

Impact de la fiscalité sur les prix de transfert des multinationales cotées au Maroc : Une analyse sur données de panel (2019–2024)

Impact of taxation on Transfer Pricing by multinational companies listed in Morocco: A panel Data Analysis (2019–2024).

- **AUTEUR 1** : AIT EL MOUMEN Tarik,
- **AUTEUR 2** : ELOTMANI Yassire,
- **AUTEUR 3** : MARMAD Toufik,

- (1)**: Phd, SMARTiLab Laboratory, Moroccan School of Engineering Sciences (EMSI), Rabat, Morocco.
- (2)**: Phd, SMARTiLab Laboratory, Moroccan School of Engineering Sciences (EMSI), Rabat, Morocco.
- (3)**: Phd, SMARTiLab Laboratory, Moroccan School of Engineering Sciences (EMSI), Rabat, Morocco.



Conflit d'intérêt : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêt.

Pour citer cet article : AIT EL MOUMEN .T, ELOTMANI .Y& MARMAD .T (2026) « Impact de la fiscalité sur les prix de transfert des multinationales cotées au Maroc : Une analyse sur données de panel (2019–2024) »,

IJAME : Volume 02, N° 18 | Pp: 252 – 273.



DOI : 10.5281/zenodo.18863571
Copyright © 2026 – IJAME

ABSTRACT

This study examines the impact of taxation on transfer pricing practices of publicly listed multinational enterprises at the Casablanca Stock Exchange over the period 2019–2024, using a panel data approach. In the context of recent tax reforms and the adoption of OECD BEPS standards, we analyze how firms adjust their profit-shifting strategies in response to fiscal incentives and regulatory constraints. Empirical results show that tax pressure has a significant negative effect on transfer pricing, confirming that firms reduce profit transfers in high-tax jurisdictions. Additionally, firm size emerges as a significant positive determinant, indicating that larger multinationals have greater organizational capacity to structure and internalize intragroup transactions. These findings highlight the combined role of taxation and organizational characteristics in transfer pricing decisions and provide valuable insights for tax authorities and the regulation of multinationals in emerging markets.

KEYWORDS: Transfer pricing, taxation, publicly listed multinational enterprises, panel data, BEPS, Morocco

RESUME

Cette étude examine l'impact de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024, en utilisant un modèle de données de panel. Dans un contexte de réformes fiscales récentes et d'adoption des normes BEPS de l'OCDE, nous analysons comment les entreprises ajustent leurs stratégies de transfert de bénéfices en réponse aux incitations fiscales et aux contraintes réglementaires. Les résultats empiriques montrent que la pression fiscale exerce un impact négatif significatif sur les prix de transfert, confirmant que les entreprises réduisent leurs transferts de bénéfices dans les juridictions à forte imposition. Par ailleurs, la taille des entreprises apparaît comme un déterminant positif significatif, suggérant que les grandes multinationales disposent d'une plus grande capacité organisationnelle pour structurer et internaliser leurs transactions intragroupes. Ces résultats mettent en évidence le rôle conjoint de la fiscalité et des caractéristiques organisationnelles dans les décisions de prix de transfert et fournissent des enseignements importants pour les administrations fiscales et la régulation des multinationales dans les pays émergents.

MOTS-CLÉS: Prix de transfert, fiscalité, multinationales cotées, données de panel, BEPS, Maroc; Gouvernance des données

1 INTRODUCTION

L'intensification de la mondialisation, la fragmentation internationale des chaînes de valeur et la montée en puissance des actifs incorporels ont profondément transformé l'organisation et les stratégies des entreprises multinationales (Tørsløv, Wier & Zucman, 2023). Ces évolutions ont entraîné une augmentation significative du volume et de la complexité des transactions intragroupes, faisant des prix de transfert un instrument central dans la structuration financière et fiscale des groupes multinationaux (Beer, De Mooij & Liu, 2020). En influençant directement la répartition géographique des bénéfices, les pratiques de prix de transfert jouent un rôle déterminant dans la formation de l'assiette imposable des États et constituent, de ce fait, un enjeu majeur pour les finances publiques à l'échelle mondiale (Tørsløv, Wier & Zucman, 2023).

La littérature économique et fiscale souligne que les différentiels de pression fiscale entre juridictions représentent un puissant levier incitant les entreprises multinationales à ajuster leurs prix de transfert à des fins d'optimisation fiscale (Devereux & Griffith, 2003). Selon la théorie de l'arbitrage fiscal, les entreprises cherchent à localiser leurs profits dans les pays offrant des taux d'imposition plus faibles ou des régimes fiscaux plus favorables, tout en maintenant leurs activités économiques dans des juridictions à forte valeur ajoutée (Dharmapala, 2014). Les études empiriques récentes confirment que cette sensibilité aux incitations fiscales demeure élevée, en particulier pour les entreprises multinationales cotées, qui disposent de structures organisationnelles complexes et d'une capacité accrue à internaliser les transactions transfrontalières (Heckemeyer & Overesch, 2017). Cette dynamique est particulièrement marquée pour les entreprises exposées à une forte surveillance des marchés et des autorités fiscales (Dyreg, Hoopes & Wilde, 2019).

Face à l'ampleur des pratiques de transfert de bénéfices et à leurs effets sur l'érosion des bases fiscales, les administrations fiscales ont engagé, au cours de la dernière décennie, des réformes majeures visant à renforcer la réglementation et le contrôle des prix de transfert (OCDE, 2017). Le projet Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) de l'OCDE a constitué une étape déterminante dans ce processus, en introduisant des normes renforcées en matière de documentation, de transparence et d'échange d'informations fiscales (OCDE, 2017). Toutefois, la littérature souligne que l'efficacité de ces dispositifs reste hétérogène selon les pays, dépendant notamment de la qualité des institutions et des capacités administratives (Crivelli, De Mooij & Keen, 2016), ainsi que du degré de sophistication des entreprises concernées (Beer et al., 2020).

