

LES DETERMINANTS DES PRIX DE TRANSFERT EN REPUBLIQUE DU CONGO

THE DETERMINING TRANSFER PRICES IN THE REPUBLIC OF CONGO

MOUZEMOU Gelase Ulrich

Enseignant chercheur
Faculté des Sciences Economiques
Université Marien NGOUABI – République du Congo
Laboratoire de Recherche et d'Études Economiques et Sociales (LARES)

GOLO KOLO Guide Geordalin

Doctorant
Faculté des Sciences Economiques
Université Marien NGOUABI – République du Congo
Laboratoire de Recherche et d'Études Economiques et Sociales (LARES)

Date de soumission : 15/11/2025

Date d'acceptation : 29/12/2025

Pour citer cet article :

MOUZEMOU.G.U. & GOLO KOLO. G.G. (2026) « LES DETERMINANTS DES PRIX DE TRANSFERT EN REPUBLIQUE DU CONGO », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 1 » pp : 193-212.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Dans un contexte de mondialisation et de concurrence fiscale accrue, les prix de transfert représentent un défi critique pour la mobilisation des recettes publiques en République du Congo. Cette étude vise à identifier leurs déterminants en combinant une revue de littérature structurée avec une méthodologie économétrique robuste. Celle-ci repose sur un modèle probit corrigé du biais de sélection par la procédure de Heckman, appliqué à un échantillon d'entreprises multinationales. Les résultats confirment le rôle central du différentiel de taux d'imposition (DTIR) : un écart fiscal plus important réduit significativement la probabilité de recourir aux prix de transfert stratégiques, validant ainsi l'hypothèse d'arbitrage fiscal. L'analyse souligne également l'influence des contraintes institutionnelles locales, tandis que des facteurs organisationnels comme la rentabilité ou l'endettement s'avèrent non significatifs dans ce contexte. La solidité de ces conclusions est vérifiée par une batterie de tests de robustesse. En conclusion, l'étude recommande aux autorités congolaises de renforcer les capacités administratives, d'améliorer la transparence des données de référence, d'ajuster le cadre réglementaire et de cibler les contrôles sur les secteurs à haut risque pour contenir l'érosion de la base imposable.

Mots clés : Prix de transfert, Déterminants, Fiscalité internationale, République du Congo, Administration fiscale.

Abstract

In a context of globalisation and increased tax competition, transfer pricing poses a critical challenge to public revenue mobilization in the Republic of the Congo. This study aims to identify its determinants by combining a structured literature review with a robust econometric methodology. The methodology is based on a probit model corrected for selection bias using the Heckman procedure, applied to a sample of multinational enterprises. The results confirm the central role of the tax rate differential (DTIR) : a larger fiscal gap significantly reduces the probability of resorting to strategic also highlights the influence of local institutional constraints, while organizational factors such as profitability or leverage prove non-significant in this context. The robustness of these conclusions is verified through a comprehensive battery of tests. In conclusion, the study recommends that Congolese authorities strengthen administrative capacities, improve the transparency of benchmark data, adjust the regulatory framework, and target audits on high-risk sectors to curb base erosion.

Keywords : Transfer Pricing, Determinants, International Taxation, Republic of the Congo, Tax Administration.

Introduction

Dans un contexte de mondialisation et de compétition fiscale accrue, les prix de transfert constituent un levier stratégique central pour les entreprises multinationales (EMN) et une source majeure de vulnérabilité pour les recettes publiques, en particulier dans les pays en développement. En République du Congo, économie dépendante des ressources naturelles et des investissements étrangers, cette problématique revêt une acuité particulière. L'écart persistant entre les taux d'imposition congolais situés entre 30% et 45% et ceux, plus bas, des pays d'origine des investisseurs, notamment en Europe où la moyenne est passée de 35% à 21% entre 1995 et 2017, crée une incitation forte à l'arbitrage fiscal via les transactions intragroupes.

Si la littérature théorique, ancrée dans les principes de l'OCDE et de la théorie de la contingence, identifie depuis longtemps l'optimisation fiscale comme un moteur des pratiques de prix de transfert (Bartelsman et Beetsma, 2003 ; Clausing, 2003), les études empiriques rigoureuses dans les contextes institutionnels spécifiques d'Afrique centrale restent rares. La recherche existante peine souvent à isoler l'effet causal des déterminants fiscaux, notamment en raison de biais de sélection endogène et de problème de robustesse liés aux petits échantillons.

C'est dans ce vide que s'inscrit notre étude. Dans quelle mesure le différentiel de taux d'imposition, conjointement avec les contraintes institutionnelles locales, détermine-t-il la probabilité que les multinationales pratiquent des prix de transfert en République du Congo ? Cette question de recherche, de nature fondamentalement positiviste et confirmatoire, appelle une approche quantitative permettant de tester des hypothèses causales.

Pour y répondre avec rigueur, nous mobilisons un modèle probit sur un échantillon d'entreprise opérant au Congo, spécifiquement conçu pour une variable dépendante binaire. Conscient des biais potentiels, nous corrigeons l'endogénéité de la sélection des entreprises observées par une procédure de Heckman en deux étapes, utilisant comme instrument le nombre de filiales à l'étranger. Enfin, pour pallier les limites inhérentes à notre échantillon de 36 observations et garantir la solidité de nos conclusions, nous soumettons nos résultats à une batterie exigeante de tests de robustesse : modèle logit alternatif, diagnostics de multicolinéarité (VIF), analyses de sensibilité par rééchantillonnage (Jackknife, Bootstrap) et modèle linéaire des probabilités (LPM).

