

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

Transfer pricing determinants for Moroccan multinationals: Empirical study on companies listed on the Casablanca Stock Exchange for the period 2016-2019

Abdeljalal ELHAMMOUDI, (Doctorant)

*Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Tanger
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc*

Yousra ABKAR, (Docteur)

*École Nationale de Commerce et de Gestion de Tanger
Université Abdelmalek Essaadi, Maroc*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales BP.1373- Poste principale- Tanger +212539393932 Université Abdelmalek Essaâdi Tanger. Maroc
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	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. https://doi.org/10.5281/zenodo.7373940
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: September 23, 2022

Published online: November 30, 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

Résumé

Les prix de transfert sont devenus une préoccupation pour tous les pays du monde. En fait, un certain nombre d'études dans le monde ont examiné les déterminants des prix de transfert dans des pays comme l'Australie et l'Indonésie, mais leurs résultats sont contradictoires quant aux déterminants des prix de transfert (à titre d'exemple; l'étude de Richardson. G et al (2013) de 183 entreprises australiennes cotées pour l'année 2009 ainsi que l'étude de Atwal.A et al., (2020), relative aux entreprises industrielles cotées à la Bourse d'Indonésie en 2015-2018). La présente étude a été menée au Maroc pour examiner l'effet de la taille de l'entreprise, de la rentabilité, de l'effet de levier, de la taxe et de la multinationnalité sur les prix de transfert des multinationales marocaines. Ainsi, elle utilise des données secondaires sur les rapports financiers et les rapports annuels des sociétés marocaines cotées à la Bourse de Casablanca pour la période 2016-2019. La technique d'échantillonnage utilise la méthode intentionnelle pour obtenir 80 échantillons dans la période d'observation de 2016-2019. De plus, des tests statistiques descriptifs ont été réalisés ainsi le test de régression logistique a été utilisé pour valider ou rejeter les hypothèses de cette étude. Il résulte de cette recherche que la dette et la multinationnalité ont un effet significatif sur la décision de prix de transfert. En revanche, la taille de l'entreprise, la rentabilité et la fiscalité n'ont pas d'effet significatif sur les décisions de prix de transfert. Ce travail fournira aux universitaires des données pour le développement de la conception des prix de transfert au Maroc et fournira également à l'administration fiscale marocaine et aux entreprises des informations à prendre en compte lors de la prise des décisions en matière des prix de transfert.

Mots clés : taille d'entreprise, rentabilité, endettement, taxe, multinationnalité, prix de transfert

JEL Classification : F23, H2, M4

Type de l'article : Recherche empirique

Abstract

Transfer pricing is a concern for all countries in the world. In fact, a number of studies around the world have examined the determinants of transfer pricing in countries such as Australia and Indonesia, but their results are contradictory as to the determinants of transfer pricing (as an example; the study by Richardson. G and al (2013) of 183 Australian listed companies for the year 2009 as well as the study of Atwal.A and al (2020), related to industrial companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2015-2018). The present study was conducted in Morocco to examine the effect of firm size, profitability, leverage, taxation and multinationality on transfer pricing for Moroccan multinationals. Thus, it uses secondary data on financial reports or annual reports of companies listed on the Casablanca Stock Exchange for the period 2016-2019. The sampling technique uses the purposive method to obtain 80 samples in the observation period of 2016-2019. In this study, descriptive statistical tests were conducted and logistic regression test was used to test the hypotheses. As a result of the research, debt and multinationality have a significant effect on the transfer pricing decision. In contrast, firm size, profitability and taxation do not have a significant effect on transfer pricing decisions. This work will provide academics with data for the development of transfer pricing design in Morocco and will also provide the Moroccan tax administration and companies with information to take into account when setting transfer prices.

Keywords: company size, profitability, debt, tax, multinationality, transfer pricing

JEL Classification: F23, H2, M4

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Les entreprises, dans un contexte de mondialisation, sont amenées à exercer leurs activités par le biais de filiales dans de nombreux pays, constituant ainsi des groupes d'entreprises multinationales. Les transactions intra-groupes sont réalisées par le recours à des prix de transfert qui forment un des enjeux majeurs des pratiques de gestion stratégique et opérationnelle des grandes entreprises. Le prix de transfert fait référence au prix des échanges entre les entreprises liées. Le principe de fonctionnement du prix de transfert est le même que celui des prix utilisés dans les transactions en général, il doit donc suivre la logique du marché et être le même, quelle que soit la relation de dépendance entre les entités d'un même groupe, conformément au principe de pleine concurrence recommandé par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

Le fait que la majorité des échanges mondiaux proviennent du commerce intragroupe a suscité une préoccupation particulière pour les prix de transfert parmi toutes les parties prenantes des multinationales. En effet, le commerce intragroupe représente plus de 60 % du commerce mondial. Par conséquent, les prix de transfert forment l'une des questions les plus importantes. En Afrique du Nord, le Maroc fait partie des pays en développement dont la présence d'investissements étrangers, notamment de multinationales, est considérée comme un pilier indispensable du développement national. En outre, la part des revenus d'investissements directs étrangers reçus par les sociétés mères marocaines de la part de leurs filiales étrangères a dépassé 250 millions de dollars sur la période 2014-2016, tandis que celle reçue par les filiales marocaines de la part des sociétés mères étrangères a atteint un pic en 2014 avec 2,2 milliards de dollars. Au regard de cette statistique, le fisc marocain devrait, accorder une attention particulière à la question des prix de transfert, laquelle est susceptible de générer des recettes fiscales supplémentaires, surtout dans la période de crise que nous connaissons ces dernières années. Rappelons qu'au Maroc, le gouvernement adhère aux lois « anti-BEPS »¹ de l'OCDE qui ont pour but de lutter contre la diminution de la base d'imposition et le transfert des bénéfices, ainsi que l'adoption de l'obligation de déclaration pays par pays en 2020 et l'obligation documentaire en 2021 pour les filiales des sociétés liées établies au Maroc et ayant des liens avec des filiales étrangères, sont des mesures qui nous montrent que le gouvernement marocain cherche à préserver les recettes fiscales du pays.

