



Mesurer la mondialisation

**Les indicateurs
économiques
de la mondialisation**

MANUEL DE L'OCDE

Mesurer la mondialisation

Manuel de l'OCDE sur les indicateurs de la mondialisation économique



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

L'OCDE est un forum unique en son genre où les gouvernements de 30 démocraties œuvrent ensemble pour relever les défis économiques, sociaux et environnementaux, que pose la mondialisation. L'OCDE est aussi à l'avant-garde des efforts entrepris pour comprendre les évolutions du monde actuel et les préoccupations qu'elles font naître. Elle aide les gouvernements à faire face à des situations nouvelles en examinant des thèmes tels que le gouvernement d'entreprise, l'économie de l'information et les défis posés par le vieillissement de la population. L'Organisation offre aux gouvernements un cadre leur permettant de comparer leurs expériences en matière de politiques, de chercher des réponses à des problèmes communs, d'identifier les bonnes pratiques et de travailler à la coordination des politiques nationales et internationales.

Les pays membres de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, la Corée, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République slovaque, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE.

Les Éditions OCDE assurent une large diffusion aux travaux de l'Organisation. Ces derniers comprennent les résultats de l'activité de collecte de statistiques, les travaux de recherche menés sur des questions économiques, sociales et environnementales, ainsi que les conventions, les principes directeurs et les modèles développés par les pays membres.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Publié en anglais sous le titre :

OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators

© OCDE 2005

Toute reproduction, copie, transmission ou traduction de cette publication doit faire l'objet d'une autorisation écrite. Les demandes doivent être adressées aux Éditions OCDE rights@oecd.org ou par fax (33 1) 45 24 13 91. Les demandes d'autorisation de photocopie partielle doivent être adressées directement au Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France (contact@cfcopies.com).

Avant-propos et remerciements

En réponse à la demande toujours croissante de meilleurs instruments de mesure pour analyser les tendances de la mondialisation, l'OCDE a pris l'initiative d'élaborer un cadre conceptuel et méthodologique pour la collecte d'informations quantitatives et la construction d'indicateurs. Ce travail a abouti à ce « Manuel sur les indicateurs de la mondialisation économique ». Il est le résultat d'une coopération entre les experts des pays membres avec la participation de certaines organisations internationales. Il a été mené principalement par la Direction de la science, de la technologie et de l'industrie sous l'égide des experts de la Session spéciale sur la mondialisation du Groupe de travail sur les statistiques du Comité de l'industrie et de l'environnement de l'entreprise (CIBE).

Vu la nature multidimensionnelle de la mondialisation, le Secrétaire général de l'OCDE, Donald J. Johnson, a recommandé d'entreprendre ce travail en collaboration avec d'autres groupes de l'OCDE possédant une expertise en matière d'investissement direct étranger, de commerce international et de technologie. Il s'agit notamment du Comité de l'investissement et de son Atelier d'experts sur les statistiques des investissements internationaux de la Direction des affaires financières et des entreprises ; du Groupe d'experts sur les statistiques du commerce extérieur et des Experts OCDE-Eurostat sur les statistiques des échanges de services de la Direction des statistiques ; et du Groupe de travail du Comité des échanges de la Direction des échanges. Au sein de la Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, ont également participé à la préparation de ce Manuel le Comité de la politique scientifique et technologique (CPST) et ses groupes de travail, le Groupe de travail des experts nationaux sur les indicateurs de science et de technologie (GENIST) et le Groupe de travail sur la politique de l'innovation et de la technologie (TIP). Le Manuel a été approuvé et mis en diffusion générale par le CIBE. Par ailleurs, le chapitre 2 a été approuvé et mis en diffusion générale par le Comité de l'investissement.

Si ce Manuel est le résultat du travail d'un grand nombre d'individus, le principal contributeur est Thomas Hatzichronoglou de la Direction de la science, de la technologie et de l'industrie, qui a organisé le contenu et préparé une version de tous les chapitres à l'exception du chapitre 2. Ce dernier a été préparé par Ayse Bertrand de la Direction des affaires financières et des entreprises. D'autres membres du Secrétariat ont également apporté des contributions significatives, notamment Paul Atkinson, Andrew Wyckoff, Daniel Malkin, Candice Stevens, Pierre Poret, Dominique Guellec, John Neighbour, Bernard Damsma, William Cave, Nadim Ahmad, Andreas Lindner, Anthony Kleitz et Peter Walkenhorst.

Le Secrétariat de l'OCDE souhaite remercier tous les experts qui ont participé à la préparation du Manuel, et notamment Dr Hartmut Fest du ministère allemand de l'Économie et de l'Emploi, qui a joué un rôle particulièrement important en tant que président de la Session spéciale sur la mondialisation tout au long de la préparation du Manuel. Roger De Boeck, président de l'Atelier sur les statistiques des investissements internationaux du Comité de l'investissement a aussi joué un rôle clé. Le Secrétariat tient également à citer les experts des organisations internationales qui ont participé aux réunions et apporté leurs commentaires. Il s'agit notamment de Margaret Fitzgibbon (FMI), Maria Montanjees (FMI), Neil Patterson (FMI), Guy Karsenty (OMC), Katja Weigl (CNUCED),

Torbjörn Fredriksson (CNUCED), Masataka Fujita (CNUCED), David Cieslikowsky (Banque mondiale), Brian Sloan (Commission européenne), Bettina Knauth (Eurostat), Arto Luhtio (Eurostat), Michaela Grell (Eurostat) et Paolo Passerini (Eurostat).

Le Secrétariat souhaite également remercier David Belli (ex-directeur, International Investment Division, Bureau of Economic Analysis, États-Unis) et Yvan Gervais (Statistique Canada) qui ont été engagés comme consultants en 2003 pour apporter leur expertise à la révision du Manuel. En outre, des contributions importantes ont été apportées par Obie Whichard (États-Unis), William Zeile (États-Unis), John Jankowski (États-Unis), Edouard Mathieu (France), Fabrice Hatem (France), Claire Plateau (France), Giovanni Balcet (Italie), Lelio Iapadre (Italie), Anne-Christine Strandell (Suède), Enrica Morganti (Italie), Frédéric Boccara (France), Vincent Thollon Pommerol (France), Lionel Fontagné (France), Martyn Vaughan (Royaume-Uni), Angelo Zanetta (Suisse) et Raoul Depoutot (France).

Nobuo TANAKA

Directeur

Direction de la science, de la technologie
et de l'industrie

Enrico GIOVANNINI

Chef statisticien et directeur

Direction des statistiques

William WITHERELL

Directeur

Direction des affaires financières
et des entreprises

Jean-Marie METZGER

Directeur

Direction des échanges

Table des matières

Introduction	11
Chapitre 1. Le concept de mondialisation et sa mesure	15
1.1. Le concept de mondialisation économique	16
1.2. Pourquoi est-il important de mesurer la mondialisation de l'économie ?	18
1.3. Les indicateurs de « référence » de la mondialisation économique	20
1.3.1. Portée, couverture et interprétation des indicateurs de référence	22
1.3.2. Les indicateurs de référence de l'investissement direct étranger.....	24
1.3.3. Les indicateurs de référence de l'activité économique des entreprises multinationales	25
1.3.4. Indicateurs de référence de la diffusion internationale de la technologie	26
1.3.5. Indicateurs de référence de la mondialisation des échanges.....	27
1.4. Cadre conceptuel pour l'analyse et l'élaboration d'indicateurs de mondialisation économique	28
1.5. Domaines à étudier dans l'avenir	29
Notes	30
Chapitre 2. Investissement direct étranger	31
2.1. Introduction	32
2.2. Indicateurs d'IDE proposés pour mesurer la mondialisation et statistiques de base	34
2.2.1. Argumentation	34
2.2.2. Indicateurs de référence.....	34
2.2.3. Indicateurs supplémentaires.....	38
2.3. Comparabilité internationale de la disponibilité des données et des statistiques de l'IDE.....	39
2.3.1. Comparabilité internationale	39
2.3.2. Disponibilité des données	40
2.3.3. Sources de données d'IDE et méthodes de collecte	43
2.4. Portée et champ d'application : un cadre commun d'enregistrement des investissements transfrontières	44
2.4.1. Balance des paiements et position extérieure globale.....	44
2.4.2. Compte d'opérations financières	44
2.5. Concepts et méthodes	48
2.5.1. Statistiques de l'IDE selon les normes internationales : concepts et méthodes.....	48
2.5.2. Travaux méthodologiques à venir	65
Notes	67

Annexe 2.A1. Cas limites à exclure des investissements directs étrangers pour la production des statistiques.....	69
Annexe 2.A2. Sources de données d'IDE.....	71
Annexe 2.A3. Composantes types de l'investissement direct étranger (BPM5) du FMI.....	73
Annexe 2.A4. Codes CITI/NACE utilisés dans le questionnaire OCDE-EUROSTAT pour les activités sectorielles.....	75
Annexe 2.A5. Indice de concentration d'Herfindahl.....	77
Chapitre 3. L'activité économique des entreprises multinationales.....	79
3.1. Introduction.....	80
3.2. Indicateurs proposés.....	82
3.2.1. Justification.....	82
3.2.2. Indicateurs de référence.....	85
3.2.3. Indicateurs supplémentaires.....	89
3.2.4. Considérations générales pour l'interprétation des indicateurs.....	93
3.2.5. Variables requises, disponibilité, priorité et définition.....	94
3.3. Considérations conceptuelles et méthodologiques.....	105
3.3.1. Définition des populations-cibles.....	105
3.3.2. Identification du contrôle d'une entreprise.....	109
3.3.3. Définition des sociétés-mères et de l'investisseur ou de l'unité de contrôle ultime.....	114
3.3.4. Classification par pays de contrôle et d'implantation.....	120
3.3.5. Classification par secteur et par produit.....	125
3.3.6. Choix des méthodes de collecte des données.....	130
3.3.7. Choix de l'unité statistique.....	132
3.3.8. Comparabilité internationale.....	137
Notes.....	141
Annexe 3.A1. Approches à adopter en l'absence d'investisseur majoritaire unique.....	143
Annexe 3.A2. Principales recommandations du <i>Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS)</i> concernant les filiales étrangères (FATS : Foreign Affiliates' Trade in Services).....	147
Chapitre 4. Internationalisation de la technologie.....	149
4.1. Introduction.....	150
4.2. Les indicateurs proposés.....	150
4.2.1. Description des indicateurs proposés.....	151
4.2.2. Développement et interprétation des indicateurs proposés.....	151
4.3. Aspects méthodologiques et conceptuels.....	159
4.3.1. L'internationalisation de la R-D industrielle.....	159
4.3.2. Rappel des principales distorsions pouvant affecter les comparaisons internationales.....	168
4.4. Diffusion internationale de technologie (Balance des paiements technologiques : BPT).....	169
4.4.1. Les principales catégories d'opérations de BPT.....	170
4.4.2. Définitions des différentes opérations.....	170
4.4.3. Autres caractéristiques de la balance des paiements technologiques.....	173

4.4.4. Les données collectées dans le cadre des balances des paiements.....	174
4.4.5. Principales limites à la comparabilité internationale	179
4.5. Les échanges internationaux de haute technologie	180
4.5.1. Définir la haute technologie	181
4.5.2. Questions liées à la mesure	182
4.5.3. Identification des secteurs et des produits de haute technologie	182
4.5.4. Principales limites des classifications proposées	185
4.5.5. Les secteurs fondés sur le savoir.....	186
Notes	187
Annexe 4.A1. Classification selon l'intensité technologique	188
Chapitre 5. Aspects de la mondialisation des échanges.....	191
5.1. Introduction	192
5.2. Indicateurs proposés	192
5.2.1. Choix des indicateurs	192
5.2.2. Indicateurs de référence.....	194
5.2.3. Indicateurs supplémentaires.....	197
5.2.4. Indicateurs expérimentaux	203
5.2.5. Variables requises et disponibilité de ces variables	205
5.3. Aspects méthodologiques et conceptuels	206
5.3.1. Calcul des indicateurs fondés sur les entrées-sorties.....	206
5.3.2. Mesure des échanges liés aux EMN : échanges mondiaux et échanges intra-firme	207
5.3.3. Mesure des échanges de produits intermédiaires.....	214
5.3.4. Mesure des échanges intra-régionaux et extra-régionaux.....	215
5.3.5. Échanges intra-branchem	218
5.4. Directives pour l'établissement d'indicateurs expérimentaux des échanges.....	221
5.4.1. Calcul des balances commerciales sur la base de la propriété du capital des entreprises	221
5.4.2. Mesure de la sous-traitance internationale.....	225
Notes	228
Annexe 5.A1. Le principe de pleine concurrence.....	231
Principales sources de données de base concernant les indicateurs de mondialisation	233
Notes	237
Abréviations utilisées dans ce Manuel	239
Glossaire.....	241



Liste des encadrés

1.1. Principales caractéristiques de la mondialisation (récapitulatif).....	19
1.2. Taxinomie des indicateurs de mondialisation économique	21

1.3.	Indicateurs de référence proposés.....	23
2.1.	Indicateurs proposés de mondialisation liés à l'IDE	35
2.2.	Variables nécessaires aux indicateurs de mondialisation liés à l'IDE	37
2.3.	Enquête sur l'application des normes méthodologiques concernant l'investissement direct (SIMSDI)	40
2.4.	Résumé des résultats de 2001 comparés à ceux de 1997 de l'Enquête sur l'application des normes méthodologiques concernant l'investissement direct (SIMSDI)	41
2.5.	Système de communication des transactions internationales (SCTI).....	43
2.6.	Statistiques de la balance des paiements et de la position extérieure globale.....	45
2.7.	Codes OCDE de libéralisation	46
2.8.	Balance des paiements : compte des transactions courantes et compte de capital et d'opérations financières	47
2.9.	Définition de la résidence	48
2.10.	Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition (ou Définition de référence)	49
2.11.	Investissement direct étranger : Définitions et critères	51
2.12.	Relation d'investissement direct.....	54
2.13.	Transactions entre sociétés affiliées d'intermédiation financière	56
2.14.	Enregistrement des transactions d'IDE	59
2.15.	Enregistrement des revenus d'investissements directs.....	60
2.16.	Méthodes d'évaluation des créances/engagements.....	62
2.17.	Classement géographique.....	65
2.18.	Classification industrielle	66
2.A5.1.	Indice de concentration d'Herfindahl	77
3.1.	Indicateurs proposés pour mesurer l'ampleur de la mondialisation relative aux entreprises multinationales	84
3.2.	Données requises pour construire des indicateurs de mondialisation liés à l'activité des firmes multinationales.....	95
3.3.	Recommandations pour les populations-cibles dans le pays déclarant	107
3.4.	Recommandations pour la population-cible concernant l'activité des multinationales à l'étranger	109
3.5.	Recommandations pour identifier les sociétés sous contrôle étranger	110
3.6.	Identification des populations de firmes d'investissement direct et celles qui correspondent à l'activité des firmes multinationales	115
3.7.	Société-mère et unité de contrôle ultime	116
3.8.	Recommandations pour l'identification du pays d'une filiale sous contrôle étranger dans un pays déclarant (investissements entrants) ...	121
3.9.	Recommandations concernant la collecte de données sur l'activité par secteur industriel et par produit	126
3.10.	Recommandations concernant les méthodes de collecte des données.....	131
3.11.	Recommandations relatives aux unités statistiques	132
3.A1.1.	Marche à suivre en cas d'actionnaires multiples (implications pour le contrôle de l'entreprise).....	143
4.1.	Indicateurs de référence proposés pour mesurer le degré de mondialisation de la technologie.....	152

4.2.	Indicateurs supplémentaires pour mesurer le degré de mondialisation de la technologie.....	153
4.3.	Indicateurs expérimentaux proposés pour mesurer le degré de mondialisation.....	154
4.4.	Recommandations concernant les données prioritaires.....	164
4.5.	Recommandations concernant la collecte de données de seconde priorité	167
4.6.	Le compte de balance des paiements.....	175
4.7.	Recommandations concernant la collecte de données sur la balance des paiements technologiques.....	178
4.8.	Récapitulatif des principales distorsions pouvant affecter la comparabilité internationale des données sur les balances des paiements technologiques.....	180
5.1.	Indicateurs proposés pour mesurer le degré de mondialisation des échanges ...	193
5.2.	Variables nécessaires pour construire les indicateurs de la mondialisation liés aux échanges	205
5.3.	Recommandations pour la mesure des échanges liés aux entreprises multinationales	214
5.4.	Les échanges de biens intermédiaires dans la division internationale des processus de production	216
5.5.	Recommandations concernant la mesure des échanges intra- et extra-régionaux	217
5.6.	Mesure des échanges intra- et extra-régionaux	219
5.7.	Indicateurs des échanges intra-régionaux	220
5.8.	Mesure du commerce intra-branche	221
5.9.	Recommandations concernant le calcul des balances commerciales sur la base de la propriété du capital	225
5.10.	Définition de la sous-traitance	226
5.11.	Principaux indicateurs de la sous-traitance internationale.....	229
5.A1.1.	Le principe de pleine concurrence.....	231

Liste des figures

2.1.	Application du Système de la consolidation intégrale	53
3.1.	Contrôle indirect du point de vue des investissements entrants : Cas n° 1	113
3.2.	Contrôle indirect du point de vue des investissements entrants : Cas n° 2	113
3.3.	Contrôle indirect du point de vue des investissements sortants.....	113
3.4.	Investissements entrants : identification de la société-mère et du groupe de la société-mère à l'étranger	117
3.5.	Investissements sortants : identification de la société-mère du pays déclarant..	118
3.6.	Société-mère sous contrôle étranger.....	120
3.7.	Exemple de filiale commune	122
3.8.	Exemple de propriétaires multiples avec contrôle indirect.....	123
3.9.	Exemple de propriétaires multiples : trois investisseurs directs.....	124
3.10.	Exemple de propriétaires multiples avec sociétés holdings	125
3.11.	Un exemple de multinationale.....	134
3.12.	Les problèmes comptables que pose le contrôle indirect.....	140
5.1.	Liens entre le PIB et la part des exportations dans le PIB.....	195
5.2.	Liens entre la population et la part des exportations dans le PIB	196
5.3.	Typologie de la sous-traitance internationale d'un pays déclarant	228

Liste des tableaux

2.A2.1. Sources d'information sur les investissements directs (ID).....	72
2.A3.1. Balance des paiements.....	74
2.A3.2. Position extérieure globale (PEG).....	74
2.A4.1. Codes CITI/NACE utilisés dans le questionnaire OCDE-EUROSTAT pour les activités sectorielles.....	76
3.1. Catégories CITI demandées pour la collecte des données sur l'activité des AMNE dans le secteur manufacturier.....	127
3.2. Catégories CITI demandées pour la collecte de données sur les ICFA (désagrégation du secteur des services).....	129
3.3. Exemple de classement des secteurs par entreprise et par établissement : le cas de l'Allemagne, 1995.....	137
4.1. Source de fonds et nationalité des chercheurs du secteur des entreprises.....	161
4.2. Fonds de R-D en provenance de l'étranger destinés à l'industrie d'un pays déclarant.....	163
4.3. Paiements et recettes technologiques entre firmes affiliées et non-affiliées.....	174
4.A1.1. Industries manufacturières classées selon leur intensité technologique (CITI Révision 3 – liste mise à jour en 2001).....	188
4.A1.2. Liste des produits de haute technologie – CTCI Révision 3 (période 1988-95).....	189
5.1. Exportations des filiales sous contrôle étranger du pays déclarant.....	208
5.2. Importations des filiales sous contrôle étranger du pays déclarant.....	208
5.3. Exportations impliquant des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger.....	209
5.4. Importations impliquant des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger.....	209
5.5. Décomposition du compte des opérations courantes des États Unis en fonction de la propriété du capital des entreprises, en 2000.....	224

Introduction

1. Le terme « mondialisation » est aujourd'hui couramment employé pour décrire l'internationalisation croissante des marchés financiers et ceux des biens et des services. La mondialisation renvoie avant tout à un processus dynamique et pluridimensionnel d'intégration économique permettant aux ressources nationales de devenir de plus en plus mobiles à l'échelle internationale en même temps que s'accroît l'interdépendance des économies nationales.

Un Manuel, pour quoi faire ?

2. Dans une économie mondialisée, les distances et les frontières nationales se sont nettement estompées dans la mesure où la plupart des obstacles à l'accès aux marchés ont été supprimés. Sur ce marché planétaire, les entreprises multinationales sont perçues comme un vecteur essentiel de mondialisation car c'est par leur intermédiaire que le phénomène est apparu et ne cesse de s'étendre. Grâce aux technologies de l'information et de la communication, les entreprises continuent à s'organiser pour former des réseaux transnationaux afin de faire face à une concurrence internationale de plus en plus vive et au besoin d'interactions stratégiques. Bien que l'intégration économique constitue un trait dominant de la mondialisation, le phénomène revêt d'autres dimensions non négligeables, notamment dans les domaines social, culturel, politique et institutionnel.

3. Le processus de mondialisation, qui s'est accéléré pendant la seconde moitié du XX^e siècle, a connu une évolution significative ces 20 dernières années. Désormais, pour élaborer des politiques, prendre des décisions stratégiques, mais aussi pour effectuer des analyses dans de nombreux domaines (économique, social et autres), il est indispensable de comprendre la mondialisation en s'appuyant sur des données et des faits concrets.

4. Dans ce contexte, la question primordiale est de savoir si l'on dispose ou non d'outils adéquats pour mesurer et évaluer le processus de mondialisation, et pour analyser son impact économique. Ce constat nous amène aux considérations suivantes :

- i) Les statistiques traditionnelles ne suffisent plus pour analyser pleinement l'ampleur et les conséquences de la mondialisation et ont besoin d'être complétées et combinées avec d'autres.
- ii) Il convient d'identifier, de définir et d'expliquer les nouveaux concepts résultant de la mondialisation de l'économie et de les associer aux outils existants afin d'aboutir à un cadre analytique commun.
- iii) Il importe de développer des statistiques comparables, fondées sur des normes internationales. Ces normes doivent être constamment adaptées de manière à tenir compte des nouveaux développements.

5. Ces considérations ont amené l'OCDE à réfléchir sur les voies et moyens d'élaborer un cadre permettant d'analyser le processus de mondialisation dans ses multiples

dimensions économiques, technologiques, commerciales, et financières, et de construire des indicateurs comparables au plan international. Cette tâche n'implique pas nécessairement d'organiser systématiquement de nouvelles enquêtes pour collecter des données supplémentaires. La plupart des données nationales existantes pourraient être ajustées afin de prendre en compte les nouveaux concepts et définitions qui sont nécessaires à l'analyse de la mondialisation économique, et d'assurer la comparabilité des indicateurs entre pays. Compte tenu de ces considérations, c'est avec deux principaux objectifs en vue que le *Manuel* a été réalisé :

- D'identifier un ensemble d'indicateurs pertinents pour mesurer l'ampleur et l'intensité du processus de mondialisation et permettre aux décideurs politiques et autres analystes de suivre son évolution dans le temps.
- De fournir à ceux qui collectent des données de base nationales (*national compilers*) les principes directeurs d'ordre méthodologique et statistique nécessaires pour construire les indicateurs retenus et leur permettre de les rendre compatibles avec les normes internationales.

6. Le champ d'application de ce nouveau *Manuel* a été déterminé en fonction de ces objectifs, en faisant référence chaque fois que cela était possible aux méthodologies déjà établies dans d'autres manuels. Ainsi, les définitions et les concepts présentés dans ce *Manuel* afférents au recueil de données sur l'investissement étranger direct proviennent du *Manuel des balances des paiements du FMI (MBP5)* et des documents qui l'accompagnent, ainsi que de la *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* (troisième édition, 1996). Les définitions de base concernant la recherche-développement et les balances des paiements technologiques ont pour origine le *Manuel de Frascati* (OCDE, 2002) et du *Manuel de la balance des paiements technologiques* (OCDE, 1990). En outre, certains des concepts et recommandations afférents aux filiales étrangères d'entreprises du secteur des services présentés dans le présent *Manuel* sont issus du *Manuel des statistiques du commerce international des services* (2002).

7. Le présent *Manuel* rappelle les principaux concepts et les définitions déjà adoptés par les manuels cités plus hauts, en les replaçant dans le contexte de la mondialisation et en faisant apparaître les liens entre ces manuels. Mais il ne se contente pas de mentionner ces rappels et renvois aux textes appropriés : il va plus loin en explicitant les concepts liés à l'activité des entreprises multinationales et en proposant des recommandations permettant de développer des statistiques harmonisées. Compte tenu des pratiques observées dans la majorité des pays de l'OCDE, c'est dans ce domaine que la plupart des nouvelles recommandations sont formulées. Les priorités proposées tiennent compte de ces pratiques, ainsi que de l'amélioration nécessaire de l'analyse du processus de mondialisation de l'économie.

Domaines couverts par le Manuel

8. Mieux comprendre les conséquences de la mondialisation implique des travaux quantitatifs dans trois domaines au moins : tout d'abord la mesure de son ampleur et de son intensité, ensuite celle de son impact économique et enfin l'analyse de ses liens avec les politiques d'adaptation structurelle. Le présent *Manuel* ne traite que le premier domaine pour lequel un ensemble d'indicateurs est proposé essentiellement sous forme de ratios à partir de statistiques de base mesurant l'ampleur et l'intensité de mondialisation dans ses différentes dimensions. Les deux derniers domaines ne sont pas traités car ils sont trop

complexes et ne peuvent par conséquent être décrits à l'aide d'indicateurs simples. De ce fait, ils requièrent des travaux analytiques et des modèles parfois lourds qui ne peuvent pas faire l'objet d'un manuel. En revanche, ils nécessitent des données de base ayant trait au premier domaine.

9. Cependant, même si l'ambition de ce *Manuel* se limite à mesurer l'ampleur du processus de mondialisation, la tâche englobe un nombre probablement élevé de domaines. La priorité est donnée à celles qui sont considérées comme principales forces motrices de mondialisation, c'est-à-dire le *commerce international*, l'*investissement étranger direct*, l'*activité des entreprises multinationales* et la *production et diffusion internationale de technologie*. La plupart des domaines qui viennent d'être cités sont traités dans d'autres manuels plus spécialisés. Toutefois, le *Manuel* ne présente pas tous les indicateurs concernant ces domaines. Ne sont retenus que ceux qui sont directement liés à la mondialisation et dont les pays de l'OCDE sont directement impliqués dans la collecte de données. D'autres forces motrices de la mondialisation, dont le mouvement des capitaux, les migrations internationales des personnes et le rôle des pouvoirs publics, ne sont pas traitées pour l'instant dans la présente version du *Manuel*. Les cinq chapitres que contient ce *Manuel* sont suivis d'une brève description des *principales bases de données* correspondant aux indicateurs proposés, d'une *liste d'abréviations utilisées* et d'un *glossaire* qui rappelle les définitions des principaux termes.

10. Le **premier** chapitre a pour but de définir le concept de mondialisation et d'identifier ses principales forces motrices. Il propose également une liste restreinte d'indicateurs de référence fondée sur les données de base actuellement disponibles, ainsi que quelques-unes des questions de fond auxquelles sont confrontés les décideurs politiques et ceux qui analysent la mondialisation.

11. Le **deuxième** chapitre traite de l'investissement étranger direct. Il examine les concepts de base et les définitions applicables aux statistiques IDE qui sont présentées dans le *Manuel des balances des paiements du FMI* (5^e édition) et la *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* (3^e édition). En ce qui concerne l'application des standards recommandés par les pays membres, le chapitre fait référence à l'*Enquête sur l'application des normes méthodologiques concernant les investissements directs (SIMSDI)* menée conjointement par le FMI et l'OCDE. Cette enquête fournit également une brève description du travail méthodologique futur qui pourrait être envisagé en vue d'une extension des statistiques de l'IDE.

12. Le **troisième** chapitre est consacré à l'activité économique des entreprises multinationales. Dans ce chapitre sont développés les principaux concepts et définitions concernant les données d'activité des firmes multinationales, notamment la notion de contrôle d'une société et l'identification du pays de l'investisseur qui a le contrôle ultime de ses activités. Fondées sur les meilleures pratiques des agences statistiques nationales, des recommandations pratiques, pragmatiques et opérationnelles sont formulées dans le but d'obtenir une meilleure comparabilité internationale des indicateurs et des données de base. Les définitions proposées sont cohérentes avec les définitions contenues dans le quatrième chapitre du *Manuel des statistiques du commerce international des services*.

13. Le **quatrième** chapitre est consacré à l'internationalisation de la technologie. Plusieurs formes d'internationalisation sont examinées : l'internationalisation de la R-D, la balance des paiements technologiques et les échanges de produits de haute technologie. Ce chapitre s'inspire des lignes directrices pour la mesure de la recherche-développement

énoncées dans le *Manuel de Frascati* ainsi que dans le *Manuel de la balance des paiements technologiques*.

14. Le **cinquième** chapitre développe certains aspects de la mondialisation des échanges. Il ne s'agit pas de répéter ici ce que le lecteur peut trouver facilement dans d'autres manuels, livres et articles consacrés au commerce international. L'objectif de ce chapitre est de mettre l'accent sur quelques aspects concernant le rôle des entreprises multinationales dans les échanges internationaux, et de souligner certains effets structurels du commerce international influencés par la mondialisation. Ainsi, une large partie du chapitre est-elle consacrée aux indicateurs liés au commerce intra-firme et à quelques méthodes complémentaires et expérimentales d'évaluation de la balance commerciale des pays, en tenant compte de la propriété de leurs entreprises et non pas de leurs frontières géographiques. D'autres indicateurs sont également proposés, qui mettent l'accent sur les changements de structure du commerce international, notamment ceux qui concernent les échanges intra-branche, le commerce des produits intermédiaires, le contenu en importations des exportations et les échanges intra-régionaux.

Public visé par le Manuel

15. Le *Manuel* s'adresse d'abord et avant tout à ceux qui collectent dans chaque pays des statistiques de base et sont chargés de construire et de diffuser des indicateurs. Il vise aussi indirectement d'autres catégories d'utilisateurs de statistiques qui pourront y trouver des informations utiles concernant les définitions des concepts de base, la disponibilité des données et la construction d'indicateurs. Les pays concernés par ce *Manuel* sont avant tout les pays de l'OCDE dont proviennent les données de base. Toutefois, étant donné l'importance économique sur les marchés mondiaux de certains pays n'appartenant pas à l'OCDE et la nature du sujet, il est possible que le *Manuel* soit élargi dans une future version pour tenir compte des particularités et des priorités des économies non membres de l'OCDE.

Limites de la version actuelle du Manuel et travaux à venir

16. Le présent *Manuel* constitue une première incursion dans un vaste domaine et ne prétend pas répondre à toutes les questions. Il vise en revanche à jeter les bases d'un travail qui s'inscrit dans la durée. Malgré ces imperfections, notamment certains problèmes de comparabilité internationale de données, qui reflètent en grande partie la nécessité d'harmoniser les définitions des concepts utilisés dans ce domaine, les personnes ayant contribué à ce manuel estiment que l'utilisation de sa première version permettra d'acquérir une expérience qui permettra de progresser sur ces questions. Compte tenu de ces arguments et de la nature évolutive de ce que constitue le processus de mondialisation, ce *Manuel* doit avoir un caractère dynamique et non statique. Il devra être révisé à intervalles réguliers et s'enrichira de l'expérience la plus récente des utilisateurs en intégrant leurs suggestions ainsi que celles des producteurs de données de base.

Chapitre 1

Le concept de mondialisation et sa mesure

1.1. Le concept de mondialisation économique¹

17. Comme il est indiqué dans l'introduction, le terme « mondialisation » est très fréquemment utilisé pour décrire l'internationalisation croissante des marchés de biens et de services, du système financier, des entreprises et des secteurs d'activité, de la technologie et de la concurrence.

18. Trois forces motrices ont joué un rôle fondamental dans le processus de mondialisation : i) la libéralisation des mouvements de capitaux et la déréglementation, notamment des services financiers ; ii) l'ouverture plus grande des marchés aux échanges et à l'investissement, favorisant l'accroissement de la concurrence internationale ; et iii) le rôle central qu'ont joué dans l'activité économique les technologies de l'information et de la communication. Dans chacun de ces cas, les forces du marché et les politiques publiques ont été des déterminants majeurs des changements qui sont intervenus. À bien des égards, le mouvement de mondialisation pourrait être considéré de prime abord comme un phénomène essentiellement micro-économique, mû par les stratégies et le comportement des entreprises qui ont réagi à ces changements. Les pouvoirs publics, à travers les organisations internationales, ont également joué un rôle important. Ainsi le GATT, puis l'OMC (voir abréviations à la fin de ce *Manuel*) a contribué à l'extension du processus de mondialisation et d'ouverture des marchés grâce à la réduction régulière des barrières tarifaires à travers différents cycles de négociations commerciales, tandis que le FMI a œuvré pour assurer le bon fonctionnement du système monétaire international. L'OCDE a également joué un rôle de premier plan dans la libéralisation des mouvements des capitaux à travers les « Codes de libéralisation des mouvements de capitaux » incluant l'investissement direct et les « Codes de libéralisation des opérations invisibles » couvrant les services². En outre, les autorités publiques de quelques pays de l'OCDE ont adopté des politiques de déréglementation tandis que les gouvernements de certains pays en développement, particulièrement en Asie de l'Est, ont entrepris à la fois une libéralisation unilatérale et une ouverture de leur marché, et ont ainsi accéléré le processus de mondialisation. Enfin, la fin des économies planifiées en Europe orientale a accéléré le processus de libéralisation au fur et à mesure que ces pays s'intégraient à l'économie mondiale.

19. La mondialisation du *commerce de biens et de services* ouvre des marchés nouveaux et de plus en plus vastes. La mondialisation des *marchés financiers* se traduit par une forte croissance des investissements de portefeuille et le déplacement massif et instantané de capitaux disponibles à court terme, les emprunteurs et les investisseurs interagissant à partir d'un marché de plus en plus intégré. La mondialisation de la *concurrence* signale l'apparition de nouvelles données stratégiques pour les entreprises. La mondialisation de la *technologie* repose sur la vitesse de propagation des innovations, sur l'organisation de réseaux internationaux reliant centres publics et privés de recherche, ainsi que sur la convergence des normes. Enfin, la mondialisation des *entreprises et des secteurs d'activité* implique non seulement des investissements directs à l'étranger et des délocalisations, mais également des coentreprises, des accords de coopération et des alliances

stratégiques, des fusions et des acquisitions. L'une des conséquences de ces mutations est le morcellement du processus de production, les différentes étapes de la fabrication d'un produit donné pouvant se dérouler dans des pays différents.

20. Dans une économie mondialisée, les distances et les frontières nationales se sont sensiblement estompées à mesure que les obstacles aux transactions économiques étaient supprimés. Les marchés et la production dans les différents pays sont devenus de plus en plus interdépendants du fait des changements induits par la dynamique des échanges, des capitaux et des flux technologiques, qui ont comme principaux vecteurs les entreprises multinationales. Grâce aux technologies de l'information et de la communication, les entreprises se sont organisées en réseaux transnationaux dans un contexte de vive concurrence internationale et d'interactions stratégiques. Quoique l'intégration économique constitue un trait dominant de la mondialisation, comme il a été mentionné dans l'introduction, le phénomène revêt d'autres dimensions non négligeables, notamment dans les domaines social, culturel, politique et institutionnel. Sous toutes ces dimensions, les entreprises multinationales sont perçues comme un vecteur essentiel de mondialisation car c'est par leur intermédiaire que le phénomène est apparu et ne cesse de s'étendre. C'est ce qui explique qu'une bonne partie des travaux sur la mondialisation menés par l'OCDE jusqu'à présent ont été axés sur les entreprises multinationales.

21. *L'interdépendance* croissante des différents aspects de la mondialisation est une caractéristique du processus. En effet, dans de nombreux cas, les flux d'investissements directs engendrent des exportations de biens et de services en provenance des pays investisseurs qui s'accompagnent le plus souvent de transferts de technologie et de savoir-faire (*know-how*) ainsi que de mouvements de capitaux (fonds propres, prêts internationaux, rapatriements de bénéfices, d'intérêts, de redevances, etc.). Des interconnexions du même type pourraient être enregistrées en partant de facteurs autres que l'investissement direct (à savoir que les exportations engendrent des transferts de technologie et de nouveaux flux d'IDE). L'analyse empirique de ces interdépendances est encore incomplète. Toutefois, les travaux disponibles, concernant notamment les liens entre les échanges et l'investissement direct pour les produits manufacturés, semblent indiquer, dans la plupart des cas, une tendance à la complémentarité, particulièrement au niveau macro-économique³.

22. La mondialisation présente une autre caractéristique qui, elle, concerne la structure du commerce international. La création de nombreuses filiales à l'étranger par les entreprises d'un pays et de nombreuses filiales dans des pays d'accueil par des sociétés mères étrangères a favorisé les échanges intra-firme. Dans le cas de ces échanges, comme on verra au chapitre 5, les prix pratiqués entre entreprises appartenant au même groupe (prix de transfert) peuvent ne pas correspondre aux prix du marché.

23. L'accélération des mouvements de capitaux et la plus grande mobilité des facteurs de production ont sensiblement modifié le modèle traditionnel de spécialisation des pays. Ces changements poussent de nombreuses entreprises des pays développés, dans le but de renforcer leurs avantages compétitifs, à se spécialiser dans des produits différenciés incorporant un contenu technologique de plus en plus important. Cette forme de spécialisation des entreprises favorise les échanges *intra-branche* entre pays de l'OCDE. Les activités auxquelles certaines renoncent sont reprises par d'autres entreprises du même secteur soucieuses de renforcer leur position. C'est dans ce but également que, dans tous les secteurs, de nombreuses entreprises appartenant à des pays différents concluent des *accords de coopération* ou adoptent une stratégie de *fusions-acquisitions* et une *organisation en*

réseau, ce qui a contribué à l'envol de l'investissement direct au cours des dix dernières années. Ce mouvement s'est accéléré davantage du fait de l'ouverture du capital des entreprises publiques (privatisations totales ou partielles) et des rachats ou des prises de participation par des investisseurs étrangers.

24. L'expansion des échanges, la libéralisation des mouvements de capitaux ainsi que les progrès réalisés dans le domaine des techniques de communication ont eu pour conséquence de renforcer ce que l'on appelle la « concurrence globale ». Ce terme évoque la nécessité pour les entreprises d'affronter leurs concurrents sur tous les marchés et dans un grand nombre de domaines. Pour faire face à cette concurrence, les entreprises sont obligées de mobiliser simultanément toute une palette de compétences. Dans ce nouveau contexte, leur compétitivité dépend de plus en plus de la synergie générée par une pléiade de savoirs spécialisés industriels, financiers, technologiques, commerciaux, administratifs et culturels issus de différentes régions géographiques, voire de plusieurs continents. Désormais, de plus en plus d'entreprises sont en concurrence sur leur propre marché comme sur les marchés extérieurs avec d'autres entreprises en provenance du monde entier.

25. L'encadré 1.1 résume les principales caractéristiques de la mondialisation, qui constituent la base de la mise au point d'indicateurs permettant de mesurer ce phénomène et qui seront présentées dans les chapitres qui suivent du présent *Manuel*.

1.2. Pourquoi est-il important de mesurer la mondialisation de l'économie ?

26. La mondialisation comporte des enjeux qui exigent de nouvelles statistiques et de nouveaux indicateurs conçus pour aider les pouvoirs publics et les entreprises à analyser les faits nouveaux et à formuler leurs politiques en conséquence. Les statistiques et indicateurs traditionnels actuellement utilisés ont été en grande partie mis au point à une époque où, à l'exception des échanges, l'activité économique ne dépassait pas les frontières du pays. Il convient soit de les interpréter en fonction de leur nouveau contexte soit de les y adapter pour mieux tenir compte des influences en provenance de l'étranger dont beaucoup s'exercent au niveau intra-firme, ce qui rend d'autant plus difficile leur évaluation.

27. Bien des analyses portant, par exemple, sur la compétitivité, considèrent le commerce international comme un indicateur-clé de mondialisation et de conquête d'un marché. Cela ne reflète pas correctement le fait que d'autres formes de mondialisation, telles que l'investissement direct, peuvent constituer des stratégies complémentaires ou alternatives. Lorsqu'une entreprise choisit de s'accroître à l'étranger soit par « investissement *ex nihilo* », soit par rachat d'entreprises existantes, l'activité économique d'un pays peut s'en trouver affectée de différentes manières. Par exemple, la production peut diminuer si les filiales à l'étranger travaillent en sous-traitance locale et produisent à moindre coût, mais elle peut augmenter si la production délocalisée vient compléter la production intérieure. Dans ce dernier cas, la production supplémentaire de la société-mère pourrait être exportée essentiellement vers ses filiales tandis qu'une partie de la production des filiales pourrait être importée par la société-mère (*commerce intra-firme*)⁴.

