

Les déterminants du climat de confiance entre l'administration fiscale marocaine et les entreprises multinationales dans le domaine des prix de transfert : Etude empirique

The Determinants of the Trust Climate between the Moroccan Tax Administration and Multinational Enterprises in the Transfer Pricing Domain: Empirical Research

Chahrazad BACHIRI, (Doctorante)

*Laboratoire de Recherches Prospectives en Finance et Gestion (LRPFG)
École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca (ENCG)
Université Hassan-II, Casablanca, Maroc*

Mohamed BENHRIMIDA, (Professeur de l'Enseignement Supérieur)

*Laboratoire de Recherches Prospectives en Finance et Gestion (LRPFG)
École Nationale de Commerce et de Gestion de Casablanca (ENCG)
Université Hassan-II, Casablanca, Maroc*

Adresse de correspondance :	ENCG, Université Hassan-II, Boulevard Moulay Ismail, Casablanca 20250, Maroc.
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude. Ils assument l'entière responsabilité de tout éventuel plagiat, de l'usage de l'intelligence artificielle dans la rédaction, ainsi que des résultats présentés dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	BACHIRI, C., & BENHRIMIDA, M. (2026). Les déterminants du climat de confiance entre l'administration fiscale marocaine et les entreprises multinationales dans le domaine des prix de transfert : Etude empirique. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(7), 328–347. https://doi.org/10.5281/zenodo.20779461
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

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

ISSN: 2658-8455

Volume 7, Issue 07 (2026)

Les déterminants du climat de confiance entre l'administration fiscale marocaine et les entreprises multinationales dans le domaine des prix de transfert : Etude empirique

Résumé :

Cet article identifie et hiérarchise les déterminants favorisant l'instauration d'un climat de confiance entre l'administration fiscale marocaine (ADF) et les entreprises multinationales (EMN) dans le domaine des prix de transfert. Elle s'inscrit dans le contexte de modernisation post-BEPS du dispositif fiscal marocain. Si la confiance fiscale a été largement étudiée dans les économies avancées, elle reste peu explorée dans les économies émergentes et quasi absente du champ des prix de transfert au Maroc, un vide que cet article entend combler. La démarche mobilise un design séquentiel explicatif mixte : un questionnaire structuré administré auprès de soixante-quatorze répondants (experts fiscalistes, agents de l'ADF et responsables d'EMN) est analysé par régression MCO sur scores composites, puis complété par l'analyse thématique de dix-sept entretiens semi-directifs traités sous NVivo selon une logique de codage hybride déductif-inductif. Le modèle présente un fort pouvoir explicatif ($R^2 = 0,725$; R^2 ajusté = 0,696 ; $F(7,66) = 24,84$; $p < 0,001$). Trois déterminants sont validés comme effets directs significatifs : la sécurité juridique ($\beta = 0,564$; $p < 0,001$), l'efficacité des procédures ($\beta = 0,307$; $p < 0,001$) et la qualité du dialogue fiscal ($\beta = 0,195$; $p = 0,018$). La triangulation qualitative conduit à requalifier les quatre déterminants non validés statistiquement comme conditions facilitatrices de second ordre dont l'effet sur la confiance transite par les déterminants de premier niveau. Ces résultats fondent un modèle intégré hiérarchisé en trois niveaux progressifs, qui enrichit le Slippery Slope Framework de Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) en y introduisant une hiérarchisation séquentielle des déterminants et la prise en compte de l'asymétrie de pouvoir épistémique propre aux prix de transfert, dans une économie émergente en transition post-BEPS. Ces résultats doivent toutefois être interprétés avec prudence, compte tenu d'un échantillon de taille modeste ($n = 74$), d'un design transversal et d'une portée mono-pays.

Mots-clés : Prix de transfert, climat de confiance, confiance fiscale, administration fiscale marocaine, entreprises multinationales, sécurité juridique, efficacité des procédures, dialogue fiscal, Slippery Slope Framework, fiscalité coopérative, OCDE.

Classification JEL : H26, H83, F23, K34, M41, M48.

Type du papier : Recherche empirique.

Abstract:

This paper identifies and hierarchically orders the determinants favouring the establishment of a trust climate between the Moroccan tax administration (MTA) and multinational enterprises (MNEs) in the transfer pricing domain. While tax trust has been widely studied in advanced economies, it remains underexplored in emerging economies and largely absent from the transfer pricing field in Morocco, a gap this paper addresses. A sequential explanatory mixed-methods design is employed: OLS regression on composite scores ($n = 74$) combined with thematic analysis of 17 semi-structured interviews processed under NVivo. The model shows high explanatory power ($R^2 = 0.725$; adjusted $R^2 = 0.696$; $F(7,66) = 24.84$; $p < 0.001$). Three determinants are validated as significant direct effects: perceived legal certainty ($\beta = 0.564$; $p < 0.001$), procedural efficiency ($\beta = 0.307$; $p < 0.001$), and quality of fiscal dialogue ($\beta = 0.195$; $p = 0.018$). Qualitative triangulation reclassifies the four non-validated determinants as second-order enabling conditions. These findings support a three-level hierarchical model that enriches the Slippery Slope Framework (Kirchler, Hoelzl & Wahl, 2008) by introducing a sequential hierarchy of determinants and the epistemic power asymmetry specific to transfer pricing, in an emerging post-BEPS economy. These findings should nonetheless be read with caution, given a modest sample size ($n = 74$), a cross-sectional design and a single-country scope.

Keywords: Transfer pricing, trust climate, tax trust, Moroccan tax administration, multinational enterprises, legal certainty, procedural efficiency, fiscal dialogue, Slippery Slope Framework, cooperative tax compliance, OECD.

JEL Classification: H26, H83, F23, K34, M41, M48.

Paper type: Empirical Research.

Introduction

Rares sont les sujets en fiscalité internationale qui cristallisent autant de tensions que celui des prix de transfert. D'un côté, ils constituent un outil de gestion indispensable au fonctionnement des groupes multinationaux, permettant de valoriser les flux de biens, de services et de financements entre entités liées. De l'autre, ils sont devenus un levier d'optimisation fiscale qui soulève des questions de légitimité et d'équité entre États. Cette dualité constitue le point de départ de la présente recherche.

Au Maroc, le dispositif fiscal applicable aux prix de transfert a connu une accélération normative notable depuis 2019. L'adhésion au Cadre inclusif relatif à l'érosion de la base d'imposition et au transfert de bénéfices, la publication du guide de contrôle de la Direction Générale des Impôts (DGI) en 2023, puis la publication du décret n° 2-22-1020 en décembre 2025 fixant la liste et les modalités de communication de la documentation des prix de transfert à l'administration fiscale, pris en application de l'article 214-III-A du Code Général des Impôts (CGI), témoignent d'une volonté affirmée d'alignement sur les standards internationaux. Ces avancées sont réelles. Elles ne suffisent pas, pour autant, à garantir l'efficacité du système.

Un décalage persiste entre le cadre juridique et les pratiques observées sur le terrain. Les incertitudes d'interprétation, les asymétries d'information entre l'administration fiscale marocaine (ADF) et les entreprises multinationales (EMN), la rareté des comparables disponibles et la complexité des procédures contribuent à fragiliser la relation entre les deux parties. La dimension relationnelle de la gouvernance des prix de transfert reste toutefois peu documentée dans les économies émergentes, et notamment au Maroc, où les déterminants institutionnels, organisationnels et relationnels de cette relation ont encore été peu étudiés de manière conjointe. Dans ce contexte, la question centrale qui guide notre démarche peut être formulée de la façon suivante : quels sont les déterminants favorisant l'instauration d'un climat de confiance entre l'administration fiscale marocaine et les entreprises multinationales dans le domaine des prix de transfert ?

La littérature sur la conformité fiscale a longtemps privilégié une approche fondée sur la dissuasion (Allingham et Sandmo, 1972). Cette lecture, séduisante par sa rigueur formelle, ne permet pas d'expliquer pourquoi, dans de nombreux contextes, les taux de conformité dépassent largement ce que le seul niveau des sanctions laisserait anticiper. Ce constat a été qualifié dans la littérature de *puzzle de la conformité fiscale* (Kirchler, 2007). C'est pour répondre à cette limite que les travaux de Kirchler (2007), prolongés par le modèle du *Slippery Slope Framework* (SSF) développé avec Hoelzl et Wahl (2008), ont formalisé le rôle central de la confiance dans la relation fiscale. Dans le domaine spécifique des prix de transfert, l'Organisation de coopération et de développement économiques a traduit cette évolution en une approche fondée sur la fiscalité coopérative, reposant sur un échange entre transparence des entreprises et sécurité juridique accrue. Ce modèle reste encore peu développé dans le contexte marocain, où l'usage des accords préalables demeure marginal et où la procédure amiable est peu mobilisée, ainsi que le donnent à voir les rapports d'activité de la Direction Générale des Impôts et le guide de contrôle de 2023.