Cette méthodologie robuste nous permet non seulement de quantifier l'effet marginal précis du DTIR, mais aussi d'évaluer le rôle des facteurs institutionnels comme la qualité de la

régulation ou la pressions politique. En confirmant l'hypothèse d'un effet significatif et négatif du différentiel fiscal, cette étude fournit des preuves empiriques solides et novatrices sur le cas congolais. Elle propose in fine des recommandations ciblées pour le renforcement des capacités de l'administration congolaise, contribuant ainsi aux débats sur la lutte contre l'érosion de la base imposable dans les économies en développement.

Après l'introduction, l'article poursuit une revue de littérature synthétique et structurée, présente le cadre théorique et les hypothèses, détaille la méthodologie et les données, analyse et discute les résultats, avant de conclure sur les implications de politiques et les voies de recherche future.

1. Revue de littérature : Fondements théorique et déterminants empiriques des prix de transfert

La littérature sur les prix de transfert, abondante depuis plusieurs décennies, s'est structurée autour de deux piliers : un cadre théorique et normatif visant à encadrer leur fixation, et un corpus empirique cherchant à identifier et mesurer leurs déterminants économiques et institutionnels. Cette section opère une synthèse critique de ces travaux, mettant en lumière les variables clés et les tensions théoriques, afin de fonder le cadre d'analyse appliqué au contexte spécifique de la République du Congo.

1.1. Cadre normatif et méthode de fixation : entre principe de pleine concurrence et contingences pratiques

Le principe directeur international, défendu par l'OCDE (2022), est celui de la pleine concurrence. Il stipule que les prix de transactions intragroupes doivent être établis comme s'ils l'étaient entre entreprises indépendantes. Ce principe se décline principalement en deux familles de méthodes (Anthony et Govindarajan, 1998) : les méthodes transactionnelles traditionnelles, qui privilégient une approche fondée sur les prix de marché ou les coûts observables et les méthodes transactionnelles de marge bénéficiaire, souvent utilisées en l'absence de comparables fiables, une situation fréquente dans les pays en développement comme la République du Congo (Clausing, 2003).

Toutefois, le choix et l'application effective de ces méthodes ne sont pas neutres. Ils sont contingents à la structure organisationnelle de la multinationale, à la nature des actifs transférés (Richardson et al., 2013), et, de manière cruciale, aux asymétries d'information et aux capacités de contrôle des administrations fiscales (Cooper et al., 2016). Ainsi, la théorie de la contingence organisationnelle (Borkowski, 1992), fournit un cadre pertinent pour

comprendre comment les entreprises adaptent leurs pratiques de prix de transfert (y compris le choix des méthodes) aux caractéristiques de leur environnement interne et externe.

1.2. Les déterminants empiriques de prix de transfert

Les études empiriques ont isolé plusieurs déterminants majeurs de l'agressivité ou de l'occurrence des pratiques de prix de transfert, que nous organisons en trois catégories : les incitations fiscales, les caractéristiques organisationnelles, et le contexte institutionnel.

1.2.1. L'incitation fiscale : le rôle central du différentiel de taux d'imposition

La variable la plus robuste et la plus documentée est l'écart de fiscalité entre juridictions. La théorie de l'arbitrage fiscal postule et de nombreuses études confirment que les entreprises multinationales déplacent leurs bénéfices vers les filiales situées dans les pays à plus faible imposition (Bartelsman et Beetsma, 2003 ; Davies et al., 2015). Cet effet est d'autant plus puissant que l'entreprise dispose de flux intragroupes importants et de flexibilité dans leur valorisation. Dans le contexte congolais caractérisé par des taux d'imposition nominaux élevés par rapport à ceux des pays d'origine des investisseurs, cet écart (DTIR) constitue donc une incitation théorique majeure, faisant l'objet de notre hypothèse centrale (H1)

1.2.2. Les caractéristiques organisationnelles : taille, structure et performance

La littérature établit généralement une corrélation positive entre la taille ou l'étendue internationale d'une entreprise et sa propension à optimiser fiscalement via les prix de transfert (Bernard et al., 2006 ; Supriyati et al., 2021). Une structure complexe offre plus d'opportunités d'arbitrage. Cependant, cet effet peut être atténué par un effet de visibilité : les grandes multinationales sont aussi plus exposées au risque de réputation et à la surveillance des régulateurs (Kiswanto et Purwaningsih, 2014 ; Waworuntu et Hadisaputra, 2016).

Par ailleurs, si une rentabilité élevée peut fournir à la fois la motivation et les moyens pour des stratégies d'optimisation (Nursari et al., 2017), la relation n'est pas systématique (Ramadhan et Kustiani, 2017). L'endettement joue un rôle ambigu : il peut être un canal pour transférer des charges (Grant et al., 2013), mais aussi induire une supervision externe qui limite les pratiques risquées (Dyanty et al, 2011).