28. Une meilleure prise en compte du rôle des filiales étrangères aide aussi à mieux comprendre comment fonctionne le secteur des services qui, dans tous les pays membres de l'OCDE, occupe une position dominante en termes de valeur ajoutée ou d'emplois. Compte tenu de la nature de certains services et du faible degré de libéralisation internationale de ce secteur, il faut souvent une présence à l'étranger pour accéder aux

Encadré 1.1. Principales caractéristiques de la mondialisation (récapitulatif)

Aspects généraux

- Réduction des barrières commerciales.
- La forte intégration des marchés financiers influence de plus en plus le comportement et les performances du secteur des entreprises.
- L'investissement direct étranger devient un facteur central dans les processus de restructuration industrielle à l'échelle mondiale et de développement de secteurs d'activités véritablement mondiaux.
- Les entreprises multinationales constituent un des principaux vecteurs de l'internationalisation de l'économie.
- Liens étroits entre échanges et investissement direct.
- Cadres publics multilatéraux évolutifs pour les échanges et l'investissement (par exemple, MIC, ADPIC, AGCS, etc.).
- Internationalisation de la production : origine multinationale des composants des produits, des services et des capitaux, caractérisée souvent par des accords de coopération ou de sous-traitance entre firmes.
- La stratégie de localisation des activités des entreprises multinationales est fortement influencée par les avantages comparatifs dont disposent les pays et les régions.
- Une partie significative du commerce mondial s'effectue désormais au niveau intra-firme.
- Accélération de la diffusion de la technologie au plan international et, simultanément, raccourcissement du cycle de production et d'innovation technologique.
- Sur les marchés, compétition simultanée entre de nombreux acteurs, dont de nouveaux en provenance de tous les marchés du monde. Cette nouvelle concurrence, qui remet continuellement en question les positions acquises, exige dans de nombreux domaines des ajustements structurels extrêmement rapides.
- Interdépendance substantielle entre les différentes dimensions de la mondialisation (échanges, flux d'investissements directs, transferts technologiques, mouvements de capitaux, etc.). Niveau élevé d'intégration des économies nationales, mais également risques importants de propagation des conséquences des chocs économiques et financiers survenus dans certaines régions, qui peuvent s'étendre à d'autres régions non directement impliquées.
- Compression de la distance et du temps dans les transactions internationales et réduction des coûts de transaction.
- Multiplication des accords régionaux de libre échange.

Aspects micro-économiques interétatiques

- Adoption par les entreprises de stratégies mondiales
- Le marché est saisi dans sa globalité.
- Stratégie d'intégration multirégionale.
- Changement d'organisation externe des entreprises multinationales (par exemple, fusions-acquisitions plutôt que créations d'entreprises *ex nihilo*, accords de coopération et alliances stratégiques, sous-traitance à l'échelle internationale, mise en réseau au niveau mondial).
- Changement d'organisation interne (par exemple, structure tendue, externalisation, réduction de la taille moyenne des unités de production, individualisation des tâches et des rémunérations, relations moins hiérarchiques, nécessité d'une plus grande transparence, et de règles concernant le gouvernement d'entreprise, etc.).

marchés étrangers, une part relativement limitée de la production de ce secteur pouvant faire l'objet d'échanges internationaux.

29. Le rôle des multinationales est également prédominant dans le domaine de la technologie. L'évaluation de ce que l'on appelle « l'effort national de recherche » peut être affectée non pas par la délocalisation des unités de production, mais par celle des centres de recherche. La baisse des dépenses de R-D observée dans certains pays a été attribuée au déplacement à l'étranger des activités de R-D de quelques grandes entreprises. Ces dernières ont également racheté des laboratoires de R-D étrangers par le biais de fusions-acquisitions. En même temps, une part significative de la R-D nationale est financée par l'étranger et exécutée dans des entreprises implantées à l'étranger pendant que d'autres entreprises étrangères situées elles aussi hors du pays considéré effectuent des travaux de R-D pour les entreprises situées à l'intérieur du pays en question. À ces phénomènes s'ajoutent les accords de coopération et les coentreprises de R-D situées dans des pays tiers, de sorte qu'il est difficile d'avoir une idée précise de ce que l'on appelle « l'effort national de recherche » et de son impact sur le potentiel technologique d'un pays pris isolément⁵.

30. Les indicateurs concernant la mondialisation économique devraient, d'une manière générale, permettre de répondre aux questions suivantes :

- Jusqu'à quel point peut-on mesurer l'intensité du processus de mondialisation ?
- Comment évaluer l'impact de la mondialisation sur les résultats économiques ?
- Comment mesurer l'impact des réformes résultant de politiques structurelles conçues pour que les économies nationales tirent plus d'avantages de la mondialisation ?

31. Cela étant, le *Manuel* est consacré aux méthodes de mesure ayant trait à la première question, à savoir quelles sont l'ampleur et l'intensité de la mondialisation. Deux raisons ont motivé ce choix : d'abord, la nécessité de disposer d'outils de meilleure qualité ainsi que d'évaluations et d'analyses plus réalistes permettant de saisir l'ampleur et l'importance de l'activité économique sur un marché mondialisé ; ensuite le fait que la mesure de l'impact de la mondialisation et des politiques structurelles sur les résultats économiques s'obtient généralement au moyen d'analyses complexes qui ne trouvent pas aisément leur place dans un manuel comme celui-ci.

1.3. Les indicateurs de « référence » de la mondialisation économique

32. Ce *Manuel* est avant tout un ouvrage méthodologique ayant pour particularité de recenser, dans une première étape, une série d'indicateurs pertinents qui, ensemble, apportent un éclairage sur le processus de mondialisation (voir l'encadré 1.2), tandis qu'ensuite, ces indicateurs (combinaisons de statistiques de base) sont ventilés en fonction de leurs composantes (variables). Dans une seconde étape, les définitions et les concepts correspondant à ces statistiques de base (variables) sont présentés et des recommandations spécifiques sont formulées dont certaines s'inspirent d'autres manuels existants. En adoptant cette approche, le *Manuel* pour partie regroupe en un ouvrage unique des éléments extraits d'autres manuels pertinents. Ces indicateurs répondent partiellement, mais de manière assez concrète et cohérente, à l'évaluation économique de l'ampleur et de l'intensité du processus de mondialisation en examinant les domaines dans lesquels les multinationales ont joué un rôle déterminant dans ce processus : les échanges internationaux, l'investissement direct étranger et les différentes formes de diffusion technologique.

Encadré 1.2. Taxinomie des indicateurs de mondialisation économique

Les indicateurs de mondialisation économique que propose le présent *Manuel* sont classés en trois catégories qui ont été définies afin d'aider les pays membres de l'OCDE à hiérarchiser leurs priorités lorsqu'ils veulent améliorer leurs systèmes statistiques. Ces catégories sont les suivantes :

- a) Indicateurs de référence.
- b) Indicateurs complémentaires.
- c) Indicateurs expérimentaux.

Toutes ces catégories d'indicateurs gagneront en utilité lorsque l'ensemble des pays examinés en disposeront.

Indicateurs de référence : ce sont les indicateurs les plus couramment utilisés. Ils sont indispensables pour analyser la mondialisation économique sous tout ou partie des aspects de l'économie mondiale. Les pays membres sont tous encouragés à donner la priorité à la construction de ces indicateurs. Concrètement, une bonne partie de ces indicateurs existent déjà dans la plupart des pays de l'OCDE, même s'il faut davantage les harmoniser. Les services statistiques des pays membres sont invités à combler les lacunes de leur système statistique.

Indicateurs complémentaires : en principe, ces indicateurs sont mis au point pour fournir des informations additionnelles. Dans le contexte actuel, ils englobent également des indicateurs dont il serait en théorie souhaitable de disposer, mais qui peuvent être difficiles ou coûteux à construire dans la pratique (activité des multinationales à l'étranger, par exemple). En conséquence, le degré de priorité des indicateurs complémentaires est moindre que celui des indicateurs de référence.

Indicateurs expérimentaux : ces indicateurs portent sur des aspects qui revêtent une importance croissante dans le contexte de la mondialisation, mais requièrent des travaux supplémentaires au niveau des concepts et des méthodes statistiques (nouvelles formes d'alliances économiques, par exemple). Les pays sont encouragés à participer aux travaux des organisations internationales sur ce thème et invités à confronter leur expérience. Les indicateurs expérimentaux sont brièvement examinés dans le présent *Manuel* dans le but de stimuler de nouvelles recherches.

33. Voici certaines des principales questions auxquelles les indicateurs de référence s'efforcent de répondre :

- Quelle est la part d'IDE (entrant et sortant) dans le PIB ?
- Quel est le solde des flux d'investissements directs entrants et sortants d'un pays donné ?
- Quelle est la propension à réinvestir les gains (gains/revenus) provenant de l'investissement direct ?
- Quelle est la part des filiales sous contrôle étranger dans la production économique (PIB, valeur ajoutée, production brute, par exemple) et dans l'emploi du pays déclarant ?
- Quelle est la part des sociétés mères dans la production économique, la formation brute de capital fixe, l'emploi et les salaires de leur propre pays déclarant ?
- Quelle est la part de la R-D sous contrôle étranger dans la R-D du pays d'accueil ?
- Quel est le rapport entre la R-D effectuée par les filiales à l'étranger contrôlées par les résidents d'un pays déclarant et la R-D globale à l'intérieur de ce pays ?
- Quel rôle et quelle importance ont les entreprises multinationales dans les échanges ?
- Quelle est l'importance des échanges entre les sociétés mères et leurs filiales (échanges intra-firme) ?

- Quelle est l'importance des filiales sous contrôle étranger dans l'offre de biens et de services sur les marchés internationaux ?

34. Dans le présent chapitre, seuls les indicateurs de référence sont présentés. Les trois catégories précitées sont décrites plus en détail dans certains chapitres thématiques.

1.3.1. Portée, couverture et interprétation des indicateurs de référence

35. Les indicateurs de mondialisation économique sont des outils statistiques permettant de mesurer l'ampleur et l'intensité (degré) de la mondialisation économique à partir de différents types de travaux :

- a) Analyse géographique par pays, région ou par rapport au monde tout entier.
- b) Analyse par secteur d'activité dans un ou plusieurs secteurs de l'économie.
- c) Analyse par type de variable économique.

36. Les indicateurs sont construits de manière à normaliser la mesure des éléments les plus pertinents de la mondialisation économique. Ils permettent d'effectuer une comparaison valable de ces éléments, dans le temps et d'un pays à un autre ou d'une branche d'activité à une autre.

37. Comme il a été indiqué plus haut, la plupart des indicateurs proposés dans ce *Manuel* sont des ratios exprimés en pourcentage, ce qui permet de faciliter la comparabilité entre pays. Ainsi, la tendance que révèle ces indicateurs au fil du temps correspond-elle généralement à une augmentation ou une diminution de l'ampleur et/ou de l'intensité de la mondialisation économique. Par exemple, une augmentation de la part de l'emploi représentée par les entreprises sous contrôle étranger pourrait indiquer un accroissement de la dépendance d'une économie par rapport à l'étranger (intensité). Un indice de concentration comme l'indice d'Herfindahl⁶ est une mesure inverse de l'ampleur de la diversification géographique (mondialisation). Avec cet indice, plus les ratios obtenus sont faibles, plus le degré de mondialisation est élevé.

38. Les techniques de mesure prévoient, autant que possible, la construction de variables qui s'additionnent d'un pays et/ou d'un secteur à l'autre, de manière à permettre le calcul d'indicateurs régionaux et internationaux. Ainsi, par exemple, les filiales sous contrôle étranger sont définies de telle manière qu'il est possible de faire la somme des variables connexes d'un pays à l'autre dans une même région sans double comptabilisation, afin d'obtenir des indicateurs régionaux de la mondialisation économique.

39. En conséquence, l'essentiel des « indicateurs de référence » proposés (encadré 1.3) qui caractérisent la mondialisation concernent les domaines suivants :

- L'investissement direct étranger (IDE).
- L'activité économique des entreprises multinationales.
- La diffusion internationale de la technologie.
- La mondialisation des échanges.

40. Ces indicateurs sont destinés à illustrer en priorité l'ensemble de l'économie de chaque pays (au niveau global), mais beaucoup peuvent également être construits au niveau sectoriel et, dans le cas de certaines formes de commerce, au niveau des produits. Chaque indicateur est décrit de manière plus détaillée dans les prochains chapitres du présent *Manuel*.

Encadré 1.3. Indicateurs de référence proposés

Investissement direct étranger concernant les IDE entrants et sortants d'un pays déclarant (chapitre 2)

i) Degré de mondialisation par le biais de l'IDE

- Flux financier d'IDE en pourcentage du PIB.
- Flux de revenus d'IDE en pourcentage du PIB.
- Stocks d'IDE en pourcentage du PIB.

ii) Contribution des pays investisseurs et d'accueil par secteur économique

- Part relative des flux financiers d'IDE par pays partenaire en pourcentage du total des flux d'IDE.
- Part relative des stocks d'IDE par pays partenaire en pourcentage du total des stocks d'IDE.
- Part relative des flux financiers d'IDE par secteur économique, en pourcentage du total des flux d'IDE.
- Part relative des stocks d'IDE par secteur économique, en pourcentage du total des stocks d'IDE.

iii) Rentabilité des IDE entrants et sortants

- Revenus d'IDE exprimés en pourcentage des stocks d'IDE (taux de rentabilité par rapport à la totalité de l'IDE ou par secteur économique, ou par pays investisseur) dans une économie déclarante.

Activité économique des entreprises multinationales (chapitre 3) (ventilée par pays déclarant et par secteur d'activité)

- Part des filiales sous contrôle étranger dans la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou la production brute, et la formation brute de capital fixe.
- Part des filiales sous contrôle étranger dans l'emploi.
- Part des filiales sous contrôle étranger dans la rémunération des salariés.
- Part des sociétés mères dans la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou la production brute, l'emploi et la rémunération des salariés.
- Part des multinationales d'un pays déclarant (sociétés-mères et filiales sous contrôle étranger) dans la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires ou la production brute, l'emploi et la rémunération des salariés de ce pays.

Diffusion internationale de la technologie (chapitre 4) (ventilée par pays et par secteur d'activité)

iv) Degré d'internationalisation de la R-D des entreprises multinationales dans le pays déclarant

- Part des dépenses de R-D et du nombre de chercheurs des filiales sous contrôle étranger.
- Part des dépenses de R-D industrielle financées depuis l'étranger.
- Part de la valeur ajoutée du chiffre d'affaires et de l'emploi imputable aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D.
- Part des sociétés mères dans les dépenses de R-D et du nombre de chercheurs.

v) Degré d'internationalisation de la diffusion de la technologie dans le pays déclarant (total et par secteur d'activité)

- Paiements et recettes technologiques en pourcentage du PIB.
- Paiements et recettes technologiques en pourcentage des dépenses de R-D.

vi) Degré d'internationalisation du commerce de produits à forte intensité technologique dans les pays déclarants (total et par secteur d'activité)

- Part des exportations de biens manufacturés de haute technologie des filiales sous contrôle étranger dans la production de ces produits et dans les exportations totales de ces filiales.

Encadré 1.3. **Indicateurs de référence proposés (suite)**

- Part des exportations et des importations de biens manufacturés de haute technologie des sociétés mères et des filiales sous contrôle étranger dans la totalité des importations et exportations de biens de haute technologie.

Mondialisation des échanges (chapitre 5)**vii) Échanges globaux d'un pays déclarant**

- Part des exportations totales dans le PIB.
- Moyenne des exportations par rapport au PIB.
- Part de la demande finale nationale satisfaite par les importations.
- Part du PIB engendrée par les exportations totales.

viii) Échanges des filiales sous contrôle étranger

- Part des exportations des filiales sous contrôle étranger dans les exportations totales du pays déclarant.
- Part des filiales sous contrôle étranger dans la totalité des importations du pays déclarant.
- Exportations intra-firme de biens par les filiales sous contrôle étranger par rapport à la totalité des exportations de biens du pays d'accueil (pays déclarant).
- Importations intra-firme de biens par les filiales sous contrôle étranger par rapport à la totalité des importations de biens du pays d'accueil (pays déclarant).

1.3.2. Les indicateurs de référence de l'investissement direct étranger

41. On recense essentiellement trois types d'indicateurs de référence liés à l'IDE. Premièrement, le *degré de mondialisation d'une économie* se mesure au sens large grâce à des comparaisons transnationales fondées sur l'importance relative des flux financiers d'IDE, des flux de revenus et des positions d'IDE en pourcentage du PIB. Chaque ratio indique l'importance relative de la mondialisation pour l'économie déclarante, en termes soit d'investissement total, soit d'investissement par secteur économique. Tous les pays de l'OCDE disposent de séries complètes et à jour de données sur le PIB qui, avec les statistiques relatives à l'IDE, permettent de couvrir totalement la zone de l'OCDE. Les ratios fondés sur les stocks d'IDE sont des indicateurs structurels qui renseignent sur l'interdépendance des économies ainsi que sur le degré de présence étrangère durable dans les économies des pays investisseurs et dans les économies d'accueil.

42. Il est possible de mesurer la *contribution à la mondialisation des pays investisseurs et des pays d'accueil* au moyen de ratios indiquant la part relative de chaque pays ou de chaque secteur économique dans l'investissement global. Les ratios fondés sur les investissements vers l'étranger se rapportent au pays de l'investisseur direct tandis que les ratios fondés sur les investissements en provenance de l'étranger se rapportent au pays dont relève l'entreprise ayant investi directement. Lorsque les ratios portent sur des secteurs économiques, les résultats permettent de mesurer la contribution relative de différents pays à la mondialisation de ces secteurs à travers l'investissement direct. Lorsque l'un ou l'autre de ces indicateurs est à la hausse, cela signifie que le pays d'accueil ou le pays investisseur, ou bien tel ou tel secteur économique contribue davantage à la mondialisation.

43. Les indicateurs de *rentabilité des IDE* fournissent des informations préliminaires sur la rentabilité des entreprises d'investissement direct. Lorsque le revenu de l'investissement direct étranger en pourcentage de la totalité des stocks d'IDE entrant augmente, on peut vraisemblablement déduire que la rentabilité des entreprises d'investissement direct résidentes a progressé, ce qui les rend d'autant plus attrayantes pour les investisseurs. Si, sur le long terme, la part des gains réinvestis (par rapport aux dividendes et aux bénéfices redistribués) tend à augmenter, cela indique une volonté d'accroître l'investissement à travers cette voie dans le pays d'accueil. Toutefois, pour confirmer pleinement cet argument, il faudrait disposer d'informations complémentaires, notamment sur la stratégie globale des entreprises d'investissement direct et la politique vis-à-vis des actionnaires.

1.3.3. Les indicateurs de référence de l'activité économique des entreprises multinationales

44. Par rapport aux indicateurs sur les flux d'investissements directs, les indicateurs concernant l'activité économique des entreprises multinationales (tels que la production, l'emploi, la R-D ou les exportations) sont disponibles pour un nombre plus restreint de pays, dans la mesure où cette approche est plus récente et tous les concepts et les définitions de base ne sont pas encore les mêmes pour tous les pays. Même dans le secteur des services, pour lequel les principales lignes directrices ont été définies dans le cadre du *Manuel des statistiques du commerce international des services*, ils ne sont pas encore appliqués par tous les pays.

45. Les indicateurs de référence proposés pour l'activité des entreprises multinationales concernent majoritairement les pays d'accueil, le nombre de pays disposant de données sur l'activité de leurs filiales à l'étranger étant plus restreint.

46. Les trois premiers indicateurs concernant l'activité économique des entreprises multinationales qui sont proposés sont destinés à répondre aux questions suivantes :

- Quelle est la contribution des entreprises sous contrôle étranger à la valeur ajoutée, à la production brute et à la formation brute de capital fixe des pays d'accueil ?
- Quelle est la part de l'emploi représentée par les entreprises sous contrôle étranger dans les pays d'accueil ?
- Quelle est la part des rémunérations (gains horaires, par exemple) représentée par les entreprises sous contrôle étranger dans les pays d'accueil ?

47. L'indicateur suivant concerne le rôle des sociétés mères dans les pays déclarants. Le dernier indicateur propose de mesurer la part de la totalité des activités des entreprises multinationales dans les pays déclarants, c'est-à-dire des filiales sous contrôle étranger ainsi que des sociétés-mères. Pour éviter toute double comptabilisation, il importe de tenir compte uniquement des sociétés mères contrôlées par des résidents du pays déclarant.

48. Les indicateurs qui répondent à ces questions permettent de dresser un bilan général du rôle des entreprises sous contrôle étranger dans l'activité économique des pays d'accueil. De nombreux aspects des échanges et de la technologie sont néanmoins traités spécifiquement.

49. Des indicateurs correspondant à l'activité des sociétés-mères situées dans leurs pays d'origine permettraient de combler les lacunes actuelles étant donné que les informations déclarées au sujet des entreprises multinationales renvoient soit aux entreprises sous contrôle étranger implantées dans les pays d'accueil, soit aux filiales à l'étranger contrôlées par des résidents du pays déclarant. L'activité des sociétés mères dans leur pays

d'origine échappe aux enquêtes consacrées tant aux investissements entrants que sortants dans la mesure où il s'agit d'entreprises situées sur le territoire national contrôlées par les résidents des pays en question. La seule information recueillie qui les concerne indirectement correspond aux échanges intra-firme (voir chapitre 5) Les données sur l'activité des sociétés mères existent pratiquement dans tous les pays, mais elles n'ont jamais fait l'objet d'un recueil systématique par des organisations internationales comme l'OCDE.

1.3.4. Indicateurs de référence de la diffusion internationale de la technologie

50. Si la diffusion des technologies de l'information et de la communication a été l'un des facteurs les plus déterminants dans l'accélération du processus de mondialisation, la diffusion de la technologie à l'échelle mondiale a suivi un rythme moins rapide que ne l'a fait le commerce international ou l'investissement direct. Pour développer leur technologie et innover, les entreprises mondiales puisent leur savoir auprès de nombreux centres d'information situés dans différents pays. Cette phase est dominée soit par l'implantation de nombreux laboratoires de recherche et d'innovation en dehors des pays d'origine soit par l'acquisition de laboratoires existants à l'étranger. Plus ces laboratoires ont pour vocation de produire de nouvelles technologies destinées aux marchés mondiaux, plus le stade de mondialisation des entreprises et des secteurs concernés est avancé.

51. Les indicateurs de référence proposés sur la diffusion internationale de la technologie concernent certains aspects typiques des activités de recherche-développement (R-D), des échanges technologiques immatériels sous formes de brevets, des licences, du savoir-faire, de l'assistance technique ou des études de R-D (balance des paiements technologiques), ainsi que des échanges de produits de haute technologie.

52. Pour évaluer l'ampleur de la mondialisation de la R-D dans les pays déclarants, quatre grandes catégories d'indicateurs sont proposées : i) la part des dépenses de R-D (et le nombre de chercheurs) représentée par les entreprises sous contrôle étranger dans la R-D industrielle globale du pays d'accueil ; ii) La part des dépenses de R-D financée par l'étranger ; iii) la part dans la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires, la production brute et l'emploi des filiales sous contrôle étranger ayant la R-D en tant qu'activité principale ; et iv) la part des dépenses de R-D et le nombre de chercheurs des sociétés mères dans les pays déclarants.

53. Le premier groupe d'indicateurs correspond aux activités de R-D des filiales étrangères et est associé aux investissements entrants. Ces indicateurs, construits pour un grand nombre de pays, montrent que les activités de R-D sont moins internationalisées que les activités de production, mais qu'elles continuent à progresser. Ils montrent également que l'activité de R-D dans la majorité des cas est étroitement liée aux autres activités productives des filiales dans les pays d'implantation et qu'elle est rarement totalement indépendante.

54. Pour pouvoir mieux expliquer ce résultat, il est important de collecter des informations sur l'objectif visé des activités de R-D des entreprises multinationales. Plus ces recherches ont comme but d'adapter les produits des filiales aux spécificités des marchés locaux, plus les liens entre la R-D et la production locale sont étroits. En revanche, si l'objectif de la R-D des filiales est de développer de nouvelles technologies concernant tous les marchés du monde, les liens seront tout aussi étroits avec la société-mère à l'étranger, qui sera davantage impliquée dans l'orientation de la R-D et dans l'exploitation des résultats. Ces indicateurs, bien qu'ils soient importants pour comprendre et analyser le rôle des laboratoires de R-D des entreprises sous contrôle étranger, n'ont pas été intégrés

dans la liste des indicateurs de référence dans la mesure où ils ne sont disponibles que dans un ou deux pays. Toutefois, il est proposé dans le chapitre 4 de les élaborer dans l'avenir sous forme d'indicateurs expérimentaux.

55. La mondialisation pousse les entreprises à concentrer leurs activités dans les domaines dans lesquels elles sont les plus compétitives, et à acheter à l'extérieur toutes les technologies dont elles ont besoin et qu'elles ne sont pas en mesure de produire elles-mêmes. La vente et l'achat de ces technologies donnent lieu à des échanges contre rémunération de brevets, de contrats de licence et de savoir-faire (*know-how*), de prestations d'assistance technique ou de R-D à caractère industriel. Les achats de ces formes de technologie non incorporée correspondent aux « paiements technologiques » et les ventes aux « recettes technologiques ».

56. Ces indicateurs sont traditionnellement ventilés par secteur d'activité et par zone géographique (d'origine et de destination). Une autre distinction importante concerne les firmes affiliées et non affiliées. Les données empiriques montrent en effet que la majorité de ce type de transferts technologiques s'opèrent entre sociétés mères et filiales. Malheureusement, peu de pays recueillent actuellement ces données. C'est pourquoi les indicateurs correspondants sont exclus de la liste des indicateurs de référence. L'interprétation économique de ces indicateurs ne peut se faire, la plupart de temps, de manière isolée, sans tenir compte simultanément des liens réciproques qui existent non seulement avec le commerce international, l'effort de R-D, l'investissement direct et les accords de coopération, mais également avec d'autres agrégats économiques.

57. Le commerce de produits de haute technologie correspond à la forme la plus répandue de diffusion de technologie incorporée dans les biens et les services. L'intérêt commun que les pouvoirs publics manifestent pour la haute technologie peut alors se justifier en raison de sa contribution grandissante à la croissance, au renforcement du potentiel technologique et d'innovation du pays et à la compétitivité industrielle ainsi qu'à la création d'emplois très qualifiés.

1.3.5. Indicateurs de référence de la mondialisation des échanges

58. La forme la plus ancienne d'internationalisation des activités économiques est le commerce. Quantitativement, celui-ci demeure la forme d'intégration à l'économie mondiale la plus importante. Les indicateurs qui se rattachent aux échanges peuvent être conçus au niveau d'un pays, de l'ensemble de l'industrie (activités manufacturières et services), d'un secteur (manufacturier ou de services), d'une entreprise ou d'un produit.

59. Les indicateurs présentés dans la liste restreinte correspondent à quelques caractéristiques majeures du commerce international. Les quatre premiers reflètent l'ampleur de la mondialisation et les quatre derniers correspondent aux échanges liés aux filiales sous contrôle étranger.

60. On peut considérer, par exemple, que plus la part de sa production nationale exportée est importante, plus un pays ou un secteur est internationalisé. Toutefois, la circonspection est de mise dans l'interprétation de ce ratio simple, en particulier lorsqu'il est appliqué à l'ensemble de l'économie (exportations totales/PIB), étant donné qu'il traduit l'évolution des prix et des volumes, mais pas le contenu en importations des exportations.

61. Le commerce international lié aux entreprises multinationales est pris en compte par les quatre derniers indicateurs proposés, à savoir les exportations et importations des filiales étrangères dans les pays d'accueil et le commerce intra-firme (exportations et

importations) dans les pays d'accueil. En général, dans les pays d'accueil, ces filiales exportent plus que la moyenne des entreprises contrôlées par les résidents, mais elles importent aussi davantage. Toutefois, cela dépend de la nature des investissements, de leur ancienneté, du secteur concerné et de la stratégie commerciale du groupe auquel ces filiales appartiennent.

62. Le commerce intra-firme est un indicateur important du degré de mondialisation. En général, cet indicateur se présente sous quatre formes, selon qu'il se réfère aux exportations ou aux importations, aux investissements entrants ou aux investissements sortants de chaque pays. Plus précisément, cet indicateur mesure les échanges des filiales étrangères avec leur société-mère et les autres filiales du même groupe à l'étranger et les échanges entre les sociétés mères contrôlées par des résidents d'un pays déclarant et leurs filiales à l'étranger ou bien les échanges entre des filiales d'un même groupe implantées dans des pays différents. Seuls les deux premiers de ces indicateurs sont proposés à titre de référence.

63. Le ratio des exportations intra-firme par rapport aux exportations totales d'un secteur dépend du nombre et de la taille des filiales à l'étranger, du produit (suivant qu'il est intermédiaire ou fini), ainsi que du type d'organisation des entreprises. On pourrait supposer que, dans la majorité de cas, ce ratio pourrait être plus élevé en cas d'intégration verticale et plus faible en cas d'intégration horizontale.

1.4. Cadre conceptuel pour l'analyse et l'élaboration d'indicateurs de mondialisation économique

64. La liste d'indicateurs de référence ci-dessus ainsi que les indicateurs complémentaires et expérimentaux présentés dans les chapitres thématiques renvoient à des concepts qui, soit ont été déjà examinés et analysés dans d'autres manuels, soit sont fondés sur de nouveaux éléments d'information fournis dans le présent *Manuel*.

65. Ce *Manuel* s'inspire dans toute la mesure du possible des normes méthodologiques en vigueur ainsi que des recommandations figurant dans l'édition de 1993 du *Système de comptabilité nationale (SCN 93)*, de la 5^e édition du *Manuel de la balance des paiements (BPM5)* et des manuels connexes du FMI, ainsi que de la 3^e édition de la *Définition de référence des investissements directs internationaux de l'OCDE (Définition de référence)*.

66. En conséquence, la définition de notions comme celles de flux financiers d'IDE, stocks d'investissement direct, revenus d'investissement direct, dividendes, fonds propres, gains réinvestis, etc. est simplement reprise dans le présent *Manuel* avec renvoi aux documents sources appropriés. Néanmoins, il importait d'élaborer de nouveaux concepts ainsi que leurs liens avec les anciens, ayant trait aux questions de fond qui se posent dans le cadre de l'élaboration et de l'analyse d'indicateurs de mondialisation. Les nouveaux concepts sont explicités plus particulièrement au chapitre 3, qui traite des activités économiques des entreprises multinationales. En l'occurrence, nous nous intéressons aux notions de *propriété* et de *contrôle* d'une entreprise et nous analysons plus particulièrement les formes de *contrôle direct* et *indirect* des filiales. Le chapitre 3 définit également le terme *société-mère* et les relations de celle-ci avec ses filiales, ainsi que la notion de *groupe de rattachement*. Il aborde la difficile question de la détermination du propriétaire de l'entreprise *qui dispose du contrôle ultime*. Le chapitre 3 examine par ailleurs le rôle des entreprises contrôlées par des résidents et des non-résidents dans les pays déclarants ou à l'étranger, ainsi que les questions de comparabilité entre les indicateurs qui se réfèrent aux entreprises multinationales et ceux qui se réfèrent au total national. Cet aspect est lié à la question

plus générale des *unités statistiques*, également examinée dans ce chapitre. Comme il est indispensable de définir les concepts et leur mesure pour recueillir des données, tous les chapitres, en particulier le chapitre 3, contiennent des recommandations à ceux qui collectent les données et aux utilisateurs. Compte tenu de l'ampleur du sujet et de son caractère évolutif, les concepts liés à la mondialisation n'ont pas tous été présentés ni examinés dans cette première édition du *Manuel*.

1.5. Domaines à étudier dans l'avenir

67. Comme il est indiqué dans l'introduction, la présente version du *Manuel* ne prétend pas apporter une réponse à toutes les questions liées à la mondialisation économique. Parmi les aspects importants qui n'ont pu être intégrés dans la présente version, on pourrait citer :

- Le rôle des marchés de capitaux et, en particulier, des investissements de portefeuille.
- Les migrations internationales des personnes physiques.
- Le régime de la propriété intellectuelle, notamment les brevets.
- L'impact des transactions virtuelles comme le commerce électronique.

68. Par ailleurs, certains aspects importants concernant les forces motrices de la mondialisation économique qui ont été évoqués dans les chapitres thématiques n'ont pas pu être développés dans le présent *Manuel* car pour certains d'entre eux il n'a pas été possible de parvenir à un consensus en ce qui concerne la définition des concepts et leur mesure. C'est pourquoi la plupart de ces concepts ne sont pas définis dans ce *Manuel* et qu'aucune recommandation n'est formulée sur ces points.

69. Voici une liste complémentaire des principaux domaines qui, entre autres, mériteraient de plus amples investigations dans l'avenir :

- Fusions-acquisitions.
- Investissement en installations entièrement nouvelles (*ex nihilo*).
- Investissement dans l'expansion de capacités existantes.
- Délocalisation d'activités.
- Statistiques concernant les groupes d'entreprises.
- Accords de coopération.
- Alliances stratégiques.
- Sous-traitance à l'échelle internationale.

70. Il est possible qu'un certain nombre de ces questions soient traitées lorsque d'autres manuels de statistiques seront révisés. Dans ce cas, les futures éditions du présent *Manuel* y feront référence.

71. Les domaines mentionnés plus haut n'ont pas pu être intégrés dans la présente version du *Manuel* pour trois autres raisons. Premièrement, du fait qu'ils impliquaient une collaboration avec d'autres groupes de travail ou d'autres organisations internationales plus spécialisés dans ces domaines. C'est le cas, en particulier, du rôle des *marchés de capitaux* et des *investissements de portefeuille*, du régime de la *propriété intellectuelle*, notamment des brevets, et des statistiques relatives aux *groupes d'entreprises*. Ces trois thèmes sont assez avancés et pourraient être incorporés dans la prochaine révision du *Manuel* si les groupes ou les organisations internationales impliqués (notamment le FMI et Eurostat) souhaitent y contribuer.

72. La deuxième raison pour laquelle certains des domaines mentionnés plus haut sont absents du *Manuel* est liée au fait que la collecte de données correspondantes n'est pas suffisamment avancée ou bien qu'elle soulève encore certaines difficultés, ce qui empêche de proposer des recommandations pratiques. Ceci concerne, en particulier, les *migrations internationales* des personnes physiques et notamment des personnels qualifiés (par exemple, les chercheurs), le *commerce électronique*, ainsi que la *sous-traitance internationale*.

73. La troisième raison est due aux difficultés auxquelles on est confronté pour bien définir les concepts de base et les mesurer. Sont compris dans cette catégorie les *délocalisations*, les *accords de coopération* et les *alliances stratégiques*, ainsi que les *fusions-acquisitions*. Pour ces deux dernières catégories, de nombreuses données sont déjà disponibles provenant, en grande partie, de sources privées, mais étant assez hétérogènes. Avant de pouvoir intégrer ces informations dans de prochaines éditions du *Manuel*, d'importants travaux méthodologiques sont nécessaires.

Notes

1. De nombreuses caractéristiques de la mondialisation sont présentées également dans *La mondialisation de l'industrie: vue d'ensemble et rapports sectoriels*, OCDE, 1996.
2. Voir « Codes OCDE de libéralisation des mouvements de capitaux et guide d'utilisateur des opérations invisibles courantes » (OCDE, 2003). Par ailleurs, la « Déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales » (OCDE, 2000) fournit des instruments pertinents. Pour une description plus détaillée, voir encadré 2.7 du chapitre 2 et www.oecd.org/daf/investment.
3. Voir aussi les documents de travail de l'OCDE suivants, publiés en interne uniquement, par le Professeur Lionel Fontagné :
 - « The Links between Foreign Direct Investment and International Trade » (1995).
 - « The Links between Foreign Direct Investment and Trade: Empirical Evidence for US and French Industries » (1996).
 - « Trade Competition and Foreign Direct Investment: A New Assessment » (1998).
 - « Links between Direct Investment and Trade: Short- and Long-term Effects » (1999).
4. Ces flux ne sont pas négligeables. Dans le secteur manufacturier, sur l'ensemble des exportations en provenance des filiales sous contrôle étranger, entre 35 % et 60 % sont des échanges intra-firmes. Dans les pays pour lesquels on dispose de ce type de données, le rapport relatif aux importations est encore plus élevé : il varie entre 50 % et 80 %.
5. À titre d'exemple, le montant des dépenses de R-D des entreprises manufacturières sous contrôle étranger a augmenté de près de 90 % entre 1993 et 1999 (en prix courants), les États-Unis étant le pays de destination de près de la moitié de cet investissement. Pour de nombreux pays, dont le Canada, l'Espagne, l'Irlande, la Hongrie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède, les filiales étrangères représentent 30 %, sinon plus, de la R-D dans le secteur manufacturier.
6. Voir aussi encadré 2.A5.1, annexe 2.A5, du chapitre 2.

Chapitre 2

Investissement direct étranger

2.1. Introduction

74. La libération du contrôle des changes et de l'accès aux marchés a entraîné un renforcement des pressions concurrentielles sur les marchés financiers. À mesure de l'intégration rapide de ces derniers en un environnement global, de nouveaux instruments financiers ont été développés, offrant un accès élargi au marché et des coûts d'opération réduits, et attirant des investisseurs de multiples nationalités et lieux de résidence. Dans le même temps, l'essor des flux financiers transfrontières s'est trouvé encore accéléré par les innovations technologiques dans les domaines des communications et du traitement des données. Dans ce contexte, les capitaux des investissements étrangers ont augmenté de façon substantielle, encouragés parfois par de spectaculaires associations transfrontières entre entreprises.

75. Ce chapitre est consacré à l'investissement direct étranger (IDE), qui demeure un élément clé du processus de mondialisation en rapide évolution et, à ce titre, de l'intégration économique internationale. L'IDE est un moyen de création de liens directs, stables et pérennes entre économies. Il peut agir comme un véhicule essentiel du développement local d'entreprises et contribuer à améliorer la position concurrentielle de l'économie bénéficiaire (économie « d'accueil »). Plus particulièrement, l'IDE favorise les transferts de technologie et de savoir-faire entre pays et fournit à l'économie d'accueil une occasion de promouvoir plus largement ses produits sur les marchés internationaux. L'IDE a représenté une importante source supplémentaire de capitaux dans de nombreux pays hôtes ou investisseurs. Il a eu également un effet favorable sur le développement du commerce international¹.

76. La croissance substantielle de l'IDE au cours des dernières décennies et son expansion progressive à l'échelle internationale sont le reflet d'un accroissement en taille et en nombre des transactions individuelles, et d'une diversification géographique et sectorielle grandissante de celles-ci. Traditionnellement, les acteurs clés de ces transactions transfrontières sont les grandes firmes multinationales. Le développement de ce type de transactions a coïncidé avec une plus grande propension des PME à participer au commerce extérieur. En outre, ces dernières années, les PME ont pris une part croissante à l'investissement direct étranger.

77. La levée des limitations légales et réglementaires imposées aux transactions transfrontières dans de nombreux pays a compliqué la tâche des systèmes statistiques, lesquels dépendent largement des états publiés par les institutions financières nationales. Dans certains cas, ces changements ont même produit des effets négatifs sur le champ d'application et la qualité des statistiques nationales. En règle générale, la mondialisation des activités ne permet plus aux statisticiens de s'appuyer uniquement sur les informations nationales relatives aux activités d'investissement, car les investisseurs ont de plus en plus recours à des intermédiaires à l'étranger. Ces évolutions ont renforcé la nécessité d'améliorer les procédures de collecte des données pertinentes, et d'adopter et de mettre en place un cadre d'analyse harmonisé permettant la production de statistiques

significatives, complètes et comparables à l'échelle internationale sur les investissements transfrontières. Dans ce contexte, les statisticiens de l'IDE doivent poursuivre leurs efforts au plan international en vue de partager les informations relatives à la propriété du capital des entreprises. Toutefois, en raison des règles strictes de confidentialité en vigueur dans de nombreux pays, ce partage d'informations pourrait être limité aux seules données des entreprises accessibles au public.