L'objectif de cette recherche est double. Elle vise d'abord à identifier les obstacles et les leviers qui structurent la relation entre l'administration fiscale et les entreprises multinationales en matière de prix de transfert, puis à proposer et à tester un modèle intégré du climat de confiance fiscale. Pour ce faire, elle mobilise un design séquentiel explicatif mixte permettant de tester sept hypothèses relatives aux déterminants institutionnels, organisationnels et relationnels du climat de confiance.

L'étude apporte quatre contributions. Sur le plan théorique, elle propose un modèle intégré du climat de confiance fiscale appliqué aux prix de transfert, articulant les déterminants institutionnels, organisationnels et relationnels et enrichissant le *Slippery Slope Framework* par

une meilleure prise en compte du rôle de l'expertise technique, de la qualité informationnelle et des asymétries informationnelles dans la construction de la confiance fiscale. Sur le plan méthodologique, elle combine une phase quantitative confirmatoire et une phase qualitative explicative, dont la triangulation offre une compréhension plus complète du phénomène. Sur le plan empirique, elle s'appuie sur un matériau diversifié associant un questionnaire, des entretiens auprès de trois catégories d'acteurs et des sources institutionnelles. Sur le plan pratique, enfin, elle débouche sur un diagnostic structuré et des recommandations opérationnelles destinées à renforcer la sécurité juridique, l'efficacité des procédures et la qualité du dialogue fiscal.

La revue de la littérature (section 1) établit le passage de la conformité à la confiance et situe la spécificité des prix de transfert ; les hypothèses de recherche (section 2) en dérivent le modèle conceptuel ; la méthodologie (section 3) précise le dispositif mixte ; les résultats quantitatifs (section 4) testent les hypothèses, que les résultats qualitatifs et la triangulation (section 5) viennent expliquer et nuancer ; la discussion (section 6) confronte ces résultats aux cadres théoriques et propose un modèle hiérarchisé ; les recommandations (section 7) en tirent les implications opérationnelles, avant la conclusion.

1. Revue de la littérature

1.1 De la conformité fiscale à la confiance fiscale

La théorie classique de la conformité fiscale repose sur le modèle d'Allingham et Sandmo (1972) : le contribuable effectue un arbitrage rationnel entre le gain attendu de la fraude et le coût espéré de la détection. Ce cadre a longtemps dominé l'analyse, mais il s'est révélé progressivement insuffisant pour rendre compte de la complexité des comportements fiscaux réels. Dans de nombreux contextes, les taux de conformité observés dépassent ce que le seul niveau des pénalités laisserait anticiper. C'est ce que Kirchler (2007) nomme le puzzle de la conformité fiscale.

Des travaux ultérieurs ont intégré des dimensions comportementales et institutionnelles à l'analyse. Wenzel (2002) a démontré que la justice procédurale, soit l'équité perçue des procédures et de la qualité du traitement interpersonnel (Tyler et Lind, 1992 ; Murphy, 2005), prédit la conformité fiscale indépendamment des variables dissuasives. Scholz et Lubell (1998) ont établi que la confiance dans les institutions publiques est un prédictif significatif de la conformité, au-delà des effets de sanction. Dans la perspective de la régulation responsive (Ayres et Braithwaite, 1992), Braithwaite (2003) a identifié les postures motivationnelles des contribuables face aux administrations, montrant que la confiance médie la relation entre traitement administratif et comportement déclaratif. Le SSF de Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) synthétise ces apports en distinguant deux axes complémentaires : le pouvoir de l'administration et la confiance des contribuables. La conformité durable nécessite un niveau élevé de confiance dans l'institution fiscale. Muehlbacher, Kirchler et Schwarzenberger (2011) ont validé expérimentalement que pouvoir et confiance opèrent comme des axes motivationnels distincts. L'OCDE (2008, 2013, 2022) a traduit ce cadre en politique publique à travers la notion de fiscalité coopérative. Ce cadre appelle toutefois une lecture critique. Le SSF ne postule pas un effet additif du pouvoir et de la confiance, mais un effet conjoint : c'est l'association de la confiance à un pouvoir perçu comme raisonnable, et non le seul renforcement du pouvoir de contrôle, qui favorise la conformité volontaire (Kirchler, Hoelzl et Wahl, 2008). Ces résultats ont par ailleurs été établis pour l'essentiel dans des économies à institutions stables et par voie expérimentale (Muehlbacher, Kirchler et Schwarzenberger, 2011), ce qui laisse ouverte la question de leur transposition aux contextes où la légitimité institutionnelle et la prévisibilité normative sont moins assurées.

1.2 Les prix de transfert et l'asymétrie de la relation fiscale

Le domaine des prix de transfert introduit des spécificités qui amplifient les défis de la conformité fiscale. La détermination du prix de pleine concurrence pour des transactions entre parties liées mobilise une analyse fonctionnelle, une analyse de comparabilité et un choix de méthode, chaque étape impliquant des appréciations professionnelles substantielles (OCDE, 2017). Les conditions d'un désaccord de bonne foi sont donc permanentes. L'OCDE (2015) a évalué les pertes fiscales mondiales liées à l'érosion de la base d'imposition entre 100 et 240 milliards de dollars par an. Beer, De Mooij et Liu (2020), dans une méta-analyse de cette littérature, estiment qu'une baisse d'un point de pourcentage du taux d'imposition des sociétés accroît en moyenne d'environ 1 % les bénéfices déclarés avant impôt, ce qui traduit l'ampleur du transfert de bénéfices intragroupe. Johannesen, Tørsløv et Wier (2020) établissent que les pays en développement supportent une part disproportionnée de ces pratiques.

L'effet d'une documentation obligatoire sur les comportements de transfert de bénéfices dépend de la capacité des administrations à analyser la documentation soumise, contrainte particulièrement prégnante dans les économies en développement. Dans le contexte marocain, El Ghazali et Benkendil (2020) établissent un lien entre confiance dans l'administration fiscale et civisme fiscal. Elhammoudi et Abkar (2022) documentent les déterminants financiers de la politique de prix de transfert des groupes cotés à Casablanca, sans aborder la dimension relationnelle de la relation ADF-EMN. Laaraj et Saidi (2020) montrent que la défiance des entreprises marocaines s'accroît en situation d'asymétrie d'information et d'absence de médiation, et que l'instabilité réglementaire exerce un effet dissuasif sur les comportements coopératifs. Rhazouani (2019) propose une lecture contractuelle de la relation ADF-contribuables et plaide pour un modèle de « partenariat de service » articulant stabilité du cadre et engagement relationnel. Ces travaux restent toutefois soit centrés sur les déterminants financiers ou le civisme, soit de portée diagnostique : la dimension relationnelle propre à l'interaction ADF-EMN en matière de prix de transfert y demeure peu modélisée, ce que la présente recherche se propose d'investiguer. La théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976) éclaire la structure informationnelle de cette relation : les EMN disposent d'une connaissance approfondie de leur organisation interne, tandis que l'ADF doit apprécier la conformité avec des informations souvent incomplètes. Les dispositifs de documentation, les accords préalables et les procédures amiables peuvent être interprétés comme des mécanismes visant à réduire ces asymétries. Leur effet n'est toutefois pas inconditionnel. Au-delà de la capacité d'analyse de l'administration déjà évoquée, leur portée dépend d'effets d'interaction : les différentes formes de confiance se renforcent mutuellement plutôt qu'elles n'agissent isolément, l'expérience interpersonnelle du contrôle conditionnant la confiance institutionnelle, et la confiance coopérative supposant à la fois des dispositifs formels et une qualité de relation (Rhazouani, 2019). Dans un environnement où les mécanismes formels demeurent en consolidation, ces effets conditionnels et relationnels acquièrent un poids particulier, ce que l'analyse empirique permet de mettre à l'épreuve.

L'opérationnalisation du Slippery Slope Framework dans le champ des prix de transfert se justifie par la nature de cette relation. Les asymétries techniques et documentaires qui la caractérisent, à savoir l'absence de comparables nationaux et de jurisprudence publiée, la complexité de la documentation exigée et l'inégalité d'expertise entre les parties, tendent à orienter l'interaction vers le pôle du pouvoir, où la conformité repose sur le contrôle et la sanction plutôt que sur l'adhésion. C'est dans ce type de configuration que l'axe de la confiance du cadre prend toute son importance, la conformité durable supposant d'associer un pouvoir perçu comme légitime à un niveau de confiance suffisant. Le modèle retenu opérationnalise donc principalement cet axe de la confiance, à travers ses dimensions institutionnelle,

organisationnelle et relationnelle, le levier du pouvoir demeurant la toile de fond de la relation plutôt qu'un déterminant mesuré.

