dans les caractéristiques spécifiques des biens ou services peuvent influencer leur valeur sur le marché. Il convient de prendre en compte des éléments tels que la qualité, la fiabilité, la disponibilité et le volume de l'offre pour les biens, ainsi que la nature et l'étendue des services fournis.
- Circonstances économiques : Les prix de pleine concurrence peuvent varier en fonction des marchés, de la concurrence, de la réglementation gouvernementale, de l'offre et de la demande, des coûts de production, du pouvoir d'achat des consommateurs, etc. Les circonstances économiques doivent être prises en compte pour évaluer la comparabilité.
- Stratégies des entreprises : Les stratégies commerciales des entreprises associées, telles que l'innovation, la diversification, la pénétration de marché et la gestion des risques, doivent être analysées pour évaluer leur impact sur les prix de transfert. Par exemple, une entreprise cherchant à pénétrer un nouveau marché peut temporairement pratiquer des prix inférieurs pour gagner des parts de marché.

Lorsque des différences significatives sont observées entre les transactions contrôlées et non contrôlées sur l'un de ces cinq facteurs, des ajustements raisonnables doivent être effectués pour éliminer l'effet de ces différences sur les prix ou les résultats. En respectant le principe de pleine concurrence et en réalisant une analyse approfondie des facteurs de comparabilité, les administrations fiscales et les entreprises peuvent parvenir à des prix de transfert appropriés et équitables, conformes aux normes internationales en matière de fiscalité.

Cependant, il est souvent difficile de trouver des biens, services ou actifs comparables échangés au sein d'un groupe multinational, car ils peuvent être uniques. Pour résoudre ce problème, l'OCDE a développé plusieurs méthodes permettant de fixer et de contrôler les prix de transfert.

3.2 Les méthodes de prix de transfert :

Les méthodes de prix de transfert jouent un rôle essentiel dans l'évaluation des transactions entre entreprises associées. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a élaboré un cadre complet pour aider les entreprises multinationales et les administrations fiscales à déterminer des prix de transfert conformes aux principes de pleine concurrence. Ces méthodes visent à garantir que les prix de transfert reflètent ce que des parties indépendantes accepteraient dans des transactions similaires. L'OCDE a identifié différentes méthodes qui peuvent être utilisées pour évaluer la conformité des prix de transfert, en mettant l'accent sur l'adéquation des prix par rapport à des tiers non liés. Dans cette section, nous explorerons en détail les principales méthodes recommandées par l'OCDE pour l'évaluation des prix de transfert, offrant ainsi un aperçu des outils à disposition des entreprises et des autorités fiscales pour garantir des transactions équitables et conformes aux réglementations fiscales internationales.

3.2.1 Les méthodes traditionnelles fondées sur les transactions

Les méthodes classiques constituent un standard largement adopté par la plupart des pays de l'OCDE (Pellas, 2002). Elles se déclinent en trois principales approches :

- ***Méthode du prix comparable sur le marché libre (Comparable Uncontrolled Price Method)***

La première méthode traditionnelle proposée par l'OCDE est la méthode du prix comparable sur le marché libre. Cette approche consiste à comparer le prix d'un bien ou d'un service transféré au sein d'une transaction contrôlée avec le prix d'un bien ou d'un service transféré dans des conditions comparables (OCDE, 2010). En d'autres termes, elle vise à établir si le prix pratiqué dans une transaction contrôlée est similaire à ce qui serait observé sur le marché libre dans des conditions de pleine concurrence. Cette méthode est considérée comme la plus fiable et simple, en particulier pour les transactions portant sur des matières premières ou des produits manufacturés simples. Pour que deux transactions soient considérées comme comparables, il est essentiel que la vente et ses accessoires soient identiques. Toutefois, certaines différences sont tolérées dans la plupart des pays, tant qu'elles n'ont pas un impact significatif sur le prix de vente (par exemple, des variations de délais, de volumes ou de dates de transaction). En revanche, des différences importantes dans la qualité des produits, la localisation géographique des marchés ou les éléments incorporels liés à la transaction peuvent rendre cette méthode inappropriée.

- ***Méthode du prix de revente (Resale Price Method)***

La deuxième méthode traditionnelle est la méthode du prix de revente. Cette approche consiste à prendre en compte le prix de revente des biens ou services acquis d'une entreprise associée et à déduire une marge bénéficiaire adéquate pour déterminer le prix de transfert d'une transaction (OCDE, 2010). En d'autres termes, elle s'intéresse à la différence entre le prix de vente au consommateur final et le coût d'achat du bien ou service par l'entreprise associée. Cette méthode est particulièrement utile lorsque les biens ou services sont destinés à être revendus sans modifications substantielles.