Plusieurs auteurs ont abordé la question des déterminants des prix de transfert, notamment Supriyati et al (2021), qui indiquent que l'évitement fiscal, la clause d'endettement et la taille de l'entreprise ont un effet significatif sur la décision en matière de prix de transfert. De même, les facteurs liés à la multinationalité, à la propriété étrangère et à la qualité de l'audit ont également un effet significatif sur les décisions de prix de transfert. En revanche, le mécanisme de bonus et l'incitation au tunneling n'ont pas d'effet significatif sur les décisions de prix de transfert. Par ailleurs, Richardson. G et al (2013) constatent que la taille de l'entreprise, la rentabilité, l'effet de levier, les actifs incorporels et la multinationalité sont significativement associés positivement à l'agressivité en matière de prix de transfert. Dans ce cadre, notre étude va contribuer à enrichir la littérature sur les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales marocaines en présentant des preuves empiriques des principaux déterminants des décisions de prix de transfert.

À la lumière de ce qui a été évoqué ci-dessus, l'objectif principal de ce papier est d'examiner les principaux déterminants des décisions de prix de transfert dans les multinationales marocaines à travers l'analyse de l'effet de la taille, de la rentabilité, de l'effet de levier, de la fiscalité et de la multinationalité sur la décision de prix de transfert. Ce papier répondra à la problématique suivante : **quels sont les déterminants qui ont un effet significatif sur les décisions de prix de transfert pour les multinationales marocaines ?**

Pour répondre à la question posée, ce papier est organisé comme suit. Tout d'abord, une revue de la littérature exposant le débat théorique et empirique concernant notre problématique, ainsi que le développement des hypothèses est effectuée (2), puis la partie pratique dans laquelle nous présenterons les données utilisées dans notre étude ainsi que la méthodologie d'analyse et nous utiliserons le logiciel d'analyse statistique SPSS version 26 pour tester les hypothèses de recherche (3) et la dernière partie de notre travail est consacrée à la discussion des résultats et aux conclusions majeures (4).

2. Revue de littérature et développement des hypothèses

En matière de prix de transfert, de nombreux travaux ont porté sur les méthodes de fixation des prix de transfert et sur l'impact des différents facteurs sur le choix de la politique de prix de transfert. En effet, pour réaliser ce travail intellectuel, nous nous appuyons sur trois principaux travaux, ceux de (Supriyati et al 2021), (Atwal.A et al 2020) et (Richardson.G et al 2013), avec pour objectif de vérifier certaines des hypothèses adoptées dans leurs travaux dans le contexte marocain, sachant que, il y a un manque très frappant de travaux empiriques sur les prix de transfert au Maroc. Dans cette section, nous présentons un résumé de l'état de la recherche empirique sur les déterminants des décisions en matière de prix de transfert en nous appuyant sur les principaux travaux mentionnés précédemment. Ensuite, nous présentons les hypothèses formulées dans le cadre de cette étude.

¹ Pour rappel, en mars 2019, le Maroc a adhéré au projet BEPS qui vise à lutter contre l'érosion de la base d'imposition et le transfert de bénéfices lancé par les pays membres du G20 et de l'OCDE.

2.1- Revue de la littérature

De nombreuses études théoriques et empiriques, passées et actuelles, concernant les prix de transfert indiquent qu'une grande partie du commerce international se déroule au sein de sociétés liées. Pour cette raison, les prix de transfert représentent toujours un sujet d'intérêt pour les sociétés multinationales et les autorités fiscales du monde entier. En effet, les prix de transfert servent à accroître les performances des filiales et de la société dans son ensemble afin de les rendre plus rentables. Ces prix sont considérés comme un puissant moteur de la performance globale, sous réserve qu'ils fassent l'objet d'une fixation appropriée. Bien que le sujet soit important, le Maroc manque cruellement de travaux empiriques sur les prix de transfert.

Le prix de transfert désigne le Prix de chaque produit ou service appartenant à une division qui est transféré à une autre division dans la même entreprise ou entre des entreprises qui entretiennent une relation particulière. De manière théorique, les prix de transfert sont utilisés à trois niveaux différents. Tout d'abord, du point de vue du droit des sociétés, les prix de transfert peuvent être utilisés comme un outil pour accroître l'efficacité et la synergie entre l'entreprise et ses actionnaires (Wolfgang Schon, 2014). Ensuite, au niveau de contrôle de gestion, les prix de transfert peuvent être utilisés pour maximiser le profit d'une entreprise en déterminant le prix des biens ou des services par une unité organisationnelle d'une entreprise à d'autres unités organisationnelles de la même entreprise. Enfin, d'un point de vue fiscal, le prix de transfert est une politique de fixation des prix pour les transactions entre des parties qui entretiennent une relation particulière. Arnold et McIntyre (2002) affirment que le prix de transfert est le prix fixé par le contribuable lorsqu'il vend, achète ou partage des ressources avec des sociétés affiliées.

Il faut noter les travaux de Supriyati et al (2021), qui se basent sur une population composée de toutes les entreprises industrielles cotées à la bourse d'Indonésie sur la période 2016-2018. En effet, les résultats de la recherche montrent que l'évitement fiscal, la clause d'endettement et la taille de l'entreprise ont un effet significatif sur la décision de prix de transfert. De plus, les facteurs liés à la multinationalité, à la propriété étrangère et à la qualité de l'audit ont également un effet significatif sur les décisions de prix de transfert. Par contre, le mécanisme de bonus et l'incitation au tunneling n'ont pas d'effet significatif sur les décisions de prix de transfert. En septembre 2020, dans un article publié par Atwal.A et al(2020), ils ont montré que les résultats de la recherche sur la taille de l'entreprise, la rentabilité, la fiscalité sur les décisions de prix de transfert pour les entreprises industrielles cotées à la Bourse d'Indonésie en 2015-2018, que la variable de la taille de l'entreprise avait un effet sur la décision de l'entreprise de pratiquer un prix de transfert, tandis que les variables de la rentabilité et de la fiscalité n'ont aucun effet sur la décision de l'entreprise de pratiquer un prix de transfert.