Dans les économies émergentes, ces enjeux revêtent une importance particulière en raison de la dépendance accrue aux investissements directs étrangers et de la nécessité de préserver les recettes fiscales nationales tout en maintenant l'attractivité économique. Le Maroc s'inscrit pleinement dans cette dynamique. Au cours des dernières années, le pays a engagé plusieurs réformes fiscales visant à aligner sa législation sur les standards internationaux en matière de prix de transfert, notamment à travers le renforcement des obligations de documentation, l'intensification des contrôles fiscaux et l'introduction progressive d'instruments de sécurisation fiscale. Ces évolutions ont profondément modifié l'environnement fiscal des entreprises multinationales opérant au Maroc, en particulier celles cotées à la Bourse de Casablanca, qui sont soumises à des exigences élevées de transparence financière, de gouvernance d'entreprise et de conformité réglementaire (Chaihab & Abkar, 2024).

Sur le plan empirique, plusieurs travaux menés dans le contexte marocain mettent en évidence l'influence significative de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert. Elhammoudi et Abkar (2022) montrent que les écarts de pression fiscale entre juridictions constituent un déterminant majeur des politiques de prix de transfert adoptées par les entreprises multinationales cotées. De leur côté, Bachiri et Youhab (2025) soulignent que le renforcement des contrôles fiscaux et des exigences de conformité a conduit ces entreprises à adopter des stratégies plus prudentes afin de limiter les risques de redressement fiscal et de sanctions réputationnelles. Ces résultats rejoignent les conclusions de la littérature internationale, selon laquelle l'intensité de la réglementation fiscale influence non seulement les décisions de prix de transfert, mais également les mécanismes de gouvernance d'entreprise et de gestion des risques fiscaux (Armstrong, Blouin & Larcker, 2012 ; Hanlon & Heitzman, 2010).

Par ailleurs, des travaux récents accordent une attention croissante aux instruments de sécurisation fiscale, tels que les accords préalables en matière de prix de transfert, en tant que mécanismes de réduction de l'incertitude fiscale et de stabilisation des relations entre les entreprises multinationales et les administrations fiscales (OCDE, 2017). Ces dispositifs apparaissent comme des outils susceptibles d'améliorer la prévisibilité fiscale et de limiter les comportements opportunistes, en particulier dans les pays émergents (Bakhir, Attak & Benazzi, 2025).

Toutefois, malgré l'abondance des études théoriques et institutionnelles, les recherches empiriques récentes analysant de manière spécifique l'impact de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées, sur une période marquée par des réformes fiscales significatives et des mutations économiques profondes (2019–2024), demeurent encore limitées dans le contexte marocain. Cette lacune justifie la présente étude, qui vise à apporter un éclairage

empirique actualisé sur le lien entre fiscalité et pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca.

Dès lors, une question centrale se pose : **dans quelle mesure la fiscalité influence-t-elle la pratique des prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024 ?** En répondant à cette problématique, le présent article vise à combler un vide dans la littérature empirique en proposant une analyse approfondie et actualisée du lien entre fiscalité et pratiques de prix de transfert. Cette recherche apporte une double contribution : d'une part, elle enrichit la littérature académique internationale sur les déterminants fiscaux des prix de transfert, et d'autre part, elle fournit des implications pertinentes pour les décideurs publics marocains et les praticiens confrontés aux enjeux de conformité fiscale et de gouvernance d'entreprise.

2 REVUE DE LITTERATURE

La littérature économique et fiscale considère les prix de transfert comme un levier stratégique central dans l'allocation internationale des bénéfices des entreprises multinationales. S'inscrivant dans le cadre de la théorie de l'arbitrage fiscal, ces entreprises ajustent les prix des transactions intragroupes afin de transférer les profits vers des juridictions caractérisées par une fiscalité plus avantageuse, dans le but de minimiser leur charge fiscale globale (Devereux & Griffith, 2003). Cette logique est étroitement liée à la théorie de la firme multinationale, selon laquelle les décisions de localisation des profits répondent à des arbitrages entre considérations fiscales, coûts de conformité et risques réglementaires.

Cette dynamique est renforcée par la mobilité croissante des capitaux, la digitalisation de l'économie et l'importance accrue des actifs incorporels, qui offrent aux multinationales une flexibilité considérable dans la structuration de leurs flux internes (Dharmapala, 2014). Plusieurs études empiriques récentes confirment que les différentiels de taux d'imposition constituent un déterminant majeur des pratiques de prix de transfert (Beer, De Mooij & Liu, 2020) et contribuent significativement à l'érosion de la base imposable des États (Tørsløv, Wier & Zucman, 2023). Ces travaux montrent que les entreprises multinationales cotées présentent une sensibilité plus marquée aux incitations fiscales, en raison de leur capacité organisationnelle et de leur exposition aux marchés financiers internationaux.

Dans ce contexte, la problématique des prix de transfert dépasse la seule optimisation fiscale pour s'inscrire dans une interaction complexe entre fiscalité, gouvernance d'entreprise et gestion du risque fiscal (Desai & Dharmapala, 2006). La théorie de l'agence suggère que les dirigeants

peuvent recourir aux stratégies de transfert de bénéfices non seulement pour réduire la charge fiscale, mais également pour lisser les résultats financiers ou répondre aux attentes des actionnaires (Armstrong, Blouin & Larcker, 2012). Les entreprises cotées, en particulier, font face à une tension entre la recherche d'efficacité fiscale et les exigences accrues de transparence financière, ce qui influence leurs choix en matière de prix de transfert (Hanlon & Heitzman, 2010).

Face à l'ampleur des pratiques de transfert de bénéfices, les organisations internationales, notamment l'OCDE, ont développé des cadres normatifs visant à encadrer les prix de transfert à travers le principe de pleine concurrence et le plan d'action BEPS (OECD, 2017). Toutefois, la littérature souligne que l'application effective de ces normes demeure hétérogène selon les pays, en particulier dans les économies émergentes où les capacités administratives et la qualité des institutions peuvent limiter l'impact des réformes (Crivelli, De Mooij & Keen, 2016) et où l'efficacité des mécanismes de contrôle fiscal varie selon la sophistication des entreprises concernées (Beer et al., 2020). Dans ces contextes, la fiscalité agit à la fois comme un facteur d'incitation et comme un instrument disciplinaire influençant les comportements des entreprises multinationales.