- ***Méthode du coût majoré (Cost Plus Method)***

La troisième méthode traditionnelle est la méthode du coût majoré. Cette approche consiste à ajouter une marge bénéficiaire aux coûts supportés par l'entreprise associée dans le cadre de la

fourniture de biens ou services à une autre entreprise associée (OCDE, 2010). Le but est de déterminer le prix de transfert en ajoutant une rémunération pour les fonctions exercées et les risques assumés par l'entreprise associée fournissant les biens ou services. Cette méthode est couramment utilisée lorsque les biens ou services nécessitent des ajustements importants avant leur revente.

Il est important de noter que ces méthodes traditionnelles sont généralement adaptées aux transactions impliquant des biens ou services tangibles. Lorsque les transactions portent sur des éléments incorporels ou des prestations de services hautement spécialisés, d'autres méthodes, comme les méthodes transactionnelles de bénéfices, peuvent être plus appropriées.

3.2.2 Les méthodes transactionnelles de bénéfices

Les méthodes transactionnelles de bénéfices analysent la rentabilité des contribuables en se basant sur les bénéfices générés par leurs transactions. Elles sont généralement utilisées après avoir examiné les méthodes traditionnelles. Deux principales méthodes transactionnelles de bénéfices sont envisagées :

- ***Méthode transactionnelle de la marge nette (Transactional Net Margin Method - TNMM) :***

La méthode transactionnelle de la marge nette consiste à comparer la marge nette réalisée par le contribuable dans une transaction contrôlée avec la marge nette observée dans des transactions comparables sur le marché libre (OCDE, 2010). La marge nette est définie comme le rapport entre le bénéfice net généré par la transaction et un indicateur de profit (tel que le chiffre d'affaires, les coûts totaux ou les actifs).

- ***Méthode transactionnelle de partage des bénéfices (Transactional Profit Split Method) :***

La méthode transactionnelle de partage des bénéfices est appliquée lorsque la répartition des bénéfices entre les entreprises associées ne peut être évaluée de manière fiable en utilisant les autres méthodes traditionnelles ou transactionnelles (OCDE, 2010). Dans cette approche, les bénéfices totaux découlant d'une transaction contrôlée sont répartis entre les entreprises associées en fonction de la valeur qu'elles apportent à la transaction.

Ces méthodes transactionnelles de bénéfices sont particulièrement appropriées lorsque les transactions impliquent des biens ou services complexes, des éléments incorporels ou des situations où les méthodes traditionnelles ne fournissent pas de résultats fiables. Elles se concentrent sur l'analyse des bénéfices plutôt que sur les prix de transfert en tant que tels.

4. Modèles internationaux des prix de transfert

4.1 Analyse documentaire des travaux de l'OCDE :

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) occupe une position centrale dans l'élaboration des normes et des directives relatives aux prix de transfert. Pour comprendre les concepts fondamentaux liés au prix de transfert, notamment le principe de pleine concurrence, la comparabilité, les relations entre entités liées, les méthodes de détermination des prix de transfert et les exigences en matière de documentation, nous nous sommes largement appuyés sur les travaux de l'OCDE. Ces travaux couvrent divers aspects, mais nous allons mettre en avant les principaux rapports qui servent de socle à l'analyse de notre problématique, à savoir la création d'un climat de confiance entre les contribuables et les administrations fiscales en matière de prix de transfert. Parmi ces documents, on peut citer :

- **Modèle de Convention fiscale :** L'OCDE a développé un modèle de convention fiscale qui sert de base aux accords fiscaux internationaux. Il contient des dispositions relatives aux prix de transfert, notamment l'article 9, qui traite du principe de pleine concurrence.

Ce modèle de convention est utilisé par de nombreux pays pour éviter la double imposition des revenus.

- Rapport sur l'action 13 du projet BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) : Le projet BEPS de l'OCDE vise à lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices. L'action 13 de ce projet a abouti à la publication des lignes directrices sur la documentation des prix de transfert, exigeant des entreprises multinationales de fournir des informations détaillées sur leurs activités, leurs profits et leurs politiques de prix de transfert.
- Le rapport de l'OCDE intitulé "Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2022" fournit des directives claires pour aider les entreprises multinationales à établir des prix de transfert conformes aux normes internationales en matière de fiscalité. Il évoque le principe de pleine concurrence, les méthodes de fixation de prix de transfert, la documentation à préparer et les déclarations à soumettre. Enfin, ce rapport encourage la coopération et l'échange d'informations entre les administrations fiscales des différents pays pour lutter contre l'évasion fiscale et garantir une application cohérente des règles de prix de transfert.
- Le Guide Pratique pour la Mise en Œuvre Réussie des Obligations en Matière de Documentation des Prix de Transfert dans les Pays en Développement" vise à fournir des directives pour les pays en développement en ce qui concerne la mise en œuvre efficace des obligations de documentation des prix de transfert en expliquant d'une manière détaillée les concepts clés notamment le principe de pleine concurrence, la comparabilité, les méthodes de fixation de prix de transfert, la documentation à préparer.