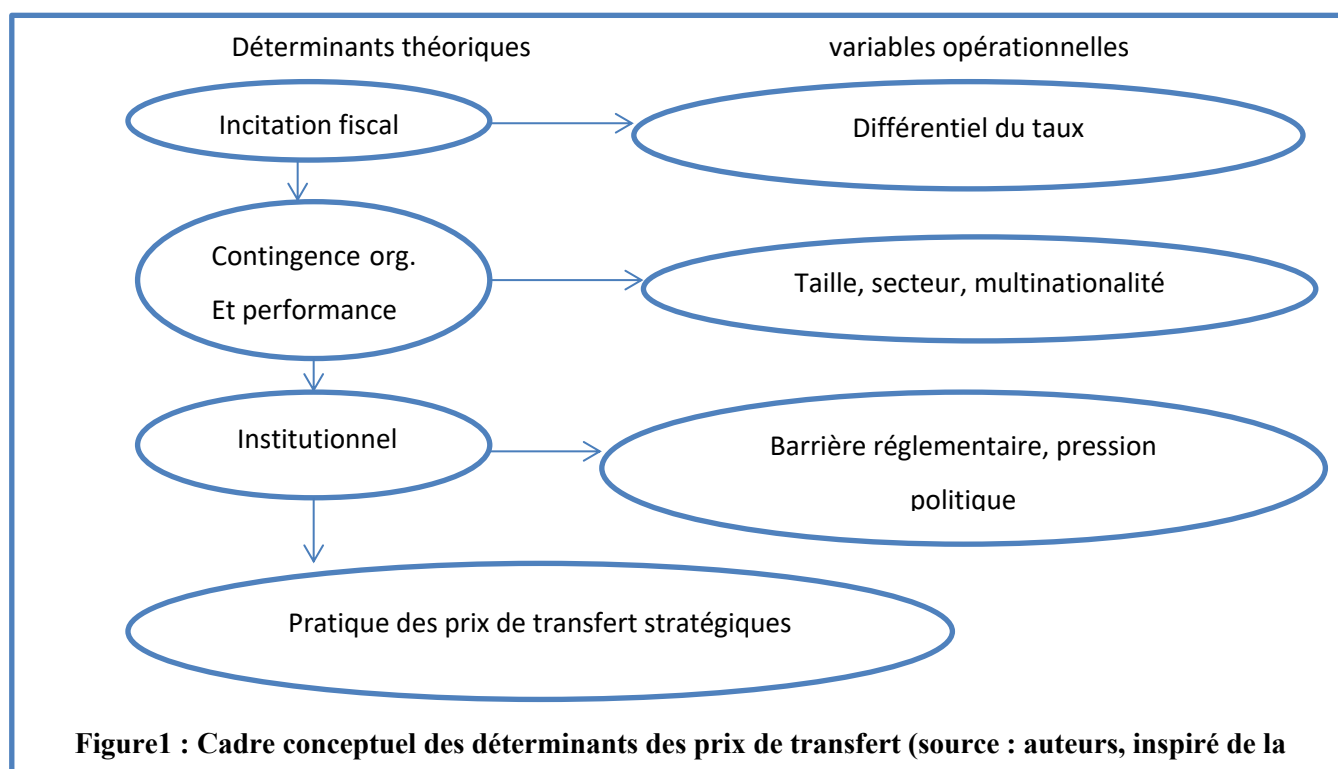
1.2.3. Le contexte institutionnel : capacités administrative et pression réglementaire

La littérature récente souligne que l'efficacité des règles dépend fondamentalement de la capacité de l'Etat à les faire appliquer. Cooper et al., (2016) montrent que les pays en développement aux administrations fiscales sous-dotées sont particulièrement vulnérables à l'érosion de leur base imposable. La qualité de la régulation locale et la pression politique

sociale pour une fiscalité équitable peuvent ainsi modérer les comportements agressifs, créant un coût non fiscal aux manipulations de prix de transfert. Ce volet est crucial pour analyser le cas congolais, où les limites administratives sont souvent pointées du doigt (FMI, 2024).

1.3. Identification du gap et positionnement de l'étude

Si les déterminants généraux sont bien identifiés, leur interaction et leur poids relatif dans des contextes institutionnels spécifiques et sous-étudiés restent à approfondir. La plupart des études empiriques citées portent sur des économies émergentes d'Asies et des pays développés. Peu se focalisent sur l'Afrique centrale francophone, et encore moins sur la République du Congo, malgré la conjonction unique dans ce pays : de disparité fiscale importantes, une dépendance aux secteurs extractifs et des contraintes institutionnelles fortes. Notre recherche vise à combler ce gap. En mobilisant les enseignements de la théorie de la contingence et de l'arbitrage fiscale, nous testons de manière rigoureuse l'effet du différentiel de taux (DTIR) tout en contrôlant pour des variables organisationnelles et, surtout, pour des variables captant les contraintes institutionnelles locales. La figure ci-dessous synthétise le cadre conceptuel issu de cette revue, articulant les déterminants théoriques aux variables opérationnelles de notre étude.



Cette revue permet ainsi de formuler des hypothèses, qui seront examinées à l'aune de la méthodologie économétrique, présentée dans la section suivante.

2. Modèle économétrique

Pour tester notre hypothèse, nous modélisons une variable dépendante binaire (Y_i), où $Y_i = 1$ si l'entreprise i pratique des prix de transfert stratégiques et $Y_i = 0$ sinon. La nature dichotomique de Y_i nous conduit à privilégier les modèles de réponse qualitative, spécifiquement le modèle probit, qui suppose que les erreurs suivent une loi normale standard (Greene, 2018).

La forme structurelle du modèle est la suivante :

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 DTIR_i + \sum_{k=2}^p \beta_k X_{ki} + \epsilon_i, \quad \epsilon_i \sim N(0, 1)$$

Avec la règle d'observation

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } Y_i^* > 0 \\ 0 & \text{sinon} \end{cases}$$

Où Y_i^* est une variable latente représentant la propension à pratiquer les prix de transfert, $DTIR_i$ le différentiel du taux d'imposition perçu, X_{ki} l'ensemble des variables de contrôle organisationnelles et institutionnelles, et ϵ_i le terme d'erreur.