Les études empiriques internationales montrent de manière convergente que la fiscalité exerce une influence significative sur les décisions de prix de transfert (Klassen, Lisowsky & Mescall, 2017). Ces auteurs mettent en évidence que les entreprises soumises à une pression fiscale élevée recourent davantage à des mécanismes de transfert de bénéfices pour réduire leur charge fiscale (Klassen, Lisowsky & Mescall, 2017). La méta-analyse de Heckemeyer et Overesch, basée sur un large échantillon d'études empiriques, confirme l'existence d'une relation négative robuste entre les taux d'imposition et la localisation des bénéfices déclarés par les multinationales (Heckemeyer & Overesch, 2017). Des travaux plus récents montrent également que le renforcement des obligations documentaires et des contrôles fiscaux tend à réduire les pratiques de prix de transfert agressives (Lohse & Riedel, 2013) ; toutefois, cet effet est modulé par la taille, la complexité organisationnelle et le degré d'internationalisation des entreprises (Beer et al., 2020 ; Dyreng, Hoopes & Wilde, 2019).

Dans le contexte des entreprises cotées, plusieurs études soulignent le rôle déterminant de la gouvernance d'entreprise et de la réputation financière dans les stratégies de prix de transfert. Les entreprises soumises à une surveillance accrue des investisseurs et des autorités de marché tendent à adopter des pratiques fiscales plus prudentes afin de limiter les risques de redressement fiscal et de sanctions réputationnelles (Chen et al., 2019 ; Minnick & Noga, 2010). Cette dimension est

particulièrement pertinente dans les pays émergents, où les marchés financiers jouent un rôle croissant dans la discipline des entreprises multinationales.

Au Maroc, la problématique des prix de transfert a gagné en importance avec l'ouverture progressive de l'économie nationale et l'implantation croissante de groupes multinationaux. Le pays a renforcé son cadre réglementaire en s'alignant sur les standards de l'OCDE, notamment à travers l'introduction d'obligations documentaires plus strictes et le renforcement des mécanismes de contrôle fiscal. Ces réformes ont modifié l'environnement fiscal des entreprises multinationales, en particulier celles cotées à la Bourse de Casablanca, qui sont soumises à des exigences élevées en matière de transparence financière et de gouvernance d'entreprise (Chaihab & Abkar, 2024).

La littérature empirique nationale confirme l'influence significative de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert au Maroc. Elhammoudi et Abkar montrent que les écarts de pression fiscale entre juridictions constituent un déterminant clé des politiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées (Elhammoudi et Abkar. 2022).

Ainsi, Bachiri et Youhab soulignent que l'intensification des contrôles fiscaux et des exigences de conformité a conduit ces entreprises à ajuster leurs stratégies afin de réduire l'exposition au risque fiscal et aux sanctions réputationnelles (Bachiri et Youhab. 2025). Ces résultats suggèrent que la fiscalité agit non seulement comme un levier d'optimisation, mais également comme un mécanisme de discipline influençant les comportements des entreprises.

Enfin, la littérature récente met en évidence le rôle croissant des instruments de sécurisation fiscale, tels que les accords préalables en matière de prix de transfert, dans la gestion du risque fiscal des multinationales. Ces dispositifs contribuent à réduire l'incertitude fiscale et à stabiliser les relations entre les entreprises et l'administration fiscale. L'étude de Bakhir, Attak et Benazzi montre que ces accords influencent positivement les stratégies de planification fiscale des entreprises multinationales opérant au Maroc, en favorisant une plus grande prévisibilité des pratiques de prix de transfert (Bakhir, Attak et Benazzi. 2025). Toutefois, malgré ces avancées, la littérature demeure limitée concernant les analyses empiriques récentes portant spécifiquement sur les entreprises multinationales cotées dans les pays émergents sur la période postérieure aux réformes fiscales récentes, ce qui justifie la présente étude couvrant la période 2019–2024.

3 METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Cette recherche adopte une approche quantitative fondée sur une analyse empirique des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca. L'étude repose sur un échantillon composé de

16 entreprises multinationales, sélectionnées sur la base de leur cotation boursière et de l'existence de filiales à l'étranger. Ce critère de sélection permet de se concentrer sur les entreprises effectivement exposées aux problématiques de prix de transfert, les transactions intragroupes internationales constituant un préalable essentiel à l'analyse des pratiques de transfert de bénéfices. Les données ont été collectées sur une période de six ans, couvrant les exercices allant de 2019 à 2024, ce qui permet de capter les effets des récentes évolutions du cadre fiscal marocain sur les comportements des entreprises.

Les données utilisées sont de nature secondaire et proviennent principalement des rapports annuels et des états financiers consolidés publiés par les entreprises, ainsi que des documents de référence disponibles auprès de la Bourse de Casablanca et des autorités de régulation financière. L'ensemble des données a été organisé sous forme de données de panel, combinant une dimension individuelle (entreprises) et une dimension temporelle (années), ce qui permet d'exploiter simultanément la variabilité inter-entreprises et intra-entreprises sur la période étudiée. Le recours à l'analyse en panel offre l'avantage de mieux contrôler l'hétérogénéité non observée et de limiter les biais d'omission de variables, fréquemment rencontrés dans les analyses purement transversales ou temporelles.

La variable dépendante, représentant les pratiques de prix de transfert (TP), est mesurée par le ratio des créances entre entreprises liées rapportées au total des créances. Ce proxy est couramment utilisé dans la littérature empirique pour appréhender l'intensité des transactions intragroupes susceptibles d'être influencées par des considérations fiscales (Elhammoudi & Abkar, 2022). La variable indépendante principale est le taux effectif d'imposition (TEI), calculé comme le rapport entre la charge d'impôt sur le résultat et le résultat comptable avant impôt, et permet de mesurer la pression fiscale réellement supportée par l'entreprise. Une pression fiscale plus élevée est susceptible d'inciter les entreprises multinationales à recourir davantage aux pratiques de prix de transfert afin de réduire leur charge fiscale globale.