Dans le cadre des résultats de régression de Richardson. G et al (2013), fondés sur un échantillon de 183 entreprises australiennes cotées en bourse pour l'année 2009, font apparaître que la taille de l'entreprise, la rentabilité, l'effet de levier, les actifs incorporels et la multinationalité sont significativement associés de manière positive à l'agressivité en matière de prix de transfert après contrôle des effets du secteur industriel. De plus, les résultats de la régression supplémentaire indiquent également que les entreprises augmentent leur agressivité en matière de prix de transfert grâce aux effets conjoints des biens incorporels et de la multinationalité.

2.2- Développement des hypothèses

Nous formulons ci-dessous des hypothèses concernant l'impact de la taille, de la rentabilité, de l'endettement, de la fiscalité et de la multinationalité sur les décisions en matière de prix de transfert.

2.2.1- Taille

En règle générale, les grandes entreprises s'engagent dans davantage d'activités commerciales et de transactions financières que les petites entreprises, ce qui offre des possibilités supplémentaires d'évitement important de l'impôt sur les sociétés (Rego, 2003). Elles sont donc en mesure de tirer parti des possibilités d'arbitrage fiscal qui peuvent exister entre différentes juridictions fiscales. De plus, Mills et al (1998) et Slemrod (2001) ont suggéré que les grandes entreprises ont des coûts moyens de planification fiscale inférieurs à ceux des petites entreprises. Ainsi, ces dernières peuvent réaliser des économies d'échelle grâce à la planification fiscale et disposent des ressources et des incitations nécessaires pour réduire l'impôt sur les sociétés. De même, Bernard et al (2006) ont constaté que les grandes entreprises manipulent davantage les prix de transfert. En outre, Kiswanto et Purwaningsih (2014) dans leur recherche, affirment que la taille de l'entreprise n'a aucun effet sur la décision de l'entreprise de pratiquer des prix de transfert. C'est parce que les entreprises avec une taille relativement grande verront leur performance par le public, donc les directeurs ou les gestionnaires de ces entreprises seront plus prudents et transparents dans la déclaration de leurs termes financiers. Dans le même temps, les petites entreprises sont considérées comme plus susceptibles de pratiquer des prix de transfert afin de montrer leurs performances. Il en résulte que les gestionnaires qui dirigent les grandes entreprises sont moins incités à gérer les bénéfices, y compris par le biais des prix de transfert.

Pour tester l'effet de la taille de l'entreprise sur les décisions de prix de transfert, nous développons l'hypothèse suivante :

H 1 : la taille de l'entreprise a un effet sur la détermination des prix de transfert.

2.2.2- Rentabilité

Les entreprises qui affichent un niveau élevé de rentabilité attireront beaucoup d'attention de la part du public et du gouvernement en tant que régulateurs, de sorte que des coûts stratégiques apparaissent, notamment sous la forme d'une fiscalité plus élevée par rapport aux entreprises affichant un faible niveau de rentabilité. De ce fait, les entreprises ont une forte tendance à effectuer une gestion fiscale telle que la fixation des prix de transfert en minimisant les bénéfices afin que les impôts soient plus faibles (Nursari, et al. 2017). En outre, les entreprises les plus rentables sont susceptibles de s'engager dans des transactions ou des dispositifs conçus pour éviter de manière significative l'impôt sur les sociétés (Rego, 2003). En revanche, Ramadhan et Kustianti (2017) ayant affirmé dans leur recherche que la rentabilité n'affecte pas la décision de l'entreprise en matière de prix de transfert. Il en est ainsi parce que les entreprises qui pratiquent les prix de transfert et celles qui n'en pratiquent pas ont tendance à ignorer les informations relatives à la rentabilité de l'entreprise lorsqu'elles prennent leurs décisions en matière de prix de transfert. Cette indication est due aux conditions économiques aux États-Unis qui ont un impact sur la plupart des pays du monde.

Pour tester les effets de la rentabilité de l'entreprise sur la décision en matière de prix de transfert, nous développons l'hypothèse suivante :

H 2 : la rentabilité de l'entreprise a un effet sur la détermination des prix de transfert.

2.2.3- Endettement

Les entreprises multinationales financent normalement les membres de leur groupe par des transferts de dettes et/ou de capitaux propres. Ces derniers sont partiellement motivés par des possibilités d'arbitrage fiscal et, par conséquent, les entreprises qui s'engagent dans une localisation sélective de la dette à des fins fiscales sont plus susceptibles d'être offensives en matière de prix de transfert (Richardson et al, 1998). Il est donc possible que le recours à la dette puisse se substituer à la fixation agressive des prix de transfert pour réduire les obligations fiscales du groupe. Dans ce sens, la recherche de Grant et al. (2013) a montré que l'effet de levier peut être un facteur qui pousse à la fixation agressive des prix de transfert afin de réduire la charge fiscale des entreprises. Nous supposons que l'effet de levier a un effet positif sur la décision de fixation des prix de transfert. Mais Dyanty, et al (2011) ont prouvé que l'effet de levier n'affecte pas la décision de prix de transfert de l'entreprise. En effet, plus l'effet de levier est élevé, plus l'entreprise reçoit de financement de la part de ses créanciers. Cela renforce bien sûr la supervision bancaire des opérations de l'entreprise pour s'assurer que les actionnaires n'exposent pas l'entreprise au risque.

Pour tester le plus précisément possible les effets de l'endettement sur les prix de transfert, nous développons l'hypothèse suivante :

H 3 : l'endettement a un effet sur la détermination des prix de transfert.