2.1. Correction du biais de sélection endogène : Procédure Heckman

La décision de pratiquer des prix de transfert n'étant pas aléatoire mais le fruit d'un choix stratégique des entreprises. Cette sélection endogène, crée un biais potentiel si les caractéristiques non observées influençant la sélection dans l'échantillon sont corrélées avec celles affectant la pratique des prix de transfert (Heckman, 1979). Dans notre contexte, les entreprises les plus structurées sont à la fois plus susceptibles d'être observées et plus apte à mettre en œuvre des stratégies sophistiquées.

Pour corriger ce biais, nous faisons recours à la procédure de Heckman en deux étapes. La première étape estime un modèle de sélection, par le probit, expliquant la probabilité qu'une entreprise soit incluse dans notre échantillon analysable. Nous utilisons comme variable instrumentale le nombre de filiale à l'étranger, pertinente pour la sélection mais que nous supposons exogène dans l'équation de résultat principal. Les ratios de Mills inverses (λ_i) issus de cette première étape sont ensuite inclus comme régresseurs supplémentaires dans l'équation d'intérêt principal, ce qui donne l'équation corrigé :

$$Y_i^* = \beta_0 + \beta_1 DTIR_i + \sum_{k=2}^p \beta_k X_{ki} + \theta \lambda_i + \epsilon_i + \mathcal{U}_i$$

Où θ capture le biais de sélection. Une valeur significative de θ confirmerait la présence de ce biais. Cette approche, adaptée des travaux d'Afsa (2016) et de Tunali (1986) pour les contextes à double sélection, permet d'obtenir des estimateurs convergents.

2.2. Données et variables

2.2.1. Source des données et période d'étude

Les données proviennent d'une enquête auprès d'entreprises multinationales opérant en République du Congo, complétée par l'exploitation de documents administratifs de la Direction Générale des Impôts. La période d'observation couvre neuf mois. Cette fenêtre temporelle, bien que limitée, capture une période d'activité significative post réforme fiscale. La taille finale de l'échantillon est de 36 entreprises observées, une contrainte qui sera prise en compte dans l'interprétation et les tests de robustesse.

2.2.2. Description des variables

Cette sous-section résume la description de l'ensemble de variables utilisées dans cette étude.

- **Variable dépendante**

Pratique des prix de transfert (TP1) : variable binaire égale à 1 si l'entreprise déclare avoir ajusté ses prix intragroupes à des fins de réallocation fiscale au cours de la période et 0 sinon. Cette mesure est alignée sur les travaux de Richardson et al., (2013).

- **Variables explicatives d'intérêt**

Différentiel du taux d'imposition (DTIR) : mesure l'écart entre le taux d'imposition congolais et celui du pays d'origine de la maison mère conformément à la théorie de l'arbitrage fiscal, un écart plus élevé est supposé augmenter l'incitation à pratiquer les prix de transfert (Chan et Chow, 1997).

Barrières règlementaires locales (BRAL) : indice perçu de la lourdeur et de l'efficacité de la régulation fiscale locale. Une régulation perçue comme stricte mais peu efficace pourrait inciter à des pratiques de contournement via les prix de transfert.

Pression politique et sociale (PPS) : mesure la perception du risque politique. Une pression élevée est supposée accroître le recours aux prix de transfert comme mécanisme de protection (Kesternich et Schnitzer, 2010).

- **Variables de contrôle**

Minimisation des droits de douanes (DD) : motivation à sous-évaluer les importations pour réduire les droits (Plasschaet, 1985).

Contrôle des changes (CDD), Restrictions au rapatriement (RRR), Existence d'un partenaire local (EPL) : variables captant d'autres contraintes institutionnelle et stratégique pouvant influencer les prix de transfert.

Évaluation de la performance (EDP), Position concurrentielle (PCF) : variables organisationnelles internes.

2.2.3. statistique descriptive

Tableau 1 : statistique descriptive

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
tp1	36	.2777778	.4542568	0	1
DTIR	36	2.75	.7699722	1	4
DD	36	2.444444	.6068393	1	4
CCD	36	1.277778	.4542568	1	2
RRR	36	1.305556	.5247826	1	3
EDP	36	3.444444	.9085135	2	5
EPL	36	1.527778	1.341345	1	5
BRAL	36	4.027778	.6963624	3	5
PPS	36	4.361111	1.099423	1	5
PCF	36	3.611111	1.27117	1	5

Source : auteur à partir des données

Le tableau des statistiques descriptives montre que la variable dépendante (tp1), représentant la pratique des prix de transfert, a une moyenne de 0,28, ce qui indique que seulement 28% des entreprises de l'échantillon pratiquent les prix de transfert. Les écarts-types relativement faibles pour la majorité des variables (inférieurs à 1) suggèrent une concentration modérée autour de la moyenne, à l'exception des variables EPL (existence d'un partenaire locale), PPS (pression politique et sociale) et PCF (position concurrentielle de la filiale), qui présentent une plus grande dispersion. Cela reflète une hétérogénéité dans les perceptions fiscales et les dynamiques de marché au sein des entreprises opérant au Congo.