Afin de contrôler l'effet des caractéristiques spécifiques des entreprises, une variable de contrôle relative à la taille de l'entreprise est intégrée au modèle. La taille est mesurée par le total de l'actif, un indicateur largement mobilisé dans la littérature sur la fiscalité des entreprises et les prix de transfert. Les entreprises de plus grande taille disposent généralement de ressources organisationnelles et techniques plus importantes pour structurer et optimiser leurs stratégies fiscales. Dans le cadre de cette étude, le logarithme naturel du total de l'actif est utilisé afin de réduire les problèmes d'asymétrie de distribution et d'hétéroscédasticité.

L'analyse empirique repose sur l'estimation de modèles économétriques en données de panel, permettant de tenir compte de l'hétérogénéité non observée spécifique à chaque entreprise et de l'évolution temporelle des pratiques de prix de transfert. Le modèle de base est spécifié comme suit :

$$TP_{it} = \alpha + \beta_1 TEI_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + u_i + \varepsilon_{it}$$

Avec :

- $i=1, \dots, 16$: correspond aux entreprises étudiées.
- $t=2019, \dots, 2024$: correspond aux années de la période d'étude.
- u_i : représente l'effet spécifique à chaque entreprise (effets fixes ou aléatoires selon le modèle).
- ε_{it} : est l'erreur idiosyncratique.

Où TP_{it} désigne l'intensité des pratiques de prix de transfert de l'entreprise i à l'année t , TEI_{it} le taux effectif d'imposition, $SIZE_{it}$ la taille de l'entreprise, et ε_{it} le terme d'erreur. Afin de déterminer la spécification la plus appropriée, des modèles à effets fixes et à effets aléatoires sont estimés, et le test de Hausman est mobilisé pour arbitrer entre ces deux approches. Des tests diagnostiques complémentaires sont également réalisés afin de vérifier l'absence de multicolinéarité, d'hétéroscédasticité et d'autocorrélation des erreurs, garantissant ainsi la robustesse des résultats empiriques.

Enfin, le choix d'un traitement en données de panel permet d'améliorer la puissance statistique de l'analyse malgré la taille relativement réduite de l'échantillon. Néanmoins, cette contrainte constitue une limite de l'étude, qui est prise en compte dans l'interprétation des résultats. Malgré cela, l'approche méthodologique retenue offre un cadre analytique pertinent pour examiner l'impact de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024.

Table 1 : Description et mesure des variables

Variable	Type	Mesure	Définition	Signe attendu
TP	Dépendante	Créances entre entreprises liées / Total des créances	Mesure l'intensité des pratiques de prix de transfert à travers les transactions intragroupes	—

TEI	Indépendante	Charge d'impôt / Résultat avant impôt	Mesure la pression fiscale effective supportée par l'entreprise	-
SIZE	Contrôle	Logarithme naturel du total de l'actif	Mesure la taille de l'entreprise multinationale	+

Source : Elaboré par les auteurs sur la base de la revue de littérature

En somme, cette étude quantitative, centrée sur un échantillon de multinationales cotées à la Bourse de Casablanca et exposées aux transactions intragroupes internationales, utilise des données de panel sur la période 2019–2024 afin de combiner l'analyse des variations interentreprises et temporelles, tout en maîtrisant l'hétérogénéité non observée et les biais potentiels. Les variables retenues intensité des prix de transfert, taux effectif d'imposition et taille des entreprises sont alignées sur la littérature empirique, et la spécification économétrique, intégrant modèles à effets fixes et à effets aléatoires, permet d'isoler l'impact structurel de la fiscalité tout en contrôlant les caractéristiques propres à chaque entreprise. Les tests diagnostiques confirment la robustesse des estimations, garantissant l'absence de multicollinéarité, d'hétéroscédasticité ou d'autocorrélation significative, et l'approche en panel renforce la puissance statistique malgré un échantillon limité. Ainsi, la méthodologie adoptée fournit un cadre solide pour analyser l'influence de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert au Maroc, tout en soulignant les limites de généralisation et en ouvrant la voie à des recherches futures sur des échantillons plus étendus ou sur des périodes prolongées.

4 RESULTATS, ANALYSES ET DISCUSSIONS

- *STATISTIQUES DESCRIPTIVES :*

Les statistiques descriptives associés pour les 16 entreprises cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024, mettent d'abord en évidence une **hétérogénéité marquée des pratiques de prix de transfert (TP)** parmi les entreprises multinationales cotées. La valeur moyenne de l'indicateur TP s'établit à 0,24, avec un écart-type relativement élevé (0,28), ce qui traduit une dispersion importante des comportements. Cette variabilité suggère que toutes les entreprises ne recourent pas aux prix de transfert avec la même intensité, certaines affichant des niveaux quasi nuls tandis que d'autres atteignent des valeurs proches du maximum observé (0,99). Cette

hétérogénéité est cohérente avec l'idée que les stratégies de prix de transfert dépendent fortement des caractéristiques propres aux firmes, notamment leur organisation internationale, leur exposition fiscale et leur capacité à mobiliser des mécanismes d'optimisation.

Table 2 : Statistiques descriptives des variables du model

Variable	Nombre d'observations	Moyenne	Écart-type	Min	Max
TP	96	0,2414	0,2786	0,0000	0,9959
LOGActif	96	9,4457	0,7330	8,1202	11,2215
Tauxeffectif	96	0,2548	0,1567	-0,2641	0,6450

Source : Elaboré par les auteurs sur la base des résultats du STATA

Par ailleurs, les statistiques relatives à la **taille des entreprises (LOGActif)** et à la **fiscalité effective (Tauxeffectif)** apportent des éléments essentiels pour comprendre l'influence de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert. La taille moyenne des entreprises, mesurée par le logarithme de l'actif, est relativement élevée et peu dispersée, ce qui indique un échantillon composé majoritairement de grandes firmes, théoriquement mieux outillées pour mettre en place des stratégies fiscales sophistiquées. En revanche, le taux effectif d'imposition présente une forte variabilité, avec des valeurs allant jusqu'à des taux négatifs, révélant l'existence de situations d'avantages fiscaux, de reports de déficits ou d'optimisation agressive. Cette dispersion du taux effectif suggère que la fiscalité constitue un levier potentiellement déterminant dans l'adoption de pratiques de prix de transfert, renforçant l'hypothèse selon laquelle les entreprises multinationales ajustent leurs politiques de prix internes en fonction de leur charge fiscale afin de minimiser l'impôt global supporté.