2.2.4- Taxe

Pour une entreprise, la taxe est un coût et donc la présence de la taxe affecte le flux de trésorerie et le bénéfice. Le concept d'évitement fiscal désigne un effort fait pour minimiser légalement et en toute sécurité les impôts par les contribuables où les méthodes et techniques utilisées tendent à tirer profit des faiblesses contenues dans les lois et règlements fiscaux (Suandy, 2011). Généralement, un grand nombre d'entreprises considèrent la taxe comme un problème et font tout pour l'éviter, y compris les prix de transfert. En effet, les entreprises pratiquent des prix de transfert en déplaçant leur obligation fiscale vers un pays où le taux d'imposition est plus faible. Une entreprise multinationale utilise souvent les prix de transfert pour minimiser son obligation fiscale globale (Rachmat, 2019). De leur côté, Hartati et al. (2014) et Rosa et al. (2017) qui argumentent dans leurs études que les taxes n'ont aucun effet sur la décision de l'entreprise de pratiquer des prix de transfert. Il en ressort que les entreprises manufacturières en Indonésie ont tendance à choisir d'éviter le mécanisme de prix de transfert et à effectuer des transactions avec des entités affiliées en raison d'un accord avec la direction générale des impôts sur les parties qui ont une relation spéciale afin de réduire l'évasion fiscale des entreprises. Le fait que la charge fiscale soit élevée n'encourage pas l'entreprise à utiliser les prix de transfert dans l'espoir de réduire la charge fiscale.

Dans le but de tester les effets de la taxe sur les prix de transfert de manière aussi précise que possible, nous développons l'hypothèse suivante :

H 4 : la taxe a un effet sur la détermination des prix de transfert.

2.2.5- Multinationalité

Une société multinationale est une entreprise basée dans un pays ayant des activités de production et de commercialisation dans un ou plusieurs pays étrangers (Puspoprano, 2006)². Dans la mesure où les multinationales pratiquent généralement une planification fiscale performante entre les membres du groupe, par exemple, il est possible que les entreprises ayant des filiales dans le groupe de sociétés qui tirent leurs

² Sawaldjo Puspoprano, 2006. *Gestion d'entreprise contemporaine : concepts, théories et applications*, PPM de Jakarta, 2006

revenus de sources étrangères se livrent à des activités d'évitement fiscal plus étendues. Rego (2003) et Dyreng et al. (2008) constatent que les entreprises qui ont une plus grande exposition internationale sont plus susceptibles de s'engager dans des activités d'évitement fiscal. De même, Lanis et Richardson (2013), signalent que les entreprises ayant des filiales dans d'autres pays prennent toujours la décision de fixer des prix de transfert. Dans ce cas, l'objectif principal des prix de transfert est généralement la rentabilité. D'autre part, les recherches de Waworuntu, S. R. et Hadisaputra, R. (2016) montrent que la multinationnalité a un effet négatif significatif sur l'agressivité des prix de transfert. Ainsi, ils indiquent que plus les entreprises ont de filiales étrangères, moins elles réalisent d'activités de prix de transfert.

Afin de tester en profondeur les effets des opérations multinationales sur la détermination des prix de transfert, nous développons l'hypothèse suivante :

H 5 : la multinationnalité a un effet sur la détermination des prix de transfert.

3. Méthodologie de recherche

L'objectif principal de ce travail est d'analyser l'effet de la taille, de la rentabilité, de la dette, de la taxe et de la multinationnalité sur les prix de transfert. En termes de recherche, notre position est celle des positivistes puisque nous allons rechercher les causes d'une réalité. Ce type de recherche est qualifié de quantitatif dans la mesure où il est constitué de chiffres et décrit de manière descriptive. Elle est basée sur l'analyse de données secondaires issues de rapports financiers annuels. Pour réaliser cette recherche, nous utilisons un test statistique descriptif et un test d'hypothèse, et le test de régression est employé pour tester les hypothèses. Par ailleurs, la population dans cette expérience est constituée de toutes les entreprises marocaines cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2016-2019. Nous avons choisi de travailler sur cette période, car elle est considérée comme la période idéale sachant que la plupart des entreprises marocaines ont subi des pertes après la crise du COVID19. Quant à la technique d'échantillonnage utilisée est l'échantillonnage raisonné dans lequel les critères de décision de l'échantillon ont été fixés par nous-mêmes, en empruntant les critères suivants :

- Les entreprises marocaines cotées à la bourse de Casablanca durant la période 2016-2019 ;
- Les sociétés qui ont présenté successivement leurs comptes sociaux et consolidés au cours de la période susmentionnée ;
- Par conséquent, l'échantillon de cette recherche est de 20 entreprises avec quatre ans d'observation. La taille de l'échantillon est donc de 80. Après exclusion de :
- Les institutions financières et les compagnes d'assurances ont été exclues de l'échantillon en raison de différences significatives dans l'application des méthodes comptables, ainsi que des différentes contraintes réglementaires auxquelles les firmes sont confrontées ;
- Les entreprises sans filiales à l'étranger ;
- NB : en 2018, deux entreprises ont été introduites à la bourse de Casablanca. Mais sans aucune implantation à l'étranger ;

Enfin, les données fiscales et de comptabilité financière ont été collectées manuellement à partir des rapports annuels afin d'obtenir des données pertinentes pour la mesure de nos variables, toutes disponibles sous forme électronique dans des bases de données publiques.

Tableau n° 1 : Détermination du nombre d'échantillon

Critères de sélection		2016	2017	2018	2019
Toutes les entreprises cotées à la bourse de Casablanca		71	71	73	73
Les critères :					
1- Les entreprises financières et les compagnes d'assurances ; 2- Les entreprises sans filiales à l'étranger.		16	16	16	16
		35	35	37	37
Echantillon pour chaque année		20	20	20	20
Echantillon total		80			

Source : Élaboré par nos soins

3.1- Définition des variables de recherche

La variable dépendante de cette étude est représentée par les prix de transfert. Ils sont mesurés par les transactions entre parties liées (TP). On peut supposer qu'une entreprise a tendance à pratiquer des prix de transfert lorsqu'elle effectue une transaction avec une entreprise liée, car les deux parties peuvent en tirer un avantage considérable. Il est attribué une valeur de 1 aux entreprises qui effectuent des transactions entre parties liées et une valeur de 0 à celles qui ne le font pas.