78. Des indicateurs statistiques harmonisés sur les flux et positions d'IDE sont indispensables aux décideurs politiques pour leur permettre de relever les défis de la mondialisation et de surveiller les évolutions de l'IDE et d'autres flux financiers transfrontières. Toutefois, pour être utiles, ces données statistiques doivent être établies en respectant plusieurs paramètres de qualité :

- a) Éviter les incohérences entre pays.
- b) Obtenir des séries statistiques cohérentes à travers le temps.
- c) Permettre un échange de données positif entre pays partenaires.
- d) Réduire les différences globales dans les statistiques de l'IDE et les autres statistiques relatives à la balance des paiements au niveau mondial.

79. La publication en temps opportun et la fiabilité sont également des points cruciaux pour faire de ces statistiques un outil utile aux décideurs politiques et aux investisseurs potentiels.

80. Pour une grande part, le cadre conceptuel applicable aux statistiques sur les flux financiers internationaux, les actifs et passifs financiers et les investissements directs étrangers a déjà été défini et élaboré par d'autres manuels internationaux. Le présent chapitre se concentre sur l'investissement direct étranger et se limite aux grandes notions et définitions afin d'éviter toute redondance avec les manuels détaillés existants. Il sera fait de fréquentes références au matériel disponible, à savoir :

- a) *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, FMI, 1993 [BPM5 du FMI].
- b) *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, troisième édition, 1995 [Définition de référence de l'OCDE].
- c) *Balance of Payments Compilation Guide*, FMI, 1995 [BOP Guide du FMI].
- d) *Précis de la balance des paiements*, FMI, 1996 [Précis de la BdP du FMI].
- e) *Financial Derivatives: A Supplement to the Fifth Edition (1993) of the Balance of Payments Manual*, FMI, 2000 [BOP Derivatives du FMI].
- f) *Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*, FMI, 2002.

81. Pour une étude détaillée des définitions et concepts fondamentaux, le lecteur se référera au matériel de référence recensé ci-dessus.

82. On notera également que l'OCDE, en étroite collaboration avec des experts des pays membres, du FMI et des institutions de la Communauté européenne, mène des travaux d'approfondissement méthodologique sur certains éléments de l'IDE. Ces travaux sont organisés conjointement avec le réseau d'experts de l'Atelier de travail sur les statistiques d'investissement direct étranger de l'OCDE. Ils se traduiront par la réalisation d'un guide pratique sur les statistiques de l'IDE, afin de fournir aux statisticiens nationaux des conseils pratiques supplémentaires et aux autres utilisateurs une assistance concrète dans l'interprétation de ces données d'IDE.

83. Le présent chapitre est divisé en deux sections (complétées par quatre annexes) :

- i) Indicateurs proposés et statistiques de base.

ii) Concepts et méthodes.

84. Le présent chapitre comprend également, pour la commodité du lecteur, une série d'encadrés reprenant les principales notions et définitions. Rappelons toutefois que celles-ci ne constituent *en aucune manière* de nouvelles méthodologies, mais font référence aux normes internationales existantes définies par les documents suivants : *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, et les documents connexes publiés par le FMI et *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, troisième édition.

2.2. Indicateurs d'IDE proposés pour mesurer la mondialisation et statistiques de base

2.2.1. Argumentation

85. Les statistiques d'investissement direct étranger peuvent être utilisées en tant que matériel de base pour construire les indicateurs les plus fréquemment utilisés afin de suivre les tendances sur le marché mondial. Le rôle grandissant joué par les pays de l'OCDE dans l'activité globale d'IDE, lesquels comptent pour une large part de ce type d'investissement, et les exigences d'analyse que ce rôle induit ont influencé le développement de systèmes statistiques dans les pays membres. Toutefois, la mise en place des normes internationales en vue de produire des données statistiques comparables et complètes pour la mesure des investissements étrangers n'est pas terminée dans les pays de l'OCDE, même si l'on constate des progrès notables sur la dernière décennie. La fiabilité des indicateurs d'IDE est étroitement liée à celle des statistiques sous-jacentes calculées par chaque pays, ainsi qu'à la conformité de ces données numériques avec les normes internationales. Du fait des divergences méthodologiques, on constate généralement des dissymétries dans les comparaisons bilatérales de ces données. Des informations méthodologiques détaillées sur les pratiques nationales des pays de l'OCDE sont disponibles sur le site Web de l'Organisation à l'adresse www.oecd.org/daf/simsdi.

86. Les indicateurs relatifs à l'IDE² se scindent en : i) *indicateurs de référence* ; et ii) *indicateurs supplémentaires*. La plupart des séries statistiques nécessaires à ces deux catégories d'indicateurs sont actuellement disponibles dans les pays de l'OCDE.

87. L'argumentation aboutissant à ces indicateurs peut se résumer comme suit :

- i) Le rôle de l'IDE dans l'intégration économique internationale et l'ampleur de la mondialisation.
- ii) La contribution à la mondialisation des économies d'accueil et d'investissement pour ce qui concerne l'investissement étranger.
- iii) L'importance de la mondialisation pour les secteurs économiques pris individuellement.
- iv) La concentration géographique de l'IDE.
- v) La compétitivité et attractivité des économies ou des secteurs économiques³.

88. Les sous-sections qui suivent décrivent brièvement le contenu de chaque catégorie d'indicateurs recensée dans l'encadré 2.1.

2.2.2. Indicateurs de référence

i) *L'étendue de la mondialisation par le biais de l'IDE*

89. Ces indicateurs sont le plus couramment employés pour mesurer la mondialisation d'une économie. Ils reflètent l'ampleur des investissements transfrontières réalisés par l'étranger et à l'étranger dans l'optique d'acquérir un intérêt durable. Ils permettent

Encadré 2.1. **Indicateurs proposés de mondialisation liés à l'IDE****Indicateurs de référence****i) Ampleur de la mondialisation par le biais de l'IDE (IDE total ou par secteur économique)¹**

- Flux financiers d'IDE entrant en % du PIB
- Flux financiers d'IDE sortant en % du PIB
- Flux de revenus d'IDE entrant en % du PIB
- Flux de revenus d'IDE sortant en % du PIB
- Stocks d'IDE entrant en % du PIB
- Stocks d'IDE sortant en % du PIB

ii) Contribution des économies d'accueil et d'investissement ou des secteurs économiques à la mondialisation par le biais de l'IDE²

- Part relative des flux financiers d'IDE entrant par pays partenaire en % du total des flux d'IDE entrants
- Part relative des flux financiers d'IDE sortant par pays partenaire en % du total des flux d'IDE sortants
- Part relative des stocks d'IDE entrant par pays partenaire en % des stocks totaux d'IDE entrant
- Part relative des stocks d'IDE sortant par pays partenaire en % des stocks totaux d'IDE sortant
- Part relative des flux financiers d'IDE entrant par secteur économique en % du total des flux d'IDE entrants
- Part relative des flux financiers d'IDE sortant par secteur économique en % du total des flux d'IDE sortants
- Part relative des stocks d'IDE entrant par secteur économique en % des stocks totaux d'IDE entrant
- Part relative des stocks d'IDE sortant par secteur économique en % des stocks totaux d'IDE sortant

iii) Rentabilité des IDE

- Revenus du capital social des IDE entrants [débit pour : a) les dividendes/profits distribués ; plus b) les bénéfiques réinvestis/profits non distribués] en tant que pourcentage des stocks des IDE entrants (taux de rentabilité pour le total des investissements entrants, soit par secteur économique, soit par pays investisseur).
- Revenus du capital social des IDE sortants [crédit pour : a) les dividendes/profits distribués ; plus b) les bénéfiques réinvestis/profits non distribués] en tant que pourcentage des stocks des IDE sortants (taux de rentabilité pour le total des investissements sortants, soit par secteur économique, soit par pays investisseur).

Indicateurs supplémentaires**iv) Degré de concentration de l'IDE (pour l'IDE total ou par secteur économique ou géographique)**

- Indice Herfindahl des flux financiers d'IDE entrant
- Indice Herfindahl des flux financiers d'IDE sortant
- Indice Herfindahl des stocks d'IDE entrant
- Indice Herfindahl des stocks d'IDE sortant

v) Dynamique de l'IDE dans l'économie déclarante

- Stocks d'IDE entrant en % du total des engagements de l'économie domestique (total des bilans)
- Stocks d'IDE sortant en % du total des créances de l'économie domestique (total des bilans)

vi) Part de l'IDE par catégorie [par : i) pays partenaire et ii) secteur économique]

- Flux de capital social en entrée en % des flux d'IDE entrant

Encadré 2.1. **Indicateurs proposés de mondialisation liés à l'IDE** (suite)

- Bénéfices réinvestis en entrée en % des flux d'IDE entrant
- Flux des autres transactions en entrée en % des flux d'IDE entrant
- Flux de capital social en sortie en % des flux d'IDE sortant
- Bénéfices réinvestis en sortie en % des flux d'IDE sortant
- Flux des autres transactions en sortie en % des flux d'IDE sortant
- Stocks du capital social et des bénéfices réinvestis entrants en % des stocks d'IDE
- Stocks des autres transactions en % des stocks d'IDE entrant
- Stocks du capital social et des bénéfices réinvestis sortants en % des stocks d'IDE
- Stocks des autres transactions en % des stocks d'IDE sortant

1. PIB total de l'économie.

2. Cet indicateur se rattache aux statistiques établies : a) soit par pays partenaire ; b) soit par secteur économique, et dépend du type d'analyse. L'indicateur en question ne concerne pas une répartition matricielle par pays partenaire et par secteur économique, bien qu'une telle analyse de ces statistiques apporterait une valeur supplémentaire.

également des comparaisons entre pays sur la base de l'importance relative de l'IDE, c'est-à-dire : i) des flux financiers ; ou ii) des mouvements de revenus ; ou iii) des stocks d'IDE, en pourcentage du PIB. Chaque ratio indique l'importance relative de la mondialisation pour l'économie déclarante, soit dans le total des investissements, soit dans les investissements par secteur économique. Une augmentation du ratio traduit une part plus grande d'investissement étranger et donc un accroissement de la part relative de la mondialisation. On notera toutefois que les flux et les stocks d'IDE et le PIB ne constituent pas des mesures totalement compatibles. Malgré cela, en l'absence de comparaisons internationales plus significatives de la part relative de la mondialisation, le PIB reste la meilleure référence commune. En outre, tous les pays membres disposent de statistiques du PIB complètes et régulières, ce qui permet une couverture intégrale de la zone de l'OCDE.

90. En complément de ces indicateurs, il est recommandé d'étudier les séries d'agrégats d'IDE (variables) présentées dans l'encadré 2.2 : flux et stocks d'IDE. Ces séries chronologiques peuvent être très riches d'informations et très utiles dans les analyses à court comme à long terme. En effet, des estimations de l'activité d'IDE publiées en temps opportun aident à surveiller les évolutions récentes. Par ailleurs, des séries plus longues permettent d'évaluer l'attractivité de l'économie déclarante au sein du marché global et la compétitivité des agents économiques concernés, c'est-à-dire les investisseurs directs et les entreprises d'investissement direct.

91. Un accroissement des investissements entrants, effectués par des investisseurs directs étrangers, implique des injections supplémentaires de capital dans l'économie (le marché national), ce qui est susceptible d'influer sur les performances de cette économie. Dans l'autre sens, le volume des transactions d'investissement sortant indique le degré de pénétration des autres marchés par les investisseurs directs résidents du pays déclarant. Les flux d'investissements directs étrangers (flux financiers d'IDE et mouvements de revenus d'IDE) fournissent des informations sur une période donnée, tandis que les stocks d'IDE témoignent des niveaux atteints à un moment précis. Les résultats obtenus à partir des flux⁴ et des stocks d'IDE peuvent être tout à fait différents.

Encadré 2.2. **Variables nécessaires aux indicateurs de mondialisation liés à l'IDE***

Variables	Type de répartition					
	Entrant			Sortant		
	Total des agrégats	Par pays partenaire	Par secteur économique	Total des agrégats	Par pays partenaire	Par secteur économique
1. Mouvements de revenus d'IDE²	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Revenus des titres de participation	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Dividendes et bénéfices distribués des succursales	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Revenus des titres de créance (intérêts)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2. Flux financiers d'IDE³	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Capital social	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Bénéfices réinvestis	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Autres capitaux	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3. Stocks d'IDE¹						
Capital social et bénéfices réinvestis	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Autres capitaux	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4. Poste pour mémoire¹						
Créances et engagements de l'économie domestique (total du compte de patrimoine)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
PIB	✓	✓	✓	✓	✓	✓

1. Ces variables sont disponibles dans la plupart des pays de l'OCDE.

2. Source : base de données des Statistiques de l'investissement direct étranger, OCDE.

3. Source : base de données des Comptes nationaux, OCDE.

92. Les flux financiers d'IDE (entrants et sortants) en pourcentage du PIB indiquent le degré de mondialisation d'une économie en se fondant sur le contexte économique d'une période donnée ; ils témoignent donc de l'évolution d'une période à l'autre. Cet indicateur fournit des éléments préliminaires sur la capacité respective des économies (nationale et étrangère) et des secteurs industriels à attirer de nouveaux investissements, après prise en compte des retraits d'investissement (désinvestissements) sur la période. Dans de nombreux pays, les transactions d'IDE sont comptabilisées sur une base trimestrielle ou mensuelle, le but étant de permettre une surveillance à point nommé des activités d'IDE.

93. Les mouvements de revenus d'IDE (entrants et sortants) en pourcentage du PIB fournissent des informations sur l'importance relative des bénéfices des entreprises d'investissement direct tant dans l'économie déclarante qu'à l'étranger.

94. Les positions d'IDE (entrants et sortants) en pourcentage du PIB reflètent l'ampleur de la mondialisation à un moment précis. Ces indicateurs structurels révèlent l'interdépendance des économies. Le ratio des positions d'IDE entrant indique la part de l'économie détenue par des étrangers (la part de la présence étrangère). Quant à celui des positions d'investissements sortants, il précise le degré d'appropriation des marchés étrangers par des résidents du pays déclarant. Ils illustrent également, respectivement, le niveau de dépendance de l'économie nationale par rapport aux économies étrangères en matière d'IDE et la capacité de celle-ci à pénétrer des marchés étrangers. Une comparaison des résultats obtenus en matière d'investissement direct de l'étranger et à l'étranger indiquera l'importance relative du pays comme exportateur ou bénéficiaire d'IDE.

ii) Contribution des économies d'accueil et d'investissement et des secteurs économiques à la mondialisation

95. Exprimés sous forme de ratios (en pourcentage du total de chaque catégorie d'IDE), ces résultats reflètent le processus de mondialisation des économies par leur niveau d'expansion financière à l'étranger et leur degré de dépendance vis-à-vis des financements venus de l'étranger. L'indicateur relatif aux économies d'accueil et d'investissement montre l'évolution de la part de chaque économie comme source d'investissement direct (investissements sortants par économie déclarante) ou comme pays d'accueil de cet investissement (investissement entrants par les non-résidents dans l'économie déclarante). Le ratio fondé sur les flux d'IDE permet une analyse des variations entre deux périodes, tandis que le ratio appuyé sur les positions indique les développements structurels dans le temps. L'analyse géographique peut être encore approfondie par la mesure de la part de la sous-composante IDE en capital social dans cet investissement total par pays partenaire (voir la liste des variables à l'encadré 2.1). Une progression de ce ratio pourrait indiquer une plus grande contribution à la mondialisation de l'économie d'accueil ou d'investissement.

96. L'indicateur fondé sur les secteurs économiques est similaire au précédent (par pays partenaire) à ceci près que l'analyse des investissements entrants et sortants est effectuée cette fois-ci à l'échelle du secteur économique. Cet indicateur décrit la contribution relative des différents secteurs d'activité au système économique international en mesurant la part des positions d'IDE de chaque secteur à l'étranger ou la dépendance de ces secteurs vis-à-vis des investissements étrangers. Une progression de ce ratio indique une plus grande contribution à la mondialisation du secteur économique. En outre, l'analyse peut être affinée par l'examen des statistiques par pays partenaire et secteur économique du pays déclarant. Toutefois, malgré leur intérêt analytique, ces statistiques sont relativement rares dans les pays de l'OCDE.

iii) Rentabilité des IDE

97. Cet indicateur, fondé sur les revenus de l'IDE prenant la forme de participations sociales, donne des informations sur la profitabilité des entreprises d'investissement direct. Par exemple, lorsque que le taux de rendement de l'IDE entrant [débit de revenus – c'est-à-dire débit pour : a) les dividendes et bénéfices distribués ; plus b) les bénéfices réinvestis et profits non distribués – en tant que pourcentage du total des stocks des investissements entrants] augmente, cela indique que les entreprises d'investissement direct résidentes sont plus profitables et de plus en plus attractives pour les investisseurs. Cependant, la seule observation des ratios statistiques est insuffisante pour parvenir à une conclusion sur la compétitivité des entreprises (ou d'une économie. De nombreux autres facteurs doivent être pris en compte tels que les facteurs cycliques ou structurels, la variation de la valeur du stock, l'évolution de l'activité économique et d'autres facteurs liés à la stratégie globale de l'entreprise ou des entreprises d'investissement.

2.2.3. Indicateurs supplémentaires

i) Degré de concentration de l'IDE

98. Cet indicateur s'appuie sur l'indice d'Herfindahl et mesure la concentration géographique de l'IDE ou sa concentration par secteur économique. On l'obtient en élevant au carré la part de marché de chacune des entreprises concernées, puis en additionnant ces carrés⁵. Il permet de mesurer l'ampleur de la diversification des investissements par pays investisseur est pays d'accueil d'une part, et par secteur économique d'autre part.

Une diminution de ce ratio indique une mondialisation d'une plus grande ampleur. En d'autres termes, plus les investissements sont diversifiés au plan géographique, par exemple, et plus la mondialisation est étendue.

ii) *Dynamique de l'IDE dans l'économie déclarante*

99. Cet indicateur mesure la part des capitaux étrangers dans l'économie déclarante. Tout d'abord, il compare, à un moment précis, les positions des entreprises d'IDE (IDE entrant) au total des passifs (donné par les bilans) du secteur national, tel qu'il figure dans les comptes financiers nationaux⁶. De la même manière, il compare les positions des investisseurs directs (IDE sortant) au total des actifs (donné par les bilans) de l'économie déclarante. Dans le premier cas, une augmentation du ratio pourrait indiquer une plus forte présence étrangère par le biais d'IDE, et donc une plus grande attractivité de l'économie déclarante. Dans le second cas, la progression de l'indicateur révèle la situation inverse, c'est-à-dire une présence accrue sur des marchés étrangers qui peuvent s'avérer plus avantageux.

iii) *Part de l'IDE par catégorie : analyse sectorielle et transnationale*

100. Cet indicateur fournit des informations détaillées sur la part relative des catégories de flux et de stocks d'IDE pour les investissements entrants et sortants. Ces informations s'appuient sur des données globales par sous-composantes d'IDE (capital social, bénéfiques réinvestis et autres transactions) et par secteur géographique ou économique. Le centre d'intérêt devient des marchés ou économies spécifiques. Le profil de contribution au marché, dans son acception la plus large, varie selon les pays ou les secteurs économiques en fonction du degré de mondialisation et de la compétitivité de ces économies ou de ces secteurs. La progression de ce ratio traduit une contribution croissante à la mondialisation.

2.3. Comparabilité internationale de la disponibilité des données et des statistiques de l'IDE

2.3.1. Comparabilité internationale

101. Les statistiques d'investissement direct étranger devraient être établies dans le cadre des statistiques de la balance des paiements. Toutefois, certains pays ne disposent pas d'un système complet de publication de données répondant aux normes internationales. Dans certains cas, les statistiques de l'IDE sont dérivées de sources administratives telles que les procédures d'approbation des investissements. Ces statistiques ne fournissent qu'une approximation puisqu'elles ne rendent compte que des intentions d'investissement. Les méthodes de compilation de telles données ne suivent généralement pas les normes recommandées. Même si la majorité des pays de l'OCDE établissent leurs statistiques en respectant pour une grande part les recommandations internationales exposées dans le BPM5 du FMI et la *Définition de référence* de l'OCDE, le degré de mise en œuvre de ces normes varie selon les pays.

102. Le FMI et l'OCDE surveillent minutieusement les méthodologies employées par leurs pays membres pour produire les statistiques de l'IDE. Afin d'optimiser les retombées positives d'un tel effort, ces deux organisations se sont lancées dans un exercice d'étude commun en 1997 en lançant une enquête conjointe destinée à évaluer d'une part le type de sources de données et de méthodes de collecte et de diffusion de celles-ci dont se servent les statisticiens nationaux, d'autre part les méthodologies que ces derniers appliquent à leurs statistiques de l'IDE (voir encadré 2.3).

Encadré 2.3. **Enquête sur l'application des normes méthodologiques concernant l'investissement direct (SIMSDI)**

La **SIMSDI** est une enquête détaillée sur les pratiques méthodologiques et sur les sources et les méthodes de collecte et de diffusion des données permettant d'établir les statistiques de l'IDE. Cette enquête a également pour objectif de faciliter l'échange d'informations entre pays déclarants. Elle fournit des informations sur les méthodes utilisées par les pays partenaires, ce qui peut permettre d'expliquer, dans une certaine mesure, les écarts qui apparaissent lors de la comparaison bilatérale des statistiques nationales.

La SIMSDI a été conduite pour la première fois en 1997, par le FMI et l'OCDE conjointement, et a concerné 114 pays. L'exercice s'est répété en 2001 sur 61 pays. Les résultats des enquêtes SIMSDI de 1997 et 2001 ont été analysés dans des rapports préparés par les secrétariats du FMI et de l'OCDE. Les principaux résultats de l'étude mesurant les progrès accomplis depuis l'enquête de 1997 sont repris dans l'encadré 2.4*. Une nouvelle enquête auprès de tous les membres de l'OCDE et du FMI est prévue pour fin 2003.

* Voir *Foreign Direct Investment Statistics – How countries measure FDI*, FMI/OCDE, 2003 [DAFFE/IME(2003)6].

Note : Les informations sur les pays de l'OCDE sont mises à jour chaque fois que nécessaire et sont disponibles sur le site Web de l'Organisation à l'adresse suivante : www1.oecd.org/daf/simsdi.

2.3.2. **Disponibilité des données**

103. Les statistiques de l'IDE sont compilées et diffusées annuellement et trimestriellement par le FMI et d'autres organisations internationales dans le cadre général des statistiques de la balance des paiements (BdP) et de la position extérieure globale (PEG). Ces statistiques globales sont classées selon les composantes types.

104. Toutefois, lorsqu'elles sont établies d'après les agrégats de la BdP et de la PEG, les statistiques de l'IDE ne peuvent pas répondre à tous les besoins d'analyse de leurs utilisateurs. Des ventilations plus fines sont nécessaires en complément de ces données globales pour analyser :

- a) La répartition géographique de l'IDE : composantes d'IDE par pays partenaire ou zone/région économique.
- b) La pénétration de l'IDE dans des secteurs économiques particuliers : composantes d'IDE par branche d'activité économique.
- c) La pénétration de l'IDE dans des secteurs économiques particuliers par pays : composantes d'IDE par combinaison de pays partenaire ou de zone/région économique et de branche d'activité économique.
- d) La rentabilité de l'IDE : répartition de revenus des investissements d'IDE par pays partenaire ou secteur économique.

105. Chaque année, l'OCDE et EUROSTAT recueillent des statistiques d'IDE détaillées auprès de leur pays membres à partir d'un questionnaire commun. Les statistiques sont produites en respectant un cadre normalisé et en s'appuyant sur les concepts et les définitions recommandées par le FMI et l'OCDE. Ces deux institutions disposent de bases de données solides et assurent une diffusion régulière des statistiques de l'IDE auprès d'un large public.

Encadré 2.4. **Résumé des résultats de 2001 comparés à ceux de 1997 de l'Enquête sur l'application des normes méthodologiques concernant l'investissement direct (SIMSDI)***

Domaines en nette amélioration depuis 1997 :

a) Disponibilité des statistiques de l'IDE, notamment :

- Données relatives aux stocks
- Données relatives aux revenus (y compris les revenus réinvestis)
- Ventilations par secteur d'activité et géographique

b) Champ d'application des statistiques de l'IDE, notamment l'intégration des éléments suivants :

- Prises de participation sans contrepartie monétaire
- Prêts entre sociétés et crédits-bails
- Biens immobiliers détenus par des non-résidents
- Activités des entités à vocation spéciale (ou entités à objet particulier)
- Activités des entreprises off-shore dans les statistiques de l'IDE sortant
- Dépenses de prospection des ressources naturelles

Domaines dans lesquels plus de 75 % des pays interrogés suivent désormais les normes internationales applicables à leur économie :

- Utilisation de la règle établissant une participation de 10 % comme le critère de base pour définir les relations d'IDE
- Transactions de capital social entre filiales bancaires et entre sociétés affiliées d'intermédiation financière
- Enregistrement des transactions d'investissement en capital s'exécutant en sens inverse lorsque deux relations d'IDE ont été établies
- Inclusion de données sur les biens immobiliers détenus par des non-résidents
- Inclusion de données sur les activités des entités à vocation spéciale
- Inclusion de données sur les activités des entreprises *off-shore*

Domaines dans lesquels, malgré des améliorations, les pays qui ne suivent pas les normes internationales sont encore majoritaires :

- Inclusion des entreprises d'investissement direct détenues indirectement (Système de la consolidation intégrale)
- Utilisation de la méthode des « opérations courantes de l'exercice » pour mesurer les bénéfices de l'investissement direct
- Chronologie d'enregistrement des revenus des titres de participation et de créance relevant de l'IDE
- Enregistrement des transactions d'investissement en sens inverse lorsque celles-ci s'inscrivent dans une relation d'IDE unidirectionnelle
- Inclusion de données sur les quasi-sociétés en relation avec les entreprises de bâtiment et travaux publics et les entreprises exploitant du matériel mobile
- Évaluation des stocks d'IDE (actifs et passifs)

* Voir *Foreign Direct Investment Statistics – How countries measure FDI*, FMI/OCDE, 2003 [DAFFE/IME(2003)6].

Note : Les informations relatives aux pays de l'OCDE sont mises à jour chaque fois que nécessaire et sont disponibles sur le site Web de l'Organisation à l'adresse suivante : www1.oecd.org/daf/simsdi.

106. Selon ce cadre commun, l'OCDE et EUROSTAT recueillent les composantes d'IDE suivantes :

1. Flux de revenus d'IDE

- a) Revenu de l'IDE : de l'étranger dans l'économie
 - i) Revenus des titres de participation
 - 1. Dividendes et bénéfices distribués des succursales
 - 2. Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales
 - ii) Revenus des titres de créance (intérêts)
- b) Revenu de l'IDE : De l'économie à l'étranger
 - i) Revenus des titres de participation
 - 1. Dividendes et bénéfices distribués des succursales.
 - 2. Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales.
 - ii) Revenus des titres de créance (intérêts)

2. Flux financiers d'IDE

- a) Investissements directs dans l'économie déclarante :
 - i) Capital social (créances, engagements)
 - ii) Bénéfices réinvestis (net)
 - iii) Autres transactions (créances, engagements)
- b) Investissements directs à l'étranger :
 - i) Capital social (créances, engagements)
 - ii) Bénéfices réinvestis (net)
 - iii) Autres transactions (créances, engagements)

3. Stocks d'IDE

- a) Investissements directs dans l'économie déclarante :
 - i) Capital social et bénéfices réinvestis (créances, engagements)
 - ii) Autres capitaux (créances, engagements)
- b) Investissements directs à l'étranger :
 - i) Capital social et bénéfices réinvestis (créances, engagements)
 - ii) Autres capitaux (créances, engagements)

Remarque : chaque composante de flux et de position d'IDE fait l'objet d'une décomposition séparée par :

- pays ou zone économique,
- secteur économique,
- pays ou zone économique et secteur économique (cette décomposition n'est pas encore complètement mise au point pour de nombreux pays).

107. Les répartitions géographiques et par secteur d'activité des statistiques d'IDE sont disponibles pour la plupart des pays membres de l'OCDE telles qu'elles sont décrites ci-dessus :

- Classement géographique des pays de l'OCDE : par pays partenaire et régions couvrant tous les pays du monde.

- Classement industriel des pays de l'OCDE conforme à la CITI Révision 3 (et à la NACE) qui est la nomenclature type établie par les Nations Unies (pour consulter la classification utilisée par le questionnaire OCDE/Eurostat de collecte des données d'IDE, voir l'annexe 2.A4).

2.3.3. Sources de données d'IDE et méthodes de collecte

108. La capacité des statisticiens à mettre en place la méthodologie normalisée dépend directement des sources fournissant les données utilisées pour produire les statistiques de l'IDE. Ces sources sont généralement les suivantes :

- a) Enquêtes auprès des entreprises.
- b) Systèmes de communication des transactions internationales (SCTI).
- c) Autorités de contrôle des changes.
- d) Autorités d'approbation de l'investissement.
- e) Livres de la dette.
- f) Sources bilatérales.
- g) Publications dans la presse.
- h) Autres sources officielles et administratives.

109. En règle générale, les pays de l'OCDE s'appuient soit sur un SCTI, soit sur une enquête auprès des entreprises pour répertorier les transactions d'IDE. Toutefois, même lorsqu'ils utilisent un SCTI, les pays font de plus en plus souvent appel à des enquêtes pour compléter les informations issues du SCTI puisque ces informations, prises séparément, ne permettent pas de calculer les bénéfices réinvestis. Quant aux statistiques sur les stocks d'IDE, la plupart des pays de l'OCDE se servent d'enquêtes auprès des entreprises : seul un très petit nombre s'appuient sur un SCTI.

110. Lorsque l'on utilise un SCTI comme source de données, les stocks d'IDE sont établies à l'aide de la méthode dite « de l'inventaire permanent » qui permet de calculer les positions à partir des données des transactions. Selon cette méthode, la valeur d'un stock en fin de période sera considérée comme étant égale à la valeur de ce stock en début de période, corrigée de la variation de stock en valeur découlant des transactions et autres fluctuations enregistrées sur la période.

Encadré 2.5. **Système de communication des transactions internationales (SCTI)**

Un **SCTI** mesure les transactions monétaires individuelles de la balance des paiements transitant par les banques domestiques ; il peut également mesurer les transactions individuelles transitant par les comptes bancaires étrangers des entreprises, ainsi que les transactions non monétaires et les stocks (pour un SCTI « fermé » afin de réconcilier positions et flux). Les statistiques sont produites à partir de formulaires transmis aux statisticiens par les banques nationales, mais aussi parfois par les entreprises.

111. Les statistiques de l'IDE peuvent être produites à partir des montants globaux ou à partir des transactions individuelles rapportées par les entreprises avec lesquelles les statisticiens travaillent. La transmission aux autorités compétentes par ces entreprises des informations statistiques nécessaires est obligatoire dans de nombreux pays et constituent

donc une obligation légale pour l'entreprise. Le cas inverse – les demandes d'informations reposent sur une démarche volontaire de l'entreprise – pourrait avoir certaines conséquences sur le degré de fiabilité et l'exhaustivité des statistiques.

2.4. Portée et champ d'application : un cadre commun d'enregistrement des investissements transfrontières

2.4.1. Balance des paiements et position extérieure globale

112. La *balance des paiements* (BdP) fournit un cadre conceptuel global harmonisant à l'échelle internationale la présentation et l'analyse des transactions transfrontières. Elle constitue la seule méthodologie généralement acceptée qui permette une exploitation statistique signifiante et cohérente des transactions économiques dans le but d'analyser de façon pertinente les flux financiers entre économies.

113. Étroitement relié aux statistiques de la balance des paiements, l'état de la *position extérieure globale* (PEG) est semblable à un bilan dans sa conception. La PEG établit un relevé des stocks de créances (d'avoirs) et d'engagements (dettes) financiers d'une économie vis-à-vis de l'étranger à un moment précis tel que la fin d'un trimestre ou d'une année civile.

2.4.2. Compte d'opérations financières

114. Les flux financiers sont enregistrés dans le compte d'opérations financières⁸ de la balance des paiements, lequel est une subdivision de la composante **Compte de capital et d'opérations financières**. Le **compte d'opérations financières** analyse le financement des transactions de la balance des paiements d'un pays, classées en cinq catégories fonctionnelles :

- **Investissements directs** (voir la section 2.5 du présent chapitre sur les concepts et méthodes).
- **Investissements de portefeuille**, ventilée en titres de participation et titres de créance (avoirs) ou d'engagement (engagements).
 - « Les *titres de participation* sont tous les instruments et documents reconnaissant à leur porteur des droits sur la valeur résiduelle des actifs des entreprises constituées en société, après règlement de tous les créanciers, en cas de liquidation de la société » (paragraphe 388 du BPM5 du FMI)⁹.
 - « Les *titres de créance* comprennent : i) les obligations, les autres titres d'endettement, etc. ; ii) les instruments émis sur le marché monétaire ou les titres de créance négociables » (paragraphe 389 du BPM5 du FMI)¹⁰.
- **Produits financiers dérivés** « un *contrat financier dérivé* est un instrument financier lié à un autre instrument (ou indicateur ou produit) financier spécifique, et par l'intermédiaire duquel des risques financiers (tels que le risque de taux d'intérêt, le risque de change, le risque de prix sur les actions et les produits, le risque de crédit, etc.) peuvent eux-mêmes faire l'objet d'échanges sur les marchés financiers.
- Les transactions de dérivés financiers sont traitées comme des transactions distinctes et non comme faisant partie de la valeur des transactions sous-jacentes auxquelles elles sont liées. La valeur des dérivés financiers est, comme leur nom l'indique, dérivée du prix d'un article sous-jacent tel qu'un actif ou un indice. Aucun montant en capital remboursable n'est avancé et aucun revenu d'investissement ne court. Les dérivés financiers sont utilisés dans différents cas de figure : gestion des risques, opération de couverture, arbitrages entre marchés, et spéculation, par exemple. » (FDI, *BOP Derivatives* du FMI).

Encadré 2.6. Statistiques de la balance des paiements et de la position extérieure globale

Édité par le Fonds monétaire international (FMI), le *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, (BPM5) constitue un guide de référence sur les normes internationales régissant la production des statistiques relatives à la balance des paiements et à la position extérieure globale d'une économie.

« La balance des paiements est un état statistique où sont systématiquement résumées, pour une période donnée, les transactions économiques d'une économie avec le reste du monde. Les transactions, pour la plupart entre résidents et non-résidents, sont celles qui portent sur les biens, services et revenus ; celles qui font naître des créances financières sur le reste du monde ou des engagements financiers envers celui-ci ; et celles qui, telles les donations, sont considérées comme des transferts, pour lesquels il y a lieu de passer des contre-écritures de manière à solder [au sens comptable] les transactions à sens unique. Une transaction se définit comme un flux économique découlant de la création, de la transformation, de l'échange, du transfert ou de l'extinction d'une valeur économique et faisant intervenir le transfert de propriété de biens ou d'actifs financiers, la prestation de services ou la fourniture de travail et de capital » (paragraphe 13 du BPM5 du FMI).

« Position extérieure globale [...] C'est un état statistique qui donne, à une date donnée, par exemple en fin d'année : i) la valeur et la composition du stock des actifs financiers d'une économie ou de ses créances sur le reste du monde ; ainsi que ii) la valeur ou la composition du stock de ses engagements envers le reste du monde » (paragraphe 14 du BPM5 du FMI)*.

« Conceptuellement, les comptes de la balance des paiements et les données de la position extérieure globale qui s'y rapportent sont étroitement liés à la comptabilité nationale, ensemble exhaustif et systématique dans lequel s'organisent la collecte et la présentation des statistiques économiques d'une économie. Le SCN, qui enregistre les transactions et autres flux aussi bien que les stocks et les autres variations du niveau des créances et des engagements d'une période comptable à une autre, constitue la norme internationale en la matière » (paragraphe 34 du BPM5 du FMI).

* Voir aussi le Précis de la balance des paiements du FMI, chapitre 13.

Source : Voir le Manuel de la balance des paiements, cinquième édition, et les manuels connexes publiés par le FMI.

- **Autres investissements** est une catégorie résiduelle qui regroupe toutes les transactions financières ne constituant pas des investissements directs, des investissements de portefeuille ou des avoirs de réserve (paragraphe 411 du BPM5 du FMI)¹¹.
- **Avoirs de réserve** correspond aux « avoirs extérieurs qui sont à la disposition immédiate et sous le contrôle des autorités monétaires et qui leur permettent de financer directement les déséquilibres des paiements, de régulariser indirectement l'ampleur de ces déséquilibres au moyen d'interventions sur le marché des changes – pour influencer le taux de change de la monnaie nationale – et de parer à d'autres besoins » (paragraphe 424 du BPM5 du FMI).

115. Les définitions précédentes des titres de participation, des titres de créance ou d'engagement, des dérivés financiers et des autres investissements sont également conformes à celles utilisées dans le Code de l'OCDE de la libération des mouvements de capitaux (voir encadré 2.7).

116. Dans la balance des paiements, « le compte d'opérations financières recouvre toutes les transactions (effectives et imputées) qui portent sur les avoirs (actifs) et les

Encadré 2.7. Codes OCDE de libéralisation*

L'OCDE soutient la libération des échanges de biens et services et des mouvements de capitaux entre pays membres. Les *Codes OCDE de libéralisation* sont des instruments juridiques établissant des règles de conduite pour les gouvernements des pays membres de l'OCDE. Ces Codes ont le statut juridique d'une décision de l'OCDE liant tous les membres de l'Organisation.

Il existe deux codes de libéralisation :

- i) le *Code de la libéralisation des mouvements de capitaux*, qui couvre également l'investissement direct et l'établissement ;
- ii) le *Code de la libéralisation des opérations invisibles*.

* Voir aussi *Codes de l'OCDE sur la libéralisation des mouvements de capitaux et des opérations courantes invisibles : Guide de référence* (OCDE, 2003), disponible également à l'adresse www.oecd.org/daf/investment, et *Code de l'OCDE sur la libéralisation des mouvements de capitaux : Quarante années d'expérience*, OCDE, 2002.

engagements (passifs) financiers extérieurs d'une économie. [...] Pour relever du compte d'opérations financières, une transaction doit satisfaire à trois critères :

- Elle doit donner lieu à un transfert de propriété, notamment la création ou la liquidation d'un avoir ou d'un engagement. [...]
- L'avoir ou l'engagement doit représenter une créance effective dont l'existence est attestée sur le plan juridique. [...]
- La transaction doit porter sur un avoir ou un engagement financier extérieur. [...] Le critère déterminant qui permet de qualifier d'*extérieur* un actif financier (créance ou engagement) est l'identité du créancier et du débiteur. Le créancier et le débiteur doivent être résidents de deux pays différents » (voir paragraphes 446 et 447 du *Précis de la BdP* du FMI).

117. Le compte d'opérations financières est exprimé sous la forme d'un crédit ou d'un débit net, indiquant respectivement un flux financier net entrant ou sortant (voir encadré 2.7 pour les composantes standards d'un compte financier).

118. « La position extérieure globale est le bilan ou l'état du stock de créances et engagements financiers extérieurs » (paragraphe 461 du *BPM5* du FMI). L'harmonisation de présentation de la position extérieure globale, qui reprend les lignes du compte d'opérations financières, donne à l'utilisateur la possibilité d'établir un lien entre les flux financiers et les positions. La variation des stocks d'investissements ne s'explique pas uniquement par les transactions réelles ; d'autres facteurs tels que les fluctuations de prix entrent en jeu. Ces ajustements non transactionnels sont inclus dans la PEG puisque les stocks ne sont pas un simple cumul des transactions d'une période, mais reflètent la valeur des créances et des engagements à un moment précis.

119. Le compte d'opérations financières est également étroitement lié à la sous-composante *revenus* du compte des transactions courantes. Dans la balance des paiements, « le poste des revenus enregistre deux types de flux entre résidents et non-résidents : i) ceux qui relèvent de la rémunération des salariés, versée à des non-résidents ; et ii) ceux qui correspondent au revenu des investissements, c'est-à-dire les recettes ou

Encadré 2.8. Balance des paiements : compte des transactions courantes et compte de capital et d'opérations financières

Compte des transactions courantes	Compte de capital et d'opérations financières
A. Biens et services	A. Capital
1. Biens	1. Transferts de capital
2. Services	2. Acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits
B. Revenus	B. Opérations financières
1. Rémunération des salariés	1. Investissements directs
2. Revenu des investissements	2. Investissements de portefeuille
2.1. Investissements directs	3. Dérivés financiers
2.2. Investissements de portefeuille	4. Autres investissements
2.3. Autres investissements	5. Avoirs de réserve
C. Transferts courants	
1. Administrations publiques	
2. Autres secteurs	

Note : Pour en savoir plus sur cette présentation révisée des composantes types énumérées ci-dessus, voir *Financial Derivatives: A Supplement to the Fifth Edition (1993) of the Balance of Payments Manual*.

paiements afférents aux avoirs ou engagements financiers extérieurs. Ces derniers comprennent les investissements directs, les investissements de portefeuille, les autres investissements et les avoirs de réserve » (paragraphe 267 du BPM5 du FMI).