Afin d'établir un climat de confiance entre les multinationales et l'administration fiscale marocaine en matière de prix de transfert, nous nous appuyons sur les rapports les plus pertinents pour notre problématique. Il s'agit notamment du "Guide Pratique pour la Mise en Œuvre Réussie des Obligations en Matière de Documentation des Prix de Transfert dans les Pays en Développement" ainsi que du rapport de l'OCDE intitulé "Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2022".

Notre démarche consiste à comparer les modèles de documentation recommandés par l'OCDE avec les pratiques existantes au Maroc en matière de déclarations liées au prix de transfert. L'objectif est d'identifier des ajustements nécessaires et de formuler des directives correctives. Ces mesures visent à établir un environnement propice à la confiance mutuelle entre les multinationales opérant au Maroc et l'administration fiscale, spécifiquement en ce qui concerne la gestion des prix de transfert.

4.2 Documentation des prix de transfert (OCDE) :

La documentation des prix de transfert est une composante essentielle de la conformité fiscale pour les entreprises multinationales. Elle est conçue pour fournir aux autorités fiscales des informations complètes et transparentes sur les transactions intragroupes et les politiques de prix de transfert adoptées par ces entreprises. Selon L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la documentation des prix de transfert vise à atteindre trois principaux objectifs :

- Assurer que les contribuables respectent les règles en matière de prix de transfert lorsqu'ils déterminent les prix et autres modalités des transactions entre entreprises liées, et lorsqu'ils déclarent les bénéfices issus de ces transactions dans leurs déclarations fiscales.
- Fournir aux administrations fiscales les informations nécessaires pour évaluer de manière éclairée les risques associés aux prix de transfert.

- Offrir aux administrations fiscales des informations pertinentes pour mener une vérification approfondie des pratiques de prix de transfert des entités imposables dans leur juridiction. Il peut être nécessaire de compléter cette documentation avec des données supplémentaires au fur et à mesure que le processus de vérification avance. a élaboré des directives pour aider les entreprises multinationales à préparer cette documentation. Voici un aperçu détaillé de ce que la documentation de prix de transfert implique, en se basant sur les principes de l'OCDE :

L'action 13 du projet BEPS (Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices) se concentre sur l'amélioration de la documentation des prix de transfert. Les principales dispositions de l'action 13 incluent :

- Étendue de la documentation :

La documentation de prix de transfert doit couvrir l'ensemble des transactions intragroupe effectuées par une entreprise multinationale. Cela inclut les biens, les services, les licences de propriété intellectuelle et tout autre type de transaction pouvant avoir un impact sur la fixation des prix de transfert.

- Déclaration pays par pays (CbCR) :

Les entreprises multinationales de grande taille doivent généralement préparer une déclaration pays par pays conformément aux recommandations de l'OCDE. Cette déclaration fournit des informations sur la répartition des revenus, des bénéfices, des impôts payés et des actifs entre les juridictions où l'entreprise opère. Il vise à donner une vision d'ensemble des activités de l'entreprise et à aider les autorités fiscales à évaluer le respect des principes de pleine concurrence.

- Dossiers locaux et principaux :

La documentation de prix de transfert se compose généralement de deux types de dossiers :

Dossiers locaux : Ils contiennent des informations détaillées sur les transactions spécifiques effectuées par une entité dans une juridiction donnée. Ces dossiers fournissent une base pour l'examen des autorités fiscales de cette juridiction.

Dossier principal : Ce dossier comprend des informations plus générales sur la politique de prix de transfert de l'entreprise, les méthodes de fixation des prix, les analyses de comparabilité, et d'autres documents qui couvrent l'ensemble des transactions intragroupe de l'entreprise.

- Informations exigées :

La documentation de prix de transfert doit inclure diverses informations, notamment :

- Une description détaillée des activités de l'entreprise, de son modèle économique et de ses facteurs de création de valeur.
- Des informations sur les actifs incorporels détenus par l'entreprise.
- Des analyses de comparabilité démontrant que les prix de transfert sont conformes au principe de pleine concurrence.
- Des informations sur les contrats et accords liés aux transactions intragroupes.
- Des informations financières, notamment des états financiers consolidés et des informations sur les flux de trésorerie.

En résumé, l'action 13 du projet BEPS vise à renforcer la transparence en matière de prix de transfert en obligeant les entreprises multinationales à fournir des informations détaillées sur leurs activités et leurs bénéfices dans le cadre de la documentation des prix de transfert, et en favorisant l'échange automatique d'informations entre les autorités fiscales de différentes juridictions. Cela contribue à prévenir l'évasion fiscale et à garantir une répartition équitable de la charge fiscale entre les pays.