Nos variables indépendantes sont la taille, la rentabilité, l'effet de levier, la fiscalité et la multinationnalité. En effet, la taille de l'entreprise est représentée par la taille des actifs et la formule est : logarithme naturel de l'actif total (Richardson et al. 2013). La rentabilité est la capacité de l'entreprise à tirer des bénéfices de son activité (Sunyoto, 2013). Ainsi, la variable de rentabilité est mesurée par le ratio de rentabilité des actifs. Plus

ce ratio est faible, plus la rentabilité d'une entreprise est faible, ce qui indique que la probabilité d'un transfert de bénéfices est plus élevée et que l'entreprise est soupçonnée d'être impliquée dans des pratiques de prix de transfert. Pour ce qui est de l'endettement, il est mesuré par la dette à long terme divisée par le total des actifs, conformément aux recherches antérieures de Stickney et McGee (1982). En outre, dans cette étude, l'impôt est représenté par le taux d'imposition effectif, qui est le rapport entre la charge fiscale moins la différence de charge fiscale divisée par le revenu imposable (Yuniasih. et al. 2012). En fin de compte, la multinationalité représente un aspect lorsqu'une entreprise possède plus d'une filiale. Elle est représentée par le nombre de filiales. La formule est le nombre de filiales étrangères divisé par le nombre total de filiales (Richardson, et al, 2013).

3.2- Modèle de recherche

Nous avons utilisé pour l'analyse des données la technique d'analyse de régression logistique à l'aide du logiciel SPSS 26. Les méthodes utilisées pour analyser les données dans cette étude étaient le test de multicollinéarité, le test de qualité d'ajustement de Hosmer et Lemeshow, le test de matrice de classification et le test de régression linéaire. Le motif de l'utilisation de cette technique dans cette recherche est que la variable dépendante de cette étude, à savoir les prix de transfert, est dichotomique ou une variable muette.

Le modèle de régression logistique dans la recherche peut être représenté par l'équation suivante :

$$TP = \alpha + \beta_1 TAILLE + \beta_2 RENT + \beta_3 DF + \beta_4 TX + \beta_5 MULT + \varepsilon$$

Où :

TP : variable dépendante « prix de transfert », où : Score de 1 (un) pour les entreprises qui effectuent des transactions avec des parties liées. Score de 0 (zéro) pour les entreprises qui ne n'effectuent pas de transactions avec des parties liées ;

TAILLE : Taille d'entreprise ;

RENT : Rentabilité ;

DF : Endettement ;

TX : Taxe ;

MULT : Multinationalité ;

ε : Erreur.

4. Résultats et Discussions

4.1- Statistiques descriptives

Les résultats de tests statistiques descriptifs sont indiqués par les valeurs du minimum, du maximum, de la moyenne et de l'écart-type de l'échantillon de recherche. Nous présentons les résultats de ce test dans le tableau suivant :

Tableau n° 2 : Statistiques descriptives

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
PT	80	0	1	0,75	0,436
TAILLE	80	18,70	24,46	21,1822	1,57177
RENT	80	0,00	22,88	15,7957	6,88792
DF	80	0,00	0,45	0,1113	0,11378
TX	80	0,00	0,49	0,2109	0,14406
MULT	80	0,10	1,00	0,4871	0,31137
N valide (liste)	80				

Source : Élaboré par nos soins à partir du logiciel SPSS 26.

Le tableau 2 montre que 75% des entreprises de l'échantillon effectuent des transactions avec des parties liées et que les autres n'effectuent aucune transaction avec des parties liées. Cela indique que la plupart des sociétés de l'échantillon pratiquent les prix de transfert en faisant des transactions avec des parties liées.

En ce qui concerne les prix de transfert et l'endettement, la valeur de l'écart-type est supérieure à la valeur moyenne. Cette différence signifie que la variation des données pour cette variable est relativement élevée ou que les données sont hétérogènes. Par contre, la valeur moyenne de la taille, de la taxe, de la rentabilité et de la multinationalité est généralement supérieure à sa valeur d'écart type. Par conséquent, nous pouvons dire que la variation des données pour ces variables est relativement faible ou que les données ont tendance à être homogènes.

Tableau n° 3 : Test de multicollinéarité

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	Statistiques de colinéarité	
		B	Erreur standard	Bêta	Tolérance	VIF
1	(Constante)	-0,514	0,841			
	TAILLE	0,055	0,039	0,197	0,585	1,709
	RENT	0,007	0,005	0,221	0,494	2,024
	DF	-0,684	0,470	-0,179	0,772	1,296
	TX	-0,543	0,414	-0,183	0,603	1,657
	MULT	0,416	0,182	0,297	0,691	1,446

Source : Élaboré par nos soins à partir du logiciel SPSS 26

Les résultats de la valeur de tolérance > 0,10 et la valeur du facteur d'inflation (VIF) < 10, indiquent que la variable indépendante est sans aucune multicollinéarité.

Tableau n° 4 : Test de Hosmer et Lemeshow

Pas	Khi-carré	ddl	Sig.
1	9,731	8	0,284

Source : Élaboré par nos soins à partir du logiciel SPSS 26

Avec les résultats de la valeur du Khi-deux de 9,731, des degrés de liberté (df) 8 avec une valeur significative de 0,284 supérieure à 0,05, le modèle de régression hypothétique qui a été ajusté est accepté car il correspond aux données d'observation.

Tableau n° 5 : Table de classification

Observé		Prévisions		
		PT		Pourcentage correct
		NON	OUI	
PT	NON	3	17	15,0
	OUI	3	57	95,0
Pourcentage global				75,0

Source : Élaboré par nos soins à partir du logiciel SPSS 26

Selon les résultats du tableau ci-dessus, le pouvoir prédictif du modèle de régression pour la probabilité des pratiques de prix de transfert est de 75%, il y a 57 entreprises ou 95% des entreprises qui sont prédites à prendre des décisions de prix de transfert sur un total de 60 entreprises qui s'engagent dans des pratiques de prix de transfert tandis que les probabilités des entreprises qui ne s'engagent pas dans des pratiques de prix de transfert, il y a 3 entreprises ou 15% du total de 20 entreprises.