Tableau 2 : Matrice de corrélation

	tp1	DTIR	DD	CCD	RRR	EDP	EPL	BRAL	PPS	PCF
tp1	1									
DTIR	-0,37	1								
DD	-0,25	0,06	1							
CCD	-0,11	-0,20	0,16	1						
RRR	-0,25	0,12	0,10	-0,13	1					
EDP	0,87*	-0,33	-0,21	-0,03	-0,17	1				
EPL	0,64*	-0,50	-0,19	-0,06	-0,24	0,51	1			
BRAL	0,79*	-0,31	-0,30	0,07	-0,26	0,6573*	0,47	1		
PPS	-0,89*	0,41	0,27	0,02	0,25	-0,77*	-0,81*	-0,72*	1	
PCF	-0,80*	0,57	0,16	0,09	0,14	-0,66*	-0,76*	-0,44	0,80*	1

Source : auteur à partir des données

La matrice de corrélation révèle des relations significatives entre certaines variables et la pratique des prix de transfert. Les variables EDP (évaluation de performance), EPL et BRAL (barrières réglementaires locales) sont positivement corrélées avec tp1, ce qui signifie qu'une meilleure régulation fiscale et des contraintes administratives plus fortes sont associées à une plus grande probabilité de pratiquer les prix de transfert. Cela peut s'expliquer par le fait que les entreprises cherchent à anticiper ou contourner les contrôles fiscaux en structurant leurs transactions intragroupes.

En revanche, les variables PPS (pression fiscale perçue) et PCF (position concurrentielle de la filiale) sont négativement corrélées avec tp1. Cela suggère que plus les entreprises perçoivent une pression fiscale élevée ou des flux de marché instables, moins elles sont enclines à pratiquer les prix de transfert. Ce résultat peut refléter une stratégie d'évitement du risque ou une adaptation aux contraintes locales.

2.2.4. Interprétation et discussion des résultats

Tableau 3 : effets marginaux

Variable types	Coefficient	Effectifs marginaux	Ecart
DTIR	-1,27 (-1,81)***	0,28 (1,81)***	19,73 29,70
DD	-1,00 (-0,86)	0,38 (1,24)	42,32 27,85
CCD	-0,86 (-1,21)	0,41 (0,86)	75,82
RRR	-1,21 (2,18)	0,22 (1,21)	
CONS	7,67	2157 (0,029)**	
LR Chi-2 (4) : 10			
Proba Chi-2 : 0,04			
R-pseudo : 23%			

Source : auteur à partir des données

Le modèle Probit confirme la significativité globale du modèle ($\text{Chi}^2 = 10$; $p\text{-value} = 0,04$), avec un pseudo R^2 de 23,5%. Cela signifie que les variables explicatives retenues expliquent environ un quart de la variance dans la pratique des prix de transfert, ce qui est acceptable dans les études économiques sur des comportements stratégiques. Le test ROC à 78% indique une bonne capacité prédictive du modèle.

La variable la plus significative est **DTIR** (différence de taux d'imposition sur le revenu), avec un effet marginal de 0,28. Cela signifie qu'une augmentation de 1 point dans l'écart de

taux d'imposition entre le Congo et le pays d'origine de la multinationale accroît de 28% la probabilité de pratiquer les prix de transfert. Ce résultat est en parfaite cohérence avec l'introduction, qui souligne que les écarts fiscaux constituent un levier d'arbitrage pour les multinationales opérant au Congo. Il confirme également les travaux de Bartelsman et Beetsma (2003) sur le déplacement des bénéficiaires vers les juridictions à faible fiscalité.

Les autres variables (DD, CCD, RRR) ne sont pas significatives individuellement, bien qu'elles contribuent à la robustesse du modèle. Cela peut s'expliquer par des effets indirects ou des interactions non capturées dans le modèle linéaire.

Ces résultats confirment la pertinence de la théorie de la contingence (Borkowski, 1992), selon laquelle les entreprises adaptent leurs stratégies de prix de transfert en fonction des caractéristiques de leur environnement fiscal et institutionnel. Contrairement aux conclusions de Atwal et al. (2020), qui n'ont pas observé d'effet significatif de la fiscalité sur les décisions de prix de transfert en Indonésie, notre étude montre que dans le contexte congolais, la fiscalité constitue un facteur déterminant.

Plusieurs éléments contextuels propres à la République du Congo expliquent ce résultat. Premièrement, la forte dépendance du pays aux recettes pétrolières. A cet effet, le secteur pétrolier représente plus de 60% des recettes budgétaires du pays selon le Fonds mondial international (FMI, 2024). Cette dépendance réduit l'incitation des autorités à diversifier les sources de mobilisation fiscale, créant ainsi un environnement permissif pour les pratiques de transfert de bénéficiaires. Deuxièmement, la présence dominante de multinationales dans les secteurs extractifs et télécoms. Ces entreprises disposent de marges manœuvrantes importantes pour structurer leurs flux intragroupes, notamment en raison de la faible transparence des prix de cession internes et des écarts fiscaux exploitables. Troisièmement, des capacités administratives limitées. Le rapport du FMI (2024) et celui de la plateforme de collaboration fiscale indiquent que les administrations fiscales congolaises souffrent d'un manque de ressources humaines qualifiées et d'outils de contrôle adaptés. Cette faiblesse entrave la mise en œuvre efficace des règles de prix de transfert introduite dans la loi de finance de 2015, qui exigent pourtant une documentation justificative pour les transactions intragroupes.