2. Hypothèses de recherche

Le modèle conceptuel structure sept hypothèses autour de trois familles de déterminants, conformément à la distinction établie dans la littérature entre dimensions institutionnelles, organisationnelles et relationnelles de la confiance fiscale.

2.1 Déterminants institutionnels

H1 - Sécurité juridique (SJ) : La stabilité du cadre juridique, la clarté des règles et la disponibilité effective des mécanismes de sécurisation préventifs (accords préalables, rescrit fiscal, procédure amiable) exercent un effet positif sur le climat de confiance. Dans un domaine où chaque contrôle peut déboucher sur des redressements substantiels fondés sur des appréciations subjectives, la prévisibilité normative constitue la première condition d'une relation de confiance praticable (Kirchler, 2007 ; OCDE, 2022).

H2 - Cohérence documentaire (CD) : L'alignement du dispositif documentaire sur les standards de l'OCDE, l'uniformité des exigences entre les différentes brigades de contrôle et la qualité des dossiers soumis par les EMN réduisent l'asymétrie d'information et favorisent l'instauration d'un climat de confiance.

2.2 Déterminants organisationnels

H3 - Compétence technique (CT) : La maîtrise des problématiques de prix de transfert par les agents vérificateurs de l'ADF, leur accès aux bases de comparables et leur connaissance des méthodologies internationales conditionnent la crédibilité du contrôle et la légitimité des ajustements proposés.

H4 - Efficience des procédures (EP) : Des délais maîtrisés, des voies de recours lisibles et accessibles, et une conduite proportionnée des contrôles produisent une confiance procédurale qui s'ancre dans l'expérience vécue de la relation fiscale (Tyler, 1990 ; Wenzel, 2002).

2.3 Déterminants relationnels

Figure 1 : Modèle conceptuel de la recherche

Déterminants institutionnels (sécurité juridique, cohérence documentaire)	→	Climat de confiance (variable dépendante)
Déterminants organisationnels (compétence technique, efficience des procédures)	→	
Déterminants relationnels (transparence perçue, qualité du dialogue fiscal, réciprocité et reconnaissance)	→	

Source : Auteurs

H5 - Transparence perçue (TP) : La transparence des EMN dans la communication de leurs politiques de prix de transfert et de leurs structures intragroupes signale la bonne foi et réduit les soupçons d'optimisation agressive. En clarifiant les engagements réciproques sur lesquels les parties fondent leurs anticipations, elle alimente le contrat psychologique qui sous-tend la confiance (Rousseau, 1995) et constitue l'un des piliers de la relation coopérative promue par l'administration fiscale (OCDE, 2008), favorisant ainsi un climat de confiance.

H6 - Qualité du dialogue fiscal (QDF) : La coopération des EMN lors des contrôles et la qualité des échanges avec les agents de l'ADF réduisent la conflictualité de la relation de contrôle et construisent une confiance relationnelle qui dépasse le seul respect des obligations formelles.

H7 - Réciprocité et reconnaissance (RREC) : La reconnaissance par l'ADF des efforts de conformité des EMN active une logique d'échange social, dans laquelle un geste de reconnaissance appelle en retour un comportement coopératif (Blau, 1964), et fonde la

dimension d'équité de la relation fiscale, ressort essentiel de la confiance durable (Murphy, 2005 ; Braithwaite, 2003 ; OCDE, 2022).

3. Méthodologie de la recherche

3.1 Positionnement épistémologique et design de recherche

La confiance fiscale constitue un phénomène à la fois subjectif, contextuel et multidimensionnel. Elle ne peut être saisie uniquement par des données chiffrées, ni uniquement par des discours d'acteurs. C'est pour répondre à cette double contrainte que la recherche adopte un design séquentiel explicatif mixte (Creswell et Plano Clark, 2017). Dans ce design, les résultats quantitatifs sont analysés en premier, puis une phase qualitative les explique et les approfondit. Le positionnement épistémologique est pragmatiste (Johnson et Onwuegbuzie, 2004), refusant l'opposition stricte entre positivisme et interprétativisme au profit de la complémentarité des méthodes en fonction des exigences de l'objet étudié.

3.2 Échantillon et collecte des données

Un questionnaire structuré a été administré auprès de soixante-quatorze répondants représentant trois populations cibles, recrutés par échantillonnage raisonné sur la base de leur exposition directe aux prix de transfert dans un contexte fiscal marocain. Le Tableau 1 présente la composition de l'échantillon.

Tableau 1 : Composition de l'échantillon et exposition au contrôle fiscal en matière de prix de transfert

Catégorie de répondant	n	%	Exposition directe au contrôle PT
Experts fiscalistes, auditeurs, consultants en PT	34	45,9 %	71 % impliqués dans un contrôle PT
Agents de l'administration fiscale (ADF)	24	32,4 %	79 % ont conduit ou participé à un contrôle PT
Responsables financiers et fiscaux d'EMN	16	21,6 %	69 % ont fait l'objet d'un contrôle PT
Total	74	100 %	73 % directement confrontés à un contrôle PT

Source : Auteurs

La composition tripartite de l'échantillon reflète la nature de l'écosystème des prix de transfert. Les experts et auditeurs (45,9 %) apportent une perspective indépendante. Les agents de l'ADF (32,4 %) rendent compte du versant administratif des contrôles. Les responsables d'EMN (21,6 %) expriment leur expérience en tant que sujets des procédures de contrôle. Le taux d'implication directe préalable dans un contrôle portant sur les prix de transfert (73 %) garantit que les réponses reflètent des jugements fondés sur l'expérience. Les répondants occupent des postes à responsabilité : directeurs (24,3 %), cadres et responsables de fonction (37,8 %), managers, seniors et chefs de division (32,4 %). Les profils juniors restent marginaux (5,4 %), ce qui suggère que les perceptions exprimées reposent majoritairement sur une expérience professionnelle significative.

La collecte des données a été conduite dans le respect de plusieurs précautions éthiques. La participation au questionnaire comme aux entretiens était volontaire et précédée d'une information sur l'objet de la recherche et sur l'usage exclusivement scientifique des données. Le consentement éclairé des participants a été recueilli au préalable, l'enregistrement des entretiens étant subordonné à leur accord explicite. L'anonymat des répondants a été préservé : aucune donnée nominative ou permettant une identification directe n'a été conservée, et les verbatims rapportés sont anonymisés. Compte tenu de la sensibilité des informations relatives aux contrôles fiscaux et aux prix de transfert, les données ont été traitées de manière confidentielle, agrégée et sécurisée, et exploitées aux seules fins de la présente recherche.

3.3 Construction des scores composites

Chaque construit théorique a été opérationnalisé par un bloc d'items thématiques, puis agrégé

en score composite par calcul de la moyenne arithmétique. La cohérence interne des construits multi-items a été évaluée par ACP et alpha de Cronbach.

Deux construits, la transparence perçue (TP) et la qualité du dialogue fiscal (QDF), sont mesurés par un item observé unique. Ce choix est structurel. Le second item de chacun de ces blocs portait sur la confiance envers l'administration fiscale et a été rattaché à la variable dépendante, la confiance globale, afin d'éviter tout chevauchement entre un déterminant et la variable expliquée. Ces deux construits sont donc traités comme des variables observées simples, dont la validité repose sur leur fondement conceptuel (hypothèses H5 et H6) plutôt que sur des indicateurs psychométriques, l'analyse en composantes principales et l'alpha de Cronbach n'étant pas applicables à un item unique. Les construits compétence technique (CT) et efficience des procédures (EP) reposent sur deux items complémentaires, respectivement l'expertise des professionnels et l'accès aux outils d'analyse pour le premier, le caractère raisonnable des délais et la clarté des voies de recours pour le second ; leur cohérence interne demeure acceptable (alpha de 0,654 et de 0,755) et l'analyse en composantes principales confirme leur unidimensionnalité.

La validité des construits multi-items repose sur l'analyse factorielle exploratoire, les parts de variance restituée allant de 48,1 % pour la cohérence documentaire à 85,1 % pour la réciprocité et la reconnaissance, l'indice KMO étant toutefois fixé à 0,50 par construction pour les construits à deux items et donc à interpréter avec prudence. Deux construits présentent une cohérence interne inférieure au seuil de 0,70 (Nunnally, 1978), la cohérence documentaire (alpha de 0,626), dimension la plus fragile en raison d'un item d'alignement documentaire faiblement saturé, et la compétence technique (alpha de 0,654) ; ces valeurs demeurent tolérables dans une perspective exploratoire et au regard du faible nombre d'items. La distinction entre les construits est étayée par la matrice de corrélations (Tableau 3) et par des facteurs d'inflation de la variance compris entre 1,500 et 2,433, qui n'indiquent pas de redondance excessive. Le recours à des scores composites observés et à une estimation par les moindres carrés ordinaires, plutôt qu'à un modèle d'équations structurelles, n'a toutefois pas donné lieu au calcul des indices formels de validité convergente et discriminante (variance moyenne extraite, critère de Fornell-Larcker), ce qui constitue une limite et une piste pour de futures recherches.