120. Pour distinguer des transactions transfrontières d'une opération strictement nationale, il est indispensable d'appliquer les mêmes critères d'un pays à l'autre si l'on veut garantir la comparabilité des données. C'est pourquoi, les entités économiques intervenant dans les transactions transfrontières sont définies sur la base de critères de résidence. Le concept de résidence ne correspond pas nécessairement à la nationalité de l'opérateur ni sur d'autres limites territoriales légales telles que celles établies à des fins politiques (voir à l'encadré 2.9 les définitions relatives à la résidence). Les notions implicites de résidence utilisées dans la balance des paiements sont similaires aux concepts utilisés dans le *Système de comptabilité nationale, 1993 (SCN93)*.

121. Dans ce cadre général, il est également nécessaire d'uniformiser la base de calcul des transactions transfrontières globales et des stocks d'actifs et de passifs associés. La *méthode d'évaluation* recommandée pour la balance des paiements et la position extérieure globale s'appuie sur le *prix du marché* (voir aussi le paragraphe 534 du *Précis de la BdP* publié par le FMI). Cette méthodologie est parfaitement cohérente avec le SCN93. Il est recommandé d'utiliser, pour les transactions d'IDE, les prix du marché convenus entre les parties, et pour les créances et engagements, les prix du marché à la date d'inventaire des stocks dans les statistiques d'IDE.

122. La valeur de ces principes au plan analytique n'est pas remise en question. On admet cependant que cette recommandation est appliquée de façons diverses en raison des difficultés d'identification de tous les éléments nécessaires à l'établissement des prix du marché correspondants. En pratique, la valeur du stock d'IDE est généralement déterminée à partir des valeurs comptables inscrites au bilan des entreprises d'investissement direct.

Encadré 2.9. Définition de la résidence*

“ Le concept de résidence [...] n'est pas déterminé par la nationalité ou par des critères juridiques, bien qu'il puisse cadrer avec le concept de résidence utilisé notamment aux fins du contrôle des changes et de la fiscalité par de nombreux pays. La notion de base est ici le *pôle d'intérêt économique* de l'agent sectoriel. [...] Il faut donc recourir au concept de *territoire économique* d'un pays, qui est la zone géographique pertinente à laquelle s'applique le concept de résidence. Une entité institutionnelle est dite résidente lorsque son pôle d'intérêt économique se trouve sur le territoire économique d'un pays ” (paragraphe 58 du *BPM5* du FMI).

“ Le territoire économique d'un pays est constitué par la zone géographique administrée par un gouvernement ; à l'intérieur de ce territoire, les personnes, les biens et les capitaux circulent librement ” (paragraphe 59 du *BPM5* du FMI).

“ Une entité institutionnelle a un *pôle d'intérêt économique* dans un pays lorsqu'il existe un endroit – domicile, lieu de production, ou locaux à autre usage – à l'intérieur du territoire économique du pays sur lequel ou à partir duquel elle exerce et a l'intention de continuer d'exercer des activités économiques et effectue et a l'intention de continuer d'effectuer des transactions sur une échelle appréciable, soit indéfiniment, soit pendant une période limitée, mais prolongée. Il n'est pas nécessaire que le lieu soit fixe dès lors qu'il est situé sur le territoire économique ” (paragraphe 62 du *BPM5* du FMI).

* Pour une analyse détaillée de la notion de résidence, voir aussi le *Précis de la balance des paiements*, FMI, 1996, chapitre 2.

Note : Voir *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, du FMI.

Pour se guider dans les aspects pratiques de la mise en œuvre de cette recommandation, le statisticien pourra se reporter aux différentes approches possibles exposées dans les documentations méthodologiques variées citées en introduction à ce chapitre.

123. La *chronologie d'enregistrement* des transactions est indissociable du concept d'évaluation. D'après la balance des paiements, système d'enregistrement en partie double, deux entrées doivent être créées à la même date pour chaque transaction. La détermination de cette date d'enregistrement doit se faire en respectant les normes internationales. C'est pourquoi l'enregistrement intervient lorsque la transaction sous-jacente se produit, ainsi que le recommandent le *BPM5* et le *SCN93*. Dans le cas de la composante *revenus*, on applique le concept de comptabilisation sur la base des droits constatés, selon lequel les transactions sous-jacentes sont enregistrées à la date du fait générateur¹². Pour les avoirs/engagements financiers, il convient d'utiliser la date de comptabilisation ou la date de paiement.

2.5. Concepts et méthodes

2.5.1. Statistiques de l'IDE selon les normes internationales : concepts et méthodes

2.5.1.1. Définition de l'IDE

124. Des recommandations méthodologiques et pratiques complètes sont à la disposition des personnes responsables au niveau national de la production des statistiques de l'IDE dans chaque pays. Il appartient aux autorités de collecte et de diffusion des données nationales de transmettre ces lignes directrices aux entités qui leur fournissent les informations sous-jacentes nécessaires à la collecte des statistiques. Ces autorités sont également responsables de la diffusion régulière des séries de données et de l'information des utilisateurs et du public en général.

125. Le *BPM5* du FMI (et les manuels connexes) et la *Définition de référence* de l'OCDE¹³ exposent les normes internationales et les recommandations applicables à la production des statistiques de l'IDE. C'est pourquoi le présent texte n'aborde que des caractéristiques

Encadré 2.10. Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition (ou Définition de référence)

La *Définition de référence* de l'OCDE couvre les principaux concepts statistiques et définitions de l'IDE, parmi lesquels l'évaluation des flux et des stocks d'IDE et une grande variété de questions connexes. Ce document est cohérent avec les concepts exposés dans le BPM5 du FMI. La *Définition de référence* apporte aux statisticiens une aide opérationnelle et propose, chaque fois que c'est possible, des solutions pratiques fondées sur des exemples concrets.

En définissant une norme en matière de statistiques de l'IDE, la *Définition de référence* sert trois objectifs :

- a) Elle donne une orientation claire aux différents pays pour la mise au point et/ou la modification de leur régime de collecte des données statistiques sur les investissements directs internationaux.
- b) Elle améliore les conditions de l'analyse économique des investissements étrangers internationaux, notamment lorsqu'il s'agit de faire des comparaisons à l'échelon international, en réduisant les divergences nationales par rapport à la norme.
- c) Elle établit une norme objective permettant de mesurer les différences méthodologiques qui subsistent entre les statistiques nationales sur les investissements directs internationaux et dont il faut tenir compte lorsqu'on procède à des analyses transnationales des investissements directs internationaux.

La *Définition de référence* de l'OCDE a été publiée pour la première fois en 1983 sous la forme d'une Recommandation du Conseil de l'OCDE. Sa dernière révision, la troisième édition, a été approuvée par le Conseil de l'OCDE en 1995.

particulières. Pour des informations complètes sur le traitement statistique de l'IDE, le lecteur est invité à se reporter directement aux documents de référence.

i) Investissement direct et acteurs majeurs

126. Bien que l'IDE représente une large part des investissements transfrontières, tous les investissements étrangers ne se font pas sous la forme d'investissements directs. Il est donc nécessaire, en tout premier lieu, d'identifier le type de transactions et de caractériser les entités concernées. L'objectif fondamental de l'investisseur constitue le premier critère permettant de distinguer l'investissement direct des autres types d'investissements transfrontières, et notamment des investissements de portefeuille. La relation d'IDE peut apparaître comme une structure simple, mais elle peut également représenter des associations très complexes qui présentent des structures d'IDE de plus en plus complexes.

127. « L'investissement direct international traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie (*investisseur direct*) d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur (*entreprise d'investissement direct*). La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise » (paragraphe 5 de la *Définition de référence* de l'OCDE). Le critère numérique de détention de 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote de l'entreprise par l'investisseur détermine l'existence d'une relation d'investissement direct. Si la prise de participation est inférieure à 10 %, la transaction sera classée dans les *investissements de portefeuille*, qui

relèvent d'une motivation différente de l'investisseur, lequel ne recherche pas de relation à long terme avec l'entreprise : « l'investisseur de portefeuille se préoccupe surtout de la sécurité de son capital, de ses possibilités de plus-value et de son rendement » (paragraphe 361 du BPM5 du FMI) [voir aussi la sous-section 3.1.2, iv) *Reclassement des investissements de portefeuille en IDE*, du présent document]. L'investissement direct comprend à la fois les opérations initiales entre les deux entités et toutes les transactions en capital ultérieures entre ces entités et entre leurs entreprises affiliées, que celles-ci soient ou non constituées en société.

128. Un *investisseur direct étranger* est une entité possédant une entreprise d'investissement direct opérant dans un pays autre que l'économie de résidence de l'investisseur direct étranger. L'entreprise d'investissement direct peut être :

- a) Une personne physique.
- b) Un groupe de personnes physiques associées.
- c) Une entreprise dotée ou non de la personnalité morale.
- d) Une entreprise publique ou privée.
- e) Un groupe d'entreprises associées.
- f) Un gouvernement.
- g) Une succession, un trust ou une autre structure analogue qui possède une entreprise d'investissement direct.

(Voir le paragraphe 367 du BPM5 du FMI et le paragraphe 6 de la *Définition de référence* de l'OCDE.)

129. Une *entreprise d'investissement direct* est une entreprise jouissant de la personnalité morale (filiale ou société associée) ou non (succursale) dont l'investisseur étranger détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote, dans le cas d'une entreprise dotée de la personnalité morale, ou l'équivalent, s'agissant d'une entreprise n'ayant pas la personnalité morale. Une fois le lien d'investissement direct établi en application de la règle des 10 % de participation au minimum, les autres entreprises associées à la première sont également considérées comme des entreprises d'investissement direct. En conséquence, « les statistiques relatives aux investissements directs de l'étranger et à l'étranger devraient, en principe, englober toutes les filiales, sociétés affiliées et succursales, détenues directement ou indirectement » (paragraphe 14 de la *Définition de référence* de l'OCDE). On dit alors que ces statistiques s'appuient sur le Système de la consolidation intégrale tel qu'il est défini dans la *Définition de référence* de l'OCDE (voir aussi la sous-section 3.1.1, ii) *Relation d'investissement direct*, du présent document). L'application d'une norme numérique dans tous les pays facilite les comparaisons à l'échelle internationale.

130. La règle des 10 % de participation sous-entend que l'investisseur direct a suffisamment de poids dans l'entreprise pour influencer sur sa gestion ou y participer. Un pouvoir de décision effectif dans la gestion ne requiert pas de la part de l'investisseur étranger une prise de contrôle complète, laquelle fait appel à une notion différente et suppose la possession de plus de 50 % du capital de l'entreprise. Les entreprises d'investissement direct contrôlées par un investisseur étranger représentent donc en principe une sous-catégorie de la population globale des entreprises d'investissement direct. Leurs activités économiques sont abordées au chapitre 3 (encadré 3.6).

Encadré 2.11. Investissement direct étranger : Définitions et critères

L'investissement direct étranger « traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie – investisseur direct – d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur – entreprise d'investissement direct. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise. L'investissement direct comprend à la fois les opérations initiales entre les deux entités et toutes les transactions ultérieures en capital entre elles et entre les entreprises affiliées, qu'elles soient ou non constituées en société » (paragraphe 5 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

L'investisseur direct étranger est « une personnes physique, une entreprise publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, un gouvernement, un groupe de personnes physiques liées entre elles ou un groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité morale et liées entre elles, qui possède une entreprise d'investissement direct – c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale – opérant dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur ou des investisseurs direct(s) étranger(s) » (paragraphe 6 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

L'entreprise d'investissement direct étranger est « une entreprise ayant ou non la personnalité morale, dans laquelle un investisseur étranger détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote, dans le cas d'une entreprise ayant la personnalité morale, ou l'équivalent, s'il s'agit d'une entreprise n'ayant pas la personnalité morale ».

« Le critère numérique de détention de 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote détermine l'existence d'une relation d'investissement direct. Un pouvoir de décision effectif dans la gestion, correspondant à une participation d'au moins 10 %, signifie que l'investisseur direct est en mesure d'influer sur la gestion d'une entreprise ou d'y participer ; il ne requiert pas nécessairement un contrôle absolu par l'investisseur » (paragraphe 7 et 8 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

Les normes internationales se prononcent contre l'utilisation d'autres seuils, qui viendraient se substituer ou s'ajouter à celui-là, et/ou d'autres qualifications. Les *entreprises d'investissement direct* sont des entités directement ou indirectement détenues par l'investisseur direct. En d'autres termes, une entreprise d'investissement direct peut être :

- a) Une *filiale* – entreprise détenue à plus de 50 % par un investisseur non résident.
- b) Une *entreprise affiliée* – entreprise dont un investisseur non résident détient entre 10 % et 50 %.
- c) Une *succursale* – entreprise ne jouissant pas de la personnalité morale et qui est entièrement ou conjointement détenue par un investisseur non résident.

Note : Voir le *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, du FMI et la *Définition de référence* de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

131. Certains statisticiens arguent parfois du fait qu'en pratique 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote ne permettent pas toujours l'exercice d'une réelle influence, tandis qu'à l'inverse une participation inférieure à 10 % dote parfois l'investisseur étranger d'un pouvoir de décision effectif. Ces considérations s'appuient généralement sur un ou plusieurs facteurs tels que :

- a) Une représentation au conseil d'administration.
- b) Une participation au processus de prise de décision.
- c) Des opérations importantes entre sociétés.

- d) Des échanges de cadres dirigeants.
- e) L'apport d'informations techniques.
- f) Des prêts à long terme à des taux inférieurs à ceux du marché.

(Voir paragraphe 10 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

132. La recommandation de la *Définition de référence*, comme du BPM5, est stricte : cette approche alternative est à proscrire. Malgré cela, certains pays, et notamment plusieurs pays membres de l'OCDE, continuent de considérer qu'il est nécessaire de traiter ce seuil de 10 % avec une certaine flexibilité et choisissent d'y apporter des aménagements dans certains cas. Ce faisant, ils dévient des recommandations du FMI et de l'OCDE.

133. Il peut arriver que des relations entre entreprises appartenant à des économies différentes présentent les caractéristiques d'un investissement direct étranger en l'absence même de tout lien actionnarial formel. Ainsi, deux entreprises opérant chacune dans un pays distinct peuvent avoir le même conseil d'administration et des stratégies communes et partager certaines ressources, y compris financières, sans qu'aucune d'elles ne détienne de participation supérieure ou égale à 10 % dans l'autre. Ces entreprises n'ont pas de relation d'investissement direct (voir l'annexe 2.A1 pour quelques exemples de cas limites).

134. Pour permettre une harmonisation à l'échelle internationale, il est recommandé aux pays adoptant une ligne de conduite divergente par rapport au traitement normalisé de fournir en sus les données statistiques relatives aux montants répondant à la règle des 10 %.

ii) Relations d'investissement direct

135. Les entreprises d'investissement direct peuvent avoir des *filiales* (entreprises dotées de la personnalité morale contrôlées à plus de 50 % par un non-résident), des *sociétés affiliées* (entreprises possédant la personnalité morale et dont un non-résident détient entre 10 % et 50 %) et des *succursales* (entreprises non dotées de la personnalité morale et détenues entièrement ou conjointement par un investisseur non résident) dans un ou plusieurs pays. La *Définition de référence* de l'OCDE définit ces entreprises comme suit :

1. Filiales

a) La société X est filiale d'une entreprise N si et uniquement si :

l'entreprise N

- i) est actionnaire ou membre de X et a le droit de désigner ou de révoquer une majorité des membres du Conseil d'administration, du directoire ou du conseil de surveillance de X ; ou bien
- ii) possède plus de la moitié des droits de vote des actionnaires ou des membres de X ;
ou

b) la société X est une filiale de n'importe quelle autre société Y, elle-même filiale de N.

2. Sociétés affiliées

Une société R est une société affiliée de l'entreprise N si N, ses filiales et ses autres entreprises affiliées ne possèdent pas plus de 50 % des droits de vote des actionnaires ou des membres dans la société R, et si N et ses filiales ont une participation d'investissement direct dans la société R. Ainsi la société R est affiliée de N si N et ses filiales possèdent de 10 % à 50 % des droits de vote des actionnaires dans la société R.

3. Succursales

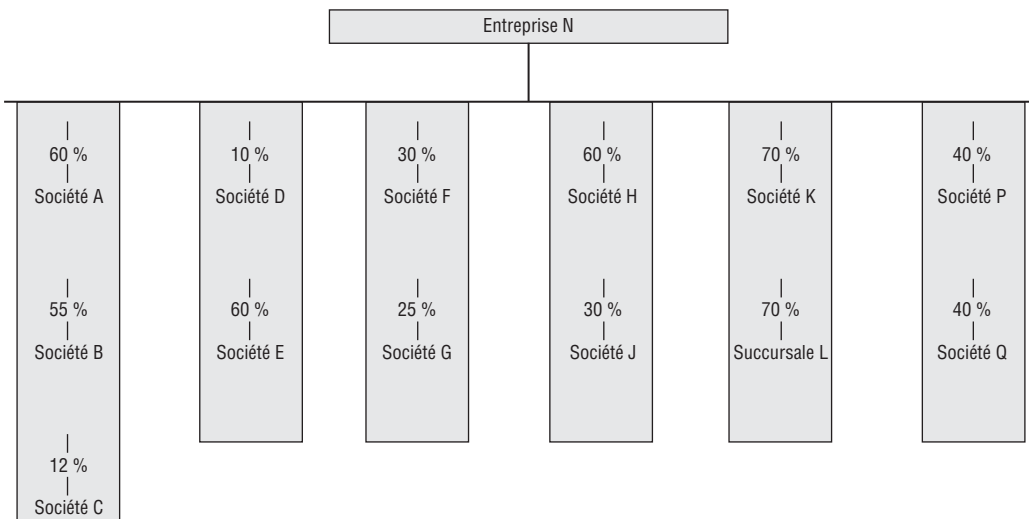
Une succursale d'investissement direct est une entreprise non dotée de la personnalité morale dans le pays d'accueil, qui :

- i) est un établissement stable ou un bureau d'un investisseur direct étranger ; ou
- ii) est une société de personnes ou une coentreprise n'ayant pas la personnalité morale, constituée entre un investisseur direct étranger et des tiers ; ou
- iii) est un terrain, des bâtiments (sauf ceux appartenant à un organisme public étranger) et du matériel et des objets immeubles situés dans le pays d'accueil et appartenant directement à un résident étranger. Les résidences secondaires et de vacances appartenant à des non-résidents sont donc considérées comme faisant partie des investissements directs, même si, en réalité, il n'y a guère de pays qui fassent figurer ces investissements dans leurs statistiques d'investissement direct ; ou
- iv) est un équipement mobile (tel que navires, avions, derricks et plates-formes pétrolières), exploité sur le territoire d'un pays pendant un an au moins s'il est comptabilisé séparément par l'opérateur et admis comme tel par les autorités fiscales. Ce matériel est considéré comme un investissement direct pratiqué dans une entreprise notionnelle dans le pays d'accueil.

(Paragraphe 14 de la *Définition de référence* de l'OCDE.)

136. Selon les normes internationales, les statistiques d'investissement direct de l'étranger et à l'étranger devraient englober toutes les entreprises possédant ou non la personnalité morale et détenues directement ou indirectement qui répondent au critère spécifique, c'est-à-dire toutes les filiales, sociétés affiliées et succursales. L'application du périmètre complet des relations d'investissement direct, désigné sous le nom de Système de la consolidation intégrale dans les paragraphes qui précèdent, est illustrée à la figure 2.1.

Figure 2.1. **Application du Système de la consolidation intégrale**



Encadré 2.12. Relation d'investissement direct

Les normes internationales recommandent de recourir au Système de la consolidation intégrale pour identifier une relation d'investissement direct avec des entreprises détenues indirectement*. Conscients des difficultés matérielles que les statisticiens sont susceptibles de rencontrer dans l'application de cette méthode, certains pays en ont adopté une autre, légèrement différente de celle de la méthodologie recommandée, qui peut se traduire par une réduction de la couverture des relations d'IDE. Cette autre méthode, d'usage le plus fréquent, est désignée sous le nom de « méthode des États-Unis » et ses différences avec le Système de la consolidation intégrale (SCI) peuvent être décrites comme suit :

Ces deux méthodes divergent sur deux points dans la détermination des entreprises détenues indirectement à inclure dans une relation d'investissement direct :

- i) la méthode des États-Unis exclut, alors que le SCI peut inclure, les entreprises étrangères dont l'investisseur direct détient moins de 10 %, et
- ii) la méthode des États-Unis inclut, alors que le SCI exclut, les sociétés affiliées (sociétés affiliées détenues minoritairement) des sociétés affiliées dont l'investisseur direct détient 10 % ou plus.

Si l'on se réfère à l'exemple de la figure 2.1, la méthode des États-Unis :

- a) exclurait les sociétés C et E, et
- b) inclurait Q.

* Bien que le BPM5 du FMI et les manuels connexes ne fassent pas nommément référence au Système de la consolidation intégrale, ces documents sont réputés cohérents avec la *Définition de référence* de l'OCDE.

Note : Voir le *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, et l'annexe 1 de la *Définition de référence* de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

137. Selon le Système de la consolidation intégrale, le traitement statistique de l'exemple donné à la figure 2.1 est le suivant :

- La société A est filiale de N. La société B est filiale de A : elle est donc filiale de N même si seulement 33 % de B sont indirectement attribuables à N.
- La société C est une société affiliée de B et, par le biais de la chaîne des filiales A et B, de N également, même si seulement 4 % de C sont indirectement attribuables à N.
- La société D est une société affiliée de N ; la société E, filiale de D, est donc une société affiliée de N même si seulement 6 % de E sont indirectement attribuables à N.
- La société F est une société affiliée de N et la société G une société affiliée de F, mais G n'est pas une société affiliée de N.
- La société H est filiale de N ; la société J étant une société affiliée de H est donc une société affiliée de N.
- La société K est filiale de N ; l'entité L étant une succursale de K l'est également de N.
- La société P est une société affiliée de N et Q une société affiliée de P, mais Q n'est pas une société affiliée de N.

En conclusion, les statistiques de l'IDE fondées sur le Système de la consolidation intégrale comprendraient donc les entreprises A, B, C, D, E, F, H, J, K, L et P, mais excluraient G et Q.

(Voir les paragraphes 12 à 19 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

138. Concernant les transactions inter-entreprises entre filiales bancaires et sociétés affiliées d'intermédiation financière, seules les transactions associées aux dettes permanentes et au capital social doivent être enregistrées comme des IDE. Les dépôts et les autres créances et engagements relevant des activités bancaires normales des établissements de dépôts et les créances et engagements relevant des activités d'intermédiation financière normales des autres intermédiaires financiers doivent être exclus des statistiques de l'IDE. Les transactions entre entreprises d'investissement direct autres que les intermédiaires financiers et les sociétés affiliées d'intermédiation financière (entités à vocation spéciale incluses) doivent être incluses dans les données d'investissement direct.

iii) *Cas particuliers*

139. Les « cas particuliers » en matière de statistiques de l'IDE sont les suivants :

- a) Entités à vocation spéciale.
- b) Entreprises *off-shore*.
- c) Quasi-sociétés.
- d) Terrains et bâtiments.
- e) Prospection de ressources naturelles.

140. *Entités à vocation spéciale (ou entités à objet particulier)*¹⁴. « À mesure que les entreprises multinationales avancent en âge, elles diversifient géographiquement leurs investissements en créant des structures de gestion appropriées. Parmi celles-ci figurent notamment les entités à objet particulier, qui facilitent le financement des investissements du groupe à partir de sources internes et externes à la multinationale. En outre, ces entités assurent également d'autres fonctions, telles que la gestion des ventes et l'administration régionale, notamment la gestion des risques de change, et exercent d'autres activités dans un objectif de maximisation des bénéfices. On qualifie, de manière générale, d'entités à objet particulier ce type d'organismes que l'on désigne aussi indifféremment sous le nom de filiales financières, sociétés relais, sociétés holding, sociétés écran et sièges régionaux. Dans certains cas, les entreprises multinationales utilisent des sociétés de gestion existantes pour remplir des fonctions habituellement liées aux entités à objet particulier. Ces entités à objet particulier faisant partie intégrante de la structure organisationnelle d'une entreprise multinationale, leurs opérations résultant de relations d'investissement direct (à l'exception des cas relevés aux paragraphes 39 et 40c de la *Définition de référence*) doivent être prises en compte dans les statistiques et, si possible, apparaître sous une rubrique séparée » (paragraphe 70 de la *Définition de référence* de l'OCDE). Si les entités à vocation spéciale remplissent le critère de 10 % de participation, toutes leurs transactions doivent être incluses. Si ces entités servent d'intermédiaires financiers, les transactions avec les banques et intermédiaires financiers affiliés doivent être exclues sauf lorsqu'elles concernent le capital social ou les dettes permanentes.

141. Ces dernières années, le recours à des sociétés holding pour les transactions d'investissement direct étranger s'est accru considérablement. Un nombre substantiel de transactions sont effectivement transférées par l'intermédiaire de sociétés holding, des entités dont la fonction principale consiste à détenir des actifs. Selon les normes internationales, les transactions des sociétés holding qui répondent aux critères sont incluses dans les statistiques de l'IDE, à l'exception des cas décrits précédemment. Toutefois, d'un point de vue purement analytique, la valeur économique de l'IDE incluant

Encadré 2.13. **Transactions entre sociétés affiliées d'intermédiation financière**

Les transactions financières *entre sociétés affiliées d'intermédiation financière* doivent être exclues de l'IDE, à l'exception des opérations correspondant à du capital social ou à une dette permanente. Cette recommandation s'applique également aux revenus des investissements.

Les *intermédiaires financiers* dont définis dans le SCN93 et le BPM5 de la manière suivante :

- a) autres établissements de dépôt (banques, excepté la banque centrale) ;
- b) autres intermédiaires financiers, exception faite des compagnies d'assurance et des fonds de pension ; et
- c) auxiliaires financiers.

Les entités à *vocation spéciale* ayant comme activité principale l'intermédiation financière pour un groupe d'entreprises liées entre elles sont incluses dans cette définition. Les transactions entre ces entités et les entreprises appartenant aux catégories d'intermédiaires financiers définies ci-dessus doivent être exclues de l'investissement direct étranger *sauf* pour les transactions correspondant à du capital social ou à une dette permanente. À l'inverse, les transactions financières entre des entités qui ne sont pas des intermédiaires financiers et les entités financières affiliées à vocation spéciale à l'étranger doivent être enregistrées dans l'IDE.

Note : Voir *Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*, FMI, 2002, et *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs étrangers*, troisième édition.

ce type de transactions peut être contestée dans la mesure où de nombreuses sociétés holding n'ont aucune activité économique (dans l'économie de résidence), sont dépourvues de salariés et ne réalisent aucun chiffre d'affaires, mais constituent de simples instruments d'investissement.

142. *Entreprises off-shore* : celles-ci sont considérées comme résidentes de l'économie dans laquelle elles sont situées, quelle que soit la spécificité du traitement qui peut leur avoir été accordé par les autorités locales en matière d'exonération fiscale, tarifaire ou douanière par exemple. Ces entreprises peuvent exercer les activités suivantes :

- a) Opérations financières et commerciales.
- b) Assemblage de composants fabriqués ailleurs.
- c) Transformation de biens réexportés.

143. « Il existe un certain nombre de sociétés qui ont été constituées dans un pays différent de celui de leur siège de direction et qui n'ont pas d'activité dans celui où elles ont été constituées. Le siège de direction détient la totalité des actifs de la société et la seule opération avec le pays du lieu de constitution intervient au moment où ce siège verse des dividendes au nom de la société à tout actionnaire de la société résidant dans le pays d'enregistrement. Ces sociétés peuvent également avoir des investissements directs dans des pays tiers, les transferts de dividendes et les flux de capitaux intervenant alors entre le pays tiers et le pays du siège de direction. Le pays tiers supposera sans doute dans ses statistiques que ces opérations ont lieu avec le pays du lieu de constitution, alors que le pays du siège les enregistrera vraisemblablement comme des opérations entre lui-même et les pays tiers. Autre complication, la société qui possède le siège de direction peut être elle-même une filiale d'une entreprise d'un autre pays » (paragraphe 68 de la *Définition de référence de l'OCDE*). Les transactions entre les entreprises *off-shore* et leurs investisseurs

directs doivent être incluses dans les statistiques de l'IDE (voir aussi les paragraphes 79 et 381 du BPM5 du FMI).

144. Les *quasi-sociétés* sont des entreprises qui produisent des biens et des services dans une économie autre que celle à laquelle ces entreprises appartiennent, sans avoir préalablement établi une personne morale distincte dans le pays d'accueil. Ces entreprises opèrent principalement dans le bâtiment et les travaux publics ou dans l'exploitation d'équipement mobile, et sont considérées comme parties prenantes de la relation d'investissement direct si :

- a) La production est maintenue pendant une année au moins.
- b) Les activités locales sont gérées par le biais de livres de comptes séparés.
- c) L'impôt sur le revenu est payé dans le pays d'accueil.

145. Les *terrains et bâtiments* situés à l'intérieur des frontières d'une économie sont considérés comme appartenant à des résidents, à l'exception de ceux appartenant à des gouvernements étrangers (ambassades, par exemple). Si leur propriétaire est un non-résident, on considère que cette propriété est transférée à une *entreprise notionnelle résidente*. L'entité non résidente détient un investissement financier dans cette entité notionnelle qui est donc, dans ce cas, une entreprise d'investissement direct (voir aussi le paragraphe 51 du BPM5 du FMI).

146. La *prospection des ressources naturelles* implique l'établissement d'une entreprise d'investissement direct¹⁵ :

- a) Les flux d'investissements directs de l'étranger apportés par un investisseur direct non résident à une entreprise d'investissement direct doivent être enregistrés comme un IDE, rubrique *capital social*.
- b) Il peut arriver, dans certains cas, que les investisseurs directs versent une somme d'argent à un gouvernement en vue d'obtenir le droit d'entreprendre un investissement direct dans l'économie d'accueil ; c'est le cas notamment des droits d'attribution de concession associés à l'extraction des ressources naturelles. Ces sommes d'argent doivent être traitées comme un investissement direct, rubrique *capital social*, lorsque l'intention d'établissement d'une entreprise d'investissement direct est claire (cas d'un accord contractuel entre l'investisseur et le gouvernement concerné, par exemple).
- c) Aucune transaction ne doit être prise en compte dans les statistiques de la balance des paiements lors de la fermeture d'une entreprise d'IDE qui avait été établie aux fins de prospecter les ressources naturelles. On fera apparaître la réduction des actifs d'investissement direct dans la position extérieure globale, colonne *Autres ajustements*.

2.5.1.2. Méthodologie d'enregistrement de l'IDE

i) Investissement direct en capital

Principe de base

147. Les transactions d'IDE en capital sont enregistrées en tenant compte du sens de circulation des flux : i) investissements directs de résidents à l'étranger ; et ii) investissements directs de non-résidents dans l'économie déclarante ; en revanche, les autres types d'investissements transfrontières sont comptabilisés sur une base actif/passif¹⁶. L'IDE se compose de trois types de financement direct : *capital social*, *bénéfices réinvestis* et *autres transactions* [*autres capitaux* dans la Position Extérieure Globale (PEG)].

Composantes types

148. « Le *capital social* comprend la participation au capital des succursales, toutes les actions (assorties ou non d'un droit de vote) des filiales et des entreprises affiliées, ainsi que les autres apports de capitaux. (Par exemple, la participation de l'investisseur direct au capital de l'entreprise d'investissement direct peut consister à lui fournir des machines, lesquelles font dès lors partie de son capital.) Par transaction de capital social, on entend aussi l'acquisition, par une entreprise d'investissement direct, de parts du capital de l'investisseur direct » (paragraphe 520 du *Précis de la BdP* du FMI). Toutefois, les parts privilégiées sans droit de vote ne font pas partie du capital social ; elles sont traitées comme des titres de créance et enregistrées dans les « autres transactions d'investissement direct. »

149. Les *bénéfices réinvestis* sont considérés comme constituant un complément de capital pour les entreprises d'investissement direct. « Les bénéfices réinvestis correspondent aux parts qui reviennent aux investisseurs directs (au prorata de leur participation) sur les bénéfices non distribués de l'entreprise d'investissement direct. Ces bénéfices réinvestis sont enregistrés au poste des revenus, avec une écriture de contrepartie au compte de capital » (paragraphe 520 du *Précis de la BdP* du FMI).

150. « Les autres transactions de capitaux d'investissement direct (ou transactions liées aux dettes entre entreprises d'un même groupe) couvrent les emprunts et les prêts de ressources financières, y compris les titres d'emprunt et les crédits commerciaux, entre des investisseurs directs et des entreprises d'investissement direct ainsi qu'entre deux entreprises d'investissement direct qui ont le même investisseur direct. Les créances de l'entreprise d'investissement direct sur l'investisseur direct figurent elles aussi parmi les capitaux d'investissement direct » (paragraphe 521 du *Précis de la BdP* du FMI).

Principes d'enregistrement (principe du sens de circulation des flux)

151. Comme indiqué précédemment, le principe d'enregistrement des investissements directs est le sens des flux, et non la distinction créance/engagement normale qui sert de base à l'enregistrement des autres postes du compte d'opérations financières. On considère deux sens d'IDE quel que soit le type de transaction sous-jacente ou le type de créances ou d'engagements : investissements directs de résidents à l'étranger et investissements directs de non-résidents dans l'économie déclarante (voir aussi paragraphe 369 du *BPM5* du FMI).

152. Une entreprise d'investissement direct peut acquérir des créances financières sur son investisseur direct. Ces transactions sont désignées sous le nom d'*investissements en sens inverse* et peuvent ou non justifier l'établissement d'une relation d'IDE distincte.

a) Lorsque la participation au capital est d'au moins 10 % dans les deux sens, on établit deux relations d'investissement direct. Dans ce cas, les transactions de capital social et les autres transactions sont enregistrées comme des créances et des engagements d'investissement direct dans les deux sens, selon le cas :

- Les créances sont comptabilisées comme des *investissements directs à l'étranger* (investissements sortants, rubrique créances sur les entreprises apparentées).
- Les engagements sont comptabilisés comme des *investissements directs de l'étranger dans l'économie déclarante* (investissements entrants, rubrique engagements envers les investisseurs directs).

Encadré 2.14. Enregistrement des transactions d'IDE

L'IDE est enregistré sur la base du sens des flux, c'est-à-dire en distinguant l'investissement direct des résidents, de l'économie à l'étranger, et l'investissement direct des non-résidents, de l'étranger dans l'économie déclarante. Si une entreprise d'investissement direct investit dans le capital de son investisseur direct, cette prise de participation est considérée comme un investissement en sens inverse (désinvestissement) et doit être enregistrée selon le principe du sens d'investissement.

Investissements directs à l'étranger

Capital social
Créances sur les sociétés apparentées
Engagements envers les sociétés apparentées
Bénéfices réinvestis
Autres transactions
Créances sur les sociétés apparentées
Engagements envers les sociétés apparentées

Investissements directs dans l'économie déclarante

Capital social
Créances sur les investisseurs directs
Engagements envers les investisseurs directs
Bénéfices réinvestis
Autres transactions
Créances sur les investisseurs directs
Engagements envers les investisseurs directs

Note : Voir le Manuel de la balance des paiements, cinquième édition, et le Précis de la balance des paiements publiés par le FMI, ainsi que la Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

- c) Lorsque la prise de participation (créances) n'est pas suffisante pour établir à elle seule une relation d'investissement direct distincte, l'investissement en sens inverse (désinvestissement) doit être enregistré conformément au sens de la relation d'investissement direct initiale. Il est alors considéré comme une compensation du capital investi dans l'entreprise d'investissement direct par l'investisseur direct et ses entreprises associées :
- Dans les statistiques de l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, cette opération apparaît à la rubrique *investissements directs de l'étranger dans l'économie* (investissement entrant), *créances sur les investisseurs directs*.
 - Dans les statistiques de l'économie de résidence de l'investisseur direct, l'opération apparaît à la rubrique *investissements directs de l'économie à l'étranger* (investissement sortant), *engagements envers les entreprises apparentées*.

ii) Revenus d'investissements directs

153. Les composantes de revenus d'IDE comprennent les *revenus des titres de participation* – dividendes et bénéfices distribués des succursales, et bénéfices réinvestis – et les *revenus des titres de créance* (intérêts).

- Les *dividendes* correspondent au solde, sur une période comptable, des dividendes déclarés payables à l'investisseur direct moins les dividendes déclarés payables par l'investisseur direct à l'entreprise d'investissement direct.
- Les *bénéfices distribués des succursales* regroupent les profits que les succursales et autres entreprises non dotées de la personnalité morale reversent à leurs investisseurs directs.
- Les *bénéfices réinvestis* et bénéfices non distribués des succursales représentent les parts des investisseurs directs (proportionnelles aux prises de participation de ceux-ci) : i) des bénéfices des filiales étrangères et entreprises associées non répartis sous forme de dividendes ; et ii) des bénéfices des succursales et autres entreprises non dotées de la personnalité morale non versés à ces investisseurs directs.

Encadré 2.15. **Enregistrement des revenus d'investissements directs**

Composantes	Chronologie d'enregistrement
<i>Revenus d'investissements directs</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • Revenus des titres de participation <ul style="list-style-type: none"> i) Dividendes et bénéfices distribués des succursales ii) Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales • Revenus des titres de créance (intérêts) 	<ul style="list-style-type: none"> i) Au jour où ceux-ci sont déclarés payable ii) Sur la période de réalisation des bénéfices respectifs iii) Sur la base des droits constatés

Méthode recommandée pour l'enregistrement des bénéfices : méthode des opérations courantes de l'exercice

Le résultat doit

inclure : les dotations aux amortissements et les provisions au titre de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés ;*exclure* : les gains et pertes de change, les plus-values et moins-values réalisés et non-réalisés et l'enregistrement de pertes et profits exceptionnels (dépréciation de stocks ou d'éléments incorporels, créances devenues irrécouvrables ou expropriation sans indemnisation, par exemple).

Note : Voir le Manuel de la balance des paiements, cinquième édition, et le Précis de la balance des paiements du FMI, ainsi que la Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

- Les *revenus des titres de créance* incluent les intérêts courus dus par l'entreprise à l'investisseur direct sur la période comptable, dont on déduit les intérêts courus dûs par l'investisseur direct à cette entreprise sur la même période.

(Voir les paragraphes 276 à 279, 288 et 321 du BPM5 du FMI.)

154. Les dividendes doivent être enregistrés à la date à laquelle leur mise en paiement devient officielle. Leur prise en compte dépend donc de la date sélectionnée par l'entreprise pour la distribution des résultats. Les bénéfices réinvestis doivent être comptabilisés sur les périodes de réalisation des résultats correspondants. L'enregistrement des revenus d'intérêts sur la base des droits constatés permet d'établir une correspondance entre le coût et l'apport du capital.

155. Les normes internationales recommandent de recourir à la méthode des *opérations courantes de l'exercice* pour calculer les bénéfices¹⁷. « Les résultats d'exploitation de l'entreprise d'investissement direct doivent être déclarés après déduction des provisions au titre des amortissements, de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés. L'amortissement devrait, en principe, être mesuré au coût de remplacement courant, en particulier si les valeurs de marché sont disponibles pour les chiffres des stocks. Si ces derniers et les données relatives à l'amortissement ne sont disponibles qu'en valeur comptable ou au coût historique, il faut utiliser ces valeurs. Les revenus de l'investissement direct ne doivent pas inclure les plus-values ou moins-values réalisées ou non réalisées aussi bien par l'entreprise d'investissement direct que par l'investisseur direct. De nombreux pays ne disposent cependant que de données globales. C'est pourquoi, pour améliorer la comparabilité des données d'un pays à l'autre, les pays qui déclarent les revenus sur la base des résultats d'exploitation ou globalement devraient réunir et publier des renseignements complémentaires sur les plus-values et moins-values. Ces données permettront également de faire concorder les fluctuations de la valeur nette des stocks d'investissement direct entre le début et la fin de la période considérée » (paragraphe 32 de la Définition de référence de l'OCDE). Au cas par cas, on peut aussi essayer, pour approcher la valeur des opérations courantes de l'exercice, d'exclure des comptes de pertes et profits les éléments exceptionnels les plus significatifs.