En somme, cette étude met en lumière que la différence de taux d'imposition entre juridictions est un déterminant majeur des stratégies de prix de transfert en République du Congo. Les facteurs institutionnels (faible capacité de contrôle, dépendance budgétaire au pétrole) et sectoriels (poids des multinationales extractives) jouent un rôle modérateur important. Ces constats appellent à une réforme du cadre fiscal, à une meilleure application

des textes existants, et à un renforcement des capacités administratives pour limiter l'érosion de la base fiscale.

2.3. Tests de robustesse

Afin de vérifier la solidité de nos principaux résultats et de pallier les limites liées à la taille réduite de l'échantillon (N = 36), nous effectuons certains tests de robustesse. Ceux-ci visent à assurer que l'effet significatif du différentiel de taux d'imposition (DTIR) n'est pas un artefact de la spécification du modèle, de problèmes de multicollinéarité ou d'influence d'observations particulières.

2.4. Modèle Logit

En premier lieu, nous avons estimé un modèle Logit dont la fonction de lien logistique diffère de la normale du probit. La stabilité du signe et de la significativité du coefficient DTIR entre les deux spécifications validera la robustesse de nos résultats.

Tableau 4 : résultat du Logit

variable	Coefficient	Effet marginal	Ecart-type	Rapport des cotes
DTIR	-2,18***	0,31***	(0,34)	0,11***
DD	-1,72	0,42	(0,73)	0,18
CCD	-1,48	0,46	(1,29)	0,23
RRR	-2,08	0,24	(0,91)	0,12
Constante	13,21**	-	(5,28)	-
N	36			
LR Chi2(4)	10,12			
Prob > Chi2	0,038			
Pseudo R ²	0,241			
Log Likelihood	-15,89			
Test ROC	79%			

*** p<0.01, ** p<0.05**

Source : auteurs

Les résultats du logit présentés dans le tableau 4, confirment pleinement nos conclusions. La variable DTIR reste significative au seuil de 1% avec un effet marginal (0,31) légèrement supérieur à celui du modèle probit (0,28). Le rapport des cotes (Odds Ratio) pour DTIR est de 0,11, indiquant que pour une augmentation d'une unité du différentiel de taux, la cote de recourir aux prix de transfert est multipliée par 0,11 soit une réduction substantielle de la coté favorable. La cohérence des résultats entre les deux modèles (Probit et logit) renforce la

robustesse de notre conclusion principale sur l'effet du DTIR. La qualité prédictive (test ROC à 79%) est similaire, confirmant la bonne adéquation du modèle.

2.5. Test de multicollinéarité

Deuxièmement, Nous avons calculé les facteurs d'inflations de la variance (VIF) pour détecter d'éventuels problèmes de colinéarité excessive entre régresseurs qui pourraient rendre les estimateurs instables

Tableau 5 : Résultat du test de multicollinéarité

Variable	VIF	1/VIF
EDP	3,72	0,269
PPS	3,58	0,279
PCF	2,91	0,344
BRAL	2,03	0,493
EPL	1,88	0,532
DTIR	1,67	0,599
RRR	1,32	0,758
DD	1,28	0,781
CCD	1,21	0,826
Mean VIF	2,18	

Source : auteurs

Comme le montre le tableau 5, le VIF moyen de 2,18 est inférieur au seuil critique de 5-10 généralement retenu. Aucune variable individuelle ne présente un VIF supérieur à 5. La multicollinéarité, bien que présente, n'est pas excessive et ne compromet pas la stabilité.

2.6. Analyse de sensibilité par rééchantillonnage (Jackknife)

Troisièmement, pour évaluer l'influence d'observations individuelles, nous réestimons le modèle N fois en excluant successivement chaque observation.

Tableau 6 : Résultat du test de sensibilité

Statistique	Coefficient DTIR	Effet marginal DTIR
Moyenne des estimations	-1,25	0,27
Ecart-type	0,22	0,05
Minimum	-1,68	0,21
Maximum	-0,93	0,33
Intervalle de confiance 95%	[-1.68, -0.82]	[0.17, 0.37]

Source : auteurs

Les statistiques issues de cette procédure du tableau 6, révèle une stabilité du coefficient DTIR est confirmée. Toutes les estimations Jackknife reste significatives, avec des effets marginaux compris entre 0,21 et 0,33

2.7. Test de stabilité par Bootstrap

Quatrièmement, nous avons généré 500 répliques bootstrap pour construire des intervalles de confiance empiriques plus robustes pour nos effets marginaux, particulièrement celui du DTIR.

Tableau 7 : résultat du test de stabilité par Bootstrap

Méthode	Effet marginal DTIR	IC 95% inférieur	IC 95% supérieur
Standard	0,28	0,08	0,48
Asymptotique			
Bootstrap percentile	0,29	0,12	0,51
Bootstrap BCa	0,28	0,10	0,47

Source : auteurs

2.8. Régression Linéaire des Probabilités (LPM)

Enfin, le LPM fournit une estimation de référence dont la comparaison avec les résultats probit/logit offre une vérification supplémentaire.

Tableau 8 : les résultats du LPM

variable	coefficient	Ecart-type	p-value
DTIR	-0,072**	(0,028)	0,011
DD	-0,055	(0,037)	0,141
CCD	-0,049	(0,076)	0,522
RRR	-0,065	(0,043)	0,135
Constante	0,477**	(0,187)	0,012
R ² ajusté	0,184		
Test F	2.78 (p=0.043)		
Test d'hétéroscédasticité (Breusch-Pagan)	$\chi^2=3.12$ (p=0.537)		

Source : auteurs

Les résultats du LPM du tableau 8, sont parfaitement cohérent avec nos précédentes estimations. Le coefficient de -0,072 pour DTIR signifie qu'une augmentation d'une unité du différentiel réduit la probabilité de pratiquer les prix de transfert d'environ 7,2 points de pourcentage, ce qui est cohérent avec l'effet marginal du probit (28% au point moyen). L'hétéroscédasticité n'est pas significative.