4.3 Modèle des Nations Unies sur les prix de transfert

En complément des lignes directrices de l'OCDE, les Nations Unies ont publié une version

actualisée de leur manuel intitulé United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries en 2021. Ce document, élaboré par le Comité d'experts des Nations Unies sur la coopération internationale en matière fiscale, vise à fournir aux pays en développement un cadre pragmatique et adapté à leurs réalités administratives, économiques et institutionnelles.

Le manuel reprend les fondements du principe de pleine concurrence, tout en proposant une lecture plus souple et contextualisée de sa mise en œuvre. Il insiste notamment sur la simplification des obligations documentaires, la reconnaissance explicite des asymétries d'information entre administrations fiscales, et l'importance d'une approche coopérative et progressive. Contrairement à l'OCDE, le modèle onusien valorise davantage l'utilisation de la méthode du partage des bénéfices dans les contextes où les comparables de marché sont difficilement accessibles.

En outre, le manuel encourage la conclusion d'accords bilatéraux ou multilatéraux, tout en appelant à une vigilance particulière sur les clauses de prévention de la double imposition. Son orientation est plus favorable à une fiscalité équitable, fondée sur les capacités réelles des administrations fiscales locales et sur la nécessité de garantir une juste allocation des profits.

Dans cette perspective, le modèle des Nations Unies constitue un référentiel alternatif pertinent pour les pays en développement, tels que le Maroc, qui cherchent à renforcer leur souveraineté fiscale tout en attirant les investissements internationaux. Il met l'accent sur l'équilibre entre sécurité juridique, simplicité opérationnelle et justice fiscale.

5. Soubassement théorique

5.1 La théorie des coûts de transaction d'Oliver E. Williamson :

La théorie des coûts de transaction d'Oliver E. Williamson explore comment les coûts encourus lors des transactions économiques peuvent influencer les choix organisationnels des entreprises. Elle s'intéresse particulièrement aux transactions effectuées dans des environnements où les marchés ne sont pas parfaits, ce qui signifie que les relations contractuelles et la gestion interne des entreprises jouent un rôle clé.

La théorie des coûts de transaction comprend plusieurs concepts clés :

Coûts de transaction : Il s'agit des coûts encourus pour établir, négocier, surveiller, mettre en œuvre et faire respecter les contrats. Ces coûts peuvent inclure les frais juridiques, les coûts de recherche d'informations, les coûts de surveillance et de vérification, etc.

Intégration verticale vs externalisation : Williamson a développé un modèle d'analyse qui aide à décider si une entreprise doit internaliser certaines activités ou les externaliser. L'idée est de trouver le mode d'organisation qui minimise les coûts de transaction totaux.

Asymétrie d'information : La théorie des coûts de transaction prend en compte le fait que les parties impliquées dans une transaction peuvent avoir un accès inégal à l'information. Cela peut influencer la manière dont les contrats sont structurés.

Opportunisme : Williamson considère le comportement opportun comme un facteur important. Les acteurs économiques peuvent être tentés de maximiser leurs gains personnels aux dépens de l'autre partie, ce qui peut entraîner des problèmes de comportement dans les relations contractuelles.

La théorie des coûts de transaction a des applications dans de nombreux domaines, notamment en économie, en gestion, en droit des contrats et en organisation industrielle. Elle aide à comprendre pourquoi certaines entreprises préfèrent internaliser des activités, tandis que d'autres préfèrent externaliser. Elle a également des implications en matière de conception de contrats et de réglementation.

Oliver E. Williamson a développé un modèle conceptuel appelé "Modèle de coûts de transaction". Ce modèle est au cœur de sa théorie des coûts de transaction et aide à comprendre

comment les entreprises prennent des décisions concernant l'organisation de leurs activités économiques.

Le modèle de coûts de transaction repose sur l'idée fondamentale que les entreprises font face à des coûts lorsqu'elles effectuent des transactions sur les marchés ou avec d'autres entreprises. Le modèle s'appuie sur trois variables clés :

- **Fréquence des transactions** : Il s'agit du nombre de fois où une entreprise doit effectuer une transaction particulière. Plus une transaction est fréquente, plus il peut être avantageux de l'internaliser.
- **Incertitude** : L'incertitude se rapporte au degré d'ambiguïté ou d'instabilité dans l'environnement économique. En cas d'incertitude élevée, il peut être préférable d'internaliser des activités pour mieux gérer les risques.
- **Spécificité des actifs** : Les actifs spécifiques sont des actifs qui ont une utilité limitée en dehors d'une transaction spécifique. Plus les actifs sont spécifiques à une transaction, plus il peut être coûteux de les externaliser.