Le Tableau 2 présente les propriétés psychométriques.

Tableau 2 : Construction des scores composites, cohérence interne et propriétés factorielles

Construit	Hyp.	Items constitutifs	n	Alpha Cronbach	KMO	Variance expliquée (CP1)
Confiance globale (CG)	Dép.	Q113, Q213, Q223, Q312, Q322, Q333	6	0,882	0,869	64,1 %
Sécurité juridique (SJ)	H1	Q111, Q112, Q114	3	0,709	0,666	63,2 %
Cohérence documentaire (CD)	H2	Q121, Q122, Q123, Q124	4	0,626	0,684	48,1 %
Compétence technique (CT)	H3	Q211, Q212	2	0,654	n.a.	n.a.
Efficience des procédures (EP)	H4	Q221, Q222	2	0,755	n.a.	n.a.
Transparence perçue (TP)	H5	Q311	1	n.a.	n.a.	n.a.
Qualité du dialogue fiscal (QDF)	H6	Q321	1	n.a.	n.a.	n.a.
Réciprocité et reconnaissance (RREC)	H7	Q331, Q332	2	0,824	n.a.	n.a.

Source : Auteurs

La cohérence interne est satisfaisante pour l'ensemble des construits multi-items. La confiance globale (CG) affiche une excellente fiabilité (alpha = 0,882 ; KMO = 0,869 ; la première

composante explique 64,1 % de la variance). La sécurité juridique et l'efficacité des procédures montrent une cohérence acceptable. La cohérence documentaire affiche un alpha de 0,626, partiellement lié à la saturation plus faible de l'item Q123. Ce point est noté comme une limite mais ne compromet pas la validité du score composite.

3.4 Spécification du modèle économétrique

Le modèle structurel réduit est estimé par régression des moindres carrés ordinaires (MCO) selon la spécification : $CG = b_0 + b_1 \cdot SJ + b_2 \cdot CD + b_3 \cdot CT + b_4 \cdot EP + b_5 \cdot TP + b_6 \cdot QDF + b_7 \cdot RREC + \varepsilon$. Le recours à la MCO sur scores composites observés plutôt qu'à un SEM à variables latentes répond à trois contraintes : la nature ordinale des données, la taille modérée de l'échantillon ($n = 74$) insuffisante pour un SEM latent complet (Kline, 2016), et l'hétérogénéité du nombre d'items par construit. La multicollinéarité a été vérifiée au moyen des facteurs d'inflation de la variance (VIF), qui restent tous contenus dans un intervalle allant de 1,500 à 2,433. Compte tenu de la taille modérée de l'échantillon rapportée au nombre de prédicteurs (7 prédicteurs pour 74 observations, soit environ 10 observations par prédicteur), trois implications sont prises en compte. La puissance statistique reste limitée, ce qui accroît le risque de ne pas détecter des effets de faible ampleur. La stabilité des coefficients estimés est plus sensible aux fluctuations d'échantillonnage que dans un échantillon de grande taille. Le risque de sur-ajustement conduit enfin à privilégier une spécification parcimonieuse sur scores composites plutôt qu'un modèle latent, et à interpréter les résultats avec prudence, en appui sur la triangulation avec les données qualitatives.

La portée des résultats quantitatifs doit également être appréciée au regard du risque de biais de méthode commune (common method bias), inhérent au recueil par questionnaire des variables explicatives et de la variable dépendante auprès d'un même répondant et à un même moment. Plusieurs caractéristiques du design en atténuent partiellement la portée. Sur le plan procédural, les construits explicatifs et la variable de confiance globale étaient mesurés par des blocs d'items distincts et séparés dans le questionnaire, et l'anonymat garanti réduisait l'incitation à l'alignement des réponses. Sur le plan analytique, la diversité des profils de répondants et la structure multidimensionnelle du modèle limitent la probabilité qu'un facteur de méthode unique explique les covariations observées. Le volet qualitatif apporte une atténuation complémentaire, dans la mesure où les mécanismes mis en évidence par la régression sont corroborés par des sources et des points de vue indépendants des échelles du questionnaire. Ce risque ne peut toutefois être totalement écarté en l'absence de tests statistiques dédiés, tels que le test du facteur unique de Harman ou l'introduction d'une variable marqueur. Les résultats quantitatifs sont donc interprétés comme convergents avec le matériau qualitatif plutôt que comme une démonstration isolée, et la mise en place de tels contrôles constitue une piste pour les travaux futurs.

D'autres hypothèses de la régression ont été examinées. L'indice de conditionnement maximal, de 25,847, conforte l'absence de multicollinéarité préoccupante. L'indépendance des résidus est appuyée par une statistique de Durbin-Watson de 2,123, proche de 2. L'examen des résidus standardisés, dont le minimum est de -2,981, le maximum de 1,569, la moyenne nulle et l'écart-type de 0,951, ne révèle aucune observation extrême justifiant un retrait. En revanche, la normalité des résidus et l'homoscédasticité n'ont pas fait l'objet de tests formels, pas plus que la détection d'observations influentes par la distance de Cook ; compte tenu de la taille de l'échantillon, ces résultats sont interprétés avec prudence et ces vérifications constituent une piste pour de futurs travaux.

3.5 Collecte et analyse des données qualitatives

Conformément au design séquentiel explicatif retenu (§3.1), l'articulation entre les deux phases repose sur une architecture commune organisée autour des déterminants du climat de confiance.

Le questionnaire a été structuré par déterminant, chaque dimension du modèle faisant l'objet d'un bloc d'items. La phase qualitative a mobilisé trois guides d'entretien, élaborés pour chacune des catégories d'acteurs (agents de l'ADF, responsables d'EMN et experts), dont les questions étaient également organisées par type de déterminant. Les mêmes dimensions ont été explorées dans les deux phases, conduites successivement, le questionnaire d'abord puis les entretiens, ces derniers visant à expliquer et à approfondir les résultats quantitatifs. L'intégration a été réalisée après l'obtention des résultats, par triangulation des données quantitatives et qualitatives relatives à chaque déterminant.

Conformément au design séquentiel explicatif, la phase qualitative a été construite à partir des résultats de la phase quantitative. Le choix des personnes interrogées a prolongé la structure de l'échantillon du questionnaire, en retenant les trois mêmes catégories d'acteurs — agents de l'ADF, responsables d'EMN et experts — afin d'interpréter, du point de vue de chacune, les déterminants mis en évidence par la régression. Le guide d'entretien a été élaboré à partir de ces résultats : il a porté en priorité sur les déterminants ressortis comme significatifs — la sécurité juridique, l'équité des procédures et la qualité du dialogue fiscal — ainsi que sur les déterminants non significatifs, dont les entretiens visaient à éclairer le rôle. Les thèmes du guide reprenaient les construits du modèle, ce qui a permis une mise en correspondance directe entre analyses quantitatives et qualitatives lors de la triangulation.

Dix-sept entretiens semi-directifs ont été conduits auprès de six agents de l'ADF, cinq responsables d'EMN et six experts extérieurs (avocats fiscalistes, commissaires aux comptes, consultants spécialisés en prix de transfert). Les entretiens ont duré entre cinquante et quatre-vingt-dix minutes, conduits en français, et retranscrits intégralement. L'analyse thématique a suivi une approche de codage hybride, déductive et inductive, sous NVivo 14, à partir d'une lecture flottante préalable du corpus (Bardin, 2013). Le codage s'est appuyé sur un livre de codes hiérarchisé en trois niveaux, les trois familles de déterminants, leurs sept composantes et leurs indicateurs opérationnels, chaque nœud étant assorti d'une définition opérationnelle, et complété par des nœuds inductifs pour les thèmes émergents. Deux passages de codage ont été réalisés, le second servant à affiner les définitions et à traiter les cas limites. La fiabilité du codage a été contrôlée par un double codage indépendant d'environ 30 % du corpus, dont l'accord inter-codeurs, mesuré par le coefficient de Cohen, est supérieur à 0,70 (Landis et Koch, 1977), les divergences ayant été discutées jusqu'à l'obtention d'un accord. La traçabilité des décisions analytiques a été assurée par un journal de codage. La saturation thématique a été évaluée séparément par catégorie de répondant. La triangulation s'est opérée à deux niveaux : méthodologique (comparaison entre thèmes qualitatifs et résultats de régression) et inter-sources (confrontation des discours entre les trois catégories de répondants).

4. Résultats quantitatifs

4.1 Statistiques descriptives et analyse des corrélations

Les moyennes des scores composites s'échelonnent de 1,59 (TP) à 3,18 (EP) sur des échelles à trois ou quatre modalités, traduisant des perceptions globalement modérées à positives. Les écarts-types varient de 0,46 à 0,74. Le score de confiance globale (CG) affiche une moyenne de 3,00 (écart-type = 0,53). Le Tableau 3 présente la matrice de corrélations bivariées de Pearson.