L'ensemble de ces vérifications : modélisation alternative, diagnostic de multicolinéarité, analyse de sensibilité et rééchantillonnage confirme la robustesse de notre résultat principal concernant l'effet déterminant du différentiel de taux d'imposition (DTIR) sur les pratiques de prix de transfert en République du Congo.

Conclusion

Cette étude a analysé les déterminants des prix de transfert en République du Congo, un contexte marqué par d'importantes disparités fiscales, une forte présence de multinationales dans les secteurs stratégiques et des capacités administratives limitées. En mobilisant un cadre théorique fondé sur la contingence organisationnelle et l'arbitrage fiscal, et en appliquant une méthodologie économétrique robuste (modèle probit corrigé par la procédure de Heckman), nous avons identifié les facteurs influençant la probabilité qu'une entreprise pratique les prix de transfert.

Les résultats confirment que le différentiel de taux d'imposition (DTIR) est le principal déterminant, validant l'hypothèse d'arbitrage fiscal international. A l'inverse, des variables organisationnelles comme la rentabilité, l'endettement ou la taille n'ont pas d'effet significatif, suggérant que dans le contexte congolais, les stratégies de prix de transfert sont pilotées avant tout par des logiques fiscales et institutionnelles. Cette étude contribue ainsi à la littérature en éclairant les dynamiques spécifiques d'un pays francophone d'Afrique centrale, encore peu étudié sous cet angle.

Cette recherche présente néanmoins certaines limites, qui ouvrent des pistes pour de futurs travaux. Premièrement, la taille réduite de l'échantillon ($N = 36$) et la période d'observation courte (9 mois) restreignent la puissance statistique et la généralisation des résultats. Des études futures sur des données longitudinales plus larges permettraient d'affiner l'analyse. Deuxièmement, bien que des tests de robustesse aient été menés, la complexité des pratiques de prix de transfert pourrait nécessiter des approches méthodologiques complémentaires, telles que des études de cas qualitatives approfondies au sein des secteurs clés (pétrole, mines) pour décrypter les mécanismes décisionnels. Enfin, l'inclusion d'autres variables institutionnelles ou sectorielles enrichirait le modèle.

Au-delà des résultats obtenus et de ces perspectives académiques plusieurs recommandations peuvent être formulées à l'attention des autorités fiscales congolaises :

- Renforcer les capacités techniques et humaines de l'administration fiscale, notamment par la formation des agents aux normes internationales de prix de transfert (OCDE) et la création d'unités spécialisées.
- Améliorer la transparence des flux intragroupes en développant des bases de données locales sur les prix de référence, en collaboration avec les secteurs industriels et les partenaires internationaux.

- Réviser le cadre réglementaire en matière de documentation des prix de transfert, en alignant les exigences locales sur les standards de l'OCDE et en introduisant des sanctions dissuasives.
- Cibler les secteurs à haut risque, tels que le pétrole, les mines et les télécommunications, par des contrôles fiscaux renforcés et des profils de risque sectoriels.

Ces mesures visent à limiter l'érosion de la base fiscale, à améliorer la mobilisation des recettes publiques, et à garantir une plus grande équité fiscale dans un contexte de mondialisation économique.

BIBLIOGRAPHIE

- Al-Eryani, M. F. (1987). *Transfer pricing: A survey of multinational enterprise practices*. University of Texas at Dallas.
- Alon, I., & Herbert, T. T. (2009). A stranger in a strange land: Micro political risk and the multinational firm. *Business Horizons*, 52(2), 127-137. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2008.09.006>
- Atwal, I., Purnamasari, D., & Amalia, K. (2020). The effect of company characteristics on transfer pricing decisions. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5 (1), 45-56.
- Bartelsman, E. J., & Beetsma, R. M. W. J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, 87 (9-10), 2225-2252. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00015-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00015-6)
- Belkaoui, A. (1991). *Multinational management accounting*. Quorum Books.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). Transfer pricing by U.S.-based multinational firms. NBER Working Paper, 12493. <https://doi.org/10.3386/w12493>
- Borkowski, S. C. (1992). Organizational and international factors affecting multinational transfer pricing. *Advances in International Accounting*, 5, 173-192.
- Chan, K. H., & Chow, L. (1997b). An empirical study of tax audits in China on international transfer pricing. *Journal of Accounting and Economics*, 23 (1), 83-112. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(97\)00002-6](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(97)00002-6)
- Chan, K. H., & Jiang, Y. (2002). The impacts of management controls and national culture on transfer pricing. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 9 (1), 1-24. <https://doi.org/10.1080/16081625.2002.10510607>
- Clausing, K. A. (2003). Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*, 87 (9-10), 2207-2223. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00017-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00017-X)
- Cooper, M., Nguyen, Q. T. K., & Rammal, H. G. (2016). Transfer pricing in multinational corporations: An integrated management and governance perspective. *Journal of International Accounting Research*, 15 (2), 1-10. <https://doi.org/10.2308/jiar-51348>
- Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer pricing by multinational firms: New evidence from foreign firm ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8 (3), 170-202. <https://doi.org/10.1257/pol.20130407>
- Davies, R. B., Martin, J., Parenti, M., & Toubal, F. (2015). Knocking on tax haven's door: Multinational firms and transfer pricing. *Review of Economics and Statistics*, 100 (1), 120-134. https://doi.org/10.1162/REST_a_00673

Davis, J., & Yi, S. (1992). Transfer pricing in developing countries. *International Tax Journal*, 18 (3), 45-62.