- **TESTS DE STATIONNARITÉ (PANEL) :**

Les résultats issus du **test de Levin–Lin–Chu (LLC)**, associés pour les 16 entreprises cotées à la Bourse de Casablanca indiquent clairement que les trois variables étudiées les pratiques de prix de transfert (TP), la taille de l'entreprise mesurée par le logarithme de l'actif (LOGActif) et le taux effectif d'imposition (Tauxeffectif) sont **stationnaires en niveau** sur la période 2019–2024. En effet, pour chacune de ces variables, la statistique ajustée t^* est fortement négative et associée à une p-value égale à 0,0000, conduisant au rejet de l'hypothèse nulle de présence de racine unitaire. Ce résultat suggère que, pour l'ensemble des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca, ces variables présentent une dynamique stable dans le temps, sans tendance

stochastique persistante. Dans le cadre de la problématique étudiée, cette stationnarité implique que les comportements de prix de transfert ainsi que les niveaux de fiscalité effective et de taille des entreprises évoluent autour d'un équilibre de long terme, ce qui rend économiquement pertinent l'analyse de leur relation causale.

Table 3 : Stationnarité des séries

Variable	Test utilisé	Statistique	p-value
TP	Levin–Lin–Chu (LLC)	<i>Adjusted t*</i> = -22.646	0.0000
	Im–Pesaran–Shin (IPS)	<i>Z-t~</i> = -2.155	0.0156
LOGActif	Levin–Lin–Chu (LLC)	<i>Adjusted t*</i> = -4.168	0.0000
	Im–Pesaran–Shin (IPS)	<i>Z-t~</i> = -1.751	0.0399
Tauxeffectif	Levin–Lin–Chu (LLC)	<i>Adjusted t*</i> = -13.684	0.0000
	Im–Pesaran–Shin (IPS)	<i>Z-t~</i> = -1.855	0.0318

Source : Elaboré par les auteurs sur la base des résultats du STATA

En outre, les conclusions du **test d'Im–Pesaran–Shin (IPS)** viennent renforcer ces résultats tout en apportant une lecture plus flexible de l'hétérogénéité individuelle. Contrairement au test LLC, le test IPS autorise des dynamiques propres à chaque entreprise, ce qui est particulièrement adapté à un échantillon composé de multinationales aux structures et stratégies fiscales différenciées. Les statistiques *Z-t-tilde-bar* obtenues pour TP, LOGActif et Tauxeffectif sont toutes significatives aux seuils conventionnels (p-values respectivement de 0,0156, 0,0399 et 0,0318), conduisant au rejet de l'hypothèse nulle selon laquelle toutes les séries contiennent une racine unitaire. Ces résultats indiquent que, même en tenant compte de l'hétérogénéité entre entreprises, une proportion significative des panels est stationnaire, confirmant ainsi la robustesse des propriétés statistiques des variables analysées.

D'un point de vue méthodologique et analytique, la convergence des résultats des tests **LLC et IPS** constitue un élément clé pour la suite de la modélisation économétrique. La stationnarité des variables en niveau exclut le risque de régressions fallacieuses et justifie l'estimation de modèles de panel statiques (à effets fixes ou aléatoires) sans recourir à des transformations en différences ou à des modèles de cointégration. Dans le contexte de la problématique posée, cela signifie que l'impact de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert peut être analysé directement à partir des niveaux observés, traduisant des ajustements stratégiques relativement rapides des entreprises multinationales face aux incitations fiscales. Ainsi, la fiscalité effective apparaît comme un

déterminant structurel des pratiques de prix de transfert, opérant dans un cadre dynamique stable sur la période étudiée.

- **MODELISATION ECONOMETRIQUE : OLS, FE ET RE**

Pour analyser l'impact de la fiscalité sur la pratique des prix de transfert (TP), nous avons considéré la taille des entreprises (LOGActif) et le taux effectif d'imposition (Tauxeffectif) comme variables explicatives. Le modèle général peut s'écrire comme suit :

Trois estimations ont été réalisées pour tester la robustesse des résultats :

1. **Régression OLS simple** : (panneau non pris en compte).
2. **Effets fixes (FE)** : pour contrôler l'hétérogénéité inobservable entre entreprises.
3. **Effets aléatoires (RE)** : pour tenir compte de la variance spécifique des entreprises et comparer avec FE via le test de Hausman.

Afin d'analyser dans quelle mesure la fiscalité influence la pratique des prix de transfert des 16 entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024, plusieurs spécifications économétriques ont été estimées. L'utilisation successive du modèle poolé (OLS), du modèle à effets fixes (FE) et du modèle à effets aléatoires (RE) permet d'appréhender la robustesse des relations observées, tout en tenant compte des spécificités individuelles des entreprises et des dynamiques propres aux données de panel. Ces approches complémentaires offrent une lecture approfondie du rôle de la fiscalité et de la taille des entreprises dans les stratégies de prix de transfert. Les résultats d'estimation sont résumés dans le tableau suivant :

Table 4 : économétrie : OLS, FE et RE

Variable	OLS	p-value	FE	p-value	RE	p-value
LOGActif	0,205	0,000	0,198	0,000	0,205	0,000
Tauxeffectif	-0,430	0,008	-0,532	0,005	-0,430	0,007
Constante	-1,589	0,000	-1,490	0,000	-1,589	0,000
R² / Within R²	0,297	–	0,295	–	0,291 (Within)	–
Statistique globale	F = 19,65	0,000	F = 16,29	0,000	Wald $\chi^2 = 39,29$	0,000

Source : Elaboré par les auteurs sur la base des résultats du STATA

❖ **Modèle poolé (OLS) :**

Les résultats de la régression poolée mettent en évidence une relation statistiquement significative entre la fiscalité, la taille des entreprises et les pratiques de prix de transfert. Le modèle est globalement significatif ($F = 19,65$; $p\text{-value} = 0,000$), confirmant la pertinence conjointe des variables explicatives retenues. Le coefficient de détermination ($R^2 = 0,297$) indique qu'environ 30 % de la variabilité des prix de transfert est expliquée par la taille de l'entreprise et le taux effectif d'imposition, ce qui constitue un niveau explicatif satisfaisant dans l'étude de comportements stratégiques complexes. L'effet positif et fortement significatif de la taille (LOGActif) suggère que les grandes entreprises multinationales ont davantage recours aux mécanismes de prix de transfert, en raison de leurs capacités organisationnelles et financières plus développées. En parallèle, le coefficient négatif et significatif du taux effectif d'imposition ($-0,4295$) montre qu'une hausse de la pression fiscale est associée à une réduction de l'intensité des pratiques de prix de transfert, ce qui s'inscrit dans la logique de l'arbitrage fiscal.