4.2- Test des hypothèses

Afin d'atteindre l'objectif principal de cette étude, qui consiste à examiner les déterminants des décisions de prix de transfert dans les multinationales marocaines à travers un examen de l'effet de la taille, de la rentabilité, de l'effet de levier, de la fiscalité et de la multinationalité sur la décision de prix de transfert, cinq hypothèses ont été établies. Pour vérifier ces hypothèses, nous utilisons le test statistique de régression logistique.

Tableau n° 6 : Test de régression logistique

		B	E.S	Wald	Ddl	Sig.	Exp(B)
Pas 1 ^a	TAILLE	0,462	0,311	2,214	1	0,137	1,588
	RENT	0,069	0,062	1,241	1	0,265	1,071
	DF	3,567	1,615	5,469	1	0,024	35,41
	TX	-2,937	2,482	1,400	1	0,237	0,053
	MULT	3,338	1,437	5,393	1	0,020	28,163
	Constante	-10,082	6,542	2,375	1	0,123	0,000

Source : Élaboré par nos soins à partir du logiciel SPSS 26

L'équation de régression est la suivante :

$$TP = -10,082 + 0,462TAILLE + 0,069RENT + 3,567DF + -2,937TX + 3,338MULT + \varepsilon$$

La valeur constante de -17,901 indiquait que si TAILLE, RENT, DF, TX ET MULT étaient considérés comme étant constants ou égaux à zéro, cela signifie que les prix de transfert diminuent de -17,901.

La variable de la taille de l'entreprise (SIZE) a un coefficient de régression positif de 0,462. Cela signifie que chaque fois qu'il y a une augmentation ou une diminution d'une unité de la variable taille de l'entreprise, les prix de transfert augmentent ou diminuent également de 0,462 avec une valeur de signification de 0,137 qui est supérieure à alpha 5% (0,05). Ces résultats peuvent être interprétés comme indiquant que la taille de l'entreprise n'affecte pas les décisions des entreprises multinationales marocaines en matière de prix de

transfert. Ceci est incompatible avec la première hypothèse proposée, selon laquelle la taille de l'entreprise a un effet sur les prix de transfert, et la première hypothèse (H1) a donc été rejetée.

La variable de rentabilité (RENT) a un coefficient de régression positif de 0,069. Cela signifie que chaque fois qu'il y a une augmentation ou une diminution d'une unité dans la variable de rentabilité, les prix de transfert augmentent ou diminuent de 0,069 avec une valeur de signification de 0,265 qui est supérieure à alpha 5% (0,05). Ces résultats pourraient être interprétés comme signifiant que la rentabilité n'a pas affecté les prix de transfert des multinationales marocaines. Ce qui n'est pas cohérent avec la deuxième hypothèse proposée, à savoir que la rentabilité a un effet sur les prix de transfert, donc la deuxième hypothèse (H2) a été rejetée.

La variable de l'endettement (DF) a un coefficient de régression positif de 3,567. Cela signifie que chaque fois qu'il y a une augmentation ou une diminution d'une unité de la variable de l'endettement, les prix de transfert augmentent ou diminuent de 3,567 avec une valeur de signification de 0,024 qui est inférieure à alpha 5% (0,05). Ces résultats pourraient être interprétés comme signifiant que l'endettement affecte les décisions de prix de transfert des multinationales marocaines. Cela est conforme à la troisième hypothèse proposée, à savoir que l'endettement a un effet sur les prix de transfert, donc la troisième hypothèse (H3) a été acceptée.

La variable de taxe (TX) avait un coefficient de régression négatif de -2,937. Cela signifie que chaque fois qu'il y a une augmentation d'une unité de la variable taxe, les prix de transfert diminuent de -2,937 avec une valeur de signification de 0,237 qui est supérieure à alpha 5% (0,05). Il est possible d'interpréter ces résultats en disant que la taxe n'a pas affecté les décisions de prix de transfert des multinationales marocaines. Cela ne correspond pas à la quatrième hypothèse proposée, à savoir que la taxe a un effet sur la détermination des prix de transfert, la quatrième hypothèse (H4) a donc été rejetée.

La variable de multinationnalité (MULT) a un coefficient de régression positif de 3,338. Ce qui signifie que chaque fois qu'il y a une augmentation ou une diminution d'une unité dans la variable de la multinationnalité, les prix de transfert augmentent ou diminuent de 3,338 avec une valeur de signification de 0,020 qui est inférieure à alpha 5% (0,05). Ainsi, ces résultats pourraient être interprétés comme signifiant que la multinationnalité affecte les décisions de prix de transfert des multinationales marocaines. Cela est conforme à la cinquième hypothèse proposée selon laquelle la multinationnalité a un effet sur les prix de transfert, donc la cinquième hypothèse (H5) a été acceptée.

4.3- Discussion

- ***L'effet de la taille de l'entreprise sur la détermination des prix de transfert :***

À partir des tests d'hypothèses qui ont été effectués, on constate que la variable taille de l'entreprise a un coefficient de régression positif de 0,462 et une valeur de signification de 0,137 (supérieure à 0,05). Ce qui montre que la taille de l'entreprise n'affecte pas la décision de prix de transfert pour les multinationales marocaines.

Ces résultats sont soutenus par la recherche Kiswanto et Purwaningsih (2014), qui ont déclaré dans leur recherche que la taille de l'entreprise n'a pas d'effet sur la décision de l'entreprise de transférer le prix. Il en résulte que les entreprises avec une taille relativement grande verront leur performance par le public, donc les directeurs ou les gestionnaires de ces entreprises seront plus prudents et transparents dans la déclaration de leurs termes financiers. Cependant, cela ne correspond pas aux recherches de (Rego, 2003), Mills et al (1998) et Slemrod (2001), Bernard et al (2006); La taille de l'entreprise a un effet sur les prix de transfert. Lorsqu'il s'agit d'une grande entreprise, le dirigeant aura tendance à vouloir réaliser de gros bénéfices tout en payant peu d'impôts, ce qui l'amènera à créer des succursales pour répartir les bénéfices de manière à ce que le montant des impôts soit faible.