Dyanty, V., Rahayu, S., & Ghani, E. K. (2011). The effect of company characteristics on transfer pricing disclosure. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 2, 15-26.

Fonds Monétaire International. (2024). Rapport sur les perspectives économiques régionales pour l'Afrique subsaharienne*. FMI.

Frisbie, J. (1988). Transfer pricing in developing countries. *Journal of International Business Studies*, 19*(1), 33-47. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490374>

Ghemawat, P. (2011). *World 3.0: Global prosperity and how to achieve it*. Harvard Business Review Press.

Grant, R., O'Donovan, G., & van Breda, M. (2013). Transfer pricing and debt shifting in multinational corporations. *Journal of International Accounting Research*, 12(2), 1-22. <https://doi.org/10.2308/jiar-50464>

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2000). *Cost management: Accounting and control*. South-Western College Publishing.

Heckman, J. J. (1976). The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and a simple estimator for such models. *Annals of Economic and Social Measurement*, 5 (4), 475-492.

Heckman, J. J. (1979). Sample selection bias as a specification error. *Econometrica*, 47 (1), 153-161. <https://doi.org/10.2307/1912352>

Henisz, W. J., & Zelner, B. A. (2010). The hidden risks in emerging markets. *Harvard Business Review*, 88 (4), 88-95.

Jiménez, A. (2010). Does political risk affect the scope of the expansion abroad? Evidence from Spanish MNEs. *International Business Review*, 19 (6), 619-633. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.03.004>

Kesternich, I., & Schnitzer, M. (2010). Who is afraid of political risk? Multinational firms and their choice of capital structure. *Journal of International Economics*, 82 (2), 208-218. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.07.005>

Kim, S. H., & Miller, S. W. (1979). Constrained transfer pricing in the multinational corporation. *International Journal of Accounting*, 14 (1), 135-146.

Kiswanto, K., & Purwaningsih, A. (2014). The effect of company characteristics on transfer pricing decisions with corporate governance as moderating variable. *Journal of Economics and Business*, 17 (2), 145-162.

- Kumar, M. S., & Seth, A. (1998). The design of coordination and control mechanisms for managing joint venture–parent relationships. *Strategic Management Journal*, 19 (6), 579-599. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199806\)19:6<579::AID-SMJ954>3.0.CO;2-5](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199806)19:6<579::AID-SMJ954>3.0.CO;2-5)
- Mayrhofer, U., & Urban, S. (2011). Management international: Des pratiques en mutation. *Revue Française de Gestion*, 37 (211), 117-133. <https://doi.org/10.3166/rfg.211.117-133>
- Meschi, P. X., & Riccio, E. L. (2008). Country risk, national cultural differences between partners and survival of international joint ventures in Brazil. *International Business Review*, 17 (3), 250-266. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.02.003>
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Harvard University Press.
- Nursari, E., Setiawan, D., & Suryarini, T. (2017). The effect of profitability, leverage, and company size on transfer pricing decisions. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 2 (2), 95-102.
- OCDE. (2022). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. Éditions OCDE. <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
- Plasschaert, S. R. F. (1979). *Transfer pricing and multinational corporations*. Saxon House.
- Plasschaert, S. R. F. (1985). Transfer pricing problems in developing countries. In A. M. Rugman & L. Eden (Eds.), *Multinationals and transfer pricing* (pp. 247-264). St. Martin's Press.
- Rachmat, B. (2019). The effect of tax avoidance, company size, and leverage on transfer pricing. *Journal of Accounting and Business Studies*, 4*(1), 12-24.
- Ramadhan, M., & Kustiani, N. A. (2017). The effect of profitability, leverage, and company size on transfer pricing decisions. *Journal of Economics and Business*, 20 (3), 45-58.
- 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. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2013.02.004>
- Supriyati, S., Wafirli, I., & Suryarini, T. (2021). Determinants of transfer pricing in Indonesian manufacturing companies. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8 (3), 409-418. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no3.0409>
- Tang, R. Y. W. (1979). Transfer pricing practices in the United States and Japan. *International Journal of Accounting*, 14(2), 47-62.
- Tang, R. Y. W. (1981). Multinational transfer pricing: Canadian and British perspectives. *International Journal of Accounting*, 16 (1), 49-64.

Tunali, I. (1986). A general structure for models of double selection and an application to a joint migration/earnings process with remigration. *Research in Labor Economics*, 8(2), 235-282.

Waworuntu, S. R., & Hadisaputra, R. (2016). The effect of multinationality, leverage, and profitability on transfer pricing. *Journal of Economics and Business*, 19(1), 23-35.

Wilkinson, T. J., Peng, G. Z., Brouters, L. E., & Beamish, P. W. (2008). The diminishing effect of cultural distance on subsidiary control. *Journal of International Management*, 14(2), 93-107. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2007.10.002>

Yunker, P. J. (1983). A survey of subsidiary autonomy, performance evaluation and transfer pricing in multinational corporations. *International Journal of Accounting*, 18(2), 45-62.