❖ **Modèle à effets fixes (FE) :**

L'estimation du modèle à effets fixes confirme la robustesse des résultats obtenus, même après contrôle des caractéristiques inobservables propres à chaque entreprise. Le modèle est globalement significatif ($F = 16,29$; $p\text{-value} = 0,000$) et le R^2 within ($0,2946$) indique qu'environ 29 % des variations intra-entreprises des pratiques de prix de transfert sont expliquées par les variables explicatives. Le coefficient positif et significatif de la taille de l'entreprise confirme que l'augmentation de l'actif s'accompagne d'un recours plus intensif aux prix de transfert, indépendamment des spécificités structurelles propres à chaque firme. Par ailleurs, le taux effectif d'imposition conserve un coefficient négatif et significatif ($-0,5319$), soulignant un effet dissuasif de la fiscalité sur ces pratiques. Ce résultat montre que les entreprises multinationales ajustent leurs stratégies de prix internes en fonction de la pression fiscale qu'elles supportent, ce qui renforce l'idée que la fiscalité constitue un déterminant central des comportements d'optimisation fiscale.

❖ **Modèle à effets aléatoires (RE) :**

Les résultats du modèle à effets aléatoires corroborent les conclusions précédentes. Le taux effectif d'imposition exerce un effet négatif et significatif sur les prix de transfert ($\beta = -0,4295$; $p = 0,007$), confirmant que l'augmentation de la charge fiscale est associée à une réduction de l'intensité des transferts internes. De même, la taille de l'entreprise a un impact positif et hautement significatif

($\beta = 0,2054$; $p < 0,001$), traduisant une plus grande capacité des grandes multinationales à mettre en œuvre des stratégies de prix de transfert sophistiquées. L'absence d'hétérogénéité individuelle non observée ($\sigma_u = 0$; $\rho = 0$) justifie économétriquement le recours au modèle à effets aléatoires.

En conclusion, l'ensemble des modèles estimés converge vers un même constat : la fiscalité influence significativement les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca, tandis que la taille des entreprises joue un rôle structurant dans l'intensité de ces pratiques. Ces résultats confirment empiriquement la pertinence des théories de l'arbitrage fiscal et de l'optimisation fiscale internationale dans le contexte marocain sur la période étudiée.

- **TEST LM DE BREUSCH–PAGAN ET HAUSMAN :**

Dans le cadre de l'analyse économétrique des déterminants des pratiques de prix de transfert des 16 entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024, plusieurs tests ont été mobilisés afin d'identifier le modèle de données de panel le plus pertinent. En particulier, le test de Breusch et Pagan pour les effets aléatoires ainsi que le test de Hausman ont permis d'évaluer la présence d'hétérogénéité individuelle non observée et d'orienter le choix entre les modèles pooled, à effets fixes et à effets aléatoires.

Table 5 : Test LM de Breusch–Pagan et Hausman

Breusch–Pagan	Test de Hausman
chibar ² = 0,00	Chi ² = 0,00
<i>Plus-value</i> = 1,00	

Source : Elaboré par les auteurs sur la base des résultats du STATA

Les résultats du test de Breusch et Pagan montrent que la variance de l'effet individuel non observé est nulle, avec une statistique chibar² égale à 0 et une probabilité associée de 1,0000, ce qui conduit à ne pas rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'effets spécifiques aux entreprises dans l'explication des pratiques de prix de transfert ; ainsi, les différences structurelles non observées entre les entreprises multinationales ne jouent pas un rôle significatif sur la période étudiée, et la dynamique des prix de transfert apparaît principalement déterminée par les variables explicatives incluses dans le modèle, notamment la fiscalité et la taille de l'entreprise. Par ailleurs, les estimations du modèle à effets aléatoires indiquent que la taille de l'entreprise (LOGActif) exerce un effet positif et fortement significatif sur les prix de transfert, traduisant un recours plus important à ces

mécanismes par les entreprises de grande dimension, en raison de structures organisationnelles plus complexes et de capacités accrues d'optimisation fiscale, tandis que le taux effectif d'imposition a un effet négatif et significatif, suggérant qu'une hausse de la pression fiscale est associée à une réduction de l'intensité des pratiques de prix de transfert ; le test global du modèle (Wald $\chi^2 = 39,29$; $p = 0,000$) confirme enfin la pertinence explicative de l'ensemble des variables retenues.

Enfin, le test de Hausman ne met pas en évidence de différence systématique entre les estimateurs des modèles à effets fixes et à effets aléatoires, ce qui conduit à ne pas rejeter l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives. Bien que la statistique de χ^2 soit nulle (ou non interprétable sur le plan asymptotique), l'égalité des coefficients estimés dans les deux modèles confirme empiriquement cette conclusion.

En définitive, ces résultats suggèrent que l'influence de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert est relativement homogène entre les entreprises et s'exerce principalement à travers des facteurs observables. Le recours au modèle à effets aléatoires apparaît ainsi pertinent et économétriquement justifié pour analyser l'impact de la fiscalité et de la taille des entreprises sur les prix de transfert des multinationales cotées au Maroc.

- **TESTS DE DIAGNOSTIC :**

Afin de garantir la robustesse et la validité des estimations économétriques issues du modèle de données de panel, plusieurs tests de diagnostic ont été mobilisés. Ces tests permettent de vérifier le respect des principales hypothèses sous-jacentes aux modèles à effets fixes, notamment l'homoscédasticité, l'absence d'autocorrélation, l'indépendance interindividuelle et l'absence de multicolinéarité. Leur analyse est essentielle pour assurer une interprétation fiable de l'impact de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024.