156. « Les bénéfices de l'entreprise d'investissement direct qui sont calculés par la méthode des opérations courantes de l'exercice ne doivent pas inclure les plus-values ou moins-values en capital réalisées ou non réalisées de l'entreprise, ni inclure les plus-values ou moins-values résultant de changements dans les évaluations (dépréciation de stocks, par exemple) ; ni les plus-values ou moins-values réalisées sur les installations et les équipements en raison de la fermeture totale ou partielle d'une entreprise ; ni la dépréciation d'éléments incorporels, notamment la survalueur, en raison d'événements exceptionnels qui se seraient produits au cours de la période considérée ; ni les annulations de dépenses de recherche-développement ; ni les charges exceptionnelles pour créances douteuses ; ni les provisions exceptionnelles pour pertes sur contrats à long terme ; ni les gains et pertes de change encourus par l'entreprise d'investissement direct aussi bien au titre de ses activités commerciales que sur ses actifs et engagements libellés en devises. Les plus-values ou moins-values non réalisées au titre de la réévaluation d'immobilisations, d'investissements et d'engagements, de même que les plus-values ou moins-values réalisées par l'entreprise par suite de la cession d'éléments de l'actif ou du passif doivent être exclues des revenus de l'investissement direct, c'est-à-dire qu'il ne faut ni inclure les gains ni soustraire les pertes. Ce principe d'exclusion de toutes les catégories de gains et de pertes réalisés ou non réalisés s'applique à toutes les entreprises d'investissement direct, y compris les banques et les courtiers en valeurs mobilières pour lesquels la réalisation de ces gains est une part importante, voire la plus importante, de leur activité » (paragraphe 33 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

157. « L'investisseur direct peut aussi réaliser des plus-values ou des moins-values au titre de la vente d'entreprises d'investissement direct ; de la réévaluation de la valeur de marché de l'entreprise pour cause d'obsolescence imprévue ; de baisse ou de hausse des marchés de valeurs mobilières, etc., d'annulation de créances irrécouvrables de l'investisseur direct ; d'expropriation sans dédommagement ; de dommages de guerre, etc. Ces éléments ne doivent pas être pris en compte dans les bénéfices provenant des investissements directs » (paragraphe 34 de la *Définition de référence* de l'OCDE)¹⁸.

iii) Évaluation des créances

158. Les créances et engagements de l'investissement direct devraient être évalués aux prix du marché en vigueur à la date d'enregistrement. On constate cependant de nombreux manquements à cette règle. Ce sont généralement les montants inscrits au bilan des entreprises d'investissement direct (valeurs comptables) qui servent à calculer la valeur du stock des investissements directs. Si ces valeurs comptables sont fondées sur les prix du marché en vigueur à la date du bilan, elles permettent généralement de respecter le principe d'évaluation au prix du marché. En revanche, si les valeurs bilanciennes sont calculées au coût historique ou à partir de réévaluations intermédiaires, mais non actuelles, ces valeurs ne sont pas conformes au principe d'évaluation (voir le paragraphe 467 du BPM5 du FMI ; voir également chapitre 5, section 5.3.2.5).

159. « Les transactions entre entreprises apparentées intégrées sous une même direction ne peuvent être considérées comme de véritables transactions de marché, car les parties à l'échange ne sont pas indépendantes. Ce n'est qu'au cas par cas, entreprise par entreprise, que l'on peut juger si les transactions comptabilisées apparaissent ou non dans les livres à leur valeur de marché. Dans la mesure où un groupe d'entreprises apparentées souhaite distribuer ses bénéfices bruts de façon réaliste entre les différentes unités qui le composent, la comptabilité devra enregistrer tous les achats et toutes les ventes de ces

Encadré 2.16. Méthodes d'évaluation des créances/engagements

Évaluation des créances/engagements

Le BPM5 du FMI et la Définition de référence de l'OCDE recommandent d'évaluer les créances et engagements au prix du marché en vigueur au moment du calcul des stocks d'IDE. De nombreux pays s'écartent de cette recommandation puisqu'en 2001 deux tiers d'entre eux utilisaient encore la valeur comptable pour cette évaluation*. Les résultats ainsi obtenus peuvent différer selon la méthode retenue pour l'établissement de cette valeur comptable, à savoir :

- a) prix du marché actuel,
- b) valeur loyale et marchande,
- c) prix révisé périodiquement,
- d) coût historique,
- e) valeur de remplacement.

* Pour un exemple détaillé des méthodes de réévaluation des positions d'IDE des États-Unis, voir « Valuation of the US net international investment position » de J.S Landefeld et A.M Lawson, Survey of Current Business, mai 1991.

Note : Voir le Manuel de la balance des paiements, cinquième édition, du FMI et la Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

unités à un prix en rapport avec celui du marché. On peut alors raisonnablement présumer que le prix adopté à des fins comptables, souvent appelé *prix de transfert*, ne diffère pas du cours du marché, ou lui est équivalent. D'autre part, on peut s'attendre à ce que des entreprises apparentées dont les opérations ne sont pas circonscrites à un seul pays utilisent couramment, pour les transactions entre elles, des prix de transfert qui ne sont pas fondés étroitement sur ceux du marché. La direction de ces entreprises apparentées s'efforce en effet de répartir au mieux les bénéfices entre elles, compte tenu des différentes fiscalités et réglementations qui s'appliquent selon le pays où elles sont situées. On ne peut donc pas supposer *a priori* que le mode d'évaluation retenu rend fidèlement compte des relations économiques, par exemple du rapport revenu/capital. Si le décalage est flagrant, il est en principe souhaitable de remplacer les valeurs comptables par des valeurs analogues aux prix du marché » (paragraphe 97 du BPM5 du FMI). « Eu égard aux difficultés pratiques qu'entraîne la substitution d'un prix du marché imputé ou théorique au prix de transfert effectif, la substitution devrait être l'exception plutôt que la règle » (paragraphe 102 du BPM5 du FMI¹⁹ ; voir aussi chapitre 5).

iv) Reclassement des investissements de portefeuille en IDE

160. Les placements effectués par des non-résidents et représentant moins de 10 % des actions ou des titres comportant droit de vote d'une entreprise sont classées dans les investissements de portefeuille. Il arrive qu'un investisseur non résident acquière des actions supplémentaires d'une société dans laquelle cet investisseur a déjà réalisé un placement de moins de 10 %. Si cette nouvelle acquisition porte la part de l'investisseur à plus de 10 %, il devient nécessaire de corriger en conséquence les statistiques de la position extérieure globale. Les statistiques de la balance des paiements ne doivent refléter que l'achat des actions supplémentaires sur la période sous revue. Toutefois, dans les données de PEG, les précédents placements feront l'objet d'un reclassement : d'investissements de

portefeuille, ils deviendront investissements directs (voir aussi l'annexe 2.A3 qui reprend les composantes types de la balance des paiements et de la position extérieure globale).

v) *Classement géographique de l'IDE*

161. La méthode utilisée pour établir la répartition géographique des investissements directs de l'étranger et à l'étranger joue un rôle essentiel, notamment lors des comparaisons bilatérales des données. Les statisticiens disposent de deux méthodes pour répartir géographiquement les transactions d'IDE vers et de leurs économies respectives :

- Le *principe du débiteur/créancier* attribue les transactions d'IDE au pays de l'entreprise d'investissement direct ou de l'investisseur direct, même si les montants sont payés dans un pays tiers ou reçus d'un pays tiers.
- Le *principe de l'agent économique* attribue les transactions d'IDE au pays dans lequel les fonds sont versés ou duquel ils proviennent, même s'il ne s'agit pas du pays de l'entreprise d'investissement direct ou de l'investisseur direct.

(Voir aussi le paragraphe 482 du BPM5 du FMI)

162. « Toute analyse par pays est compliquée par les sociétés holding lorsque l'investissement d'une société-mère finale²⁰ dans un pays C est détenu par l'intermédiaire d'une autre filiale dans un pays B ». En outre, les longues chaînes d'entreprises d'investissement direct successives pourraient être analysées de différentes façons en fonction du niveau considéré comme étant l'investisseur direct. C'est pourquoi « il est souvent nécessaire d'obtenir des informations sous deux angles :

- a) Par pays d'accueil ultime/pays d'investissement ultime.
- b) Par pays d'accueil immédiat/pays d'investissement immédiat.

163. Sous l'angle pays d'accueil immédiat/pays d'investissement immédiat, on ne s'intéresse, pour l'investissement direct à l'étranger, qu'au pays où les filiales, sociétés affiliées et succursales sont détenues directement. Pour l'investissement direct de l'étranger, on s'intéresse au pays où l'entreprise est détenue directement. Selon cette méthode, les revenus consolidés et l'actif net consolidé couvrent l'entreprise détenue directement, ainsi que toutes ses filiales et sociétés affiliées situées aussi bien dans le même pays qu'à l'étranger, et sont comptabilisés au titre de l'investissement direct à l'étranger par le pays de l'entreprise détenue directement, et dans le cas des investissements directs de l'étranger, par le pays qui possède directement l'entreprise » (paragraphe 41 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

164. « En ce qui concerne l'investissement direct à l'étranger, même si l'on peut, dans certains cas, réunir les données relatives aux revenus et aux stocks d'actifs nets sous l'un ou l'autre de ces angles, il est souvent très difficile d'évaluer les flux d'investissement directs à l'étranger par pays d'accueil ultime ; les fonds reçus par le pays d'accueil final peuvent n'avoir aucun rapport avec les flux d'investissement direct à l'étranger émanant de la société-mère ultime » (paragraphe 42 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

165. « En ce qui concerne les investissements directs de l'étranger, on peut évaluer les chiffres relatifs aux revenus et aux stocks d'actifs nets imputables au pays investisseur immédiat, puis procéder à une nouvelle analyse de ces données par pays de contrôle ultime. Normalement, on ne connaît pas la part des revenus et des actifs nets attribuable à la société-mère finale, parce que le pays d'accueil ignore le pourcentage des participations

dans les diverses sociétés intermédiaires se situant entre lui-même et la société mère finale » (paragraphe 43 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

166. Les normes internationales recommandent ou proposent les points ci-après.

- Les « statistiques relatives aux flux totaux d'investissement direct ne doivent être établies que pour le pays d'accueil immédiat et pour le pays investisseur immédiat²¹. Tout chiffre concernant le pays d'accueil ultime ou le pays de contrôle ultime serait artificiel²². Les variations des stocks d'investissement direct à l'étranger donneront cependant une indication des flux d'investissement dans les pays d'accueil ultimes » (paragraphe 46 de la *Définition de référence* de l'OCDE).
- Les « statistiques relatives au stock d'actifs nets d'investissement direct seront établies par pays d'accueil immédiat ou pays investisseur immédiat, ainsi que par pays d'accueil final ou pays disposant du contrôle ultime » (paragraphe 45 de la *Définition de référence* de l'OCDE).
- « Les revenus d'investissements directs de l'étranger et à l'étranger seront enregistrés par pays d'accueil immédiat ou par pays investisseur immédiat. L'idéal serait que les revenus des investissements directs à l'étranger soient aussi enregistrés par pays d'accueil final. Ainsi, les pays investisseurs sauraient d'où proviennent leurs revenus de l'étranger. Toutefois, dans la pratique, enregistrer les revenus par pays d'accueil final semblerait être une méthode plus appropriée dans le cas des données d'exploitation des sociétés affiliées, pour les pays qui collectent ces données » (paragraphe 47 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

(Voir aussi le chapitre 3 de ce *Manuel*)

vi) Classification sectorielle de l'IDE

167. Le classement des transactions financières transfrontières par secteur d'activité économique ne fait pas partie des recommandations générales applicables aux statistiques de la balance des paiements. En revanche, ce classement constitue une recommandation de la *Définition de référence* de l'OCDE pour l'établissement des statistiques de l'IDE, car la fourniture d'une telle information analytique suscite un intérêt largement partagé par les entreprises d'investissement direct et les investisseurs directs²³.

168. Les répartitions sectorielles sont généralement établies sur une base agrégée, pour des raisons de confidentialité principalement. En outre, le classement des entreprises présente parfois des difficultés puisqu'une grande majorité des entreprises d'IDE sont des sociétés anonymes engagées dans une diversité d'activités et non de simples établissements travaillant dans un seul secteur économique. Un investisseur peut gérer tous ses investissements transfrontières par le biais d'une filiale unique établie dans ce but, mais il peut aussi investir à l'étranger par l'intermédiaire de ses filiales domestiques, chacune étant spécialisée dans un secteur d'activité différent (voir également chapitre 3, section 3.3.7 : Unités statistiques). En l'absence d'instructions complémentaires, le classement de l'une ou l'autre de ces structures donnera des résultats différents. « L'OCDE recommande de considérer l'activité économique de l'investisseur direct comme son activité principale ainsi que l'activité principale de toutes ses filiales et sociétés apparentées dans son pays de résidence. Cela permet d'éviter les distorsions dues à la diversité des structures organisationnelles » (paragraphe 50 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

169. L'autre point susceptible de générer des différences est le type de référence employé pour identifier l'activité économique de l'entreprise : considère-t-on l'activité économique

Encadré 2.17. Classement géographique

Principes de base

1. Le principe du débiteur/créancier affecte les transactions résultant de modifications des créances de l'économie déclarante au pays de résidence du débiteur non résident ; et les transactions résultant de modifications des engagements financiers de l'économie déclarante au pays de résidence du créancier non résident, même si les sommes sont réglées à un pays différent ou perçues d'un pays différent.
2. Le principe de l'agent économique affecte les transactions résultant de modifications des créances et engagements de l'économie déclarante au pays de résidence de la partie non résidente de la transaction (l'agent économique), même si ce pays n'est pas le pays de résidence de l'entreprise d'investissement direct ou de l'investisseur direct.

Les manuels internationaux ne formulent aucune recommandation particulière quant à la base de ventilation géographique des données des transactions d'IDE. Le BPM5 autorise l'affectation des transactions soit selon le principe du débiteur/créancier, soit selon le principe de l'agent économique. Il recommande cependant d'affecter les données de position selon le principe du débiteur/créancier.

Identification de pays

1. Les « statistiques relatives aux flux totaux d'investissement direct ne doivent être établies que pour le pays d'accueil immédiat et pour le pays investisseur immédiat » (paragraphe 46 de la *Définition de référence* de l'OCDE).
2. Les « statistiques relatives au stock d'actifs nets d'investissement direct seront établies par pays d'accueil immédiat ou pays investisseur immédiat, ainsi que par pays d'accueil ultime ou pays disposant du contrôle ultime » (paragraphe 45 de la *Définition de référence* de l'OCDE).
3. « Les revenus d'investissements directs de l'étranger et à l'étranger [seront] enregistrés par pays d'accueil immédiat ou par pays investisseur immédiat » (paragraphe 47 de la *Définition de référence* de l'OCDE).

Note : Voir le *Manuel de la balance des paiements*, cinquième édition, du FMI et la *Définition de référence* de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition.

de l'entreprise dans le pays d'accueil ou celle de l'investisseur direct dans son pays d'implantation. La méthode retenue influera sur le classement par secteur obtenu. L'OCDE recommande que les statistiques soient produites sur ces deux bases, à chaque fois que c'est possible, afin de permettre une comparaison bilatérale.

2.5.2. Travaux méthodologiques à venir

170. Actuellement, il n'existe pas de compilations de données complètes et comparables par type d'investissement direct, à savoir :

- a) Fusions-acquisitions transfrontières.
- b) *Greenfields* (création d'une entreprise *ex nihilo*).
- c) Changements de capacité de production (c'est-à-dire extension ou augmentation des capacités existantes d'une entreprise).

171. Ces ventilations supplémentaires ne sont pas demandées pour l'établissement des statistiques de la balance des paiements. Elles ne sont pas évoquées non plus dans les recommandations de la *Définition de référence* de l'OCDE sur la production des statistiques

Encadré 2.18. **Classification industrielle***

- a) L'OCDE recommande que l'entreprise d'investissement direct soit analysée, chaque fois que c'est possible, à la fois sous l'angle de son secteur d'activité dans le pays d'accueil et sous l'angle du secteur d'activité de son investisseur direct. Cette recommandation s'applique aux investissements directs de l'étranger et à l'étranger. En outre, l'OCDE recommande de retenir comme secteur d'activité celui auquel se rattache l'activité principale de l'investisseur direct et toutes ses filiales et sociétés apparentées dans leur pays de résidence.
- b) Le classement par secteur doit s'appuyer au minimum sur les grandes catégories identifiées par la *Classification internationale type par industrie de tous les secteurs d'activité économique des Nations Unies* pour la diffusion des statistiques de l'IDE, à savoir : 1) Agriculture et pêche ; 2) Activités extractives ; 3) Activités de fabrication ; 4) Électricité, gaz et eau ; 5) Construction ; 6) Commerce et réparation ; 7) Hôtels et restaurants ; 8) Transports, communications ; 9) Activités financières ; 10) Immobilier et services aux entreprises ; et 11) Autres services.

(§ 50, Définition de référence de l'OCDE.)

* Voir aussi annexe 2.A4 et tableaux 3.1 et 3.2 du chapitre 3.

Note : Voir le *Manuel de la balance des paiements, cinquième édition*, du FMI et la *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux, troisième édition*.

de l'IDE. Il serait toutefois possible et utile de prévoir ce découpage dans le cadre des statistiques de l'investissement direct étranger. N'oublions pas que si les statistiques de l'IDE s'appuient sur les concepts et définitions de la balance des paiements, ainsi que sur les recommandations d'enregistrement des investissements correspondants, elles exigent un niveau de détail plus fin. Ainsi, la classification par secteur industriel n'est pas demandée dans les statistiques de la balance des paiements. Dans ce cadre, les statistiques de l'IDE pourraient être enrichies d'informations complémentaires qui leur confèreraient une dimension analytique précieuse.

172. La *fusion-acquisition* fait référence à l'association de deux ou plusieurs sociétés appartenant à la même entité juridique ou non dans le but d'atteindre des objectifs stratégiques et financiers. Les entreprises incluses dans l'opération peuvent appartenir à des secteurs économiques différents. Le succès des opérations de fusion-acquisition dépend dans une large mesure de la qualité qu'il est possible d'atteindre dans l'intégration des sociétés et de leurs structures. Les actionnaires et les équipes dirigeantes ont un rôle crucial à jouer dans le succès des fusions-acquisitions.

173. Les données relatives aux fusions-acquisitions sont collectées et diffusées par plusieurs sources privées. Ces statistiques servent différents objectifs, mais ne font pas partie des statistiques de l'IDE : les normes recommandées pour l'établissement de ces dernières ne sont donc pas appliquées aux statistiques de fusions-acquisitions. Ces différences méthodologiques ne permettent pas l'intégration et l'analyse de ces données dans le cadre des statistiques de l'IDE. Toute discussion supplémentaire dans le présent document sur la ventilation des statistiques de l'IDE en investissement de types fusions-acquisitions et *greenfields* serait donc prématurée.

174. L'Atelier de travail de l'OCDE sur les statistiques d'investissement direct étranger a commencé à étudier la faisabilité d'une production de statistiques par type d'IDE. Le premier centre d'intérêt de cette étude est la collecte des données relatives aux fusions-

acquisitions. À l'heure actuelle, très peu de pays membres de l'Organisation établissent leurs statistiques de fusions-acquisitions dans le respect des normes internationales de compilation des statistiques de l'IDE. L'exercice concerne non seulement la collecte de données dans le cadre de l'IDE, mais aussi l'harmonisation de l'enregistrement statistique de ces types de transactions (notamment les opérations autres que les mouvements de trésorerie). Les résultats de ces travaux seront intégrés au « Guide pratique des statistiques de l'IDE » de l'OCDE. La mise au point d'autres indicateurs et leur pertinence en matière de mondialisation seront étudiées à un stade ultérieur selon les résultats obtenus à l'issue de l'étude de faisabilité (voir aussi la sous-section 2.1.4, *Indicateurs expérimentaux*, et encadré 2.1).

175. L'Atelier de travail de l'OCDE prépare également actuellement un rapport sur les entités à vocation spéciale et les économies *off-shore* (voir aussi la sous-section 2.5.1.1iii), *Cas particuliers*).

Notes

1. Voir aussi chapitre 4, *L'investissement direct étranger au service du développement – Un maximum d'avantages pour un minimum de coûts*, OCDE, 2002, ainsi que les documents de travail de l'OCDE suivants, publiés en interne uniquement, par le Professeur Lionel Fontagné :
 - « The Links between Foreign Direct Investment and International Trade » (1995).
 - « The Links between Foreign Direct Investment and Trade: Empirical Evidence for US and French Industries » (1996).
 - « Trade Competition and Foreign Direct Investment: A New Assessment » (1998).
 - « Links between Direct Investment and Trade: Short- and Long-term Effects » (1999).
2. Une troisième catégorie, « Indicateurs expérimentaux », est définie dans le chapitre 1. Cette catégorie n'est pas incorporée dans les indicateurs de l'IDE dans la mesure où le développement de ces indicateurs se trouve encore dans un stade préliminaire.
3. Bien qu'elles ne permettent pas, à elles seules, de conclure sur ce sujet, les données statistiques sur l'activité d'IDE peuvent fournir des éléments préliminaires quant à la compétitivité et à l'attractivité de marchés ou de secteurs spécifiques de l'économie.
4. Les flux d'IDE se rapportent aux flux financiers d'IDE et aux mouvements de revenus d'IDE. Les termes flux financiers et transactions financières sont utilisés de façon interchangeable dans le présent document.
5. Voir annexe 2.A5, encadré 2.A5.1.
6. « Les opérations sur actifs et passifs financiers provenant des investissements directs étrangers réalisés ou obtenus doivent être enregistrées sous les catégories pertinentes [...] énumérées précédemment, c'est-à-dire actions et autres participations, [...] crédits [...] et autres comptes à recevoir/à payer. [...] Néanmoins, les montants des investissements directs étrangers inclus dans chacune de ces catégories doivent aussi être inscrits séparément dans un poste pour mémoire » (paragraphe 11.102 du SNC93).
7. Voir aussi le *Précis de la balance des paiements* du FMI, chapitre 13.
8. Pour connaître le champ couvert par les comptes d'opérations financières, voir aussi le BPM5, paragraphes 313-316.
9. Voir aussi *Guide pour l'enquête coordonnée sur les investissements de portefeuille*, 2^e édition, 2002, FMI.
10. Voir également *Guide pour l'enquête coordonnée sur les investissements de portefeuille*, 2^e édition, 2002, FMI.
11. Voir aussi le *Code de l'OCDE de la libération des mouvements de capitaux*, qui fournit une ventilation plus fine de cette catégorie résiduelle.
12. En dépit de cet accord sur le principe de base, on constate des difficultés et des divergences dans l'interprétation des recommandations du SCN93 et du BPM5. L'*Intersecretariat Working Group on National Accounts* (ISWGNA) est censé fournir des clarifications quant à l'interprétation du principe

de comptabilisation sur la base des droits constatés. Voir aussi *Income from Bonds: the 1993 SNA treatment*, mars 2002, Lucie Laliberté (FMI).

13. Voir la documentation méthodologique citée dans l'introduction à ce chapitre.
14. Pour une description plus détaillée et des exemples, voir l'annexe 3 de la *Définition de référence*, « Entités à objet particulier ». Voir aussi le BPM5 du FMI, paragraphe 365, le *Précis de la balance des paiements*, paragraphe 542, et le document *Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*, FMI, 2002.
15. Voir *Recommended Treatment of Selected Direct Investment Transactions*, FMI, 2002.
16. Dans l'état de la position extérieure globale, l'investissement direct étranger dans l'économie déclarante (investissement entrant) est considéré comme un passif, l'investissement direct à l'étranger (investissement sortant) s'inscrivant à l'actif.
17. L'autre méthode d'établissement des résultats consiste à prendre en compte l'ensemble des opérations de l'exercice : le revenu s'y définit comme le montant restant après constatation de tous les éléments (plus-values et moins-values comprises) entraînant une quelconque augmentation ou diminution des intérêts des actionnaires ou des investisseurs sur la période sous revue. Bien qu'elle ne soit pas recommandée par les normes internationales, cette méthode est utilisée par un nombre notable d'entreprises d'investissement direct pour calculer leurs bénéfices.
18. Voir aussi le BPM5 du FMI, paragraphes 285 et 286.
19. Pour plus d'information sur l'établissement des « prix de transfert », voir aussi le BPM5 du FMI, chapitre V, et le *BOP Compilation Guide*, chapitre 11, et chapitre 5, section 5.3.2.5.
20. Dans ce chapitre, la « société-mère finale » correspond à la « société-mère de contrôle ultime » ou à « l'unité de contrôle ultime » définies au chapitre 3 (encadré 3.7).
21. Base de communication des résultats utilisée dans le questionnaire commun OCDE-EUROSTAT pour la collecte des données relatives à l'investissement direct étranger.
22. Toutefois, en ce qui concerne les données sur l'activité des firmes multinationales présentées au chapitre 3, une majorité de pays de l'OCDE est en mesure de fournir des données correspondant au pays de l'entreprise qui exerce le contrôle ultime (investissements entrants).
23. La base de données de l'OCDE sur les statistiques de l'IDE inclut une classification industrielle des principales composantes et sous-composantes de l'IDE pour les investissements entrants et sortants.

ANNEXE 2.A1

Cas limites à exclure des investissements directs étrangers pour la production des statistiques

(paragraphe 11 de la *Définition de référence* de l'OCDE)

176. Certaines transactions transfrontières, prises dans un cadre global, peuvent donner l'impression d'appartenir à la catégorie des investissements directs alors même qu'elles n'en remplissent pas les critères. La *Définition de référence* cite les exemples suivants :

- a) « Une entreprise s'engage à construire pour un client étranger, généralement un État, une usine complète, à fournir un savoir-faire technique et à gérer et exploiter une usine pendant un certain nombre d'années sans assurer de présence permanente sur place dans la direction de l'unité, ni respecter d'autres critères démontrant l'existence d'une entreprise d'investissement direct. Elle contrôle entièrement les opérations quotidiennes et sa gestion est rémunérée soit en espèces soit en biens produits par l'usine. Toutefois, cette entreprise n'a pas de participation au capital de l'usine et il s'agit d'une prestation transnationale de services.
- b) « Une entreprise conclut un contrat à long terme avec une société étrangère, lui fournit du savoir-faire technique et exerce une influence considérable sur la qualité et le volume de la production. Elle peut accorder un prêt à la société étrangère, et elle aura même parfois un représentant au conseil d'administration de la société. Il n'y a toutefois pas de participation en capital. Il s'agit encore une fois d'un service transnational.
- c) « Certains pays d'accueil ont passé des accords avec un certain nombre d'entreprises étrangères aux termes desquels le pays d'accueil fournit les locaux, l'électricité et la main-d'œuvre et assure l'hébergement du personnel et la gestion. L'entreprise étrangère fournit toutes les machines, les installations et le mobilier des locaux et les matériaux de production, et est également responsable de la formation initiale de la main-d'œuvre. L'entreprise étrangère paye ensuite sur chaque article produit un prix à la pièce d'un montant convenu. Lorsque les machines et les installations et le mobilier restent propriété de l'entreprise étrangère, on a techniquement affaire à une succursale d'investissement direct, même si les bénéfices de la succursale sont nuls. En revanche, si les équipements deviennent la propriété du pays d'accueil, il n'y a pas d'investissement direct.
- d) « Certaines entreprises professionnelles fonctionnent à peu près comme une entreprise multinationale, mais elles n'ont pas d'intérêt financier dans une autre. À titre d'exemple, des entreprises de conseils en comptabilité ou en gestion qui ne sont pas affiliées (au sens financier du terme) peuvent opérer à l'échelon mondial sous un même

nom, se transférer des affaires l'une à l'autre moyennant finance, partager les coûts (ou installations) pour des postes tels que la formation ou la publicité, et elles peuvent avoir un conseil d'administration pour organiser la stratégie économique du groupe. Il ne s'agit pas, dans ce cas, d'un investissement direct, et il serait difficile ou impossible de considérer que c'en est un, mais cela a effectivement beaucoup de points communs avec l'investissement direct.

- e) « On peut citer aussi d'autres cas, tels que les ventes étrangères et les bureaux de représentation, ainsi que les stations étrangères, les bureaux de vente de billets, et les terminaux ou installations portuaires des compagnies aériennes ou maritimes. Ces bureaux ou activités ne peuvent être considérés comme investissement direct que s'ils satisfont aux critères de résidence et d'imputation de la production dans une économie. »

177. Le Code de l'OCDE de la libération des mouvements de capitaux a reconnu comme représentant un investissement direct étranger le crédit accordé pour une période de cinq ans ou plus par un investisseur non résident à une entreprise résidente (crédit qui ne présenterait pas nécessairement les caractéristiques d'un prêt entre sociétés), si la situation remplit certaines autres conditions. De telles transactions ne doivent pas être incluses dans les statistiques de l'IDE.

ANNEXE 2.A2

Sources de données d'IDE

(Source : *Guide de compilation de la balance des paiements du FMI*)

Tableau 2.A2.1. Sources d'information sur les investissements directs (ID)

Avantages	Inconvénients
<i>Système de communication des transactions internationales (SCTI)</i>	
<p>Une grande part des données nécessaires est souvent directement disponible dans les livres des banques.</p> <p>L'utilisation d'un SCTI évite la dépense que représente la mise au point d'autres moyens de collecte dans les pays qui ont déjà recours à ce système pour produire leurs statistiques de la balance des paiements.</p>	<p>En général, seules les transactions monétaires sont mesurées. Or l'ID comprend souvent des transactions non monétaires, comme les bénéfices réinvestis, les apports en capital sous des formes diverses telles que la fourniture d'équipements, et l'endettement entre sociétés apparentées. Des collectes de données supplémentaires seront donc nécessaires pour mesurer correctement ces transactions.</p> <p>La notion d'investissement direct (et par conséquent le traitement approprié des transactions correspondantes) est difficile à expliciter sur un formulaire général de collecte des données bancaires et des informations relatives aux opérations de change. Cela entraîne inévitablement des problèmes de classification. Le niveau de détail que l'on peut ainsi obtenir sur l'ID est souvent limité.</p> <p>Un SCTI ne fournit pas nécessairement d'informations directes sur les niveaux d'investissement.</p> <p>Les transactions exécutées dans la monnaie du pays ou par le biais de comptes ouverts dans des banques non résidentes sont difficiles à mesurer, encore que ces difficultés puissent être surmontées en développant des procédures de collecte pertinentes.</p>
<i>Enquêtes auprès des entreprises</i>	
<p>Les enquêtes auprès des entreprises fournissent l'enregistrement complet des transactions d'investissement direct et des stocks d'investissements pour chaque entreprise interrogée.</p> <p>Les informations relatives à une autre activité économique en relation avec l'ID peuvent être aisément collectées à des fins d'analyse et de contrôle de qualité.</p> <p>Ces enquêtes fournissent l'occasion idéale pour expliquer la notion d'investissement direct et le traitement de ce type de transactions particulier aux personnes chargées de transmettre ces informations.</p>	<p>Il peut s'avérer difficile de tenir à jour des listes exhaustives des entreprises intervenant dans les transactions d'investissement direct.</p> <p>Le recours à ce type d'enquêtes dans les pays qui n'y font pas déjà appel pour les besoins de leur balance des paiements entraîne un surcoût lié à la conception et à la mise en place d'enquêtes spécialisées dans l'ID.</p>
<i>Informations issues des demandes d'approbation</i>	
<p>Ces informations sont souvent directement disponibles comme sous-produit des procédures d'approbation.</p>	<p>Il est rare que la définition des procédures d'approbation prenne spécifiquement en compte les besoins des statistiques relatives à la balance des paiements. L'éventail des informations disponibles pour produire ces statistiques est donc généralement réduit.</p> <p>Il peut s'écouler un temps certain entre l'approbation d'un investissement et son engagement ; un investissement approuvé peut aussi ne jamais être engagé.</p>
<i>Informations issues des demandes d'approbation.</i>	
	<p>Les informations relatives aux revenus (y compris les bénéfices réinvestis) et aux retraits d'investissement ne sont pas nécessairement disponibles.</p> <p>Les informations relatives aux transactions hors capital social telles que l'octroi de prêts par l'investisseur direct et les opérations des comptes entre sociétés apparentées sont généralement restreintes.</p> <p>Aucune information n'est généralement disponible sur les stocks d'investissements évalués au prix du marché.</p> <p>La procédure d'approbation peut ne concerner que les investissements dans des branches industrielles particulières ou ceux dépassant des seuils prédéfinis.</p> <p>En règle générale, seuls les investissements directs dans l'économie déclarante sont soumis à approbation, les investissements directs à l'étranger n'étant pas concernés.</p>

ANNEXE 2.A3

*Composantes types de l'investissement direct étranger
(BPM5) du FMI*

Tableau 2.A3.1. **Balance des paiements**

Revenu des investissements (page 44, du BPM5 du FMI)	Crédit	Débit
Revenus des titres de participation		
Dividendes et bénéfices distribués des succursales		
Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales		
Revenus des titres de créance (intérêts)		
Comptes d'opérations financières – Investissements directs (pages 44-45 du BPM5 du FMI)	Crédit	Débit
<i>De l'économie à l'étranger</i>		
Capital social		
Créances sur les entreprises apparentées		
Engagements envers les entreprises apparentées		
Bénéfices réinvestis		
Autres transactions		
Créances sur les entreprises apparentées		
Engagements envers les entreprises apparentées		
<i>De l'étranger dans l'économie</i>		
Capital social		
Créances sur les investisseurs directs		
Engagements envers les investisseurs directs		
Bénéfices réinvestis		
Autres transactions		
Créances sur les investisseurs directs		
Engagements envers les investisseurs directs		

Tableau 2.A3.2. **Position extérieure globale (PEG)**

(pages 108 et 110 du BPM5 du FMI)

	Variations en cours d'exercice dues à :					Position en fin d'exercice
	Position en début d'exercice	Transactions	Variations de prix	Variations des taux de change	Autres ajustements	
Avoirs (créances)						
<i>Investissements directs à l'étranger*</i>						
Capital social et bénéfices réinvestis						
Créances sur les entreprises apparentées						
Engagements envers les entreprises apparentées						
Autres capitaux						
Créances sur les entreprises apparentées						
Engagements envers les entreprises apparentées						
Engagements						
<i>Investissements directs de l'étranger dans l'économie*</i>						
Capital social et bénéfices réinvestis						
Créances sur les investisseurs directs						
Engagements envers les investisseurs directs						
Autres capitaux						
Créances sur les investisseurs directs						
Engagements envers les investisseurs directs						

* Du fait que les investissements directs sont classés principalement selon le sens dans lequel les investissements sont effectués – comme **Avoirs** à l'étranger et comme **Engagements** dans l'économie qui établit sa balance des paiements –, on distingue les créances et les engagements pour chaque rubrique, bien que ces sous-postes ne cadrent pas parfaitement avec les intitulés généraux **Avoirs** et **Engagements**.

ANNEXE 2.A4

*Codes CITI/NACE utilisés dans le questionnaire
OCDE-EUROSTAT pour les activités sectorielles*

Tableau 2.A4.1. Codes CITI/NACE utilisés dans le questionnaire OCDE-EUROSTAT pour les activités sectorielles

	CITI Rév. 3	NACE Rév. 1	OCDE/ EUROSTAT
AGRICULTURE ET PÊCHE	sections A et B	sections A et B	0595
ACTIVITÉS EXTRACTIVES	section C	section C	1495
<i>dont</i> : Extraction de pétrole et gaz	division 11	division 11	1100
ACTIVITÉS DE FABRICATION	section D	section D	3995
<i>dont</i> : Produits alimentaires, boissons et tabac	divisions 15, 16	sous-section DA	1605
Textiles et habillement	divisions 17, 18	sous-section DB	1805
Bois, édition et imprimerie	divisions 20, 21, 22	sous-sections DD et DE	2205
Total textile et activités du bois*			2295
Raffinerie de pétrole et autres traitements	division 23	division 23	2300
Produits chimiques et dérivés	division 24	division 24	2400
Caoutchouc et plastique	division 25	division 25	2500
Total pétrole, produits chimiques, caoutchouc et matières plastiques*			2595
Produits métalliques	divisions 27, 28	sous-section DJ	2805
Produits mécaniques	division 29	division 29	2900
Total produits métalliques et mécaniques*			2995
Machines de bureau et ordinateurs	division 30	division 30	3000
Appareils de radio, télévision et télécoms	division 32	division 32	3200
Total machines, ordinateurs, radio, télévision et communication*			3295
Véhicules automobiles	division 34	division 34	3400
Autres matériels de transport	division 35	division 35	3500
Total véhicules et autres matériels de transport*			3595
ÉLECTRICITÉ, GAZ ET EAU	section E	section E	4195
CONSTRUCTION	section F	section F	4500
COMMERCE ET RÉPARATION	section G	section G	5295
HÔTELS ET RESTAURANTS	section H	section H	5500
TRANSPORTS, COMMUNICATION	section I	section I	6495
<i>dont</i> : Transport terrestre	division 60	division 60	6000
Transport fluvial, maritime et côtier	groupe 611	groupe 61.1	6110
Transport aérien	division 62	division 62	6200
Total transport terrestre, maritime et aérien*			6295
Télécommunications	groupe 642	groupe 64.2	6420
ACTIVITÉS FINANCIÈRES	section J	section J	6895
<i>dont</i> : Institutions monétaires	groupe 651	groupe 65.1	6510
Autres institutions financières	groupe 659	groupe 65.2	6520
<i>dont</i> : Sociétés holding financières	partie de la cat. 6599	partie de la cat. 65.23	6524
Assurance et activités auxiliaires	division 66 et groupe 672	division 66 et groupe 67.2	6730
Total autres institutions financières et activités d'assurance*			6795
IMMOBILIER ET SERVICES AUX ENTREPRISES	section K	section K	7395
Immobilier	division 70	division 70	7000
Activités informatiques	division 72	division 72	7200
Recherche et développement	division 73	division 73	7300
Autres services aux entreprises	division 74	division 74	7400
<i>dont</i> : Cabinet d'affaires et de gestion	groupe 741	groupe 74.1	7410
<i>dont</i> : Société holding de gestion	partie de la cat. 7414	cat. 74.15	7415
Publicité	groupe 743	groupe 74.4	7440
AUTRES SERVICES	sections L, M, N, O, P, Q	sections L, M, N, O, P, Q	9995
NON ATTRIBUÉS			9996
SOUS-TOTAL			9997
VENTES ET RACHATS D'IMMOBILIER AUPRÈS DES MÉNAGES			9998
TOTAL			9999

* Classification OCDE – EUROSTAT.

ANNEXE 2.A5

*Indice de concentration d'Herfindahl***Encadré 2.A5.1. Indice de concentration d'Herfindahl**

Pour mesurer le degré de concentration des investissements internationaux en termes de flux ou de stocks, on pourrait utiliser l'indice d'Herfindahl qui est facile à construire et présente l'avantage que les informations nécessaires pour son calcul sont la plupart du temps disponibles. Si, par exemple, on souhaite comparer le degré de concentration géographique des stocks des investissements directs d'un pays déclarant, il faudra additionner au carré les parts de marché des stocks d'investissements directs de ce pays sur chaque pays (marché) où ce pays a investi. En d'autres termes, l'indice d'Herfindahl pour le pays A (H_A) serait égal à :

$$H_A = \left(\frac{FDI_1}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 + \left(\frac{FDI_2}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 + \dots + \left(\frac{FDI_n}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2 = \sum_{i=1}^n \left(\frac{FDI_i}{\sum_{i=1}^n FDI_i} \right)^2$$

où :

FDI_i = la valeur des stocks d'investissements du pays A dans chacun des pays i de destination.

$\sum_{i=1}^n FDI_i$ = la somme des stocks d'investissements du pays A dans tous les pays i .

Si le pays A avait investi la même valeur en termes de stocks dans chacun des pays d'accueil, c'est-à-dire si :

$$FDI_1 = FDI_2 = \dots = FDI_n,$$

alors la valeur de l'indice d'Herfindahl serait égale à $\frac{1}{n}$.

Il est facile de déduire que plus les parts de marché du pays A seront faibles plus leurs valeurs seront négligeables et on pourrait ne pas les prendre en compte dans les calculs. Les indices d'Herfindahl peuvent être calculés pour mesurer la concentration géographique des investissements directs (stocks ou flux) entre deux ou plusieurs pays ou bien entre différents secteurs du même pays ou entre le même secteur de différents pays. Le pays ou les secteurs qui auront un indice d'Herfindahl faible seront le moins concentrés géographiquement et par conséquent plus internationalisés. Ces indices pourraient être ajustés en tenant compte de la distance géographique. Plus les investissements du pays A sont effectués dans des pays lointains, plus le degré de mondialisation pourrait être élevé.