- ***L'effet de la rentabilité sur la détermination des prix de transfert :***

Suite aux tests d'hypothèses qui ont été effectués, il ressort que la variable de rentabilité a un coefficient de régression positif de 0,069 et une valeur de signification de 0,265 (supérieure à 0,05). Ceci montre que la rentabilité n'a pas un effet sur la décision des multinationales marocaines de pratiquer des prix de transfert.

Ces résultats sont soutenus par Ramadhan et Kustianti (2017) qui, dans leurs travaux de recherche, ont déclaré que la rentabilité n'affecte pas la décision de l'entreprise en matière de prix de transfert. En effet, les entreprises pratiquant les prix de transfert et celles qui ne le font pas ont tendance à ignorer toute information sur la rentabilité de l'entreprise lorsqu'elles prennent leurs décisions en matière de prix de transfert. Cependant, elle n'est pas en accord avec les recherches de Nursari, et al, (2017), Rego, (2003), qui dans leurs recherches affirment que la rentabilité affecte les décisions de l'entreprise en matière de prix de transfert. En effet, les entreprises ont une forte tendance à effectuer une gestion fiscale telle que les prix de transfert en minimisant les profits afin que les impôts soient moins élevés.

- ***L'effet de l'endettement sur la détermination des prix de transfert :***

Selon les résultats des tests d'hypothèse, la variable de l'endettement a un coefficient de régression positif de 3,567 et une valeur de signification de 0,024 (inférieure à 0,05). Ceci montre que l'endettement a un effet sur les prix de transfert des multinationales marocaines.

Ces résultats sont en accord avec les résultats obtenus par Richardson et al (1998) et Grant & al (2013) qui ont montré que l'endettement est un facteur favorisant la fixation agressive des prix de transfert dans le but de réduire la charge fiscale des entreprises. De ce fait, l'endettement a un effet positif sur la décision de fixer des prix de transfert. Néanmoins, ce résultat est en contradiction avec les recherches de Dyanty, et al. (2011) qui révèlent que l'endettement n'affecte pas la décision de l'entreprise en matière de prix de transfert.

- ***L'effet de la taxe sur la détermination des prix de transfert :***

D'après les résultats des tests d'hypothèses, nous constatons que la variable de la taxe a un coefficient de régression négatif de -2,937 et une valeur de signification de 0,237 (supérieure à 0,05). Cela montre que la taxe n'avait aucun effet sur la détermination des prix de transfert pour les multinationales marocaines.

Ces résultats sont soutenus par les recherches menées par Hartati et al (2014) et Rosa et al (2017), qui ont déclaré dans leurs recherches que les taxes n'ont aucun effet sur la décision de l'entreprise de transférer le prix. En effet, l'importance de la charge fiscale n'incite pas l'entreprise à pratiquer un prix de transfert dans l'espoir de réduire la charge fiscale. Cependant, cela ne correspond pas à la recherche (Rachmat, 2019) qui affirme que les taxes affectent la décision de l'entreprise de pratiquer des prix de transfert. En effet, la motivation fiscale est l'une des raisons pour lesquelles les entreprises pratiquent les prix de transfert en effectuant des transactions avec des entreprises affiliées qui sont situées en dehors des frontières nationales. L'entreprise utilise les prix de transfert dans le cadre de sa planification fiscale afin de minimiser les impôts payés.

- ***L'effet de la multinationalité sur la détermination des prix de transfert :***

Sur la base des résultats des tests d'hypothèse, nous constatons que la variable de la multinationalité a un coefficient de régression positif de 3,338 et une valeur de signification de 0,020 (inférieure à 0,05). Ceci montre que la multinationalité a un effet sur les prix de transfert pour les multinationales marocaines.

Les résultats sont conformes aux conclusions de Rego (2003), Dyreng et al. (2008) et Lanis & Richardson (2013), selon lesquelles la direction de l'entreprise déciderait de transférer les ressources de l'entreprise vers la succursale ou la filiale dans un autre pays afin d'obtenir un bénéfice plus élevé. Ainsi, les entreprises ayant des filiales dans d'autres pays prennent toujours la décision de fixer des prix de transfert. Par ailleurs, notre constat est en contradiction avec les conclusions de Waworuntu, S. R. et Hadisaputra, R (2016) qui ont montré que la multinationalité a un effet négatif significatif sur l'agressivité des prix de transfert. Ils indiquent donc que plus les entreprises ont de filiales étrangères, moins elles pratiquent les prix de transfert.

5. Conclusion

Ce travail s'explique par le manque de recherches empiriques sur les prix de transfert dans le contexte marocain, ainsi que par la faible connaissance des objectifs et des déterminants qui influencent la décision des prix de transfert. Pour ce faire, nous avons examiné la littérature théorique et empirique la plus pertinente. Quant aux informations nécessaires sur les déterminants des décisions en matière de prix de transfert, elles ont été collectées à partir de données secondaires issues des rapports financiers annuels des entreprises cotées à la Bourse de Casablanca durant la période 2016-2019. Afin de parvenir à l'objectif principal de ce travail de la recherche, nous avons utilisé un test statistique descriptif et un test d'hypothèse.

L'objectif de cette recherche est de fournir des arguments concernant l'effet de la taille, de la rentabilité, de l'effet de levier, de la taxe et de la multinationalité sur les prix de transfert dans les entreprises marocaines cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2016-2019. La présente recherche a permis d'obtenir plusieurs résultats. En effet, il est prouvé que l'endettement, la multinationalité, ont un effet sur la décision de prix de transfert (avec des valeurs significatives inférieures à 0,05), dans ce cas ces résultats étaient conformes aux hypothèses initiales qui prévoyaient une relation significative positive entre les variables. En revanche, la taille, la rentabilité et la fiscalité n'ont pas d'effet significatif sur la décision de prix de transfert (avec des valeurs significatives supérieures à 0,05), ce qui indique que les hypothèses utilisées ne sont pas applicables au Maroc.