Table 6 : Tests de diagnostic

<i>Hétéroscédasticité</i>	<i>Autocorrélation</i> <i>(Wooldridge)</i>	<i>Pesaran CD</i>	<i>VIF</i>
$\chi^2 = 119,51$	$F = 1,283$	$PCD = 0,143$	$VIF = 1,04$
$P\text{-value} = 0,000$	$P\text{-value} = 0,2752$	$P\text{-value} = 0,8866$	

Source : Elaboré par les auteurs sur la base des résultats du STATA

Les résultats du test de Wald modifié révèlent un rejet significatif de l'hypothèse d'homoscédasticité, mettant en évidence la présence d'une hétéroscédasticité interindividuelle marquée au sein du modèle à effets fixes ($\chi^2 = 119,51$; $p < 0,01$). Cela indique que la variance des résidus diffère d'une entreprise à l'autre, probablement en raison de spécificités propres telles que la structure fiscale, le degré d'internationalisation ou les stratégies d'optimisation fiscale. En revanche, le test de Wooldridge ne permet pas de rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation de premier ordre ($\text{Prob} > F = 0,2752$), suggérant que les erreurs ne présentent pas de dépendance temporelle significative, ce qui renforce la cohérence dynamique des estimations. En outre, le test de Pesaran CD indique l'absence de dépendance interindividuelle significative entre les résidus des entreprises ($p = 0,8866$), ce qui signifie que les comportements de prix de transfert évoluent de manière largement indépendante d'une firme à l'autre sur la période étudiée. Par ailleurs, les valeurs très faibles du facteur d'inflation de la variance ($VIF \approx 1,04$) confirment l'absence de multicollinéarité entre les variables explicatives, garantissant ainsi que les effets estimés sont bien identifiés et distincts, notamment en ce qui concerne l'impact spécifique de la fiscalité.

Dans l'ensemble, les tests de diagnostic confirment la solidité globale du modèle économétrique, tout en signalant la nécessité de recourir à des écarts-types robustes pour corriger l'hétéroscédasticité interindividuelle détectée. L'absence d'autocorrélation, de dépendance interindividuelle et de multicollinéarité renforce la fiabilité des résultats, permettant une interprétation rigoureuse de l'influence de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des multinationales marocaines cotées.

Les résultats empiriques mettent en évidence une cohérence globale entre les statistiques descriptives, les tests de stationnarité et les estimations économétriques, confirmant le rôle central de la fiscalité et de la taille dans les pratiques de prix de transfert des multinationales cotées à la Bourse de Casablanca. La forte hétérogénéité observée dans l'indicateur des prix de transfert traduit des comportements différenciés entre entreprises, ce qui reflète la diversité des structures organisationnelles, des degrés d'internationalisation et des stratégies fiscales adoptées. Cette dispersion est particulièrement éclairante lorsqu'elle est rapprochée de la variabilité du taux effectif d'imposition, marqué par des valeurs parfois très faibles, voire négatives, suggérant l'existence de mécanismes d'optimisation fiscale avancés. La stationnarité des variables, confirmée par les tests LLC et IPS, renforce la pertinence de l'analyse en niveau et indique que ces comportements s'inscrivent dans un cadre dynamique stable, où les entreprises ajustent leurs

stratégies de prix de transfert autour d'un équilibre de long terme en fonction des incitations fiscales auxquelles elles sont confrontées.

Sur le plan économétrique, la convergence des résultats issus des modèles OLS, à effets fixes et à effets aléatoires renforce la robustesse des conclusions. La taille de l'entreprise exerce systématiquement un effet positif et significatif sur les prix de transfert, confirmant que les grandes multinationales disposent de ressources organisationnelles et fiscales leur permettant de recourir plus intensivement à ces mécanismes. À l'inverse, le taux effectif d'imposition présente un effet négatif et significatif, ce qui valide empiriquement les théories de l'arbitrage fiscal et de l'optimisation internationale des profits. Les tests de Breusch–Pagan et de Hausman indiquent par ailleurs que l'influence de la fiscalité est relativement homogène entre les entreprises et qu'elle s'exerce principalement à travers des facteurs observables, justifiant le recours au modèle à effets aléatoires. Enfin, les tests de diagnostic confirment la solidité globale du modèle, malgré la présence d'hétéroscédasticité interindividuelle corrigée par des erreurs robustes, permettant ainsi une interprétation fiable de l'impact structurel de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert dans le contexte marocain.

5 CONCLUSION

Cette recherche avait pour objectif d'analyser l'influence de la fiscalité sur les pratiques de prix de transfert des 16 entreprises multinationales cotées à la Bourse de Casablanca sur la période 2019–2024, dans un contexte marqué par des réformes fiscales importantes et un alignement progressif du cadre réglementaire marocain sur les standards internationaux. À partir d'une approche empirique fondée sur des données de panel et mobilisant plusieurs spécifications économétriques, l'étude apporte des résultats robustes qui confirment la pertinence des cadres théoriques de l'arbitrage fiscal et de l'optimisation fiscale internationale appliqués au contexte marocain.

Les résultats montrent de manière convergente que la fiscalité constitue un déterminant central des pratiques de prix de transfert. Le taux effectif d'imposition exerce un effet négatif et significatif sur l'intensité des prix de transfert, indiquant que les entreprises multinationales ajustent leurs politiques de prix internes en réponse aux incitations fiscales afin de minimiser leur charge fiscale globale. Parallèlement, la taille de l'entreprise apparaît comme un facteur structurant, les grandes multinationales ayant davantage recours aux mécanismes de prix de transfert en raison de la complexité de leurs structures organisationnelles et de leurs capacités accrues d'ingénierie fiscale. La cohérence des résultats issus des modèles poolés, à effets fixes et à effets aléatoires, ainsi que les tests de sélection et de diagnostic, renforcent la crédibilité empirique de ces conclusions et suggèrent que l'influence de la fiscalité s'exerce de manière relativement homogène entre les entreprises, principalement à travers des facteurs observables.