Chapitre 3

L'activité économique des entreprises multinationales

3.1. Introduction

178. Une caractéristique importante de la mondialisation croissante de l'économie est le rôle dominant joué par les entreprises multinationales. Deux grands types de données permettent de comprendre le rôle des entreprises multinationales dans l'économie mondiale. Le premier type, décrit en détail au chapitre 2, recouvre les données sur les flux d'investissement direct et les stocks qui s'y réfèrent (statistiques d'investissement direct étranger). Ces statistiques suivent la valeur des transactions qui ont lieu entre les investisseurs directs et les entreprises (filiales) bénéficiaires de l'investissement direct qu'ils possèdent dans d'autres pays, et la valeur en termes de stocks de leur investissement dans ces filiales. Le second type, qui englobe les données sur les activités des entreprises multinationales examinées dans ce chapitre, donne des mesures, par exemple, du chiffre d'affaires (ventes), de l'emploi ou de la valeur ajoutée, qui reflètent les opérations globales des entreprises multinationales, qu'elles soient financées ou non par l'investisseur direct.

179. Ce chapitre présente des indicateurs de la mondialisation économique basés sur les données d'activité des entreprises multinationales, examine les variables à collecter qui sous-tendent ces indicateurs, et étudie les questions conceptuelles et méthodologiques qui se posent à l'occasion de la mise au point et de l'utilisation de ces indicateurs et variables. Ce chapitre est centré en priorité sur les activités économiques des firmes multinationales qui s'exercent à l'intérieur des frontières des pays (par exemple l'emploi dans les filiales sous contrôle étranger dans le pays déclarant) mais fournit également certaines recommandations concernant les activités de ces firmes à l'extérieur des frontières du pays déclarant. Les chapitres 4 et 5 s'occupent respectivement des transferts internationaux de technologie et des flux d'échanges impliquant des multinationales.

180. Les statistiques d'IDE sont largement utilisées pour mesurer les mouvements de capitaux entre investisseurs directs et sociétés affiliées, ainsi que les entrées et sorties de revenus. En tant que mesures des flux financiers et des soldes entre pays liés à l'investissement direct, les statistiques d'IDE font partie intégrante des comptes de transactions internationales du pays investisseur et du pays d'accueil (qui établit les statistiques ou pays déclarant), des stocks d'investissement international et des comptes de revenus et de produits des pays.

181. Les statistiques d'IDE, dans la mesure où elles couvrent uniquement les transactions et stocks correspondant aux investisseurs directs et leurs filiales, elles ne mesurent pas d'autres sources de fonds, telles que les emprunts par des personnes non affiliées, qui permettent de financer l'ensemble des opérations des filiales. Les statistiques d'IDE recouvrent les opérations d'investissement direct et de stocks de toutes les sociétés affiliées, y compris celles dont l'investisseur direct n'exerce pas nécessairement le contrôle (c'est-à-dire où l'investisseur n'exerce qu'une influence, ayant une participation au capital qui se situe entre 10 % et 50 %). En outre, parce que les flux et stocks en matière d'IDE sont habituellement attribués au pays bénéficiaire immédiat plutôt qu'ultime (pour l'investissement entrant) et au pays de destination immédiat plutôt qu'ultime (pour

l'investissement sortant), ces données ne peuvent pas identifier le bénéficiaire ultime, ni le lieu ultime d'opérations des filiales, notamment pour celles d'entre elles qui sont détenues indirectement.

182. Les données sur les activités des entreprises multinationales comprennent les opérations globales des filiales et des sociétés-mères. Comme on le proposera plus loin dans ce chapitre, il faudrait, en ce qui concerne la mise au point de ces données, mettre la priorité sur les filiales dans lesquelles l'investisseur direct a un contrôle sans ambiguïté et attribuer ces données au pays de l'investisseur qui exerce le contrôle ultime (pour l'investissement entrant) et au pays dans lequel les opérations sont effectivement effectuées (pour l'investissement sortant). Ainsi, les données sur les activités des multinationales peuvent fournir des informations sur les opérations de sociétés affiliées – par exemple, le nombre de personnes occupées pour les filiales sous contrôle étranger dans un pays donné – qui sont essentielles pour comprendre pleinement le rôle joué par les entreprises multinationales dans les pays d'accueil et les pays investisseurs. Dans le cas d'un pays déclarant, les données sur les activités des entreprises multinationales concernent les *filiales sous contrôle étranger*, les *sociétés-mères* (contrôlées par des résidents ou par des investisseurs étrangers), et les *filiales sous contrôle de ce pays implantées à l'étranger*¹.

183. D'un point de vue pratique, ce chapitre reconnaît que, pour la plupart des pays, il est plus facile de collecter des données sur l'activité des entreprises multinationales concernant l'investissement entrant et les sociétés-mères résidant dans le pays en question que concernant les entreprises affiliées établies à l'étranger, parce que les deux premières catégories de firmes sont situées sur le territoire du pays déclarant. Les données sur l'activité des filiales sous contrôle implantées à l'étranger sont généralement disponibles dans un plus petit nombre de pays et sont souvent moins détaillées. Parce qu'en général l'autorité responsable de la collecte de données d'un pays déclarant ne s'étend pas au-delà de ses frontières nationales, les données sur les filiales implantées à l'étranger doivent habituellement être collectées par le truchement d'enquêtes auprès des sociétés-mères (unités institutionnelles contrôlant des filiales à l'étranger) dans ledit pays. D'un point de vue analytique, cependant, les données sur les filiales implantées à l'étranger sont très importantes pour donner une image complète de l'activité des entreprises multinationales. Elles ajoutent aussi de la clarté et de la valeur analytique aux données sur l'activité des sociétés-mères. S'efforçant de concilier les aspects pratiques et analytiques, le présent chapitre s'attarde principalement sur l'élaboration des données sur l'activité des entreprises multinationales pour les filiales sous contrôle étranger et leurs sociétés-mères situées dans le pays déclarant. Tout en donnant des indications pour la compilation de données sur l'activité des filiales sous son contrôle implantées à l'étranger, il reconnaît que leur élaboration sur une base comparable internationalement est un objectif à plus long terme.

184. Ce chapitre vise plusieurs objectifs importants. Premièrement, en identifiant des indicateurs de référence du processus de mondialisation économique, son but est de fournir aux décideurs et aux analystes une aide à l'utilisation et à l'interprétation des données actuellement disponibles sur l'activité des entreprises multinationales. Deuxièmement, en donnant des indications claires, concrètes et cohérentes pour la collecte de données sur l'activité des multinationales en matière d'investissement entrant et (secondairement) sortant, il cherche à encourager les statisticiens à développer leurs efforts de collecte de données et à promouvoir en même temps une meilleure comparabilité au sein des pays rassemblant des données sur l'activité des multinationales

accompagnée de totaux nationaux comparables. Enfin, en reconnaissant l'utilité pour les organisations internationales et régionales de l'agrégation de données sur l'activité des multinationales entre pays et en identifiant les problèmes de données qui limitent actuellement l'agrégation, notamment en ce qui concerne les filiales implantées à l'étranger, le chapitre cherche à promouvoir le développement à plus long terme de données comparables au plan international.

185. En tentant de réaliser ces objectifs, ce chapitre, à l'instar du *Manuel* en général, s'appuie sur, et dans la mesure du possible, est compatible avec, les normes statistiques existantes. Par exemple, le *Système des comptes nationaux (SCN 1993)*, fournit un concept central pour la collecte de données sur l'activité des firmes multinationales, celui « *d'entreprise sous contrôle étranger* ». Le *Manuel de la balance des paiements du FMI*, 5^e édition (MBP5) et la *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* (3^e édition) fournissent des lignes directrices sur la définition de l'investissement direct ; parce que les données sur l'activité des firmes multinationales sont fondées sur l'existence d'une relation d'investissement direct entre l'investisseur et la filiale, ces lignes directrices, examinées en détail au chapitre 2, sont au centre des questions examinées dans ce chapitre. Enfin, le *Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS)*, qui est un produit commun des Nations Unies, de la Commission européenne, du FMI, de l'OCDE, de la CNUCED et de l'OMC, et qui a été récemment approuvé pour utilisation internationale, fournit, dans son chapitre 4, des informations extrêmement utiles et pertinentes pour la collecte de données sur l'activité des firmes multinationales [dénommées statistiques du commerce des services concernant les filiales étrangères (FATS) dans le *Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS)*]. Bien que les informations données dans ce chapitre sur la collecte de données relatives à l'activité des multinationales s'étendent à des entreprises extérieures au secteur des services, elles sont totalement cohérentes avec celles du chapitre 4 du MSITS (certains passages de ce qui suit sont extraits, en partie ou en totalité, du chapitre 4 du MSITS).

3.2. Indicateurs proposés

3.2.1. Justification

186. Une série d'indicateurs de référence, supplémentaires et expérimentaux, fondés sur les données relatives à l'activité des firmes multinationales, est proposée pour examiner des questions susceptibles d'intéresser analystes et décideurs, comme par exemple :

3.2.1.1. Indicateurs de référence

- Quelle est la part des filiales sous contrôle étranger dans la production économique (par exemple, PIB, valeur ajoutée, ventes ou chiffres d'affaires) du pays déclarant ?
- Quelle est la part des filiales sous contrôle étranger dans la formation brute de capital fixe de ce même pays ?
- Quelle est la part des filiales sous contrôle étranger dans l'emploi total et dans la rémunération des salariés dudit pays ?
- Quelle est la part des sociétés-mères dans la production économique, la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires, la formation brute de capital fixe, l'emploi et la rémunération des salariés du pays déclarant ?

- Dans le pays établissant les statistiques ou pays déclarant, quel est le nombre et quelles sont les caractéristiques opérationnelles des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères ?

3.2.1.2. Indicateurs supplémentaires

- Quels sont la production et l'emploi engendrés par les investissements assurant le contrôle du capital dans les filiales implantées à l'étranger par rapport à la production et à l'emploi dans le pays déclarant ?
- Quelle est l'importance des ventes des filiales sous contrôle implantées à l'étranger par rapport au total des exportations des entreprises domestiques du pays investisseur ?
- Quelle proportion de ces ventes vient de la production des filiales sous contrôle implantées à l'étranger et quelle proportion vient de leurs importations (particulièrement en provenance de leurs sociétés-mères) ?
- Quelle proportion des ventes d'une filiale sous contrôle implantée à l'étranger va dans le pays investisseur (pays déclarant) ?

187. L'encadré 3.1 énumère les indicateurs de référence et supplémentaires proposés, à construire à partir des données relatives à l'activité des firmes multinationales.

3.2.1.3. Mesurer et interpréter les indicateurs fondés sur des parts

188. Comme pour de nombreuses mesures de mondialisation qui sont des rapports entre les données sur l'activité des firmes multinationales et les totaux nationaux, il faut faire attention à ce que le numérateur et le dénominateur soient comparables. Par exemple, la valeur ajoutée basée sur des enquêtes auprès d'entreprises qui sont des filiales sous contrôle étranger, si elle est calculée convenablement, sera très proche, dans sa conception et son contenu, du PIB estimé d'un pays pour l'ensemble de ses entreprises et peut être comparée de manière fiable à cet agrégat. Cependant, si les estimations du PIB d'un pays par secteur industriel sont basées sur des données au niveau de l'établissement, les comparaisons par industrie avec des données relatives aux filiales sous contrôle étranger risquent d'être difficiles parce qu'il risque d'y avoir des différences importantes dans les répartitions par branche entre les données d'établissement et les données d'entreprise. Cette question est reprise plus en détail à la section 3.3.7.

189. En outre, les variations dans le temps des rapports entre les données relatives à l'activité des firmes multinationales et les totaux du pays déclarant, doivent être interprétées avec prudence, car les données des multinationales reflètent des changements dans la propriété des firmes – du statut de résident au statut d'étranger et vice-versa – ce qui n'est pas le cas des totaux nationaux. Par exemple, un changement d'une période à une autre de la valeur ajoutée de filiales sous contrôle étranger comporte trois éléments : i) un changement dans la valeur ajoutée d'entreprises qui étaient des filiales sous contrôle étranger dans les deux périodes ; ii) l'addition de valeur ajoutée de firmes qui étaient des filiales sous contrôle étranger dans la deuxième période, mais pas dans la première ; et iii) la soustraction de valeur ajoutée de firmes qui étaient des filiales sous contrôle étranger dans la première période mais pas dans la deuxième. Si des changements de propriété sont très importants d'une période à l'autre, il est préférable de limiter l'analyse de la contribution des filiales sous contrôle étranger à la croissance de la valeur ajoutée du total des entreprises d'un pays au premier de ces éléments.

Encadré 3.1. Indicateurs proposés pour mesurer l'ampleur de la mondialisation relative aux entreprises multinationales

(pour les indicateurs de technologie et des échanges, voir les chapitres 4 et 5)

1. Indicateurs de référence

Ampleur du contrôle étranger dans le pays déclarant (total et par secteur)

- Part des filiales sous contrôle étranger dans la valeur ajoutée
- Part des filiales sous contrôle étranger dans le chiffre d'affaires (ventes) ou la production brute
- Part des filiales sous contrôle étranger dans la formation brute de capital fixe
- Part des filiales sous contrôle étranger dans l'emploi
- Part des filiales sous contrôle étranger dans la rémunération des salariés
- Part des filiales sous contrôle étranger dans le nombre d'entreprises (consolidées)

Ampleur des activités des sociétés-mères dans le pays déclarant (total et par industrie)

- Part des sociétés-mères dans la valeur ajoutée
- Part des sociétés-mères dans le chiffre d'affaires (ventes)
- Part des sociétés-mères dans la formation brute de capital fixe
- Part des sociétés-mères dans l'emploi
- Part des sociétés-mères dans la rémunération des salariés

Ampleur des activités des entreprises multinationales dans le pays déclarant (total)

- Part des entreprises multinationales dans la valeur ajoutée
- Part des entreprises multinationales dans la formation brute de capital fixe
- Part des entreprises multinationales dans l'emploi
- Part des entreprises multinationales dans la rémunération des salariés
- Part des entreprises multinationales consolidées dans le nombre total d'entreprises consolidées

2. Indicateurs supplémentaires

a) Activités liées à l'investissement sortant d'un pays déclarant

Ampleur des activités des filiales sous contrôle du pays déclarant implantées à l'étranger (total et par secteur)

- Part de l'emploi des filiales à l'étranger par rapport à l'emploi total des sociétés-mères dans le pays déclarant et de leurs filiales à l'étranger
- Part des filiales implantées à l'étranger dans le chiffre d'affaires réalisé par les sociétés-mères dans le pays déclarant et leurs filiales sous contrôle implantées à l'étranger

Degré de diversification géographique des activités des filiales implantées à l'étranger (total et par industrie)

- Indice d'Herfindahl de l'emploi
- Indice d'Herfindahl des ventes ou du chiffre d'affaires

b) Activités liées à l'investissement entrant d'un pays déclarant

Ampleur du contrôle étranger dans le pays déclarant (total et par branche)

Part des entreprises sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans :

- L'excédent brut d'exploitation
- Les impôts sur le revenu
- Les actifs (financiers et non financiers)

Encadré 3.1. Indicateurs proposés pour mesurer l'ampleur de la mondialisation relative aux entreprises multinationales (suite)

(pour les indicateurs de technologie et des échanges, voir les chapitres 4 et 5)

Degré de diversification géographique du contrôle étranger (total et par branche)

- Indice d'Herfindahl de la valeur ajoutée
- Indice d'Herfindahl des ventes ou du chiffre d'affaires
- Indice d'Herfindahl de l'emploi

190. Dans l'idéal, les mesures relatives aux données sur l'activité des entreprises multinationales devraient être réparties entre les trois éléments du changement pour mieux isoler les contributions des filiales sous contrôle étranger à l'économie d'un pays, sauf incidence de changements dans la structure de propriété. C'est peut-être possible dans des pays où les données sur l'activité des firmes multinationales sont disponibles au niveau de l'établissement, ou au niveau de l'entreprise non consolidée (notion qui sera développée plus loin), lorsque les firmes (ou éléments de firme) qui ont subi un changement de nature de la propriété peuvent être identifiées séparément. Cependant, si les données relatives à l'activité des firmes multinationales ne sont disponibles que sur une base d'entreprise totalement consolidée (voir aussi chapitre 2), il risque de ne pas être possible de voir l'impact du changement de régime de propriété qui fait intervenir des éléments de l'entreprise totalement consolidée plutôt que l'entreprise non consolidée. Dans les grandes économies industrielles, lorsque l'activité de fusion et acquisition est élevée, d'importants changements de propriété se produisent au sein d'entreprises consolidées.

3.2.2. Indicateurs de référence

191. Les indicateurs de référence liés aux entreprises multinationales mesurent l'ampleur des activités des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans le pays déclarant. La somme de ces deux catégories d'activités d'entreprises fournit donc l'estimation de l'ampleur des activités économiques liées aux entreprises multinationales dans le pays déclarant.

3.2.2.1. Ampleur du contrôle étranger dans le pays déclarant

192. Les indicateurs de référence relatifs aux activités des filiales sous contrôle étranger mesurent le degré de contrôle étranger (présence) dans le pays déclarant.

Part des filiales sous contrôle étranger dans la valeur ajoutée du pays déclarant

193. La valeur ajoutée, c'est-à-dire la partie de la production d'une entreprise qui trouve son origine au sein de l'entreprise elle-même, est peut-être la mesure la plus complète d'activité économique qui puisse être dérivée des données sur l'activité des firmes multinationales, et une mesure particulièrement utile du point de vue de l'analyse de la mondialisation. La valeur ajoutée concernant toutes les composantes de l'économie d'un pays se résume à son produit intérieur brut (PIB), l'agrégat le plus largement disponible mesurant la taille de l'économie et sa croissance. Ainsi, la part de PIB des filiales sous

contrôle étranger dans le total du PIB du pays de référence et par secteur industriel constitue un indicateur important pour mesurer le degré de mondialisation économique qui a été atteint à l'intérieur d'une économie domestique.

Part des filiales sous contrôle étranger dans le chiffre d'affaires (ventes) ou la production brute

194. S'il est vrai que, dans certains cas, la valeur ajoutée n'est pas disponible, en revanche presque toutes les entreprises collectent des données concernant le chiffre d'affaires (ventes) ou la production brute. Si la valeur ajoutée lui est préférée, la production brute peut être utilisée comme reflétant la valeur de l'activité économique qui est générée. Comme on le verra ci-après, la production brute inclut les achats de consommations intermédiaires et, par conséquent, lorsqu'on fait la somme de toutes les branches, inclut beaucoup de doubles comptages, ce qui en limite l'utilité en tant que mesure à l'échelle de l'économie tout entière.

Part des filiales sous contrôle étranger dans la formation brute de capital fixe (FBCF) du pays déclarant

195. Selon les chiffres disponibles, dans une majorité de pays de l'OCDE la part de formation brute de capital fixe à mettre sur le compte des filiales sous contrôle étranger dans le secteur manufacturier correspond à la proportion de la production brute de ces firmes dans les totaux nationaux correspondants. Cependant, dans quelques pays, ces parts sont proportionnellement plus grandes que la part de ces filiales dans la production brute des industries manufacturières de leurs pays respectifs, de sorte qu'il pourrait être intéressant d'identifier les secteurs concernés. Si les investissements en capital fixe sont plus importants dans certains secteurs, il pourrait aussi être utile d'en analyser les causes et mesurer, par exemple, la productivité, la capacité d'exportation et la contribution à la croissance de ces firmes et secteurs. Cependant, le *Manuel* accorde un moindre degré de priorité à ces calculs.

Part des filiales sous contrôle étranger dans l'emploi du pays déclarant

196. Dans une filiale sous contrôle étranger, si l'emploi est défini de la même façon que l'emploi industriel total, le ratio pertinent peut refléter l'importance de l'investissement étranger dans le maintien ou la création d'emplois dans le pays déclarant. Cependant, cette information n'est pas suffisante pour évaluer la création nette d'emplois grâce à l'investissement étranger dans les pays déclarants.

Part des filiales sous contrôle étranger dans la rémunération des salariés du pays déclarant

197. Ces ratios sont particulièrement intéressants car ils peuvent indiquer : a) si les niveaux de salaires moyens dans les filiales sous contrôle étranger sont plus élevés ou plus bas que dans les entreprises contrôlées par le pays déclarant et b) si le salaire moyen dans les filiales sous contrôle étranger du même secteur varie sensiblement d'un pays investisseur à un autre. Dans la plupart des pays, le salaire moyen dans les filiales sous contrôle étranger est plus élevé que dans les entreprises nationales, essentiellement pour deux raisons : la première, parce que les filiales sous contrôle étranger ont tendance à être plus grandes que les entreprises contrôlées par des résidents, qui comprennent de nombreuses PME, et la deuxième raison tient au choix des secteurs dans lesquels se concentre l'investissement étranger. Dans de nombreux cas, il s'agit de secteurs de haute ou moyenne technologie, à très forte intensité capitaliste, qui utilisent essentiellement

de la main-d'œuvre hautement qualifiée. Les différences de salaire associées au pays qui contrôle la filiale par rapport à ses homologues du même secteur tiennent aux mêmes causes, notamment des différences de taille d'entreprise, de mode d'organisation, de niveaux de productivité et de qualifications de la force de travail.

Nombre d'entreprises sous contrôle étranger par rapport au nombre total d'entreprises (consolidées) dans le pays déclarant

198. Dans le cas de l'investissement entrant, le nombre d'entreprises sous contrôle étranger est intéressant si on le compare au nombre total d'entreprises dans un pays, principalement au niveau sectoriel. Les deux nombres devraient donc être exprimés dans la même unité statistique (voir section 3.3.7). De même, le niveau de consolidation des entreprises peut influencer considérablement sur les comparaisons du nombre d'entreprises.

199. L'intérêt de l'analyse du nombre d'entreprises sous contrôle étranger comparé au chiffre d'affaires ou à l'emploi total réside dans le fait qu'il peut fournir certaines indications concernant la taille moyenne des entreprises sous contrôle étranger (chiffre d'affaires/ nombre de filiales ou emploi total/ nombre de filiales). Ces comparaisons, même si elles sont assez approximatives, peuvent indiquer que, dans la plupart des pays, la taille moyenne des filiales sous contrôle étranger est beaucoup plus grande que celle des entreprises contrôlées par les résidents du pays déclarant. À cet égard, il est intéressant de savoir si les investisseurs étrangers préfèrent contrôler des entreprises de taille moyenne ou concentrer leur investissement sur un petit nombre de grandes entreprises, et aussi s'il existe des différences importantes entre secteurs. Cependant, pour pouvoir effectuer une analyse plus fine de ces tendances, une désagrégation par taille d'entreprise serait nécessaire.

3.2.2.2. Ampleur des activités des sociétés-mères dans le pays déclarant

200. Les indicateurs de référence liés aux activités des sociétés-mères mesurent l'importance dans le pays déclarant des entreprises bénéficiaires d'investissements directs situées (voir définition, section 3.3.3) dans ce pays et contrôlant des entreprises à l'étranger. Ces entreprises sont en principe contrôlées par les résidents de ce pays mais certaines peuvent se trouver sous contrôle étranger.

201. Les indicateurs d'activité de la société-mère dans le pays déclarant sont importants pour deux raisons. Premièrement, parce que les décisions stratégiques d'un groupe d'entreprises sont généralement prises par les sociétés-mères, qui exercent une surveillance étroite sur certaines activités stratégiques, telles que la finance, la R-D et l'innovation. La deuxième raison est que les sociétés-mères constituent une population qui se prête davantage aux comparaisons avec les filiales sous contrôle étranger que les autres catégories d'entreprises contrôlées par les résidents. Dans les pays d'accueil, les performances des filiales sous contrôle étranger sont généralement supérieures à la moyenne. En revanche, lorsqu'on compare les performances de ces filiales à celles des sociétés-mères contrôlées par les résidents du pays déclarant, la plupart des différences ont tendance à s'atténuer en raison des profils relativement similaires des deux catégories d'entreprises en termes de taille, d'économies d'échelle et d'organisation sur les marchés mondiaux².

202. Ces indicateurs de référence – total et par branche – devraient être publiés pour toutes les sociétés-mères (quel que soit leur pays de contrôle). Il importe aussi de produire séparément au moins des indicateurs concernant le total agrégé pour les sociétés-mères contrôlées par des résidents du pays déclarant et sous contrôle étranger, afin de pouvoir

calculer des indicateurs agrégés relatifs à toutes les entreprises multinationales qui se trouvent à l'intérieur du pays déclarant (voir discussion sur la « population-cible », section 3.3.1).

203. La description des indicateurs de référence liés aux sociétés-mères du pays déclarant est semblable à celle des indicateurs liés aux filiales sous contrôle étranger ; elle est donc beaucoup plus courte.

Part des sociétés-mères dans la valeur ajoutée du pays déclarant

204. La part de la valeur ajoutée, dans le total et par secteur industriel, que représentent les entreprises contrôlées par des résidents ayant des filiales implantées à l'étranger, est une mesure importante de l'ampleur de la mondialisation de l'activité économique à l'étranger des entreprises contrôlées par les résidents du pays déclarant.

Part des sociétés-mères dans le chiffre d'affaires (ventes) du pays déclarant

205. Les ventes ou le chiffre d'affaires sont très semblables à la production brute en termes d'interprétation. Le problème du double comptage se pose pour cette variable. De plus, les parts basées sur les ventes ont tendance à donner plus de poids aux entreprises du commerce de gros que ne le feraient la production brute ou la valeur ajoutée, car seules les marges de gros sont incluses dans ces dernières. L'analyse au niveau du secteur d'activité est donc recommandée pour les parts s'appuyant sur cette variable.

Part des sociétés-mères dans la formation brute de capital fixe (FBCF) du pays déclarant

206. Les données disponibles sur la FBCF concernant les sociétés-mères peuvent aider à évaluer la propension de ces dernières à réaliser des investissements fixes. Il serait donc très intéressant d'analyser cette question lorsque davantage de pays membres publieront cet indicateur.

Part des sociétés-mères dans l'emploi du pays déclarant

207. La part de l'emploi que représentent les sociétés-mères dans le pays déclarant pourrait augmenter à mesure que ces sociétés accroissent leurs activités, du fait qu'elles prennent le contrôle d'autres entreprises ou accroissent leurs parts de marché à l'intérieur et à l'extérieur du pays déclarant. La comparaison de cet indicateur à la part de valeur ajoutée imputable aux sociétés-mères peut être révélatrice de la productivité du travail de ces sociétés par rapport à d'autres entreprises.

Part des sociétés-mères dans la rémunération des salariés du pays déclarant

208. Comme pour l'emploi, cette part mesure le degré de mondialisation « vers l'extérieur » (investissements sortants) des entreprises multinationales contrôlées par les résidents. Elle peut augmenter à mesure que la taille de ces entreprises augmente et que celles-ci accroissent leurs parts sur les marchés mondiaux. La valeur analytique de cet indicateur est renforcée lorsqu'il est comparé à la part correspondante dans l'emploi global, car il révèle des informations concernant la rémunération moyenne relative. Par exemple, si la part que représentent les sociétés-mères dans la rémunération des salariés augmente plus vite que le taux d'emploi correspondant, c'est que la rémunération moyenne augmente plus vite dans les entreprises ayant des filiales implantées à l'étranger que dans l'ensemble des entreprises du pays déclarant.

3.2.2.3. Ampleur des activités des entreprises multinationales dans le pays déclarant

209. Ces indicateurs de référence plus globaux sont simplement la somme des indicateurs correspondants concernant les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères. Ils représentent la part d'activité économique dans le pays déclarant à imputer aux multinationales implantées dans ce pays.

210. Le poids des entreprises multinationales (sociétés-mères et filiales étrangères) dans l'activité économique d'un pays déclarant est un indicateur qui, dans la plupart des pays, est disponible au niveau du total du secteur industriel. Il est plus difficile de disposer de cet indicateur au niveau sectoriel pour deux raisons. Premièrement, les données concernant les sociétés-mères ne distinguent pas entre les sociétés-mères contrôlées par les résidents et celles qui sont sous contrôle étranger, ce qui conduit à des problèmes de double comptage qui sont discutés dans la section 3.3.1.2. Si ces données étaient publiées séparément au niveau sectoriel, elles poseraient des problèmes de confidentialité pour beaucoup de pays, dans la mesure où le nombre de sociétés-mères sous contrôle étranger au sein d'un même secteur est généralement extrêmement faible.

211. Deuxièmement, les données au niveau du secteur industriel peuvent ne pas être cohérentes d'une population à une autre. Par exemple, le nombre de filiales sous contrôle étranger peut être mesuré au niveau de l'établissement, tandis que les sociétés-mères sont en général consolidées. Les pays en mesure de fournir des statistiques par secteur cohérentes pour l'ensemble de ces catégories d'entreprises, devraient permettre d'augmenter considérablement l'utilité de ces statistiques.

212. Il n'est pas nécessaire de décrire les indicateurs de référence liés aux entreprises multinationales du pays déclarant, car ils constituent une simple agrégation des indicateurs concernant les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères.

3.2.3. Indicateurs supplémentaires

213. En plus de ces indicateurs de référence, il y a des indicateurs supplémentaires qui ne sont pas disponibles actuellement dans tous les pays, mais qui fournissent néanmoins d'utiles compléments d'information.

a) Activités d'investissements sortants

Ampleur des activités des filiales sous contrôle à l'étranger (total et par secteur industriel)

214. Les indicateurs concernant l'ampleur des activités des filiales implantées à l'étranger mesurent l'importance des activités étrangères (mondialisation) des sociétés-mères dans les pays déclarants. Plus précisément, ces indicateurs représentent les parts des activités économiques liées à la fois aux sociétés-mères et à leurs filiales implantées à l'étranger et contrôlées par les premières.

215. Ces indicateurs sont pertinents aussi bien au niveau du total que par secteur d'activité. Il est aussi utile pour plusieurs raisons d'analyser séparément les données pour les filiales implantées à l'étranger et celles pour les sociétés-mères contrôlées par des résidents du pays déclarant :

- i) Les sociétés-mères qui sont contrôlées par des résidents du pays déclarant, plus leurs filiales implantées à l'étranger, constituent l'activité mondiale des entreprises multinationales contrôlées par des résidents d'un pays déclarant. Dans le petit nombre de cas où la société-mère dans le pays déclarant est aussi une filiale sous contrôle

étranger, il y a une partie des activités au niveau mondial de la multinationale à laquelle elle appartient qui n'est pas prise en compte.

- ii) La part des filiales implantées à l'étranger à la fois des sociétés-mères contrôlées par des résidents et des sociétés-mères sous contrôle étranger dans le total de ces deux catégories de sociétés au pays déclarant peut induire en erreur. Par exemple, si les sociétés-mères sous contrôle étranger dans le pays déclarant sont de petits holdings financiers ou administratifs, il se peut qu'elles contrôlent des filiales à l'étranger qui ont des activités d'une plus grande ampleur.

Part de l'emploi des filiales implantées à l'étranger dans le total des sociétés mères du pays déclarant et de leurs filiales à l'étranger

216. Cet indicateur est particulièrement intéressant parce qu'il est plus facilement disponible que la valeur ajoutée et qu'il ne souffre pas, comme les ventes, de double comptage.

Part des filiales implantées à l'étranger dans les ventes ou le chiffre d'affaires réalisé par les sociétés-mères dans le pays déclarant et leurs filiales sous contrôle à l'étranger

217. Cette part est plus facile à obtenir que la valeur ajoutée, mais comme on l'a déjà dit, elle souffre de double comptage. Ce double comptage est particulièrement important lorsque les filiales implantées à l'étranger distribuent des produits fabriqués dans le pays déclarant. Par exemple, une société-mère pourrait distribuer la totalité de ses produits à travers un grossiste établi dans un pays étranger. Dans ce cas, la part de la filiale implantée à l'étranger dans les ventes pourrait être de 50 %, alors qu'en fait elle vend la totalité de la production de sa société-mère.

Degré de diversification géographique des activités des filiales à l'étranger

218. Plus les pays et régions où sont implantées les filiales d'une entreprise multinationale sont nombreux, plus cette multinationale est mondialisée. Pour mesurer la diversification géographique de l'implantation des filiales à l'étranger, il est utile de mesurer le degré de concentration géographique de ces filiales. L'indice d'Herfindahl est un bon indicateur pour cette évaluation.

219. Les trois indices d'Herfindahl proposés mesurent le degré de concentration géographique (diversification) des activités économiques des filiales implantées à l'étranger. Lorsque l'indice est bas, cela signifie que les sociétés-mères du pays déclarant ont des activités en dehors du pays qui sont très mondialisées en termes de couverture de pays. Ces indicateurs sont particulièrement utiles lorsqu'on compare des pays dont les sociétés-mères ont des degrés similaires d'activité à l'étranger. Dans cette situation, les pays ayant un indice d'Herfindahl plus bas ont diversifié leurs activités à l'étranger vers d'autres pays dans une plus large mesure (moins concentration). Ces indicateurs peuvent être calculés au niveau du total et par secteur.

220. Il convient de noter qu'on pourrait calculer des indices d'Herfindahl par sommation des données d'activité des filiales sous contrôle étranger et des filiales implantées à l'étranger. La description suivante des trois indices d'Herfindahl est centrée sur les spécificités de ces indices pour les activités des filiales implantées à l'étranger et s'appuie sur les paragraphes précédents.

Indice d'Herfindahl de l'emploi et du chiffre d'affaires (ventes)

221. L'indice d'Herfindahl basé sur l'emploi dans les filiales implantées à l'étranger mesure le degré de concentration géographique (diversification) des sociétés-mères à l'étranger en termes de travailleurs étrangers soumis à leur « influence » et susceptibles d'en tirer profit.

222. Les inconvénients liés aux ventes ou au chiffre d'affaires mentionnés précédemment affectent aussi l'indice d'Herfindahl sur les activités des filiales implantées à l'étranger. Premièrement, les sociétés-mères ont souvent des établissements de commerce de gros à l'étranger. Deuxièmement, les ventes des filiales à l'étranger peuvent être consolidées au niveau national, mais il est beaucoup plus difficile de déduire le chiffre des ventes internationales à l'intérieur du groupe, ce qui éviterait les problèmes de double comptage. Cette variable est toutefois plus facile à obtenir pour les filiales implantées à l'étranger.

b) Activités d'investissement entrant*Ampleur du contrôle étranger dans le pays déclarant (total et par secteur industriel)*

223. Ces indicateurs supplémentaires sont semblables aux indicateurs de référence sur les activités des entreprises multinationales dans le pays déclarant en termes de construction et d'interprétation au sens large. Ils sont toutefois basés sur des variables différentes. Leur interprétation spécifique est donc liée à la valeur des variables du point de vue de l'analyse économique.

224. Les variables utilisées pour ces indicateurs supplémentaires ajoutent de nouveaux éclairages à l'analyse de l'ampleur et de l'intensité de la mondialisation liée aux activités économiques des multinationales. Mais surtout, ce sont des variables essentielles pour bien comprendre l'impact des entreprises multinationales sur les économies domestiques. Premièrement, ces variables, en plus de celles employées pour les indicateurs de référence, peuvent être utilisées pour dériver des indicateurs clés concernant les performances économiques, tels que la productivité et la rentabilité. Deuxièmement, ces variables sont nécessaires pour étudier les liens entre le type de contrôle (contrôle par des résidents ou contrôle étranger, faisant partie d'une multinationale ou non, pays de contrôle, etc.) et les indicateurs de performances.

225. La description suivante s'applique au total des multinationales (filiales sous contrôle étranger et sociétés-mères) dans le pays déclarant.

Part de l'excédent brut d'exploitation

226. Cette mesure du revenu découlant des activités économiques des entreprises représente une dimension importante dans l'analyse des entreprises multinationales des pays déclarants. La valeur pour l'analyse de la part de l'excédent brut d'exploitation imputable aux entreprises multinationales dans un pays déclarant augmente considérablement lorsqu'elle est mise en relation avec d'autres indicateurs. Par exemple, si la part d'excédent brut d'exploitation attribuée aux filiales sous contrôle étranger est plus élevée que la part correspondante de valeur ajoutée, on peut en conclure que ces entreprises génèrent proportionnellement plus de profits que leurs homologues domestiques. Cela pourrait être dû à plusieurs facteurs, tels qu'une plus forte intensité capitalistique, une meilleure rentabilité ou une productivité plus élevée.

Part des impôts sur le revenu

227. La part des impôts sur le revenu reflète l'importance des entreprises multinationales pour les recettes publiques du pays déclarant. Par exemple, une part plus élevée pour cette variable que la part correspondante de valeur ajoutée pourrait indiquer que ces firmes contribuent relativement plus aux recettes publiques que des firmes non multinationales. En fonction du pays, cet indicateur est à interpréter avec prudence, car il reflète d'autres facteurs que la seule mondialisation, tels que des différences de régime fiscal, de structure industrielle, etc.

Part des actifs (financiers et non financiers)

228. La part des actifs contrôlés par des multinationales constitue une mesure approximative de l'importance de leurs avoirs dans le pays déclarant. Cette part peut jeter quelque lumière sur les performances financières de ces firmes lorsqu'on l'analyse en conjonction avec d'autres variables financières, telles que le revenu brut d'exploitation, les ventes, etc.

Degré de diversification géographique du contrôle étranger

229. Ces indicateurs mesurent le degré de concentration géographique des origines du contrôle étranger. Un indice d'Herfindahl peu élevé signifie que le pays déclarant a une source plus diversifiée (mondialisée) de contrôle étranger (propriété) qui est un indicateur du degré de mondialisation des investissements entrants des entreprises résidentes. Ces indicateurs sont particulièrement utiles lorsqu'on compare des pays qui ont un degré similaire de contrôle étranger. Dans ce cas, les pays à faible indice d'Herfindahl ont une source plus diversifiée de contrôle étranger et peuvent être considérées comme étant plus mondialisés que les pays ayant un indice élevé. Ces indicateurs peuvent être calculés au niveau du total et par secteur industriel.

230. Ce *Manuel* propose de s'en tenir à trois variables seulement. Ces trois variables devraient être suffisantes pour mesurer la diversification géographique. Ce sont aussi les plus disponibles pour les filiales implantées à l'étranger, permettant une comparaison entre mondialisation des investissements entrants et mondialisation des investissements sortants des entreprises multinationales résidentes.

Indice d'Herfindahl de la valeur ajoutée

231. L'indice d'Herfindahl de la valeur ajoutée constitue probablement la mesure la plus pertinente et la plus fiable de la concentration géographique (diversification). La valeur ajoutée est une mesure pertinente de la production et elle est fiable car non sujette au double comptage.

Indice d'Herfindahl des ventes ou du chiffre d'affaires

232. Les indices d'Herfindahl basés sur les ventes ou le chiffre d'affaires souffrent de deux inconvénients. Premièrement, les ventes concernant des filiales sous contrôle étranger qui n'agissent que comme entreprises de commerce de gros sous contrôle étranger donnent un poids beaucoup plus important à ces firmes que ne le ferait la valeur ajoutée ou l'emploi. Deuxièmement, il pourrait y avoir quelques doubles comptages si les ventes ne sont pas consolidées pour des filiales appartenant à la même multinationale ou si des

filiales de différentes multinationales se vendent les unes aux autres des produits à faible valeur ajoutée. Une analyse au niveau sectoriel ne souffrirait pas autant de ces problèmes.

Indice d'Herfindahl de l'emploi et du chiffre d'affaires (ventes)

233. L'indice d'Herfindahl basé sur l'emploi mesure le degré de concentration géographique (diversification) que connaissent les travailleurs du pays déclarant et dont ils sont susceptibles de tirer profit. L'emploi est aussi pertinent et fiable que la valeur ajoutée mais il est axé sur la dimension main d'œuvre de l'activité économique.

3.2.4. Considérations générales pour l'interprétation des indicateurs

234. Lorsqu'on cherche à mesurer le degré de mondialisation de l'ensemble des secteurs d'un pays ou d'un secteur particulier il est important de tenir compte de deux problèmes :

- i) Les variations dans le temps concernant la proportion de l'activité économique attribuable aux entreprises multinationales.
- ii) Les difficultés qui se présentent avant de parvenir à une conclusion à partir d'un ensemble d'indicateurs disponibles.

235. Pour bien saisir l'impact d'une variation dans le temps de la proportion de l'activité économique attribuable aux entreprises multinationales, il pourrait être utile d'en connaître les raisons sous-jacentes : par exemple, les conséquences d'une augmentation de la part de l'emploi sous contrôle étranger sont très différentes selon que cette hausse résulte de nouvelles acquisitions ou de la création de nouveaux emplois. On pourrait distinguer trois raisons à la base d'une telle augmentation (diminution) :

- la création *ex nihilo* (*greenfields*) de nouvelles unités de production (en sens inverse, une fermeture d'usine) ;
- l'acquisition d'une firme contrôlée par les résidents qui peut alors passer sous contrôle étranger (inversement une firme sous contrôle étranger peut passer sous le contrôle des résidents) ; et
- l'accroissement de capacités de firmes existantes sous contrôle étranger (inversement une réduction de capacités de ces mêmes firmes).