Toutes les corrélations avec CG sont positives. La sécurité juridique (SJ) présente la corrélation la plus forte avec CG ($r = 0,773$; $p < 0,001$), suivie de l'efficacité des procédures (EP : $r = 0,626$; $p < 0,001$), de la cohérence documentaire (CD : $r = 0,508$; $p < 0,001$) et de la qualité du dialogue fiscal (QDF : $r = 0,385$; $p = 0,001$). La transparence perçue (TP) et la réciprocité (RREC) n'atteignent pas le seuil de significativité à 5 % en analyse bivariée.

Tableau 3 : Matrice de corrélations bivariées de Pearson (n = 74)

	CG	SJ	CD	CT	EP	TP	QDF	RREC
CG	1							
SJ	0,773**	1						
CD	0,508**	0,562**	1					
CT	0,321**	0,280*	0,005	1				
EP	0,626**	0,473**	0,397**	0,186	1			
TP	0,102	0,025	0,096	0,571**	0,009	1		
QDF	0,385**	0,227	0,306**	0,223	0,294*	0,443**	1	
RREC	0,219	0,222	0,265*	0,222	0,290*	0,501**	0,508**	1

Source : Auteurs | Note : * Corrélation significative au seuil de 5 %. ** Corrélation significative au seuil de 1 %.

4.2 Résultats de la régression MCO et validation des hypothèses

Le modèle complet explique 72,5 % de la variance de CG (R^2 ajusté = 0,696 ; $F(7,66) = 24,84$; $p < 0,001$). Ce niveau de pouvoir explicatif est élevé pour un modèle comportemental-attitudinal fondé sur des données observationnelles. Il doit toutefois être interprété avec prudence. Il reflète la part de variance restituée au sein de l'échantillon étudié, et non une capacité prédictive généralisable, la taille modérée de l'échantillon ($n = 74$) limitant la portée de cette estimation. Le recours à des mesures perceptuelles auto-déclarées invite par ailleurs à ne pas surinterpréter la variance expliquée, qui traduit la cohérence des perceptions des répondants plutôt qu'une relation causale établie. Le Tableau 4 présente l'intégralité des résultats.

Tableau 4 : Résultats de la régression MCO -- variable dépendante : confiance globale (CG) ; n = 74

Variable	H	β std.	T	p	r / CG	Décision sur H
Sécurité juridique (SJ)	H1	0,564	6,267	< 0,001	0,773	H1 validée
Cohérence documentaire (CD)	H2	0,042	0,495	0,622	0,508	H2 non validée
Compétence technique (CT)	H3	0,085	0,944	0,349	0,321	H3 non validée
Efficience des procédures (EP)	H4	0,307	3,879	< 0,001	0,626	H4 validée
Transparence perçue (TP)	H5	0,011	0,106	0,916	0,102	H5 non validée
Qualité du dialogue fiscal (QDF)	H6	0,195	2,419	0,018	0,385	H6 validée
Réciprocité et reconnaissance (RREC)	H7	-0,129	-1,536	0,129	0,219	H7 non validée

Source : Auteurs | ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; coefficients β standardisés

H1 est fortement soutenue. La sécurité juridique produit l'effet standardisé le plus élevé du modèle ($\beta = 0,564$; $t = 6,267$; $p < 0,001$). Ce résultat s'explique directement par la nature du domaine des prix de transfert : lorsque deux brigades contiguës interprètent la même transaction intragroupe de façon différente, lorsque les accords préalables restent inaccessibles et lorsque les rescrits fiscaux sont peu utilisés, l'imprévisibilité normative détruit la base de toute relation de confiance. C'est le premier enseignement empirique de cette recherche : avant la qualité du dialogue, avant la compétence technique, c'est la sécurité juridique qui conditionne le climat de confiance.

H4 est également fortement soutenue ($\beta = 0,307$; $t = 3,879$; $p < 0,001$). La qualité procédurale traduit les engagements normatifs abstraits en réalité vécue. Tyler (1990) avait montré que les perceptions d'un traitement équitable et respectueux par l'autorité prédisent la confiance institutionnelle indépendamment de la faveur du résultat. Ce principe vaut pleinement dans la relation ADF-EMN : ce n'est pas seulement le résultat du contrôle qui compte, c'est la façon dont il est conduit.

H6 est soutenue au seuil conventionnel ($\beta = 0,195$; $t = 2,419$; $p = 0,018$). La qualité du dialogue fiscal ajoute un pouvoir explicatif indépendant au-delà des prédicteurs institutionnels et organisationnels. Ce résultat montre que la confiance ne se construit pas uniquement dans les textes et les procédures : elle se construit aussi, concrètement, dans la qualité des interactions humaines lors des contrôles. H2, H3, H5 et H7 ne sont pas validées comme effets directs. En contexte multivarié, CD et CT perdent la significativité qu'elles exhibent au niveau bivarié (CD : $r = 0,508$ mais $\beta = 0,042$; CT : $r = 0,321$ mais $\beta = 0,085$), indiquant que leurs associations avec CG reflètent une variance partagée avec SJ et EP plutôt que des effets indépendants.

Ces résultats invitent à requalifier les déterminants non significatifs plutôt qu'à conclure à leur absence d'effet. La cohérence documentaire et la compétence technique paraissent agir de manière indirecte, leur influence sur le climat de confiance transitant par la sécurité juridique et l'efficacité des procédures, avec lesquelles elles partagent une part importante de variance. La transparence perçue se présente moins comme un déterminant autonome que comme une dimension transversale, qui alimente les autres déterminants sans produire d'effet direct isolable. La réciprocité et la reconnaissance relèvent d'un horizon relationnel plus avancé, encore peu institutionnalisé dans la relation fiscale marocaine, où la reconnaissance des efforts de conformité demeure tardive et informelle. Cette lecture, de nature interprétative et non issue d'un test de médiation formel, est approfondie par l'analyse qualitative.

La robustesse de ces résultats a été appréciée par plusieurs vérifications. L'absence de multicolinéarité excessive, attestée par des facteurs d'inflation de la variance compris entre 1,500 et 2,433, et l'indépendance des résidus, indiquée par une statistique de Durbin-Watson de 2,123, confortent la stabilité de l'estimation, de même que la fiabilité des construits établie par l'analyse factorielle et les coefficients de cohérence interne. La confrontation des trois catégories d'acteurs, conduite qualitativement à partir des matrices de codage et de la triangulation des sources, complète cette appréciation en vérifiant la convergence des interprétations selon le profil des répondants. En revanche, compte tenu de l'effectif limité, le modèle n'a pas fait l'objet de régressions distinctes par sous-groupe, d'introduction de variables de contrôle ni de tests de sensibilité sur des spécifications alternatives. Ces analyses constituent une limite et une voie d'approfondissement pour des travaux ultérieurs reposant sur un échantillon élargi.

5. Résultats qualitatifs et triangulation

5.1 Vue d'ensemble du corpus qualitatif

L'analyse thématique a réparti les segments codés sur les sept construits théoriques a priori et trois thèmes émergents : l'asymétrie de pouvoir perçue entre l'ADF et les EMN, l'absence de mémoire institutionnelle au sein des brigades de contrôle, et l'hétérogénéité des pratiques entre les différentes directions et unités de l'ADF. La saturation thématique a été évaluée séparément par catégorie de répondant. Trois constats généraux ressortent de la comparaison inter-catégories : les trois groupes convergent sur l'importance primaire de la sécurité juridique et de l'efficacité des procédures ; ils divergent sur l'interprétation de la cohérence documentaire ; et les thèmes de réciprocité sont exprimés avec force par les EMN mais très marginalement par les agents de l'ADF.

5.2 Sécurité juridique, efficacité des procédures et qualité du dialogue fiscal (N1)

La sécurité juridique n'a pas été décrite comme un facteur parmi d'autres, mais comme un prérequis sans lequel aucune relation de confiance ne peut s'instaurer. Le Tableau 5 illustre les verbatims représentatifs.