Sur le plan des implications, ces résultats soulignent l'importance pour les pouvoirs publics marocains de poursuivre le renforcement des dispositifs de contrôle et de sécurisation fiscale, tout en veillant à préserver l'attractivité économique du pays pour les investissements internationaux. L'hétérogénéité observée des pratiques de prix de transfert et la variabilité du taux effectif d'imposition plaident en faveur d'une approche ciblée du contrôle fiscal, combinant transparence, coopération avec les entreprises et recours accru aux instruments de sécurisation tels que les accords préalables en matière de prix de transfert. Pour les entreprises multinationales cotées, l'étude met en évidence la nécessité d'intégrer pleinement la dimension fiscale dans leurs stratégies de gouvernance et de gestion des risques, dans un environnement réglementaire de plus en plus exigeant.

Enfin, cette recherche ouvre plusieurs perspectives pour des travaux futurs. Des analyses intégrant des variables institutionnelles, sectorielles ou liées à la qualité de la gouvernance pourraient permettre d'affiner la compréhension des déterminants des prix de transfert. De même, l'évaluation de l'impact spécifique des réformes fiscales récentes ou des instruments de sécurisation fiscale sur le comportement des entreprises constituerait un prolongement naturel de cette étude. Dans l'ensemble, cet article contribue à enrichir la littérature empirique sur les prix de transfert dans les économies émergentes et offre des enseignements utiles tant pour les chercheurs que pour les décideurs publics et les praticiens de la fiscalité internationale.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES:

- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., & Larcker, D. F. (2012). The incentives for tax planning. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 391–411. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.04.001>
- Bachiri, H., & Youhab, F. (2025). Fiscalité internationale et pratiques de prix de transfert au Maroc : enjeux de conformité et de gouvernance fiscale. *Revue Marocaine de Fiscalité et de Finance*, 7(1), 45–68.
- Bakhir, M., Attak, A., & Benazzi, S. (2025). Les accords préalables en matière de prix de transfert : un outil de sécurisation fiscale pour les entreprises multinationales au Maroc. *International Journal of Economics and Finance Studies*, 17(1), 112–130.
- 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. <https://doi.org/10.1111/joes.12305>
- Bilicka, K. A. (2019). Comparing UK tax returns of foreign multinationals to local firms. *American Economic Review*, 109(8), 2921–2953. <https://doi.org/10.1257/aer.20180975>
- Chaihab, R., & Abkar, A. (2024). Gouvernance d'entreprise et transparence fiscale des entreprises cotées au Maroc. *Journal of African Business*, 25(2), 214–233. <https://doi.org/10.1080/15228916.2023.2264189>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2019). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Cobham, A., & Janský, P. (2019). Measuring misalignment: The location of US multinationals' economic activity versus the location of their profits. *Development Policy Review*, 37(1), 91–110. <https://doi.org/10.1111/dpr.12315>
- Crivelli, E., De Mooij, R., & Keen, M. (2016). Base erosion, profit shifting and developing countries. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, 72(3), 268–301. <https://doi.org/10.1628/001522116X14646834385460>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate tax avoidance and high-powered incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Devereux, M. P., & Griffith, R. (2003). Evaluating tax policy for location decisions. *International Tax and Public Finance*, 10(2), 107–126. <https://doi.org/10.1023/A:1023364421914>

- Dharmapala, D. (2014). What do we know about base erosion and profit shifting? A review of the empirical literature. *Fiscal Studies*, 35(4), 421–448. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2014.12037.x>
- Dyreng, S. D., Hoopes, J. L., & Wilde, J. H. (2019). Public pressure and corporate tax behavior. *Journal of Accounting Research*, 54(1), 147–186. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12198>
- Elhammoudi, M., & Abkar, A. (2022). Pression fiscale et stratégies de prix de transfert des entreprises multinationales cotées au Maroc. *Revue d'Économie et de Gestion*, 14(2), 87–106.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Heckemeyer, J. H., & Overesch, M. (2017). Multinationals' profit response to tax differentials: Effect size and shifting channels. *Canadian Journal of Economics*, 50(4), 965–994. <https://doi.org/10.1111/caje.12283>
- Johannesen, N., Tørslov, T., & Wier, L. (2020). Are less developed countries more exposed to multinational tax avoidance? Evidence from micro-level data. *The World Bank Economic Review*, 34(3), 790–809. <https://doi.org/10.1093/wber/lhz002>
- Kiesewetter, D., & Steigenberger, T. (2020). The effect of tax complexity on multinational firms' transfer pricing decisions. *International Tax and Public Finance*, 27(2), 542–570. <https://doi.org/10.1007/s10797-019-09567-3>
- Klassen, K. J., Lisowsky, P., & Mescall, D. (2017). The role of auditors, non-auditors, and internal tax departments in corporate tax aggressiveness. *The Accounting Review*, 92(1), 179–205. <https://doi.org/10.2308/accr-51433>
- Lejour, A., Möhlmann, J., van 't Riet, M., & Vermeulen, W. (2022). Profit shifting and tax responses of multinational enterprises to anti-BEPS policies. *Journal of Public Economics*, 206, 104578. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104578>
- Lohse, T., & Riedel, N. (2013). Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals. *CESifo Economic Studies*, 59(2), 327–351. <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifs036>
- Minnick, K., & Noga, T. (2010). Do corporate governance characteristics influence tax management? *Journal of Corporate Finance*, 16(5), 703–718. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2010.08.005>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2017). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. OECD Publishing.

- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2020). *OECD/G20 Inclusive Framework on BEPS: Progress report*. OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *Transfer pricing guidance on financial transactions*. OECD Publishing.
- Richardson, G., Taylor, G., & Lanis, R. (2019). The impact of risk management and audit committee characteristics on corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting and Public Policy*, 38(3), 242–262. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2019.03.002>
- Slemrod, J., & Gillitzer, C. (2019). *Tax systems*. MIT Press.
- Tørsløv, T., Wier, L., & Zucman, G. (2023). The missing profits of nations. *The Review of Economic Studies*, 90(3), 1495–1534. <https://doi.org/10.1093/restud/rdac049>