236. Comme il a été indiqué au premier chapitre, pour l'instant, ces informations ne sont pas disponibles et, par conséquent, on n'est pas en mesure d'évaluer les implications, par exemple, d'un accroissement de la valeur ajoutée sous contrôle étranger dans l'activité économique du pays déclarant (pays d'accueil), dû à la nature des investissements étrangers. En effet, si ce changement est dû à un simple changement de propriété, cela n'aura pas forcément d'impact significatif sur la progression éventuelle de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie du pays d'accueil. La situation serait différente si l'accroissement de la valeur ajoutée sous contrôle étranger était dû à l'implantation de nouvelles unités de production (*greenfields*) par des investisseurs étrangers.

237. Le second problème concerne non seulement la disponibilité des indicateurs mais également les questions d'ordre méthodologique et analytique qui ont trait davantage aux secteurs industriels concernés. Lorsque, dans le cas d'un pays ou plusieurs pays, on cherche à identifier lequel de deux secteurs industriels est le plus mondialisé, et en supposant que tous les indicateurs proposés dans ce Manuel soient disponibles (à savoir ceux liés aux échanges, à l'investissement direct et aux transferts de technologie), la

difficulté est de pouvoir porter un jugement global à partir de l'ensemble de ces indicateurs. Prenons, par exemple, deux secteurs industriels : l'automobile et l'aéronautique. On peut constater que l'industrie automobile exporte beaucoup, qu'elle a des usines de production implantées dans de nombreux pays et qu'elle dispose de laboratoires de recherche dans un grand nombre de pays. En revanche, l'industrie aéronautique a un taux d'exportation plus élevé mais ses usines de production et ses laboratoires de recherche sont peu implantés dans le monde. À partir de ces résultats, il serait erroné de conclure que l'industrie automobile est plus mondialisée que l'industrie aéronautique.

238. En réalité, compte tenu de la forte concentration géographique du secteur aéronautique et de la lourdeur des investissements nécessaires, ce secteur n'a pas besoin de s'implanter dans de nombreux pays, mais ses avions sont vendus dans le monde entier. D'un autre côté, l'industrie automobile, même si ses unités de production sont implantées dans de nombreux pays, vend des modèles qui sont souvent différents car adaptés à chaque marché régional, tandis que l'industrie aéronautique vend les mêmes modèles d'avions partout dans le monde. De ce point de vue, l'industrie automobile pourrait être considérée comme étant plutôt multi-régionale, alors que l'industrie aéronautique serait réellement mondiale. Ces exemples montrent les difficultés qui se présentent lorsqu'il s'agit d'évaluer le degré de mondialisation d'une industrie et la nécessité de disposer d'informations complémentaires en plus des indicateurs proposés, par exemple, le niveau de la concurrence, la nature des biens et des services vendus dans le monde (s'ils sont les mêmes ou s'ils sont régionalisés), les liens avec la sous-traitance internationale, les accords de coopération ou les alliances stratégiques entre firmes, etc. Ces indicateurs supplémentaires ainsi que la méthode à utiliser pour les consolider dépassent sans doute le cadre actuel de ce *Manuel*. Il est toutefois important que les lecteurs soient avertis de l'existence de ces problèmes.

3.2.5. Variables requises, disponibilité, priorité et définition

3.2.5.1. Les variables requises et leur disponibilité actuelle

239. La liste complète des données de base à collecter, dont la grande majorité correspond aux indicateurs de base collectés par l'OCDE et Eurostat sur l'activité des entreprises multinationales, figure dans l'encadré 3.2, avec leur disponibilité actuelle dans les pays de l'OCDE.

240. Les indicateurs et les données qui sont proposés plus haut sont nécessaires afin de pouvoir formuler, appuyer et surveiller les politiques économiques domestiques et internationales des pays déclarants.

241. La mise au point des indicateurs énumérés dans la section précédente dépend de la disponibilité d'un large éventail de variables économiques. Le choix des variables à collecter devrait s'appuyer sur leur pertinence par rapport au processus de mondialisation et aux besoins de l'*Accord général sur le commerce de services* (GATS) pour ce qui concerne les services. Bien que beaucoup de pays de l'OCDE collectent l'essentiel des données de base, les variables recueillies par enquêtes nationales ont tendance à varier tant au niveau du champ couvert qu'au niveau des définitions. La présente section a pour objet de régler ce problème en fournissant des lignes directrices. Dans la plupart des cas, ces recommandations se fondent sur des normes méthodologiques qui existent déjà, telles que le *Système des comptes nationaux* (SCN) 1993 et le *Manuel des statistiques du commerce international des services* (MSITS).

Encadré 3.2. Données requises pour construire des indicateurs de mondialisation liés à l'activité des firmes multinationales

Variables par population-cible ¹	Disponibilité dans les pays de l'OCDE	
	Disponible dans la plupart des pays	Disponible dans quelques pays
I) Activité des firmes multinationales dans le pays déclarant		
a) Activités des filiales sous contrôle étranger, total, avec et sans filiales à l'étranger, par secteur et pays de contrôle ultime¹		
Valeur ajoutée	X	
Production brute	X	
Ventes ou chiffre d'affaires	X	
Formation brute de capital fixe	X	
Nombre de personnes occupées	X	
Rémunération des salariés	X	
Nombre d'établissements ou d'entreprises	X	
Nombre d'entreprises consolidées		X
Excédent brut d'exploitation		X
Impôts sur le revenu	X	
Dépenses de R-D*	X	
Nombre de chercheurs*		X
Paiements et recettes technologiques*	X	
Exportations et importations totales**	X	
Exportations et importations intra-firme**		X
b) Activités des sociétés-mères, total et par secteur¹		
Valeur ajoutée		X
Production brute		X
Ventes ou chiffre d'affaires		X
Formation brute de capital fixe		X
Nombre de personnes occupées		X
Rémunération des salariés		X
Nombre d'établissements ou d'entreprises		X
Nombre d'entreprises consolidées		X
Excédent brut d'exploitation		X
Impôts sur le revenu		X
Dépenses de R-D*		X
Nombre de chercheurs*		X
Paiements et recettes technologiques*		X
Exportations et importations totales**		X
Exportations et importations intra-firme**		X
II) Activités de toutes les entreprises, par secteur		
Valeur ajoutée	X	
Production brute	X	
Ventes ou chiffre d'affaires	X	
Formation brute de capital fixe	X	
Nombre de personnes occupées	X	
Rémunération des salariés	X	
Nombre d'établissements ou d'entreprises	X	
Nombre d'entreprises consolidées		X
Excédent brut d'exploitation	X	
Impôts sur le revenu	X	
Actifs (financiers et non financiers)	X	
Dépenses de R-D*	X	
Nombre de chercheurs*	X	
Paiements et recettes technologiques*	X	
Exportations et importations totales**	X	
Exportations et importations intra-firme**		X

Encadré 3.2. Données requises pour construire des indicateurs de mondialisation liés à l'activité des firmes multinationales (suite)

Variables par population-cible ¹	Disponibilité dans les pays de l'OCDE	
	Disponible dans la plupart des pays	Disponible dans quelques pays
III) Activités des firmes multinationales à l'étranger		
a) Activités des filiales à l'étranger, total et par secteur et pays d'implantation¹		
Valeur ajoutée		X
Ventes ou chiffre d'affaires		X
Nombre de personnes occupées		X
Dépenses de R-D*		X
Nombre de chercheurs*		X
Paievements et recettes technologiques*		X
Exportations et importations totales**		X
Exportations et importations intra-firme**		X

* Variables relatives aux indicateurs examinés au chapitre 4.

** Variables relatives aux indicateurs examinés au chapitre 5.

1. Voir discussion sur la population-cible dans la section 3.3.1.

3.2.5.2. Priorité à la collecte de données

242. Cette section est centrée sur les variable-clés qu'il faut collecter afin de construire les indicateurs de référence, mais avant cela il est utile de fournir des indications générales quant aux priorités relatives à assigner à une compilation de données basée sur la nature de l'activité de l'entreprise multinationale. Un **premier rang de priorité**, fondé à la fois sur la disponibilité, ce qui minimise la charge du déclarant, et sur son importance analytique, est accordé aux variables qui décrivent l'activité des filiales sous contrôle étranger – entreprises sous contrôle étranger dans les pays déclarants. Un **deuxième degré de priorité** est conféré aux variables qui décrivent les activités des sociétés-mères dans le pays déclarant. Un **troisième niveau de priorité** concerne les variables qui décrivent les activités des filiales implantées à l'étranger – entreprises contrôlées par la société-mère dans le pays déclarant. Les diverses méthodes permettant de collecter ces différentes catégories de données sur l'activité des firmes multinationales sont décrites dans la section 3.3.1.

3.2.5.3. Définition des variables

243. Cette section fournit une définition brève mais complète des variables requises pour construire les indicateurs de mondialisation. Elle fournit aussi des références à des manuels pertinents de manière à ce que les statisticiens nationaux puissent se documenter plus en profondeur le cas échéant.

244. Les données sur l'activité des entreprises multinationales, conformément au SCN 1993, devraient théoriquement être enregistrées sur la base des données comptables de l'année en cours. Les variables relatives aux flux tels que la production et la valeur ajoutée devraient se rapporter à l'année de référence. Les variables concernant les stocks devraient correspondre à ceux de la fin de la période de référence qui, autant que possible, devrait coïncider avec l'année civile. Les pays qui ne peuvent rassembler et compiler des

données que sur la base d'un exercice budgétaire ou comptable sont invités à soumettre des notes expliquant leur pratique et précisant la différence entre l'année budgétaire et l'année civile.

Valeur ajoutée

245. Le SCN 1993 définit « la valeur ajoutée brute d'un établissement, d'une entreprise, d'une industrie ou d'un secteur » comme étant « le montant par lequel la valeur de la production effectuée [...] dépasse la valeur des facteurs de production intermédiaires consommés » (SCN 1993, § 6.222). « La valeur ajoutée brute peut fournir des renseignements sur la contribution des filiales étrangères au produit intérieur brut du pays d'accueil, aussi bien globalement que dans des branches spécifiques. Pour cette raison, et parce qu'elle est souvent plus facile à calculer (ne nécessitant pas d'estimation de la consommation de capital) et donc plus largement disponible, la priorité devrait être accordée à la quantification brute de la valeur ajoutée. » (MSITS, chapitre 4, § 4.58)

246. La valeur ajoutée brute peut être obtenue en associant différents vecteurs de prix à un vecteur donné de quantités entrantes et sortantes. « La valeur ajoutée brute aux prix de base se définit comme la production valorisée aux prix de base moins la consommation intermédiaire valorisée aux prix d'acquisition [...] » (SCN 1993, § 6.226). « La valeur ajoutée brute au coût des facteurs n'est pas un concept utilisé explicitement dans le SCN. Néanmoins, elle peut aisément se dériver des mesures de la valeur ajoutée brute présentées ci-dessus, en soustrayant la valeur des éventuels impôts, diminués des subventions, sur la production qui sont à payer sur la valeur ajoutée brute telle qu'elle a été définie. [...] La valeur ajoutée brute au coût des facteurs peut donc se déduire de la valeur ajoutée brute aux prix de base, en soustrayant les autres impôts, moins les subventions, sur la production. D'un point de vue conceptuel, la valeur ajoutée brute au coût des facteurs présente une difficulté : il n'y a en effet aucun vecteur observable de prix qui permette d'obtenir directement la valeur ajoutée brute au coût des facteurs en multipliant ce vecteur des prix par le vecteur des quantités d'entrées et de sorties qui définit le processus de production. Par définition, les autres impôts ou subventions sur la production ne sont pas des impôts ou des subventions sur les produits qui peuvent s'éliminer des prix des entrées et des sorties. Ainsi, malgré son appellation traditionnelle, la valeur ajoutée brute au coût des facteurs n'est pas strictement une mesure de valeur ajoutée. Elle est essentiellement une mesure du revenu et non de la production. [...] » (SCN 1993, § 6.229-6.231)

247. « [...] Bien qu'elle soit définie en termes de produits et de consommations intermédiaires, la valeur ajoutée est aussi égale à la somme des revenus primaires générés au cours de la production (rémunération des salariés, bénéfiques, etc.). Dans certains cas, en fonction des données disponibles, cette équivalence peut être exploitée pour établir des estimations de la valeur ajoutée. Cette option sera choisie, par exemple, si l'on manque de données sur la consommation intermédiaire, alors qu'il en existe sur les différents revenus générés dans le processus de production » (MSITS, chapitre 4, § 4.59).

Production brute

248. « La valeur de la production brute mesure le montant de ce qui a été effectivement produit par l'entreprise, connu à partir des ventes, des variations de stocks et de la revente de biens et de services. La valeur de la production se définit comme le chiffre d'affaires augmenté ou diminué de la variation des stocks (de produits finis, de travaux en cours et

de biens ou services achetés à des fins de revente) diminué des acquisitions de biens et de services destinés à la revente, augmenté de la production immobilisée et des autres revenus d'exploitation (à l'exclusion des subventions). La production immobilisée inclut la production pour compte propre, c'est-à-dire l'ensemble des biens produits par l'entreprise et conservés par elle pour son usage propre ou à titre d'investissement. Dans cette dernière catégorie figure la production d'immobilisations corporelles (bâtiments, etc.) et d'immobilisations incorporelles (mise au point de logiciel, etc.). La production immobilisée est une production non vendue et est évaluée au prix de base estimé pour des produits comparables ou, si celui-ci n'est pas disponible, au coût de revient. Il faut noter que ces immobilisations peuvent également apparaître dans les investissements » (*Définition des variables économiques*, code 12120, Eurostat).

249. La définition de la production dans les industries de service mérite des considérations spéciales. Comme indiqué au chapitre 4 du MSITS, « Dans le cas des activités de services, on doit souligner que ceux-ci ne recouvrent pas les stocks de produits finis et il est généralement impossible de mesurer les variations des produits en cours. Dans la pratique, la production quantifiée sera donc identique aux ventes pour la plupart des activités de services. Pour la distribution en gros et au détail, bien que les ventes se rapportent aux biens, la production est définie comme un service égal non pas à la valeur totale des ventes mais aux marges bénéficiaires réalisées sur les biens achetés aux fins de revente. Pour les intermédiaires financiers, la production est égale aux frais de service effectivement perçus, plus les frais d'intermédiation financière indirectement mesurés. La valeur de ceux-ci correspond à la différence entre le revenu du patrimoine perçu par les intermédiaires financiers au titre de l'investissement des fonds empruntés et l'intérêt qu'ils versent eux-mêmes sur ces emprunts. Dans le cas des assurances, la production se mesure non pas au montant total des primes encaissées, mais aux frais de service qui tiennent compte du revenu engendré par le placement des réserves techniques ainsi que de la valeur effective ou escomptée des indemnités. Dans tous ces cas, la production est, d'une manière générale, nettement inférieure aux ventes parce qu'à la différence de celles-ci elle exclut les montants (pouvant représenter une proportion importante de la totalité des recettes totales d'exploitation) qui transitent par l'entreprise sans être considérés comme faisant partie de sa consommation intermédiaire » (MSITS, chapitre 4, § 4.49).

Ventes (chiffre d'affaires)

250. « Les termes *ventes* et *chiffre d'affaires* » sont utilisés ici de manière interchangeable et ont la même signification. Conformément au SCN 1993 (que l'on pourrait consulter pour plus de détails et d'exemples), la *production* diffère des *ventes* dans la mesure où elle inclut les variations de stocks de produits finis et en cours et en raison des différences de quantification des activités liées à des échanges ou à l'intermédiation financière. La *production*, qui est une mesure plus précise de l'activité pour la plupart des besoins, est recommandée comme la variable qu'il est préférable d'utiliser pour l'établissement des statistiques. Il est cependant plus facile de recueillir les données sur le *chiffre d'affaires* ou les *ventes* et elles peuvent offrir plus de possibilités de désagrégation. Les deux indicateurs pourraient donc être appelés à jouer un rôle durable dans les statistiques des firmes sous contrôle étranger » (MSITS, chapitre 4, § 4.48).

251. « Le *chiffre d'affaires* comprend les montants facturés par unité d'observation au cours de la période de référence, à savoir les ventes sur le marché ou services fournis à des tiers. Le *chiffre d'affaires* comprend tous les impôts et taxes grevant les biens ou services

facturés par l'unité, à l'exception de la taxe sur la « valeur ajoutée » facturée par unité à ses clients et des autres impôts directement liés au chiffre d'affaires. Il comprend également toutes les autres charges (transport, emballage, etc.) imputées aux clients, même si celles-ci figurent séparément sur les factures. Les remises, ristournes et rabais accordés aux clients ainsi que la valeur des emballages retournés sont à déduire. Les revenus classés comme autres revenus d'exploitation, revenus financiers et revenus extraordinaires dans les comptes de l'entreprise ne sont pas compris dans le chiffre d'affaires. De même sont exclues les subventions d'exploitation reçues des autorités publiques » (*Définition des variables économiques*, code 11210, Eurostat).

252. « Les ventes mesurent les recettes brutes d'exploitation, moins les remises, ristournes et rabais. Elles devraient exclure les taxes sur les ventes et la consommation. À la différence de la « valeur ajoutée », la variable des ventes n'est pas exempte de double emploi, mais étant généralement plus facile à collecter, elle est donc largement plus disponible que la valeur ajoutée. De même, contrairement à la valeur ajoutée, les ventes dénotent la mesure dans laquelle les filiales étrangères sont utilisées pour fournir la production aux consommateurs, que la production provienne des filiales elles-mêmes ou d'autres entreprises. De plus, les ventes sont plus comparables que la valeur ajoutée, par rapport à des variables comme les exportations et les importations, qui constituent elles-mêmes des indicateurs de ventes » (*MSITS*, chapitre 4, § 4.50).

253. « Outre la ventilation par activité et par pays (suivant les principes de répartition examinés plus haut), d'autres types de ventilation des ventes peuvent être utiles à certaines fins particulières. On peut, par exemple, distinguer entre : a) les ventes dans le pays d'accueil (ventes locales) ; b) les ventes au pays de la société-mère (investisseur immédiat) ; et c) les ventes aux pays tiers³. Les trois types de ventes découlent de la présence commerciale établie par le pays investisseur dans le pays d'accueil. Cependant, seules les ventes locales représentent la fourniture d'une production au sein des économies d'accueil et sont ainsi directement liées aux engagements pris par ces économies au titre du mode 3 du GATS⁴. En outre, pour éviter le double emploi, il pourrait être indiqué d'éliminer dans une analyse des variables sur l'activité des multinationales les ventes au pays de l'entreprise de la société-mère (que ce pays aurait déjà incluses comme importations dans sa balance des paiements) de même que les données sur les échanges du pays investisseur avec les non-résidents » (*MSITS*, chapitre 4, § 4.51).

254. Les ventes de services devraient couvrir à la fois les ventes de services par les entreprises dont la production de services constitue l'activité principale et les ventes de services par les entreprises qui produisent principalement des biens mais dont la production de services représente une activité secondaire. Il convient de remarquer que les ventes effectuées par des unités du secteur commercial concernent principalement des ventes de biens. Cependant, pour d'autres indicateurs tels que l'emploi dans la production, ces unités sont classées parmi les services (voir ci-après).

Formation brute de capital fixe

255. La formation brute de capital fixe est mesurée par la valeur totale des acquisitions, moins les cessions, d'actifs fixes au cours de la période comptable, plus certaines additions à la valeur des actifs non produits réalisées par l'activité productive des unités institutionnelles. Les actifs fixes sont des actifs corporels ou incorporels issus de processus de production, qui sont eux-mêmes utilisés de façon répétée ou continue dans d'autres

processus de production pendant plus d'un an. La formation brute de capital fixe revêt des formes très variées. Il est possible de distinguer entre les principaux types suivants :

- i) Acquisitions, moins cessions, d'actifs fixes corporels neufs ou existants, subdivisées par type d'actif en :
 - Logements.
 - Autres bâtiments et autres ouvrages.
 - Machines et équipements.
 - Actifs cultivés utilisés produire des biens.
- ii) Acquisitions, moins cessions, d'actifs fixes incorporels neufs ou existants, subdivisées par type d'actif en :
 - Prospection minière et pétrolière.
 - Logiciels.
 - Œuvres originales récréatives, littéraires et artistiques.
 - Autres actifs fixes incorporels.
- iii) Améliorations majeures des actifs corporels non produits, y compris les terrains.
- iv) Coûts du transfert de propriété des actifs non produits (SCN 1993, § 10.33-10.34).

256. « Tous ces investissements sont évalués avant toute correction de valeur (c'est-à-dire bruts) et avant déduction des cessions. Les biens acquis sont évalués au prix d'acquisition, c'est-à-dire y compris les frais de transport et d'installation, les divers droits et redevances et les frais de mutation. Les biens corporels produits pour compte propre sont évalués à leurs prix de revient. Lorsque d'importants investissements sont effectués et que leur paiement est échelonné sur plusieurs périodes de référence, la dépense doit apparaître comme un investissement effectué durant la période de référence à laquelle se rapporte la dépense. Les biens acquis dans le cadre de fusions ne sont pas concernés. Les acquisitions de petits équipements non immobilisés figurent dans les dépenses courantes. Cette rubrique comprend également les adjonctions, transformations, améliorations et réparations allongeant la durée d'utilisation normale ou augmentant la productivité des biens d'équipement existants. Sont en revanche exclues de cette rubrique les dépenses courantes concernant les biens d'équipement utilisés dans le cadre de contrats de location ou de location-vente. Sont également exclus les investissements en immobilisations incorporelles ainsi que les actifs financiers » (*Définition des variables économiques*, code 15110, Eurostat).

Nombre de personnes occupées

257. « Le nombre de personnes occupées se définit comme le nombre total de personnes travaillant dans l'unité considérée (y compris les propriétaires exploitants, les associés exerçant une activité régulière dans l'unité en question et les aides familiales non rémunérées). Appartiennent à cette catégorie les travailleurs en congé de courte durée mais pas les travailleurs absents pour une période illimitée. Sont également inclus les travailleurs à temps partiel considérés comme tels par la législation nationale des pays et figurant sur la liste des employés de l'entreprise, ainsi que les travailleurs saisonniers, les apprentis et les travailleurs familiaux figurant sur la liste des employés. Est exclue de cette catégorie la main-d'œuvre mise à la disposition de l'unité par d'autres entreprises ; il en va de même pour les personnes effectuant de la réparation et de l'entretien dans l'unité

observée pour le compte d'autres entreprises ainsi que des appelés » (*Définition des variables économiques*, code 16110, Eurostat).

258. « Dans le cadre des statistiques sur l'activité des firmes multinationales, l'emploi mesurerait normalement l'effectif inscrit au budget des salaires des filiales étrangères. On convertit en général les données sur l'emploi en « équivalent temps plein » (ETP), les travailleurs à temps partiel étant comptés selon le temps de travail (par exemple, deux travailleurs à mi-temps comptent comme un travailleur à temps plein). L'ETP peut offrir un meilleur indice de la main-d'œuvre, mais cet indice n'est pas aussi largement disponible que le nombre d'employés et peut être difficile à appliquer systématiquement, eu égard aux variations des pratiques d'emploi au plan international. Face à ces difficultés, le *Manuel* recommande d'utiliser le nombre de personnes occupées comme variable de l'emploi. Ce nombre devrait correspondre à la période couverte, mais, en l'absence de fortes variations saisonnières et autres de l'emploi, l'emploi pourra se mesurer à partir d'un point dans le temps, par exemple, la fin de l'année, conformément aux pratiques nationales » (*MSITS*, chapitre 4, § 4.55).

259. « Les données sur l'emploi offert par les filiales peuvent servir de diverses manières dans un système d'établissement de statistiques sur l'activité des firmes sous contrôle étranger. On peut les utiliser pour déterminer la part des firmes sous contrôle étranger dans l'emploi du pays d'accueil ou pour déterminer dans quelle mesure l'emploi offert par les filiales étrangères complète ou remplace l'emploi intérieur (du pays d'origine) offert par les sociétés-mères ou d'autres entreprises nationales. Une ventilation de l'emploi des filiales par activité peut faire mieux comprendre l'impact des entreprises étrangères sur certains compartiments de l'économie. La variable emploi, considérée conjointement avec les données sur la rémunération des salariés, peut servir à comparer les pratiques de rémunération des filiales étrangères à celles des entreprises nationales » (*MSITS*, chapitre 4, § 4.56).

Rémunération des salariés

260. « La rémunération des salariés est définie comme la rémunération totale, en espèces ou en nature, que doit verser une entreprise à un salarié en contrepartie du travail accompli par ce dernier au cours de la période comptable. La rémunération des salariés comprend deux éléments principaux :

- i) Traitements et salaires payables en espèces ou en nature.
- ii) La valeur des cotisations sociales payables par les employeurs, qui peuvent être des cotisations sociales effectives que, pour garantir des prestations sociales à leurs salariés, les employeurs doivent verser à des régimes de sécurité sociale ou à des régimes privés d'assurance sociale ; ou des cotisations sociales imputées des employeurs qui fournissent des prestations sociales directes » (SCN 1993, § 7.21 et 7.31).

261. « Les charges sociales supportées par l'employeur comprennent les cotisations patronales de sécurité sociale aux régimes d'assurance vieillesse et aux diverses caisses couvrant les risques de maladie, la maternité, l'invalidité, le chômage, les accidents du travail et les maladies professionnelles, ainsi que les allocations familiales et autres régimes assimilés. Les avantages sociaux facultatifs constituent également un coût pour l'employeur » (*Définition des variables économiques*, code 13330, Eurostat).

Nombre d'établissements ou d'entreprises

262. « Le nombre d'entreprises (ou d'établissements lorsque ceux-ci constituent l'unité statistique) qui répondent aux critères de couverture par les statistiques des entreprises sous contrôle étranger représente l'indicateur fondamental de la prévalence de la participation majoritaire des étrangers dans l'économie déclarante. Ce nombre peut se comparer au nombre total d'entreprises (ou d'établissements) que compte l'économie. On peut aussi l'évaluer en rapport avec les autres variables car il permet de calculer des ratios (par exemple, la valeur ajoutée ou le nombre d'employés par entreprise) qui peuvent se comparer aux mêmes ratios que pour les entreprises nationales, donnant ainsi une indication du comportement des filiales étrangères » (MSITS, chapitre 4, § 4.64).

263. Il convient de préciser que les entreprises qu'il faudra prendre en compte dans ces statistiques seront les entreprises qui ont une activité économique réelle. Certaines entreprises qui n'ont aucune activité mais établissent dans un pays juste un bureau, par exemple, pour transférer des fonds ou bénéficier de certains avantages fiscaux devraient être exclues de cette catégorie de données.

264. « Il faut admettre que le nombre seul d'entreprises ne donne pas forcément une idée exacte de l'importance globale des entreprises étrangères, en raison des différences de taille entre celles-ci et les entreprises nationales. Par exemple, si les entreprises étrangères ont tendance à avoir une taille supérieure, leur part du nombre total d'entreprises sera moins importante que leur part des divers indicateurs d'activités et aura donc tendance à faire sous-estimer leur rôle et leur importance dans l'économie du pays hôte » (MSITS, chapitre 4, § 4.65).

265. D'une manière générale, les statistiques recueillies actuellement dans la majorité des pays de l'OCDE montrent que le ratio du nombre des entreprises sous contrôle étranger par rapport au nombre total des entreprises du pays d'accueil est entre trois et cinq fois inférieur au même ratio concernant le chiffre d'affaires ou la production.

266. « En règle générale, l'information sur le nombre d'entreprises découlera naturellement de la collecte de données sur d'autres variables et ne fera pas l'objet d'une collecte distincte. Le nombre d'entreprises risque donc d'être affecté parfois de manière significative par leur degré de consolidation ainsi que par les seuils adoptés pour les enquêtes. Pour aider les utilisateurs des statistiques à interpréter les nombres d'entreprises (ou d'établissements), les pays sont encouragés à indiquer dans des notes explicatives la méthode qui a servi à les déduire » (MSITS, chapitre 4, § 4.66).

Nombre d'entreprises consolidées

267. Les seuils adoptés pour le déroulement des enquêtes concernant les filiales sous contrôle étranger et le degré de consolidation constituent les deux plus importantes sources de distorsions pouvant affecter les comparaisons de variables même à l'intérieur d'un même pays. En réalité, certaines entreprises présentent des comptes consolidés et apparaissent comme une seule entreprise et d'autres présentent des comptes séparés et non consolidés. Dans ce cas, les comparaisons entre le nombre d'entreprises sous contrôle étranger et celui des entreprises contrôlées par les résidents sont en fait impossibles. Il serait donc souhaitable que les autorités nationales collectent des données sur le nombre d'entreprises selon les deux concepts à la fois : sous forme non consolidée et sous forme consolidée. La collecte du nombre de filiales sous contrôle étranger de manière consolidée présenterait aussi l'avantage de fournir des données plus comparables aux données des

sociétés-mères qui, elles, sont systématiquement demandées sous forme consolidée. Ainsi les deux populations de firmes seraient plus comparables à l'intérieur d'un pays déclarant.

Excédent brut d'exploitation

268. L'excédent brut d'exploitation se définit comme :

- La valeur ajoutée brute
moins la rémunération des salariés à payer
moins les impôts sur la production à payer
plus les subventions à recevoir (SCN 1993, § 7.80).

269. Rappelons que les dépenses de personnel comprennent : a) les traitements et salaires ; et b) les cotisations patronales de sécurité sociale.

Impôts sur le revenu

270. « Ils consistent en impôts sur le revenu des sociétés, sur les bénéfices des sociétés, surtaxes sur les sociétés, etc. ainsi qu'en impôts dus par les propriétaires d'entreprises constituées en sociétés au titre du revenu de ces entreprises. Les impôts sur les revenus comprennent seulement les impôts payables dans le pays d'accueil de la filiale, et non ceux versés par la maison-mère dans le pays d'origine par suite du revenu perçu ou distribué par la filiale. Les impôts sur le revenu sont généralement évalués à partir du revenu total des sociétés en provenance de toutes sources, et pas seulement sur les bénéfices générés par la production » (MSITS, chapitre 4, § 4.68).

Dépenses de R-D

271. Les dépenses de R-D recouvrent toutes les dépenses concernant les activités entreprises dans le but de découvrir ou de développer de nouveaux produits (biens et services), y compris des versions améliorées de produits existants ou la découverte ou le développement de procédés de production nouveaux ou plus efficaces. Dans le cadre de ce manuel, ces dépenses concernent exclusivement le secteur des entreprises dont font partie « toutes les firmes, organismes et institutions dont l'activité première est la production marchande de biens ou de services en vue de leur vente au grand public, à un prix qui correspond à la réalité économique [...] » (Manuel de Frascati, § 163).

272. On peut distinguer trois types de R-D :

- *La recherche fondamentale*, qui consiste en des travaux expérimentaux ou théoriques entrepris principalement en vue d'acquérir de nouvelles connaissances sur les fondements des phénomènes et des faits observables, sans envisager une application ou une utilisation particulière.
- *La recherche appliquée*, qui consiste également en des travaux originaux entrepris en vue d'acquérir des connaissances nouvelles. Cependant, elle est surtout dirigée vers un but ou un objectif pratique déterminé.
- *Le développement expérimental*, qui consiste en des travaux systématiques fondés sur des connaissances obtenues par la recherche et l'expérience pratique, en vue de fabriquer de nouveaux matériaux, produits ou dispositifs, d'établir de nouveaux procédés, systèmes et services, ou d'améliorer considérablement ceux qui existent déjà (Manuel de Frascati, § 240, 245, 249).

273. Les dépenses de R-D comprennent les *dépenses courantes* et les *dépenses en capital*. Les dépenses courantes sont constituées par : les coûts salariaux, qui en constituent l'essentiel, et d'autres dépenses courantes qui comprennent les frais encourus pour l'achat de matériaux, fournitures et équipements en soutien de la R-D au cours d'une année donnée. Les dépenses en capital sont les dépenses annuelles brutes afférentes au capital fixe utilisé dans les programmes de R-D. Elles devraient être déclarées intégralement pour la période dans laquelle elles ont eu lieu et ne pas être comptabilisées comme un élément d'amortissement (*Manuel de Frascati*, § 358, 360, 374). Les dépenses en capital portent sur :

- Les terrains et constructions.
- Les instruments et équipements.
- Les logiciels.

274. Le rôle de la R-D dans l'activité des multinationales (sociétés-mères et leurs filiales), les principaux indicateurs de référence ainsi que toutes les variables associées sont présentés au chapitre 4 du *Manuel*, intitulé « Internationalisation de la technologie ».

Nombre de chercheurs

275. Conformément aux définitions du *Manuel de Frascati*, « les chercheurs sont des spécialistes travaillant à la conception ou à la création de connaissances, de produits, de procédés, de méthodes et de systèmes nouveaux et à la gestion des projets concernés » (*Manuel de Frascati*, édition 2002, § 301). « Font également partie de cette catégorie les cadres de direction et les administrateurs ayant des activités de planification et de gestion des aspects scientifiques et techniques des travaux des chercheurs » (§ 303). « Les étudiants diplômés (*postgraduates*) ayant des activités de R-D devraient également être considérés comme des chercheurs » (§ 305). Comme pour les autres catégories de données sur le nombre de personnes occupées, le nombre de chercheurs devrait être évalué en « équivalence plein-temps ».

Paiements et recettes technologiques

276. Il s'agit de mesurer ici les flux financiers de technologie correspondant aux ventes vers l'étranger et aux achats en provenance de l'étranger des firmes multinationales d'un pays déclarant, sous forme de cessions de brevets, d'inventions non brevetées, de concessions de licences liées aux brevets, de communications de *savoir-faire* (*know-how*), de transferts de dessins, marques ou modèles, de prestations de services techniques et de recherche-développement à caractère industriel. Pour des informations plus détaillées, voir également le chapitre 4, section 4.4.

Exportations et importations totales de biens et services

277. Les exportations et importations de biens et services constituent un autre indicateur pertinent de l'activité des firmes multinationales. « Les données de balance des paiements et les données fournies par les maisons-mères et les filiales dans des questionnaires distincts peuvent représenter de bonnes sources pour une telle information [...] » « Bien que les liaisons avec les données de balance des paiements puissent ainsi fournir des informations utiles, il sera souvent difficile voire impossible de dégager de ces données les transactions des entreprises étrangères. On ne pourra donc élaborer des données sur les exportations et les importations qu'en utilisant des questionnaires séparés. Dans ce cas, la ventilation précitée pourrait être utile, mais il est peu probable qu'un grand nombre de

pays puissent collecter les données nécessaires avec la même fréquence ou au même niveau de détail que les données de balances des paiements » (MSTIS, chapitre 4, § 4.63).

Exportations et importations intra-firme

278. Dans le cadre d'un pays déclarant, les exportations et importations intra-firme consistent : a) en exportations et importations des filiales sous contrôle étranger vers le groupe (pour les exportations) et en provenance du groupe (pour les importations) de la société-mère à l'étranger ; et b) en exportations et importations des sociétés-mères dans le pays déclarant respectivement vers et en provenance de leurs filiales à l'étranger. Pour plus de détails, voir aussi chapitre 5, section 5.3.2.

3.3. Considérations conceptuelles et méthodologiques

3.3.1. Définition des populations-cibles

279. Cette section décrit brièvement la population-cible pour la compilation de statistiques relatives à l'activité des firmes multinationales de façon à améliorer la comparabilité internationale tout en répondant aux besoins nationaux. Elle examine tout d'abord les populations à viser pour mesurer l'activité des multinationales au sein du pays déclarant de manière à répondre aux exigences nationales d'analyse et d'additivité et à produire des données comparables au plan international. Sont ensuite examinées les populations-cibles à viser pour mesurer l'activité des multinationales à l'étranger. Des recommandations sont faites pour montrer comment les pays pourraient fournir des données comparables internationalement sans mettre en cause des exigences nationales.

3.3.1.1. Populations-cibles pour l'activité des multinationales dans le pays déclarant

280. Les décideurs et les analystes intéressés par les activités des firmes multinationales dans leur pays se préoccupent de :

- L'impact des filiales sous contrôle étranger sur leur économie et de la façon dont elles se comparent aux autres entreprises de leur pays. Sont-elles plus rentables ou plus productives, sont-elles plus concentrées dans certains secteurs ? Paient-elles des salaires plus élevés ou plus bas, etc. ?
- L'impact des entreprises multinationales établies dans leur pays (sociétés-mères) sur leur économie. Leurs investissements étrangers ont-ils des effets positifs ou négatifs sur l'emploi interne et le commerce ?
- L'impact des entreprises multinationales (étrangères et sous contrôle de résidents) sur leur économie. Quelle est la part des multinationales dans les activités économiques intérieures (emploi, investissement, valeur ajoutée, commerce, etc.) ?

281. La première question exige de pouvoir identifier séparément dans les totaux nationaux les variables économiques concernant les filiales sous contrôle étranger (par exemple, emploi, valeur ajoutée, production brute, FBCF, etc.)

282. La deuxième question exige que les mêmes variables économiques soient ventilées par entreprise dans le pays déclarant ayant des filiales implantées à l'étranger.

283. La troisième question exige que les mêmes variables économiques soient réparties entre multinationales et autres catégories d'entreprises. Malheureusement, les estimations concernant ces deux catégories d'entreprises ne peuvent être dérivées de celles des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères. En fait, un inconvénient

majeur de ces deux populations-cibles (filiales sous contrôle étranger et sociétés-mères) est le risque de chevauchements. Les filiales sous contrôle étranger peuvent aussi contrôler des filiales à l'étranger et sont donc incluses dans les deux populations-cibles, filiales sous contrôle étranger et sociétés-mères (par exemple, les filiales de Chrysler au Canada). Ce chevauchement est à l'origine d'un double comptage lorsqu'on estime l'activité totale des multinationales dans un pays et d'un pays à l'autre, car l'addition des activités des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères revient à compter deux fois les activités liées aux filiales sous contrôle étranger ayant des filiales implantées à l'étranger. Cependant, du point de vue du pays déclarant, le chevauchement entre les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères n'est pas bien grave ; si des données sont disponibles sur les deux groupes d'entreprises, les statisticiens ne manqueront pas d'identifier les entreprises qui sont à la fois sociétés-mères et sous contrôle étranger et devraient pouvoir classer séparément les données les concernant. Les problèmes de confidentialité sont en fait le principal obstacle à la publication de ces détails.

284. Il y a deux façons d'estimer l'activité totale des firmes multinationales dans le pays déclarant. Pour mieux comprendre ces deux options, nous présentons ci-dessous une classification d'entreprises s'excluant mutuellement qui résout les trois questions mentionnées plus haut :

- i) Filiales sous contrôle étranger sans filiales implantées à l'étranger.
- ii) Filiales sous contrôle étranger avec filiales implantées à l'étranger (ou sociétés-mères sous contrôle étranger).
- iii) Sociétés-mères contrôlées par des résidents du pays déclarant.
- iv) Entreprises contrôlées par des résidents du pays déclarant et sans filiales implantées à l'étranger (non multinationales).

285. Avec cette classification, il devrait être possible d'analyser l'activité des filiales sous contrôle en additionnant les deux premières catégories ; l'analyse sur la base des sociétés-mères en additionnant les catégories 2 et 3 ; et les activités totales des firmes multinationales en fonction de la somme des catégories 1, 2 et 3 ou comme le résultat de la différence entre la population totale et les entreprises non multinationales.