Tableau 5 : Extraits d'entretiens représentatifs par thème (anonymisés)

Thème	Verbatim illustratif (anonymisé, condensé)	Profil du répondant
Sécurité juridique	C'est la clarté des textes et la divergence de leurs interprétations qui fait changer la position de l'administration fiscale en fonction de l'inspecteur, ce qui complique la capacité d'anticipation.	Responsable fiscal, EMN
Efficiences des procédures	Les procédures de contrôle et d'échange avec l'administration fiscale sont globalement structurées sur le plan formel, notamment quant aux étapes et aux délais prévus par le cadre légal. Toutefois, leur prévisibilité reste variable en pratique, selon les équipes de vérification.	Responsable fiscal, EMN
Qualité du dialogue fiscal	Le dialogue est souvent tendu au début, car l'inspecteur cherche le redressement. Il devient plus constructif une fois que nous avons pu démontrer la substance de nos opérations, mais cela demande beaucoup d'énergie pédagogique de notre part.	Responsable, EMN
Cohérence documentaire	La cohérence documentaire est très importante pour que des entités régionales d'une même EMN puissent bénéficier du même traitement, quelle que soit la direction régionale dont elles relèvent ; c'est un indicateur de visibilité, de sécurité et de fiabilité du système fiscal.	Vérificateur ADF, grandes entreprises
Compétence technique	Faute de données marocaines, on utilise des benchmarks européens que l'administration rejette souvent sans proposer de solution alternative crédible. C'est un dialogue de sourds.	Expert, conseil en prix de transfert
Réciprocité et reconnaissance	Même en cas de coopération totale, les pénalités et majorations sont souvent appliquées automatiquement. La reconnaissance de la bonne foi, le « droit à l'erreur », reste timide dans la pratique des contrôles.	Expert fiscaliste

Source : Auteurs

La variation des interprétations selon l'inspecteur ou les circonstances propres au dossier constitue un thème récurrent du côté des EMN et des experts, plusieurs d'entre eux décrivant des positions différentes sur des transactions de nature comparable ; les répondants de l'ADF soulignent à l'inverse l'unicité du dispositif documentaire au niveau national. Le schéma fichier principal / fichier local, aligné sur le standard de l'OCDE, est cité par plusieurs répondants comme un facteur de cohérence, un répondant de l'ADF le rattachant explicitement au décret pris en la matière. Plusieurs experts relèvent néanmoins l'absence de doctrine administrative publique suffisamment détaillée sur les transactions intragroupe complexes (services, redevances, financements), tandis que l'ADF fait état de notes internes destinées à harmoniser les traitements. Sur l'efficacité des procédures, les répondants décrivent des cycles de contrôle de l'ordre de cinq à huit mois, l'ADF faisant état d'un raccourcissement des délais depuis 2016. Sur le dialogue fiscal, les contrôles incluant des discussions techniques substantielles sont jugés professionnellement légitimes même lorsqu'ils aboutissent à des ajustements, ce qui indique que le mécanisme de confiance est procédural plutôt que lié à la faveur du résultat (Tyler, 1990). Le Tableau 6 récapitule, par construit, les positions des trois catégories d'acteurs ainsi que la lecture transversale qui s'en dégage.

Tableau 6 : Convergences et divergences inter-acteurs par construit

Construit	ADF	EMN	Experts / conseils	Lecture transversale (convergence / divergence)
Sécurité juridique	Cadre jugé globalement stable (guides, notes, bases documentaires), quelques agents le jugeant perfectible	Cadre plus structuré (alignement OCDE) mais interprétations fluctuantes ; mécanismes de sécurisation lourds, coûteux et peu accessibles	Amélioration et alignement OCDE reconnus ; doctrine insuffisamment consolidée ; rescrits peu utilisés et perçus comme élitistes	Convergence sur l'amélioration du cadre et la sécurisation comme levier ; divergence sur le degré de stabilité et l'effectivité réelle des mécanismes
Cohérence documentaire	Exigences cohérentes avec les standards internationaux sur le plan formel	Coût de conformité, proportionnalité des exigences, divergences d'interprétation entre services	Cohérence formelle reconnue, mais documentation à la fois outil de sécurité et espace de tension	Convergence sur la cohérence formelle ; divergence sur le coût, la proportionnalité et l'hétérogénéité des pratiques
Compétence technique	Équipes spécialisées (formations, échanges internationaux, ORBIS, bases internes), expertise présentée comme garante de la confiance	Amélioration reconnue mais hétérogène selon les interlocuteurs et la complexité des dossiers	Niveau satisfaisant sur les fondamentaux, inégal sur les dossiers complexes (financements intragroupe, incorporels)	Convergence sur le caractère décisif de la compétence ; divergence sur l'homogénéité du niveau
Efficience des procédures	Procédures bien structurées, efficaces et encadrées par la loi	Délais peu prévisibles, asymétrie de rythme, procédure « à charge » nourrissant la défiance, coûts	Cadre équilibré mais efficacité dépendante de la durée réelle, de l'interprétation des textes et de la lisibilité des recours	Convergence sur le rôle direct des procédures ; divergence sur l'efficacité réelle (délais, prévisibilité, recours)
Transparence perçue	Rappels des dispositions légales, explications complémentaires, clarification des attentes	Transparence liée à la prévisibilité (« ce n'est pas l'impôt qui inquiète, mais l'imprévu fiscal »)	Communication davantage sur les textes que sur la doctrine pratique ; information des EMN parfois peu ciblée	Convergence sur la clarté des attentes ; divergence sur une exigence réciproque encore incomplète
Qualité du dialogue fiscal	Dialogue amélioré, relation plus coopérative et préventive que coercitive	Un dialogue ouvert maintient une relation d'affaires saine	Le dialogue désamorce les conflits, évite les tribunaux et favorise les accords amiables	Dimension la plus convergente (transformation de la conflictualité) ; divergences limitées
Réciprocité et reconnaissance	Dimension peu développée ; pénalités présentées comme cadrées par la loi	Un redressement juste et proportionné est accepté ; un redressement punitif fragilise durablement la relation et l'investissement	Bonne foi rarement récompensée, pénalités souvent automatiques, « droit à l'erreur » timide	Convergence sur l'importance de l'équité ; dimension la moins institutionnalisée (écart attentes/pratiques)

Source : Auteurs

5.3 Déterminants de second ordre : conditions facilitatrices (N2) et horizon normatif (N3)

L'analyse qualitative explique l'absence d'effets directs de CD, CT, TP et RREC dans le modèle de régression. Les répondants ne traitent pas ces dimensions comme des inputs indépendants de confiance, mais comme des conditions facilitatrices des déterminants de premier niveau. La cohérence documentaire est valorisée quand elle clarifie les attentes des vérificateurs, ce qui est une fonction de sécurité juridique. La compétence technique est valorisée quand elle rend possible l'échange substantiel, ce qui est une fonction de dialogue fiscal. La transparence et la réciprocité sont fortement présentes dans les représentations normatives des acteurs, mais insuffisamment institutionnalisées dans la pratique marocaine actuelle : les EMN qui coopèrent et documentent ne constatent aucune différenciation dans le traitement administratif de leur dossier. La reconnaissance de la conformité n'existe pas encore comme pratique institutionnelle au Maroc.

Cette requalification peut être formalisée sous la forme de mécanismes médiateurs explicites. Les déterminants de second ordre n'agissent pas directement sur le climat de confiance, mais par l'intermédiaire des déterminants du premier niveau, selon une logique de transitivité conceptuelle. Trois chemins de médiation se dégagent du matériau qualitatif. La cohérence documentaire renforce le climat de confiance dans la mesure où elle accroît la prévisibilité des positions de l'administration, son effet transitant par la sécurité juridique. La compétence technique agit en rendant possible un échange substantiel lors du contrôle, son effet transitant par la qualité du dialogue fiscal. La transparence perçue et la réciprocité-reconnaissance ne produisent d'effet qu'à la condition que le socle institutionnel et procédural soit déjà établi, leur contribution étant subordonnée à la consolidation préalable des deux premiers niveaux. Ces relations sont proposées comme des hypothèses de médiation à tester dans des travaux ultérieurs sur un échantillon de taille suffisante, par exemple au moyen de modèles d'équations structurelles ou de tests d'effets indirects.

5.4 Synthèse intégrative des hypothèses

Le Tableau 7 propose une lecture intégrée associant, pour chaque hypothèse, le résultat quantitatif, l'apport qualitatif, le statut final issu de la triangulation et l'implication théorique correspondante.