Les limites de ce travail sont multiples. Tout d'abord, une première limite vient de la mesure de la variable prix de transfert, qui reste limitée à la dichotomie à l'aide d'une variable muette. Ensuite, la deuxième limite est la période d'observation de quatre ans, 2016-2019, qui n'a produit que 80 échantillons de recherche pour la régression logistique, ce qui peut être considéré comme relativement petit. Enfin, notre échantillon est constitué d'entreprises cotées en bourse, car les données ne sont pas disponibles pour les entreprises privées. Il est donc possible que certaines entreprises n'aient pas divulgué tous les détails de leurs transactions entre parties liées pour des raisons de confidentialité.

Nous vous recommandons que les recherches futures se penchent sur d'autres déterminants externes tels que les taux de change et les réglementations douanières. Grâce à la présente étude, les conclusions fourniront des données aux universitaires pour le développement de la conception des prix de transfert au Maroc et donneront également à l'administration fiscale marocaine et aux entreprises des informations à prendre en

compte dans la fixation des prix de transfert. Aussi, les futurs chercheurs pourraient étendre la période de recherche et utiliser d'autres objets de population pour fournir de meilleurs résultats de recherche.

Références

- (1) Arnold, B. J., & McIntyre, M. J. (2002). International tax primer (Second Edition). The Hague, The Netherlands: Kluwer Law International
- (2) Atwal Arifin et Africo Al-Dua Saputra, Heppy Purbasari. (2020), Company Size, Profitability, Tax, And Good Corporate Governance On The Company's Decision To Transfer Pricing (Empirical Study on Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange for the 2015-2018 Period), Riset Akuntansi dan Keuangan Indonesia
- (3) Bernard, A.B., Jensen, J.B., Schott, P.K., (2006). Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms. NBER Working Paper 12493.
- (4) Dyanty, Vera, Sidharta Utama, Hilda Rossieta, and Sylvia Veronica, (2011) Effect of Final Controlling Ownership on Related Party Transactions, Journal and Proceedings of the SNA - National Accounting Symposium,
- (5) Dyreng, S., Hanlon, M., Maydew, E. (2008). Long-run corporate tax avoidance. The Accounting Review 83 (1), 61–82.
- (6) Grant., Richardson, Grantley Taylor, and Roman Lanis. (2013). Determinants of transfer pricing aggressiveness: Empirical evidence from Australian firms. Journal of Contemporary Accounting dan Economics. 9(2): 136–150.
- (7) Halim Rachmat, R. A. (2019). Tax, Bonus Mechanism and Transfer Pricing. Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan, 7(1), 21.
- (8) Hartati, Desmiyawati, J. (2015). Tax Minimisation, Tunneling Incentive and Bonus Mechanism on Transfer Pricing Decision of All Companies Listing in Indonesia Stock Exchange. Jurnal SNA, 241–246.
- (9) Kiswanto, Nancy et Purwaningsih, A. (2014). The Effect of Tax, Foreign Ownership and Company Size on Transfer Pricing in Manufacturing Companies on the Indonesia Stock Exchange. Jurnal Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.
- (10) Lanis, R., & Richardson, G. (2013). Corporate social responsibility and tax aggressiveness: A test of legitimacy theory. Accounting, Auditing and Accountability Journal, 26(1), 75–100.
- (11) Nursari, M., Diamonalisa, & Sukarmanto, E. (2017). The Effect of Profitability, Leverage, and Institutional Ownership on Tax Avoidance (Empirical Study on Chemical Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) in the 2009-2016 Period). Prosiding Akuntansi, 3(2), 259–266.
- (12) Ocde, (2018) « examen des statistiques d'investissements directs internationaux au Maroc » février 2018
- (13) Rego, S.O. (2003). Tax-avoidance activities of U.S. multinational corporations. Contemporary Accounting Research 20 (4), 805–833.
- (14) Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2013). The impact of board of director oversight characteristics on corporate tax aggressiveness : An empirical analysis. Journal of Accounting and Public Policy, 32(3), 68–88.
- (15) Richardson, G., Hanlon, D., Nethercott, L., (1998). Thin capitalization: an Anglo-American comparison. The International Tax Journal 24 (2), 36–66.
- (16) Rosa, Riahman, Andini, Rita & Raharjo, Kris (2017). The Influence of Tax, Tunneling Incentive, Bonus Mechanism, Debt Covenant, and Good Corporate Governance (GCG) on Transfer Pricing Transactions (Study on Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange in 2013 - 2015).Jurnal Ilmiah Mahasiswa S1 Akuntansi Universitas Pandanaran vol. 3, no. 3, hh.1-19.
- (17) Sawaldjo Puspoprano, (2006). Gestion d'entreprise contemporaine : concepts, théories et applications, PPM de Jakarta, 2006
- (18) Setiawan, H. (2013). Transfer Pricing and its Risk to State Revenue. Journal of Chemical Information and Modeling, 53(9), 1689–1699.
- (19) Slemrod, J. (2001). A general model of the behaviour response to taxation. International Tax and Public Finance 8 (2), 119–128.
- (20) Stickney, C., McGee, V.(1982). Effective corporate tax rates: the effect of size, capital intensity, leverage, and other factors. Journal of Accounting and Public Policy 1 (2), 125–152.
- (21) Sunyoto, Danang. (2013). Analysis of Business Financial Statements.Jakarta: Salemba Empat.
- (22) Suandy, E. (2011). Tax Planning. Edisi Kelima. Salemba Empat, Yogyakarta.
- (23) Supriyati et Dewi Murdiawati. Kadek Pranetha Prananjaya (2021), Determinants of transfer pricing decision at manufacturing companies of Indonesia, International Journal of Research in Business & Social Science 10(3) (2021), 289-302

- (24) Waworuntu, S. R., & Hadisaputra, R. (2016). Determinants of Transfer Pricing Aggressiveness in Indonesia. *Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities*, Volume 24, Special Issue, July 2016, Pages 95 to 110
- (25) Wolfgang Schon, (2014). *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics - MPI Studies in Tax Law and Public Finance*. Springer-Verlag Berlin and Heidelberg Gm
- (26) Yuniasih, N. W., Rasmini, N. K., & Wirakusuma, M. G. (2012). The effect of tax and tunnelling incentive on transfer pricing decisions of manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange. *Simposium Nasional Akuntansi*, 15, 1-23.