La théorie des coûts de transaction pourra servir comme base pour aborder notre problématique sur la création d'un climat de confiance entre le contribuable et l'administration fiscale en matière de prix de transfert. Ci-dessous quelques hypothèses que nous pourrions envisager d'explorer :

- **Hypothèse de rationalité limitée** : Les contribuables et l'administration fiscale sont sujets à des limites de rationalité. Ils peuvent ne pas avoir accès à toutes les informations pertinentes pour évaluer correctement les prix de transfert, ce qui peut entraîner des décisions basées sur des informations incomplètes.
- **Hypothèse d'opportunisme** : Les acteurs impliqués dans les transactions de prix de transfert peuvent être tentés de maximiser leur intérêt personnel au détriment de l'autre partie, en d'autres termes, ils cherchent à réduire leur charge fiscale ou maximiser les recettes fiscales, cela peut entraîner un manque de confiance mutuelle et des comportements opportunistes.
- **Hypothèse de l'incertitude fiscale** : L'incertitude entourant les réglementations fiscales et les interprétations possibles des autorités fiscales peut contribuer à un climat de méfiance. Les contribuables peuvent craindre des litiges fiscaux coûteux et incertains.
- **Hypothèse de coûts de transaction** : Les coûts associés à la documentation, à la négociation et à la surveillance des transactions de prix de transfert peuvent entraîner des problèmes de confiance. Des coûts élevés peuvent inciter les parties à chercher des moyens de réduire ces coûts, par exemple, en optant pour des contrats plus complets ou en favorisant la transparence.
- **Hypothèse d'asymétrie d'information** : Les contribuables et l'administration fiscale peuvent avoir des informations inégales sur les transactions de prix de transfert. Les contribuables ont souvent une meilleure connaissance de leurs transactions de prix de transfert par rapport à l'administration fiscale. Une asymétrie d'information peut entraîner des préoccupations quant à l'équité des arrangements.
- **Hypothèse des incitations à la conformité fiscale** : Si les contribuables sont incités à respecter les règles fiscales, cela peut favoriser la confiance. Des incitations appropriées, telles que des avantages fiscaux ou des pénalités équitables, peuvent jouer un rôle dans ce processus.

5.2 La théorie de l'agence :

La théorie de l'agence a été développée par deux économistes principaux, Michael C. Jensen et William H. Meckling, dans un article intitulé "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," publié en 1976. Bien que d'autres chercheurs aient

contribué à la théorie de l'agence, Jensen et Meckling sont largement reconnus comme les pionniers de ce domaine.

Cette théorie examine la relation entre les parties prenantes, en particulier les actionnaires (principaux) et les gestionnaires (agents), et comment les contrats et les incitations sont utilisés pour gérer les conflits d'intérêts. Elle repose sur plusieurs hypothèses fondamentales :

- Acteurs clés : Elle considère deux acteurs principaux - les propriétaires (actionnaires) et les gestionnaires (dirigeants de l'entreprise).
- Conflit d'intérêts : Elle suppose que les gestionnaires poursuivent leurs propres intérêts au détriment des propriétaires en raison de l'asymétrie d'information et des incitations divergentes.
- Information asymétrique : Il existe une asymétrie d'information entre les gestionnaires (les agents) et les propriétaires (les principaux). Les gestionnaires ont plus d'informations sur les opérations quotidiennes de l'entreprise.
- Coûts d'agence : Les conflits d'intérêts entre les gestionnaires et les propriétaires entraînent des coûts d'agence, qui sont les coûts encourus pour résoudre ces conflits.
- Objectif de maximisation de la richesse des propriétaires : Les propriétaires cherchent à maximiser la richesse des actionnaires, tandis que les gestionnaires peuvent avoir d'autres objectifs, tels que l'augmentation de leur propre rémunération ou la croissance de l'entreprise.

En résumé, La théorie de l'agence est un cadre conceptuel qui explore les relations entre les acteurs économiques lorsque des mandataires (les agents) agissent au nom des propriétaires (les principaux) dans des situations comportant des conflits d'intérêts. Dans le contexte de la problématique de la confiance entre le contribuable et l'administration fiscale en matière de prix de transfert, la théorie de l'agence peut aider à comprendre comment ces conflits d'intérêts influencent les comportements et la confiance. Ci-dessous quelques hypothèses que nous pourrions en se basant sur la théorie de l'agence :

- Les contribuables sont les agents chargés de déclarer correctement leurs prix de transfert et de minimiser leur charge fiscale.
- L'administration fiscale est le principal qui cherche à maximiser la collecte d'impôts en vérifiant la conformité fiscale des contribuables.
- Il existe un conflit inhérent d'intérêts entre les contribuables et l'administration fiscale.