Tableau 7 : Synthèse intégrative des résultats quantitatifs et qualitatifs (joint display)

Hypothèse	Résultat quantitatif (β ; p)	Apport qualitatif	Statut final (triangulation)	Niveau et implication théorique
H1 : Sécurité juridique	Effet direct positif et significatif ($\beta = 0,564$; $p < 0,001$)	Décrite comme prérequis ; amélioration et alignement OCDE reconnus, mécanismes de sécurisation jugés lourds	Validée, pleinement consolidée par la triangulation	N1, socle institutionnel ; la prévisibilité normative constitue le fondement principal de la confiance
H2 : Cohérence documentaire	Effet direct non significatif ($\beta = 0,042$; $p = 0,622$)	Cohérence formelle reconnue, mais coût et divergences d'interprétation	Non validée directement, mais qualitativement soutenue	N2, condition facilitatrice ; effet transitant par la sécurité juridique
H3 : Compétence technique	Effet direct non significatif ($\beta = 0,085$; $p = 0,349$)	Jugée décisive mais hétérogène sur les dossiers complexes	Non validée ; condition nécessaire mais non suffisante	N2, condition facilitatrice ; conditionne la qualité du dialogue fiscal
H4 : Efficience des procédures	Effet direct positif et significatif ($\beta = 0,307$; $p < 0,001$)	Procédures structurées mais prévisibilité et délais variables	Validée, confirmée de façon robuste	N1, socle procédural ; l'équité procédurale soutient directement la confiance
H5 : Transparence perçue	Effet direct non significatif ($\beta = 0,011$; $p = 0,916$)	Liée à la prévisibilité ; doctrine pratique peu explicite	Non validée quantitativement, mais requalifiée qualitativement	N3, détermination normative ; horizon coopératif subordonné au socle

H6 : Qualité du dialogue fiscal	Effet direct positif et significatif ($\beta = 0,195$; $p = 0,018$)	Vue comme mécanisme de transformation de la conflictualité	Validée, confirmée et enrichie	N1, socle relationnel ; l'ouverture relationnelle renforce la confiance indépendamment du résultat
H7 : Réciprocité et reconnaissance	Effet direct non significatif ($\beta = -0,129$; $p = 0,129$)	Équité et reconnaissance jugées importantes ; pénalités automatiques	Non validée, mais qualitativement significative	N3, détermination normative ; aboutissement conditionnel du modèle coopératif

Source : Auteurs

6. Discussion

6.1 Le modèle intégré hiérarchisé à trois niveaux

La convergence des résultats quantitatifs et qualitatifs permet de proposer un modèle intégré de la confiance fiscale en matière de prix de transfert au Maroc, structuré en trois niveaux progressifs présentés dans le Tableau 8.

Tableau 8 : Modèle intégré hiérarchisé de la confiance fiscale en matière de prix de transfert (Maroc)

Niveau	Dénomination	Déterminants	Statut empirique consolidé
N1	Socle institutionnel et procédural	Sécurité juridique (SJ, $\beta=0,564^{***}$), Efficience des procédures (EP, $\beta=0,307^{***}$), Qualité du dialogue fiscal (QDF, $\beta=0,195^*$)	Trois effets directs validés quantitativement et confirmés qualitativement. Prérequis du climat de confiance.
N2	Consolidation organisationnelle	Compétence technique (CT), Cohérence documentaire (CD)	Non validés comme effets directs. Agissent comme conditions facilitatrices ; l'effet sur CG transite par les déterminants du N1.
N3	Maturation coopérative	Transparence perçue (TP), Réciprocité et reconnaissance (RREC)	Non validés quantitativement. Fortement présents dans les représentations normatives des acteurs mais insuffisamment institutionnalisés dans la pratique marocaine.

Source : Auteurs

Le premier niveau rassemble les trois déterminants statistiquement validés et qualitativement confirmés : la sécurité juridique, l'efficience des procédures et la qualité du dialogue fiscal. Ces trois dimensions correspondent aux trois composantes fondamentales de la légitimité institutionnelle dans les contextes de relation fiscale : prévisibilité normative, équité procédurale et ouverture relationnelle. Sans un premier niveau adéquat, aucun investissement dans les niveaux supérieurs ne produira d'effets substantiels sur le climat de confiance. Le deuxième niveau rassemble la compétence technique et la cohérence documentaire. Ces dimensions agissent comme conditions facilitatrices dont l'effet transite par les déterminants du premier niveau. Le troisième niveau rassemble la transparence perçue et la réciprocité-reconnaissance. Ces dimensions représentent l'aboutissement du modèle de fiscalité coopérative promu par l'OCDE (2008, 2022), fortement valorisé dans les discours mais pas encore institutionnalisé dans la pratique marocaine.

Les trois niveaux du modèle ne possèdent pas le même statut épistémique, et il importe de les distinguer. Le premier niveau relève d'un résultat empiriquement démontré : les effets directs de la sécurité juridique, de l'efficience des procédures et de la qualité du dialogue fiscal sont établis statistiquement et confirmés par le matériau qualitatif. Le deuxième niveau relève d'une inférence interprétative : l'absence d'effet direct de la compétence technique et de la cohérence documentaire, combinée à leur valorisation dans les entretiens, conduit à les lire comme des conditions facilitatrices dont l'effet transite par le premier niveau, sans que cette médiation ait été testée formellement. Le troisième niveau relève d'une projection normative : la transparence perçue et la réciprocité-reconnaissance sont peu présentes dans la pratique actuelle et fortement valorisées dans les représentations des acteurs, de sorte que leur rôle dans le climat de confiance

décrit un horizon souhaitable davantage qu'une régularité observée. Cette gradation invite à ne pas conférer aux niveaux N2 et N3 la même valeur probante qu'au niveau N1.

6.2 Enrichissement du Slippery Slope Framework

Le SSF prédit que la conformité volontaire requiert la confiance dans l'autorité fiscale. Les résultats enrichissent cette prédiction sur deux points spécifiques aux économies émergentes en transition post-BEPS. La construction de la confiance est séquentielle et non simultanée : au Maroc, la confiance doit être construite niveau par niveau à partir du socle institutionnel et procédural, avant que les mécanismes de confiance relationnelle puissent s'enclencher. Cette séquentialité n'est pas capturée dans la formulation originale du SSF, qui présuppose souvent l'existence d'un substrat institutionnel minimal. Par ailleurs, l'asymétrie de pouvoir pertinente en matière de prix de transfert est autant épistémique que coercitive : les EMN disposent de ressources informationnelles et techniques considérables, et la capacité de l'ADF à contester efficacement les arrangements de prix de transfert dépend de son propre niveau de compétence technique. Les investissements dans la capacité organisationnelle de l'ADF (niveau 2) sont donc des conditions d'un dialogue équilibré, et non de simples compléments optionnels.

Ces deux apports peuvent être situés par rapport à d'autres cadres de la relation fiscale. La théorie de la régulation responsive (Ayres et Braithwaite, 1992) propose une pyramide d'intervention graduée, de la persuasion à la sanction, en fonction du comportement du contribuable ; l'enrichissement proposé ici en diffère en ce qu'il porte sur la construction préalable de la confiance plutôt que sur le choix de la réponse réglementaire, et il suggère que la gradation pertinente dans les économies émergentes concerne d'abord les niveaux institutionnels de la confiance avant la modulation des instruments de contrôle. Les approches de justice procédurale (Tyler, 1990 ; Murphy, 2005) éclairent le mécanisme par lequel l'équité perçue du traitement fonde la légitimité de l'autorité ; la séquentialité mise en évidence indique que, en matière de prix de transfert, cette équité procédurale ne peut produire ses effets qu'une fois la sécurité juridique de base assurée. Enfin, le cadre de la conformité coopérative (OCDE, 2013) postule une relation renforcée fondée sur la transparence et la confiance mutuelle ; les résultats indiquent que, dans le contexte marocain, ses conditions de possibilité relèvent encore largement du niveau normatif et supposent une consolidation préalable des niveaux inférieurs. Le modèle hiérarchisé se présente ainsi comme complémentaire de ces cadres, en explicitant les conditions séquentielles de leur applicabilité dans une économie en transition post-BEPS.

Ces résultats peuvent être mis en perspective avec ceux observés dans d'autres économies émergentes engagées dans les réformes post-BEPS. La littérature consacrée aux pays en développement souligne que ces derniers restent particulièrement exposés aux transferts de bénéfices et disposent de capacités administratives plus limitées pour contrôler les prix de transfert (Johannesen, Tørsløv et Wier, 2020 ; Beer, de Mooij et Liu, 2020). Plusieurs traits dégagés dans le cas marocain rejoignent ces tendances générales : la priorité accordée à la sécurité juridique, le rôle central de la capacité technique de l'administration et l'usage encore limité des instruments préventifs comme les accords préalables. D'autres traits paraissent plus spécifiques au contexte marocain, notamment le caractère récent du cadre réglementaire (décret de décembre 2025) et la coexistence d'un discours coopératif d'inspiration OCDE (2015) avec des pratiques de contrôle encore largement contentieuses. Cette mise en perspective suggère que la séquentialité de la construction de la confiance pourrait constituer une grille de lecture pertinente pour d'autres administrations fiscales d'économies en transition, sous réserve d'une validation empirique dans ces contextes.

7. Recommandations opérationnelles

Les résultats permettent de formuler des recommandations concrètes, organisées selon les trois

niveaux du modèle. Au niveau du socle institutionnel et procédural, la priorité est de renforcer la prévisibilité normative. Cela passe par l'élaboration d'une doctrine administrative de référence sur les transactions intragroupes les plus contestées : services intragroupe, redevances de marques, financements, restructurations. Cette doctrine doit être publique, accessible et actualisée. Il faut ensuite harmoniser les pratiques interprétatives entre les différentes brigades et directions régionales, améliorer la communication en cours de contrôle, préciser les délais d'instruction et rendre effectivement accessibles les accords préalables de prix. Le décret n° 2-22-1020 de décembre 2025 doit s'accompagner d'une note technique explicative indiquant comment les brigades évalueront la documentation soumise.

Au niveau de la consolidation organisationnelle, il s'agit de renforcer les compétences techniques des agents vérificateurs par des formations continues axées sur les transactions complexes, d'améliorer l'accès aux bases de données de comparables et de créer des unités spécialisées d'appui pour les dossiers les plus sophistiqués. Sur le plan documentaire, il convient de clarifier le contenu attendu des fichiers principal et local au sens du décret de décembre 2025.

Au niveau de la maturation coopérative, il faut institutionnaliser le dialogue fiscal en créant des espaces d'échange réguliers entre l'ADF et les organisations d'entreprises, formaliser la reconnaissance des efforts de conformité par une différenciation du traitement en fonction du comportement déclaratif et effectif des contribuables, et développer des mécanismes de discussion technique préalable au contrôle pour les dossiers complexes.

Si ces recommandations sont principalement adressées à l'administration, qui détient l'essentiel des leviers de la relation, elles supposent également une implication des autres parties prenantes. Du côté des entreprises multinationales, la documentation prix de transfert gagne à être pensée comme un outil de réduction de l'incertitude pour les deux parties plutôt que comme une simple obligation formelle, ce qui suppose une amélioration de la qualité pédagogique des dossiers, une coopération active dans la procédure et la correction spontanée des insuffisances. Sur le plan normatif, la portée des recommandations dépend de la consolidation doctrinale du système (construction d'une doctrine administrative de référence et opérationnalisation des accords préalables, des procédures amiables et du rescrit), qui relève de la dimension réglementaire du dispositif.

Ces recommandations ne se situent pas toutes au même rang de priorité ni au même horizon de mise en œuvre. Au premier rang figurent les trois piliers les plus robustes du climat de confiance, à savoir la sécurité juridique, l'efficacité des procédures et la qualité du dialogue fiscal, dont le renforcement constitue la priorité immédiate. La cohérence documentaire, la compétence technique, la transparence et la reconnaissance des efforts de conformité interviennent comme facteurs de consolidation et de maturation de second rang. Sur le plan temporel, les recommandations opérationnelles relèvent du court terme, tandis que le passage d'une logique défensive à une logique préventive et coopérative, la consolidation doctrinale du système et l'institutionnalisation d'une confiance coopérative mature s'inscrivent dans un horizon de moyen terme, ce dernier supposant que le socle institutionnel et procédural soit préalablement consolidé.

8. Conclusion

La présente recherche apporte trois contributions complémentaires. Sur le plan empirique, elle fournit une validation économétrique des déterminants du climat de confiance dans la relation ADF-EMN au Maroc en matière de prix de transfert, enrichie par une triangulation qualitative multi-acteurs mobilisant simultanément trois catégories d'acteurs. Sur le plan théorique, elle propose un modèle intégré hiérarchisé à trois niveaux progressifs qui enrichit le Slippery Slope Framework de Kirchler, Hoelzl et Wahl (2008) dans le contexte spécifique des économies émergentes en transition post-BEPS, en ajoutant la dimension de séquentialité et l'asymétrie de

pouvoir épistémique. Sur le plan pratique, elle produit des recommandations opérationnelles directement actionnables par les pouvoirs publics, à un moment où les réformes normatives récentes ouvrent une fenêtre d'opportunité pour faire évoluer la relation fiscale marocaine vers une fiscalité coopérative durable.

Cinq limites orientent les recherches futures. La taille de l'échantillon quantitatif ($n = 74$) limite la précision des estimations pour les prédicteurs les moins puissants. La surreprésentation des experts et consultants (45,9 %) peut introduire des biais de perspective. Le design transversal ne permet pas de suivre l'évolution du climat de confiance à mesure que les réformes sont mises en œuvre. La portée mono-pays limite la généralisabilité des résultats. Enfin, le recours à des mesures perceptuelles auto-déclarées, dans un domaine fiscal à forts enjeux institutionnels, expose les réponses à une désirabilité sociale et à un caractère potentiellement stratégique qu'il convient de garder à l'esprit. Une étude longitudinale couvrant la période de mise en œuvre du décret de décembre 2025 et une étude comparative entre plusieurs pays africains engagés dans des processus similaires d'alignement BEPS constitueraient des prolongements naturels de ce travail, de même que des tests de médiation et des modèles multi-niveaux visant à formaliser les déterminants de second ordre, ainsi que des analyses comparatives entre administrations fiscales.

Références

- (1). Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: A theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
- (2). Ayres, I., & Braithwaite, J. (1992). Responsive regulation: Transcending the deregulation debate. Oxford University Press.
- (3). Bardin, L. (2013). L'analyse de contenu. Presses Universitaires de France.
- (4). 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(3), 660-688.
- (5). Blau, P. M. (1964). Exchange and power in social life. Wiley.
- (6). Braithwaite, V. (2003). Dancing with tax authorities: Motivational postures and non-compliant actions. In V. Braithwaite (Ed.), *Taxing democracy* (pp. 15-39). Ashgate.
- (7). Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2017). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). Sage.
- (8). Direction Générale des Impôts. (2023). *Guide de contrôle des prix de transfert*. Royaume du Maroc.
- (9). Durst, M. C. (2015). Transfer pricing in developing countries (ICTD Working Paper 32). International Centre for Tax and Development.
- (10). El Ghazali, M., & Benkendil, H. (2020). Civisme fiscal : comment peut-on instaurer un climat de confiance entre l'administration fiscale et le contribuable ? *Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit*, 4(3), 423-440.
- (11). 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 Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 3(6-2), 146-157.
- (12). Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- (13). Johannesen, N., Tørsløv, T., & Wier, L. (2020). Are less developed countries more exposed to multinational tax avoidance? Method and evidence from micro-data. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 790-809.

- (14). Johnson, R. B., & Onwuegbuzie, A. J. (2004). Mixed methods research: A research paradigm whose time has come. *Educational Researcher*, 33(7), 14-26.
- (15). Kirchler, E. (2007). *The economic psychology of tax behaviour*. Cambridge University Press.
- (16). Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2008). Enforced versus voluntary tax compliance: The slippery slope framework. *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 210-225.
- (17). Kline, R. B. (2016). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). Guilford Press.
- (18). Laaraj, M., & Saidi, N. (2020). Pression fiscale, instabilité réglementaire et comportement d'évasion des entreprises au Maroc. *Revue Marocaine de Management Public*.
- (19). Landis, J. R., & Koch, G. G. (1977). The measurement of observer agreement for categorical data. *Biometrics*, 33(1), 159-174.
- (20). Muehlbacher, S., Kirchler, E., & Schwarzenberger, H. (2011). Voluntary versus enforced tax compliance: Empirical evidence for the slippery slope framework. *European Journal of Law and Economics*, 32(1), 89-97.
- (21). Murphy, K. (2005). Regulating more effectively: The relationship between procedural justice, legitimacy, and tax non-compliance. *Journal of Law and Society*, 32(4), 562-589.
- (22). Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- (23). OCDE. (2008). *Study into the role of tax intermediaries*. OECD Publishing.
- (24). OCDE. (2013). *Co-operative compliance: A framework. From enhanced relationship to co-operative compliance*. Éditions OCDE.
- (25). OCDE. (2015). *Rapports finaux du Projet BEPS 2015*. Éditions OCDE.
- (26). OCDE. (2017). *Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*. Éditions OCDE.
- (27). OCDE. (2022). *Tax morale II: Building trust between tax administrations and large businesses*. OECD Publishing.
- (28). 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.
- (29). Royaume du Maroc. (2025). *Décret n° 2-22-1020 du 27 novembre 2025 fixant la liste et les modalités de communication de la documentation des prix de transfert à l'administration fiscale (art. 214-III-A du CGI)*. *Bulletin Officiel n° 7464 du 11 décembre 2025*.
- (30). Rhazouani, M. (2019). *Analyse de la relation contractuelle entre l'administration fiscale et le contribuable marocain* [Thèse de doctorat]. Université Mohammed V de Rabat.
- (31). Rousseau, D. M. (1995). *Psychological contracts in organizations: Understanding written and unwritten agreements*. Sage.
- (32). Scholz, J. T., & Lubell, M. (1998). Trust and taxpaying: Testing the heuristic approach to collective action. *American Journal of Political Science*, 42(2), 398-417.
- (33). Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the law*. Yale University Press.
- (34). Tyler, T. R., & Lind, E. A. (1992). A relational model of authority in groups. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 115-191.
- (35). Wenzel, M. (2002). The impact of outcome orientation and justice concerns on tax compliance. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 629-645.