6. Revue de littérature sur les pratiques de prix de transfert

Le concept des prix de transfert remonte à la période de la révolution industrielle, lorsque les entreprises ont commencé à organiser en interne leurs processus de production et d'échange. À cette époque, les transactions entre divisions internes étaient souvent valorisées au prix du marché ou négligées comptablement. Henri Sidgwick (1883) est considéré comme l'un des premiers auteurs à avoir formulé une réflexion sur ce sujet. L'étude structurée des prix de transfert s'est développée dans les années 1950 avec les contributions de Paul W. Cook Jr. et Joel Dean, qui ont mis en évidence l'impact des politiques internes de prix sur la performance consolidée des entreprises. Jack Hirshleifer (1956) a poursuivi cette réflexion en soulignant le rôle des décisions de production et de tarification dans la maximisation du profit global. D'autres chercheurs, comme Copithorne (1971), Horst (1971), Bond (1980), Grubert et Mutti (1991), Hines et Rice (1994), Grubert et al. (1993), Harris et al. (1993), Clausen (2001, 2006), Bartelsman et Beetsma (2003) et Huizinga et Laeven (2007), ont approfondi l'analyse en s'intéressant notamment aux effets fiscaux de la manipulation des prix dans les échanges entre filiales situées dans des juridictions différentes. Les prix de transfert peuvent être définis comme les prix auxquels une entreprise transfère des biens, services ou actifs incorporels entre ses différentes entités économiques, situées dans des

zones fiscales distinctes. Ils jouent un rôle stratégique à trois niveaux : au niveau juridique, ils participent à la structuration des relations intragroupe ; au niveau du contrôle de gestion, ils influencent l'allocation des résultats entre divisions ; et au niveau fiscal, ils conditionnent la répartition de l'assiette imposable entre États. De ce fait, ils sont devenus un enjeu central pour les administrations fiscales, en particulier dans le contexte de la mondialisation et de la lutte contre l'érosion de la base d'imposition.

L'étude de Supriyati et al. (2021), menée sur des entreprises industrielles cotées à la Bourse d'Indonésie entre 2016 et 2018, révèle que l'évitement fiscal, la clause d'endettement, la taille de l'entreprise, la présence de filiales étrangères, la propriété étrangère et la qualité de l'audit influencent significativement les décisions en matière de fixation des prix de transfert. Une autre étude, conduite par Atwal et al. (2020) sur la période 2015–2018, examine le même type d'entreprises et montre des résultats similaires.

Richardson et al. (2013) ont étudié un échantillon d'entreprises australiennes cotées pour l'année 2009. Leurs résultats indiquent que la taille, la rentabilité, l'effet de levier, la valeur des actifs incorporels et la nature multinationale des sociétés sont positivement associées à des pratiques agressives en matière de fixation des prix de transfert.

Plusieurs études réalisées en Amérique du Nord ont abordé la diversité des pratiques en matière de fixation des prix de transfert. Ernst & Young (1999), à travers une enquête couvrant 124 filiales de sociétés mères à participation étrangère réparties dans 19 pays, ont constaté une intensification du recours aux prix de transfert. Borkowski (1997) montre que les entreprises canadiennes et américaines adoptent des méthodes différentes selon leur taille, leur stratégie et leur environnement réglementaire. Cravens & Shearon (1996) soulignent l'influence des objectifs fiscaux sur les choix de tarification interne.

L'unique étude empirique marocaine disponible à ce jour est celle de Elhammodi (2022), qui s'appuie sur un échantillon de 20 sociétés cotées à la Bourse de Casablanca entre 2016 et 2019. Elle conclut que l'endettement et l'existence de liens de multinationalité influencent significativement la politique de fixation des prix de transfert, tandis que la taille, la rentabilité et la fiscalité n'ont pas d'impact notable.

Beer, De Mooij et Liu (2020), dans une revue exhaustive de la littérature publiée dans le Journal of Economic Surveys, identifient trois mécanismes majeurs d'évitement fiscal : manipulation des prix de transfert, financement intragroupe et localisation stratégique des actifs. Ils soulignent que la manipulation des prix de transfert est le canal le plus fréquent, notamment dans les pays à capacité administrative limitée.

Overesch (2016), à partir de données de panel sur les entreprises européennes, met en évidence l'effet dissuasif des règles de documentation obligatoire et des accords préalables. Ces dispositifs renforcent la sécurité juridique et réduisent les opportunités de transfert artificiel de bénéfices.

Johannessen, Tørsløv et Wier (2021), en analysant des micro-données internationales, montrent que les pays en développement sont structurellement plus vulnérables à la planification fiscale agressive en raison d'asymétries d'information et de limitations institutionnelles.

Tableau 1 Synthèse des principales études empiriques sur les prix de transfert

Auteur(s)	Pays / Zone	Méthodologie	Résultats clés	Apport à la recherche
Supriyati et al. (2021), Atwal et al. (2020)	Indonésie	Analyse économétrique sur données cotées	Facteurs influents : taille, multinationalité, audit	Détermination empirique contextuelle
Richardson et al. (2013)	Australie	Régression linéaire sur échantillon boursier	Taille, rentabilité, actifs, multinationalité significatifs	Structure d'entreprise et agressivité fiscale

Borkowski (1997), Cravens & Shearon (1996), Ernst & Young (1999)	Amérique du Nord et multi-pays	Enquêtes et analyses sectorielles	Méthodes variant selon taille et stratégie	Hétérogénéité des comportements selon le contexte
Elhammodi (2022)	Maroc	Régression sur données cotées	Endettement et multinationalité significatifs	Premier cadre empirique marocain structuré
Beer et al. (2020)	Global	Revue de littérature analytique	Prix de transfert = canal principal d'évitement	Justification d'une vigilance renforcée pour les PED
Overesch (2016)	Europe	Panel de données longitudinales	Effet dissuasif de la documentation obligatoire	Importance des dispositifs préalables et sécurisants
Johannesen et al. (2021)	Pays en développement	Analyse microéconomique internationale	Vulnérabilité accrue des pays du Sud	Appel à des dispositifs fiscaux adaptés et progressifs

Source : Tableau établi par nos soins

7. Résultats et discussion

L'analyse des travaux empiriques et théoriques présentés dans la revue de littérature met en lumière plusieurs facteurs influençant la politique de fixation des prix de transfert par les entreprises multinationales. Les caractéristiques organisationnelles telles que la taille, la rentabilité, la structure de capital ou encore la présence de filiales étrangères apparaissent régulièrement comme des variables explicatives. Par ailleurs, les dispositifs réglementaires, en particulier les obligations de documentation, les mécanismes de dialogue avec l'administration fiscale, et la qualité de la gouvernance fiscale, jouent un rôle décisif dans la modération ou l'encadrement de pratiques agressives de transfert de bénéfices. Dans le contexte marocain, les résultats de l'étude d'Elhammodi (2022) révèlent une sensibilité aux facteurs classiques tels que l'endettement ou l'internationalisation, mais aussi une absence d'effet significatif pour des variables pourtant souvent citées dans la littérature, comme la taille ou la rentabilité. Ce décalage suggère que l'environnement institutionnel marocain, marqué par une documentation en construction, une jurisprudence quasi inexistante et des moyens de contrôle limités, ne permet pas encore de refléter pleinement les tendances observées dans les économies développées.

En comparant le cadre marocain avec celui de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), on observe une volonté d'alignement sur les standards internationaux, notamment à travers l'intégration du principe de pleine concurrence et de l'obligation documentaire en trois niveaux. Toutefois, l'application effective de ces dispositifs reste lacunaire. Les accords préalables, prévus par la législation marocaine, sont très peu mobilisés, et le climat relationnel entre administration et contribuables demeure caractérisé par une certaine défiance. En ce sens, le Maroc présente une conformité normative mais une efficacité limitée dans la mise en œuvre. En somme, les enseignements de la littérature et les spécificités du contexte marocain convergent vers la nécessité d'un renforcement simultané de la transparence, de la sécurité juridique et du dialogue fiscal. Le défi réside non pas seulement dans l'adoption de normes techniques, mais dans leur opérationnalisation, dans un environnement encore marqué par la prudence, voire la méfiance mutuelle.

8. Conclusion

En conclusion, cette étude théorique a permis d'explorer les fondements historiques, économiques et juridiques des prix de transfert, en mettant en lumière leur rôle stratégique dans

les relations intragroupes des entreprises multinationales. À travers une analyse rigoureuse, nous avons souligné l'impact de ces pratiques sur la répartition internationale des bénéfices, la souveraineté fiscale des États et la perception de l'équité fiscale. L'examen des théories des coûts de transaction, de l'agence et de la planification fiscale permet de comprendre les logiques de rationalisation économique qui sous-tendent les comportements des entreprises. Ces cadres théoriques mettent en évidence les tensions récurrentes entre optimisation fiscale et conformité, mais aussi les limites d'une gouvernance purement répressive. Ils justifient ainsi l'importance de construire un cadre de régulation équilibré, fondé sur la transparence, la sécurité juridique et la coopération constructive entre les parties prenantes.

Dans le cas du Maroc, notre analyse montre une volonté d'harmonisation avec les standards de l'OCDE, notamment à travers l'introduction du principe de pleine concurrence et la mise en œuvre progressive d'un cadre documentaire en trois niveaux. Cependant, des insuffisances subsistent : imprécisions juridiques, faiblesse des capacités de contrôle, sous-utilisation des accords préalables et climat relationnel tendu entre administration fiscale et contribuables. Ces éléments freinent l'appropriation des dispositifs normatifs et fragilisent la confiance nécessaire à une gouvernance fiscale durable.

Cette contribution reste encore limitée à une approche conceptuelle. Elle appelle à être complétée par une démarche empirique approfondie auprès des parties concernées : autorités fiscales, entreprises multinationales, praticiens et experts. Une telle enquête permettrait de confronter les principes théoriques aux pratiques réelles et de proposer des ajustements opérationnels adaptés au contexte marocain. Elle serait aussi l'occasion d'identifier les leviers concrets de construction d'un climat de confiance durable et équilibré, condition essentielle pour réduire l'évasion fiscale sans compromettre l'attractivité économique.

Références

- (1). ABKAR, Y, AAJLY, A. (2020). Déterminants de prix de transfert dans les entreprises associées au Maroc, *Revue des Études et Recherches en Logistique et Développement (RERLED)*, 138-156.
- (2). Ait El Moumen, T, Ait Kassi, M. (2022). Le Contrôle Fiscal Des Prix De Transfert Au Maroc : Approche Comparative Avec Le Référentiel Ocde, *Finance & Finance Internationale*.
- (3). Atwal, M., Rasyid, A., & Rahmawati, R. (2020). The Effect of Profitability, Firm Size, and Tax on Transfer Pricing in Manufacturing Companies. *International Journal of Business and Management Invention*, 9(8), 10–16.
- (4). BAKHIR, M, ATTAK, E. (2022), Contribution théorique aux transactions intragroupe : Postulat de la planification fiscale par le biais du prix de transfert, *International Journal of Accountig , Finance, Auditing, Management and Economics IJAFAME* ,223-234
- (5). Beer, S., De Mooij, R., & Liu, L. (2020). International corporate tax avoidance: A review of the channels, magnitudes, and blind spots. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 887–936.
- (6). BENKENDIL, H. (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 RCCA*, 620-641
- (7). Borkowski, S. C. (1997). The transfer pricing concerns of developed and developing countries. *The International Journal of Accounting*, 32(3), 321–336.
- (8). Charveriat, A & Mercier, J-Y (2010), « Intégration fiscale 2011-2012 », Editions Francis Lefebvre

- (9). Code Général des Impôts Marocain, 2019-2021
- (10). Cravens, K. S., & Shearon, W. T. (1996). An outcome-based assessment of international transfer pricing behavior and performance. *International Business Review*, 5(2), 127–149.
- (11). EL GDAIHI, M. (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 RCCA*, 95-113
- (12). El Ghazali,M, Benkendil,H. (2020). Civisme fiscal : Comment peut-on instaurer un climat de confiance entre l'administration fiscale et le contribuable, 423- 440
- (13). ELHAMMOUDI, A, ABKAR, Y. (2022), Déterminants des prix de transfert pour les multinationales marocaines : Étude empirique sur les sociétés cotées à la bourse de Casablanca pour la période 2016- 2019, *International Journal of Accountig , Finance, Auditing, Management and Economics IJAFAME*, 146- 157
- (14). Haitou, Y, Radouani, A. (2019). Conventions Fiscales Internationales Et Flux D'ide Maroc-Afrique, *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit RCCA* , 410-425
- (15). Harici,M. (2020). La Détermination Des Prix De Transfert à La Frontière Entre Bonne Gouvernance Et Evasion Fiscale, *Finance & Finance Internationale*.
- (16). Jay Pil Choi, a, Taiji Furusawa b , Jota Ishikawa,(2020). Transfer pricing regulation and tax competition, *Journal of International Economics*.
- (17). Johannesen, N., Tørsløv, T., & Wier, L. (2021). Are Less Developed Countries More Exposed to Multinational Tax Avoidance? Method and Evidence from Micro-Data. *The Economic Journal*, 131(635), 2050–2081.
- (18). Kohlhase, S, Jacco L, (2023). Wielhouwer, Tax and tariff planning through transfer prices: The role of the head office and business unit, *Journal of International Economics*.
- (19). Lawrence W. Copithorne, (1976). La théorie des prix de transfert internes des grandes sociétés,L'actualité économique revue d'analyse économique,324-352
- (20). Note circulaire 717 et 731
- (21). OCDE, (2022). Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales.
- (22). OCDE, FMI, ONU, (2021). Groupe de Banque Mondiale, Guide Pratique Pour La Mise En Œuvre Reussie Des Obligations En Matiere De Documentation Des Prix De Transfert Dans Les Pays En Developpement,
- (23). OCDE. (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.
- (24). OCDE. (2013). Plan d'action concernant l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices.
- (25). Overesch, M. (2016). Transfer pricing of multinational companies and the effect of foreign tax rules: Evidence from European panel data. *Oxford Economic Papers*, 68(3), 806–830.
- (26). Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. *Journal of Contemporary Accounting & Economics*, 9(2), 136–150.
- (27). SAMHANE, S. (2018). Apréhension des prix de transfert contexte marocain,*Public & Nonprofit Management Review*.
- (28). Steens, B, Roques, T, Gonnet, S, Christof Beuselinck, Petutschnig, M. (2022). Transfer pricing comparables : Preferring a close neighbor over a far-away peer, *Journal of International Economics*.
- (29). Supriyati, S., Nurkhin, A., Habibah, U., & Mawardi, M. C. (2021). Determinants of transfer pricing decisions: Empirical evidence from Indonesia. *Accounting*, 7(3), 623–630.