286. Cette classification peut être très utile aux analystes et aux chercheurs. Premièrement, elle fournit des catégories de population qui s'excluent mutuellement permettant de comparer des performances entre firmes ou groupes de firmes. Par exemple, pour savoir si des firmes multinationales sous contrôle étranger réalisent de meilleures performances que les multinationales contrôlées par des résidents, les analystes doivent comparer les données macro ou micro-économiques qui permettent de répartir les entreprises résidentes entre ces deux groupes. Les données sur les filiales sous contrôle étranger et sur les sociétés-mères ne leur permettent pas de faire cette distinction, car elles incluent toutes deux quelques multinationales sous contrôle étranger (filiales sous contrôle étranger contrôlant des filiales implantées à l'étranger). Si ce type de firme est important dans un pays, les déductions statistiques effectuées à l'aide d'une classification basée sur les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères sont problématiques, car l'hypothèse d'indépendance entre les deux populations n'est pas respectée. Deuxièmement, la population constituée par les filiales sous contrôle étranger ayant des filiales à l'étranger est intéressante à étudier, surtout si elle est importante dans un pays. Est-ce que ce type de firmes augmente ? Y a-t-il des avantages particuliers à se servir de certains pays pour contrôler indirectement des filiales à l'étranger plutôt que de

les contrôler directement ? Est-ce que leurs performances diffèrent de celles d'autres filiales sous contrôle étranger et d'autres sociétés-mères ? On ne peut répondre à ces questions qu'avec des statistiques sur ces différentes populations. Troisièmement, les études internationales nécessitent des statistiques nationales qui permettant des comparaisons valables sur le plan analytique. Il peut être trompeur de comparer les statistiques des sociétés-mères de différents pays si la partie « multinationales sous contrôle étranger » de cette population varie sensiblement entre pays étudiés.

287. Les analystes et les organismes statistiques pourraient bénéficier d'une ventilation des activités domestiques entre ces quatre populations-cibles. À présent, les pays n'ont pas les mêmes pratiques concernant les sociétés-mères. Certains pays comptabilisent ensemble les sociétés-mères qui sont contrôlées par les résidents et celles qui sont sous contrôle étranger. En revanche, d'autres pays ne considèrent comme sociétés-mères que les sociétés contrôlées exclusivement par leurs résidents. Le présent *Manuel* encourage les pays qui ne séparent pas encore les deux catégories de sociétés-mères à le faire même à un niveau agrégé. Quant aux pays qui n'identifient pas les sociétés-mères sous contrôle étranger, ils sont encouragés à le faire également à un niveau agrégé.

288. On notera que si l'une de ces trois premières populations-cibles est connue ainsi que les totaux pour les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères, on peut alors en déduire les autres populations. Par exemple, si l'emploi dans les filiales sous contrôle étranger avec filiales implantées à l'étranger est connu, on peut en déduire l'emploi dans les filiales sous contrôle étranger sans filiales à l'étranger qui sera le résultat de la différence par rapport à l'emploi total dans les filiales sous contrôle étranger. L'emploi dans les sociétés-mères sous contrôle étranger devrait être égal à l'emploi dans les filiales sous contrôle étranger avec filiales à l'étranger. Ainsi, l'emploi dans les sociétés-mères contrôlées par des résidents du pays déclarant peut être obtenu par déduction. L'emploi dans les entreprises autres que multinationales contrôlées par des résidents du pays déclarant et sans filiales à l'étranger est le résultat de la soustraction entre l'emploi total et la somme des trois autres populations (ou l'emploi des entreprises multinationales)⁵.

Encadré 3.3. **Recommandations pour les populations-cibles dans le pays déclarant**

Les pays sont invités à produire des données sur l'activité des firmes multinationales pour leur propre compte et à classer les entreprises dans les quatre catégories suivantes :

Sous contrôle étranger

1. Filiales sous contrôle étranger sans filiales à l'étranger.
2. Filiales sous contrôle étranger avec filiales à l'étranger (sociétés-mères sous contrôle étranger).

Contrôlées par des résidents des pays déclarants

3. Sociétés-mères avec filiales à l'étranger.
4. Entreprises autres que firmes multinationales (sans filiales implantées à l'étranger).

Si les pays membres ne sont pas en mesure de distinguer entre les sociétés-mères contrôlées par des résidents et les sociétés-mères sous contrôle étranger au niveau sectoriel en raison de la confidentialité des données, ils sont invités à marquer cette différence au moins au niveau le plus agrégé (total général) pour chaque variable.

289. Les pays qui mettent au point leur programme de statistiques sur l'activité des multinationales devraient utiliser les quatre populations-cibles pour compiler les données. Il importe de noter que les questions de confidentialité sont très importantes lorsqu'il s'agit de publier ces données. Par exemple, si le nombre de filiales sous contrôle étranger avec filiales à l'étranger est très faible, il risque d'être impossible de diffuser des données pour cette population par industrie et par pays exerçant le contrôle. Dans ce cas, il est recommandé que les pays publient les estimations de population les plus pertinentes pour satisfaire les besoins nationaux et qu'ils fournissent des estimations montrant l'importance du chevauchement (par exemple, total de l'emploi pour la catégorie 2 sans ventilation par industrie ou pays de contrôle).

3.3.1.2. Populations cibles pour l'activité des firmes multinationales à l'étranger

290. Les décideurs et analystes intéressés par les activités des firmes multinationales à l'étranger se préoccupent essentiellement de :

- L'incidence des activités des filiales implantées à l'étranger sur leur économie domestique (commerce, emploi, etc.).
- L'incidence des filiales implantées à l'étranger sur l'activité économique d'autres pays.

291. Pour l'activité des multinationales à l'étranger, deux populations cibles sont à déterminer :

- i) La population des sociétés-mères contrôlées par des résidents du pays déclarant et celles qui sont sous contrôle étranger.
- ii) La population des filiales implantées à l'étranger, qui devrait comprendre les filiales sous contrôle direct (et si possible indirect).

292. Les analystes s'intéressent essentiellement à l'impact à l'échelle mondiale des firmes multinationales investissant à l'étranger (toutes les sociétés-mères et toutes leurs filiales). Certains pays qui ont mis au point des enquêtes tentant de mesurer l'activité des multinationales à l'étranger ont utilisé cette approche. Ce qui conduit toutefois à un double comptage au plan international, car les effets directs et indirects des sociétés-mères sous contrôle étranger sont compris à la fois dans le pays du contrôle immédiat et du contrôle ultime.

293. On peut envisager deux options pour résoudre ce problème de double comptage :

- L'approche dite du *contrôle direct* où la population-cible inclut toutes les sociétés-mères, mais mesure seulement les filiales implantées à l'étranger sous le contrôle direct ou immédiat des sociétés-mères résidant dans le pays déclarant. Dans cette approche, seules sont prises en compte les relations entre firmes résidant dans les deux pays concernés. Cette approche est recommandée pour mesurer les flux d'IDE (voir chapitre 2). Ceci évite les doubles emplois qui se produisent lorsqu'on regroupe les flux de divers pays.
- L'approche du *contrôle ultime* où la population-cible inclut seulement les entreprises sous le contrôle ultime des résidents du pays déclarant avec filiales implantées à l'étranger, et contrôlées de manière directe et indirecte.

294. Étant donné que l'analyse des données sur l'activité des multinationales s'intéresse en priorité à qui contrôle quoi et où, plutôt qu'à la nature de l'impact direct du contrôle, la deuxième approche est celle qui convient le mieux aux comparaisons internationales. Cette approche est bien sûr très différente de celle adoptée pour les flux d'IDE pour

Encadré 3.4. **Recommandations pour la population-cible concernant l'activité des multinationales à l'étranger**

Première priorité

Il est recommandé que les pays fournissent des données sur l'activité des filiales à l'étranger sous contrôle direct de toutes les sociétés-mères dans le pays déclarant. Ces données devraient être ventilées par secteur et par pays d'implantation des filiales. Afin de renforcer la valeur analytique de ces données, il est souhaitable qu'une distinction soit faite entre les sociétés-mères sous le contrôle ultime : a) des résidents, et b) des non-résidents.

Deuxième priorité

Les pays membres sont invités à fournir des données sur l'activité des filiales à l'étranger contrôlées directement et indirectement (voir les définitions, section 3.3.3.2) par toutes les sociétés-mères dans le pays déclarant.

Troisième priorité

En tant que sous-ensemble de données concernant la seconde priorité, les pays membres sont également invités à fournir des données compatibles avec « l'approche de contrôle ultime » sur l'activité des filiales à l'étranger contrôlées directement et indirectement par les sociétés-mères sous le contrôle ultime des résidents du pays déclarant.

lesquels on s'intéresse à qui investit et où. Mais étant donné que les données disponibles sur l'activité des multinationales à l'étranger incluent généralement les données sur toutes les filiales implantées à l'étranger de toutes les sociétés-mères et que cette approche est recommandée par le MSITS pour la collecte de ce type de données, le présent *Manuel* recommande que les pays de l'OCDE adoptent cette démarche. On reconnaît cependant que certains pays ne sont pas en mesure de collecter des données concernant l'activité à l'étranger de toutes leurs filiales, spécialement les filiales qui sont contrôlées par leurs propres filiales (contrôle indirect). C'est la raison pour laquelle on propose comme première priorité d'identifier l'activité des filiales à l'étranger détenues directement par les sociétés-mères des pays déclarants (qu'elles soient contrôlées par des résidents ou qu'elles soient sous contrôle étranger). Toutefois, les pays membres sont vivement invités en seconde priorité à fournir également des données sur l'activité de leurs filiales à l'étranger détenues indirectement (sans nécessairement séparer les données entre filiales contrôlées directement et indirectement). Plusieurs pays par ailleurs reçoivent des données consolidées pour les activités de leurs filiales à l'étranger et ne peuvent distinguer entre les activités des filiales détenues directement ou indirectement. Enfin, les pays qui sont en mesure de le faire sont également invités à identifier séparément l'activité des filiales (directes et indirectes) et celle des sociétés-mères qui sont contrôlées exclusivement par les résidents de leur pays.

3.3.2. Identification du contrôle d'une entreprise

295. Les recommandations concernant l'identification d'une entreprise sous contrôle étranger sont résumées dans l'encadré 3.5 et examinées ci-dessous. Ces recommandations et la discussion qui suit à l'appui des recommandations sont orientées principalement vers l'investissement entrant. L'accent est mis sur le contrôle majoritaire et on ne tente aucunement d'aborder plus particulièrement les questions d'influence ou de contrôle

Encadré 3.5. **Recommandations pour identifier les sociétés sous contrôle étranger**

Définition recommandée

Pour classer une entreprise d'un pays sur la base de la présence ou de l'absence de contrôle étranger effectif, on recommande de prendre comme critère la détention majoritaire d'actions ordinaires ou d'un pouvoir de vote (+50 % du capital) par un seul investisseur étranger ou par un groupe d'investisseurs étrangers associés agissant de concert, tels que les membres d'une même famille ou certaines entreprises et leurs filiales (voir § 303). Ce critère évite d'avoir recours à des notions subjectives ou à un examen au cas par cas. L'absence de subjectivité présente l'avantage d'éliminer une source potentielle d'asymétrie bilatérale. Cette recommandation est compatible avec le *MSITS*.

Autres cas de contrôle acceptés mais non recommandés

Dans certains pays, notamment ceux de petite taille, lorsque le contrôle étranger peut être objectivement mis en évidence pour une firme en présence d'investisseurs multiples ou lorsqu'il est exercé par des actionnaires minoritaires étrangers), il est recommandé que ces pays suivent les règles proposées dans l'annexe 3.A1 et l'encadré 3.8. Les pays qui intègrent ces cas dans leur définition du contrôle sont invités à fournir des statistiques supplémentaires permettant d'évaluer le poids de ces cas spéciaux. Ces statistiques peuvent être particulièrement utiles en cas de restrictions imposées par certains pays sur la participation majoritaire des étrangers. Les firmes d'investissement de portefeuille sont à exclure de ces catégories.

minoritaire (l'annexe 3.A1 contient une série de « cas spéciaux » que risquent de rencontrer les analystes, tels que la question de l'influence étrangère, mais aucune tentative n'est faite en vue de recommandations méthodologiques).

296. Parce que le critère prépondérant en ce qui concerne les données relatives à l'activité des multinationales est celui du contrôle, les sociétés recevant ou réalisant des investissements directs ne sont pas toutes comprises. Par définition, les entreprises sous contrôle étranger sont en principe une sous-population des entreprises bénéficiant d'investissement direct. Dans la figure 2.1, les statistiques des filiales sous contrôle étranger couvrent les sociétés A, B, H, K et L (filiales ou succursales) mais pas les autres entreprises recevant ou réalisant des investissements directs, c'est-à-dire les sociétés C, D, E, F, G, J, P et Q (associées). Les sociétés A, H et K sont contrôlées par l'entreprise N directement, et les sociétés B et L le sont indirectement.

3.3.2.1. La notion de « contrôle » d'une entreprise

297. Dans le second chapitre, on a vu que pour les données d'IDE le critère de base utilisé pour déterminer si un investissement est un investissement direct est la capacité d'exercer une « influence » sur la gestion de l'entreprise. Cette notion d'influence se traduit sur le plan statistique par la détention de plus de 10 % des actions ordinaires ou du droit de vote tandis que tout investissement inférieur à 10 % est considéré comme investissement de portefeuille. Pour les données sur les activités des entreprises multinationales, la notion d'influence n'est pas suffisante pour permettre la collecte de données de manière cohérente et opérationnelle. C'est la raison pour laquelle on a besoin de recourir à la notion de « contrôle ».

298. La notion de contrôle implique la capacité à nommer une majorité d'administrateurs qui sont en droit de diriger une entreprise, à orienter ses activités et à déterminer sa stratégie. Dans la plupart des cas, cette capacité peut être exercée par un seul investisseur détenant la majorité (+50 %) des actions avec droit de vote.

299. La notion de contrôle permet d'attribuer à l'investisseur qui contrôle une société toutes les activités de cette société. Ainsi les variables telles que le chiffre d'affaire, les effectifs ou les exportations d'une société sont attribués en totalité à l'investisseur qui le contrôle et au pays dont il est originaire.

300. Le passage du concept de « l'influence » au concept de « contrôle » qui s'applique essentiellement aux données sur l'activité des multinationales reflète deux logiques différentes. Dans le cas de « l'influence », la répartition de la production, de la valeur ajoutée, de l'emploi ou d'autres variables s'effectue en fonction du pourcentage de la propriété des actionnaires et, de cette façon, c'est l'aspect « financier » qui prédomine tandis que, dans le cas du contrôle, c'est le « pouvoir de décision » et de « stratégie industrielle » qui est privilégié.

301. Lorsque, dans le cas du contrôle, on attribue la totalité des variables économiques d'une entreprise à l'actionnaire unique majoritaire, cela n'implique évidemment pas que celui-ci s'approprie la totalité de la production ou des bénéfices de l'entreprise mais qu'il détermine tous les choix stratégiques. Toutefois, dans le cas de l'activité des firmes, d'autres raisons motivent également le choix de l'approche fondée sur le « contrôle ». La multiplication des investisseurs minoritaires, d'une part, et la prise en compte de la chaîne des firmes qui sont contrôlées indirectement, d'autre part, complique sérieusement la répartition des variables selon les principes de propriété tandis que cette répartition devient encore plus difficile lorsqu'il s'agit d'attribuer à ces variables les pays de résidence des investisseurs. La notion de contrôle n'est pas une notion vraiment nouvelle. Elle a été déjà définie dans le SCN 1993 puis dans le MSITS (§ 4.17).

302. Le SCN 1993 (§ 4.27) cite la participation majoritaire d'un groupe organisé d'actionnaires agissant de concert comme une preuve évidente de contrôle. Dans leur définition de l'investisseur direct, le MBP5 du FMI et la *Définition de référence* de l'OCDE considèrent aussi les actions détenues par des membres d'un groupe d'associés comme équivalant à des actions détenues par un seul investisseur. Cependant, la question qui se pose dans ce cas est la suivante : Comment savoir si les investisseurs étrangers ont des liens entre eux et ont une stratégie concertée ?

303. Le SCN 1993, le MBP5 du FMI et la *Définition de référence* de l'OCDE ne spécifient pas les critères qu'il convient d'appliquer pour identifier un groupe d'investisseurs associés. Seul le MSITS (§ 4.20, note de bas de page 62) donne quelques exemples – extraits eux-mêmes de *l'Enquête de référence sur l'investissement direct étranger aux États-Unis* – qui peuvent être pris en compte. Il précise qu'un groupe d'associés consiste en deux ou plusieurs personnes qui, par leurs actions apparentes, leur accord ou par un arrangement convenu, exercent ou semblent exercer leurs privilèges de vote de manière concertée pour influencer la gestion d'une entreprise commerciale. Les entités suivantes sont considérées comme constituant des groupes d'associés : les membres d'une même famille, une entreprise commerciale et l'un ou plusieurs de ses cadres ou dirigeants, les membres d'un syndicat ou d'une coentreprise, ou une société et ses filiales domestiques.

304. Il convient de préciser que le présent *Manuel*, contrairement aux principes adoptés dans le cadre des Comptes nationaux (SCN 93), ne recommande pas l'identification, par les

pays, des entreprises qui sont sous contrôle étranger minoritaire. Il s'aligne plutôt aux recommandations du chapitre 4 du *Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS)* qui exclut des statistiques les données sur l'activité des entreprises sous contrôle minoritaire.

305. Il est recommandé que chaque fois que les autorités nationales ne sont pas en mesure de prouver qu'une entreprise est sous contrôle étranger, celle-ci devrait être considérée sous le contrôle des résidents du pays déclarant. Pour les cas qui n'entrent pas dans les catégories générales, les pays sont invités à fournir des statistiques séparées et supplémentaires (par exemple sur le contrôle de certaines sociétés dans les pays en développement dont la loi interdit la participation majoritaire des investisseurs étrangers).

3.3.2.1.1. Contrôle direct et indirect

a) Du point de vue des investissements entrants

306. Le contrôle peut être soit direct, soit indirect. Dans le cadre des investissements entrants, le fait de déterminer les lignes de contrôle direct et/ou indirect permet aux analystes de déterminer quel est le pays qui est propriétaire des filiales sous contrôle étranger. Par exemple, dans la figure 3.1, l'entreprise X est une filiale sous contrôle étranger dans le pays déclarant 1 qui est contrôlée par l'entreprise Y du pays 2. Parce que l'entreprise Z du pays 3 contrôle 60 % des droits de vote de l'entreprise Y, l'entreprise Z contrôle indirectement l'entreprise X. Le pays 2 est le pays de contrôle immédiat et le pays 3 le pays de contrôle ultime de l'entreprise X.

307. Le fait de déterminer les lignes de contrôle direct et indirect permet aussi aux analystes de déterminer quelles sont les entreprises du pays déclarant qui sont des filiales sous contrôle étranger. Par exemple, dans la figure 3.2, l'entreprise Y du pays 2 contrôle directement l'entreprise X située dans le pays déclarant 1 ; l'entreprise X contrôle à son tour directement les entreprises X_1 et X_3 tandis que l'entreprise X_2 est contrôlée directement par l'entreprise X_1 et indirectement par l'entreprise X. Comme l'entreprise X du pays déclarant A est sous contrôle étranger, les entreprises X_1 , X_2 et X_3 le sont aussi, parce qu'elles sont contrôlées directement ou indirectement par l'entreprise X. Ainsi, le pays 1 comprendra comme entreprises sous contrôle étranger les entreprises X, X_1 , X_2 et X_3 . En outre, si l'on collecte des données sur l'activité des firmes multinationales à l'échelon des filiales sous contrôle étranger entièrement consolidées, on devra établir un seul rapport consolidé couvrant les activités consolidées des entreprises X, X_1 , X_2 , et X_3 , et éliminer toutes les transactions en intra – entre ces entreprises – lors de la consolidation.

b) Du point de vue des investissements sortants

308. Dans le cadre des investissements sortants, le fait de déterminer des lignes de contrôle direct et indirect permet aux analystes d'identifier les société-mères entièrement consolidée dans le pays déclarant et de repérer le pays dans lequel est située chaque filiale sous contrôle implantée à l'étranger. Par exemple, dans la figure 3.3, dans le pays déclarant 3, l'entreprise Z contrôle directement l'entreprise W et indirectement l'entreprise V. Aussi, lorsqu'on rassemblera les données sur l'activité des entreprises multinationales relatives à la société-mère sur une base entièrement consolidée, on n'établira qu'un seul rapport consolidé couvrant les activités des entreprises Z, W et V. Pour ce qui est des filiales implantées à l'étranger, la société-mère Z (consolidée ou non consolidée) dans le pays déclarant 3 contrôle directement l'entreprise Y dans le pays 2 tandis que l'entreprise Y contrôle directement

Exemple de contrôle indirect

Figure 3.1. **Contrôle indirect du point de vue des investissements entrants : Cas n° 1**

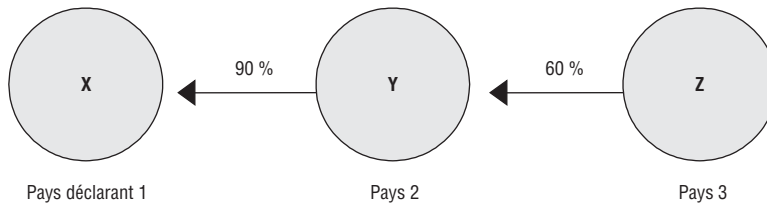


Figure 3.2. **Contrôle indirect du point de vue des investissements entrants : Cas n° 2**

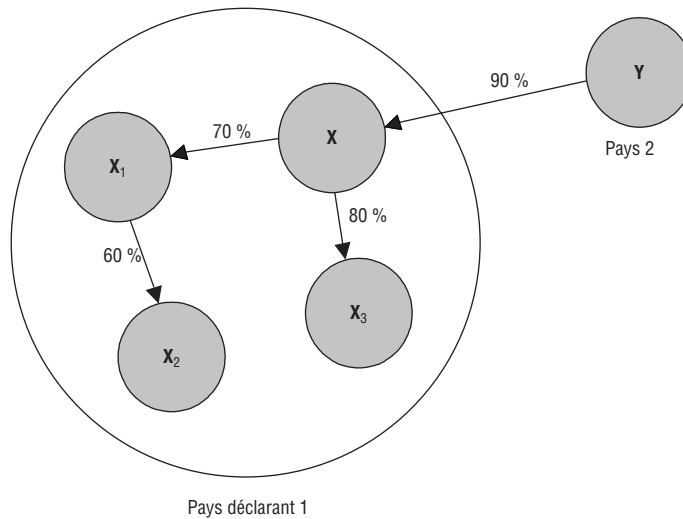
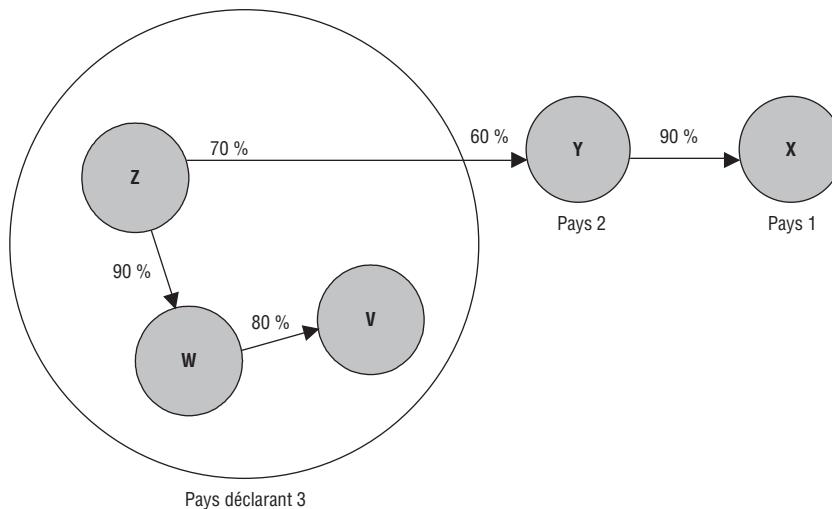


Figure 3.3. **Contrôle indirect du point de vue des investissements sortants**



l'entreprise X dans le pays 1. En conséquence, la société-mère Z contrôle indirectement l'entreprise X. Dans la collecte de données sur l'activité des firmes multinationales pour les filiales implantées à l'étranger, les variables associées à l'entreprise Y seront classées géographiquement dans le pays 2, son pays d'activité, et les variables associées à l'entreprise X seront classées dans le pays 1, son pays d'activité.

309. Cependant, dans le pays déclarant 3, l'entreprise Z contrôle directement l'entreprise W et indirectement l'entreprise V. Autrement dit, les entreprises Z, W et V constituent un ensemble (groupe), et ensuite l'entreprise Y est contrôlée par le groupe d'entreprises (Z, W et V). Ceci implique que les comptes des entreprises Z, W et V soient consolidés et que la société-mère de l'entreprise Y soit le groupe d'entreprises (Z, W, V). La consolidation des comptes de groupes d'entreprises sera examinée plus loin dans ce chapitre.

3.3.2.1.2. Cas spéciaux fondés sur des critères supplémentaires

310. Si un des principaux objectifs de la collecte de données est de pouvoir classer les entreprises de chaque pays selon la présence ou l'absence de contrôle étranger, on a vu plus haut que le critère retenu est la détention d'un *pouvoir ou droit de vote majoritaire par un seul investisseur ou un groupe d'investisseurs agissant de concert*. Ce critère a déjà été adopté au milieu des années 90 par un groupe d'experts d'Eurostat pour ce qui concerne les échanges des filiales étrangères. Il a également été intégré dans le *Manuel des statistiques du commerce international des services*. Il conviendrait néanmoins de prendre en considération les cas spéciaux dûs à l'absence d'un investisseur unique majoritaire ou d'un groupe d'investisseurs. Bien qu'il s'agisse de cas assez exceptionnels, ils mériteraient d'être examinés en raison de leur importance potentielle, surtout pour les petits pays. Les annexes 3.A1 et 3.A2 fournissent des exemples d'une approche qui peut être employée pour déterminer la présence ou non de contrôle effectif.

3.3.3. Définition des sociétés-mères et de l'investisseur ou de l'unité de contrôle ultime

311. En théorie, une firme pourrait considérer que sa société-mère est la firme qui la contrôle directement. Si toutefois cette dernière est aussi contrôlée par une autre firme, l'identification de la *société-mère* de la première firme soulève de nombreuses questions, en particulier celle de trouver quelle est la *société qui exerce le contrôle ultime*.

3.3.3.1. Investissements entrants

312. La société-mère d'une filiale sous contrôle étranger dans un pays d'accueil est le premier investisseur étranger extérieur aux frontières du pays qui exerce un contrôle direct ou indirect sur la filiale étrangère. Si la société-mère est un investisseur individuel ou un groupe d'investisseurs individuels agissant de concert, alors elle est aussi le contrôleur ultime. S'il s'agit d'une entreprise, alors la société-mère peut être le contrôleur ultime ou faire partie d'un groupe d'entreprises. Dans ce dernier cas, le *groupe de la société-mère à l'étranger* comprend toutes les entreprises qui sont contrôlées par le contrôleur ultime.

313. Ainsi, le groupe de la société-mère à l'étranger plus ses filiales sous contrôle étranger dans le pays déclarant constituent l'ensemble du groupe de la société-mère [voir encadré 3.7, iii)].

314. La figure 3.4 sert à mieux illustrer la définition de la société-mère et du groupe de la société-mère à l'étranger.

Encadré 3.6. Identification des populations de firmes d'investissement direct et celles qui correspondent à l'activité des firmes multinationales

La question est de savoir si la population des entreprises concernées par les données sur l'activité est ou non une sous-population des firmes d'investissement direct.

La réponse à cette question dépend :

- Si on se réfère uniquement à un pays déclarant ou au monde entier.
- De la manière avec laquelle est définie la population des entreprises d'IDE.
- De la façon selon laquelle sont organisées les enquêtes nationales.

i) Cas d'un pays déclarant :

a) Investissements entrants

En principe, étant donné que les entreprises concernées par les données sur l'activité sont celles dont les actionnaires contrôlent plus de 50 % des actions donnant droit de vote, ces entreprises constituent une *sous-population* des entreprises d'investissement direct.

Lorsque les filiales étrangères dans un pays déclarant créent leurs propres filiales à l'intérieur de ce pays, ces nouvelles filiales, en principe, devraient faire partie des entreprises d'investissement direct dans un système comptable consolidé, mais, dans la pratique, dans certains pays elles sont exclues des statistiques d'investissement direct. En revanche, elles sont comprises parmi les entreprises sous contrôle étranger. Dans ce cas, la population de ces dernières entreprises pourrait être une *sur-population* des entreprises d'investissement direct. En France, par exemple, l'emploi sous contrôle étranger est deux fois plus élevé si on prend en compte les entreprises exclues des statistiques d'investissement direct*. Par ailleurs, le fait que le pays investisseur, dans le cas de l'investissement direct, soit le pays de l'investisseur immédiat, tandis que pour les données sur l'activité, ce soit le pays de contrôle ultime, n'affecte pas réellement le nombre d'entreprises concernées à l'intérieur du pays déclarant, mais uniquement l'attribution du pays investisseur.

b) Investissements sortants

On rencontre les mêmes problèmes dans le cas des investissements sortants. Les entreprises concernées par les données d'activité sont en grande partie une *surpopulation* des entreprises d'investissement direct, dans la mesure où les sociétés-mères du pays déclarant qui investissent à l'étranger sont prises en compte, dans les statistiques sur l'activité, en tant que groupe (forme consolidée : voir la définition de sociétés-mères dans le présent chapitre). Ceci n'est pas forcément le cas en ce qui concerne les statistiques d'investissement direct.

D'autre part, la population des filiales à l'étranger d'un pays déclarant, dans les statistiques d'investissement direct, correspond aux filiales dans lesquelles les sociétés – mères du pays déclarant investissent directement, tandis que dans les statistiques sur l'activité doivent en principe également être prises en compte les filiales à l'étranger contrôlées indirectement et souvent situées dans des pays différents (seconde priorité de l'encadré 3.4).

La population des entreprises qui sont concernées par les données sur l'activité est en même temps une *sous-population* des entreprises d'investissement direct dans la mesure où cette dernière catégorie comprend aussi les firmes dont les investisseurs prennent des participations minoritaires et n'exercent pas le contrôle.

Il convient de souligner que, dans le cas des investissements entrants et sortants, sont exclues de la population des firmes concernant les données sur l'activité toutes les firmes d'investissement de portefeuille même si, dans certains cas extrêmes et bien identifiés, il est possible qu'un investisseur étranger exerce le contrôle d'une entreprise avec moins de 10 % des actions ordinaires ou droits de vote (voir aussi annexe 3.A1).

Encadré 3.6. Identification des populations de firmes d'investissement direct et celles qui correspondent à l'activité des firmes multinationales (suite)

iii) Cas du monde entier

Lorsqu'on prend en compte tous les pays du monde simultanément, une grande partie de firmes sous contrôle indirect exclues des statistiques d'investissement direct d'un pays déclarant sont prises en compte par d'autres pays en tant que firmes d'investissement direct. Dans ce cas, les deux populations de firmes se rapprochent mais il faut veiller à éviter les doubles comptages (voir aussi section 3.3.8 sur la comparabilité internationale).

iv) L'organisation des enquêtes

Une autre cause de différence entre la population des firmes d'investissement direct et celle des données sur l'activité est la manière avec laquelle sont organisées les enquêtes. Lorsque les enquêtes concernant les données sur l'activité sont dérivées des enquêtes de balances des paiements et des investissements directs, les deux populations des firmes sont plus proches. En revanche, lorsque les enquêtes sont organisées séparément et que les données proviennent des statistiques d'entreprises (registres), les deux populations peuvent différer de manière substantielle.

* La manière avec laquelle la population des firmes d'investissement direct doit être définie fait l'objet de débats et la Banque centrale Européenne a créé en 2003 une *Task Force* pour étudier cette question.

Encadré 3.7. Société-mère et unité de contrôle ultime

i) Société-mère

Investissements entrants

Dans un pays déclarant, la société-mère d'une filiale sous contrôle située à l'étranger est le premier investisseur étranger à l'extérieur des frontières du pays en question qui exerce un contrôle direct ou indirect sur cette filiale.

Investissements sortants

Du point de vue d'un pays déclarant, la société-mère d'une filiale contrôlée par les résidents de ce pays et située à l'étranger est l'entreprise consolidée (groupe d'entreprises) qui comprend l'entreprise domestique qui investit à l'étranger et les firmes domestiques que la précédente firme contrôle directement ou indirectement à l'intérieur du pays déclarant.

ii) Unité de contrôle ultime

Un investisseur (société ou particulier) est considéré comme l'investisseur exerçant le contrôle ultime d'un investissement s'il est à la tête d'une chaîne de sociétés et contrôle directement ou indirectement toutes les sociétés de la chaîne, sans être lui-même contrôlé par aucune autre entreprise ou aucun autre investisseur.

On pourrait penser que la société-mère d'une firme devrait être la société de contrôle ultime. Si cela peut sembler évident en théorie ; cela n'est pas forcément le cas dans la pratique en raison de la difficulté d'obtenir toutes les informations nécessaires. En fait, il s'agit simplement d'identifier le contrôleur ultime et le pays auquel il appartient, ce qui ne pose pas, en principe, de sérieuses difficultés aux autorités nationales du pays déclarant. En revanche, il ne s'agit pas de demander d'autres renseignements concernant l'activité du contrôleur ultime (par exemple, le nombre d'employés, la valeur ajoutée, les dépenses de R-D, les exportations, etc.), ces informations n'étant pas possibles à obtenir lorsque l'entreprise de contrôle ultime se trouve dans des pays étrangers.

Encadré 3.7. Société-mère et unité de contrôle ultime (suite)

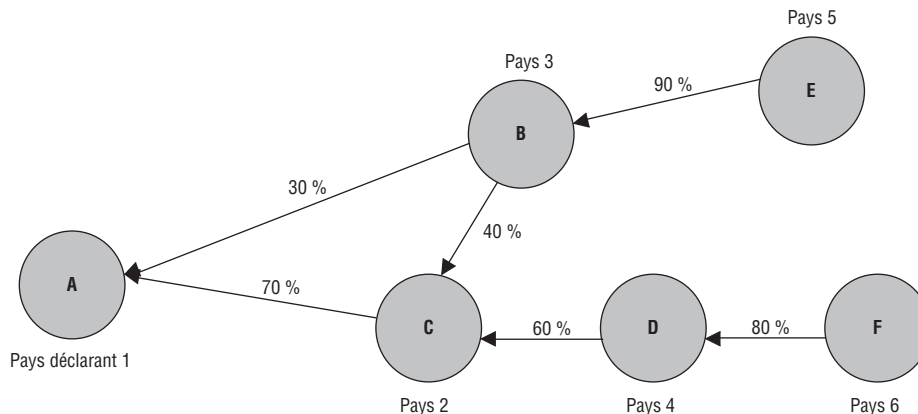
Par conséquent, dans de nombreux cas, la société-mère peut être une société autre que l'unité de contrôle ultime, et présenter des caractéristiques différentes en ce qui concerne les investissements entrants, d'une part, et les investissements sortants, d'autre part.

La notion du bénéficiaire ultime (UBO) utilisé dans certains manuels, notamment dans le MSITS, correspond davantage au concept de propriété qu'à celui de contrôle. Lorsque la société-mère à l'étranger n'est pas possédée à hauteur de plus de 50 % par une autre personne, la société-mère et le bénéficiaire ultime sont les mêmes. On note aussi que, contrairement à la société-mère à l'étranger, le bénéficiaire ultime peut être une personne. Dans le cadre de ce Manuel le terme de « bénéficiaire ultime » est remplacé par le terme « unité de contrôle ultime ».

v) Groupe de la société-mère à l'étranger

Lorsqu'il s'agit de prendre en compte la totalité d'un groupe à l'étranger, il faut le définir en tant que groupe de la société-mère à l'étranger. Ceci comprend : i) la société-mère à l'étranger ; ii) toute personne étrangère qui intervient en remontant la chaîne de la société-mère à l'étranger et possède plus de 50 % de la personne qui est en dessous, jusqu'à inclure le contrôleur ultime de la filiale ; et iii) toute personne en descendant la chaîne qui possède plus de 50 % de la personne qui se trouve au-dessus de lui.

Figure 3.4. Investissements entrants : identification de la société-mère et du groupe de la société-mère à l'étranger



315. Dans l'exemple de la figure 3.4, l'entreprise A du pays déclarant est contrôlée directement (70 %) par l'entreprise C située dans le pays 2. Le reste de son capital (30 %) est détenu par l'entreprise B du pays 3 qui a également une participation de 40 % du capital de l'entreprise C. L'entreprise C est contrôlée directement par l'entreprise D et l'entreprise D par l'entreprise F qui se trouvent respectivement dans les pays 4 et 6. De même, l'entreprise B a une participation de 40 % dans l'entreprise C, tandis qu'elle est elle-même contrôlée à 90 % par l'entreprise E qui se trouve dans le pays 5. Les entreprises E et F ne sont contrôlées par aucune autre entreprise.

316. Dans cet exemple, la société-mère de l'entreprise A est l'entreprise C située dans le pays 2. En outre, le contrôleur ultime de l'entreprise A est l'entreprise F et non

pas l'entreprise E, bien que l'entreprise E possède directement et indirectement $52.2\% = [(40\% \times 70\% = 28\%) + 30\%] \times 90\%$, du capital de A, tandis que l'entreprise F ne possède que $33.6\% = [(70 \times 60) \times 80]$ du capital de A ; toutefois, l'entreprise F exerce un contrôle direct et clair sur l'entreprise A, ce qui n'est pas le cas de l'entreprise E. On observe donc que la société-mère de l'entreprise A ne coïncide pas avec la société qui est le contrôleur ultime de cette entreprise.

317. Par ailleurs, le groupe de la société-mère de l'entreprise A à l'étranger est constitué par les entreprises A, C, D et F.

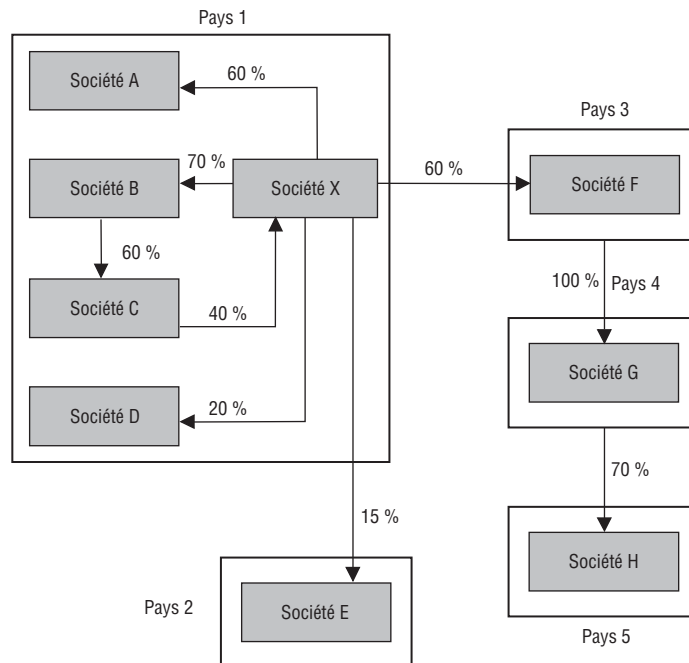
3.3.3.2. Investissements sortants

318. Dans le cas des investissements sortants, en principe, la société-mère se trouve dans le pays déclarant. Deux cas de figure sont possibles : a) lorsque la société-mère est située dans le pays déclarant et est contrôlée par les résidents du pays déclarant ; et b) lorsque la société-mère, située dans le pays déclarant, est sous contrôle étranger.

a) Société-mère contrôlée par des résidents du pays déclarant

319. La figure 3.5 aide à clarifier cette situation.

Figure 3.5. **Investissements sortants : identification de la société-mère du pays déclarant 1**



320. Les sociétés X, A, B, C et D se trouvent dans le pays 1, tandis que les sociétés E, F, G et H sont localisées dans les pays 2, 3, 4 et 5 respectivement.

321. La société X possède 60 % des actions donnant droit de vote des sociétés A et F, 70 % de la société B, 20 % de la société D et 15 % de la société E.

- La société B possède 60 % des actions donnant droit de vote de la société C.
- La société C possède 40 % des actions donnant droit de vote de la société X.
- La société F possède 100 % des actions donnant droit de vote de la société G.
- La société G possède 70 % des actions donnant droit de vote de la société H.

322. La société X contrôle directement les sociétés A et B à travers une participation majoritaire dans leur capital tandis qu'elle exerce une influence (participation minoritaire) sur la firme D, toutes les quatre étant situées dans le pays 1. De même, la société X a une participation minoritaire dans la société E du pays 2 et contrôle directement la société F du pays 3. La société X contrôle indirectement la société G à travers la société F et la société H à travers les sociétés F et G.

323. La société-mère de la société F du pays 3 est la société X du pays 1. La société-mère de la société G du pays 4 est la société F du pays 3, tandis que la société-mère de la société H dans le pays 5 est la société G du pays 4.

324. Du point de vue d'un pays déclarant, la société-mère de ses filiales à l'étranger est l'entreprise consolidée qui comprend : i) la firme nationale (contrôleur ultime) contrôlant la firme qui investit à l'étranger ; et ii) toutes les firmes nationales qui sont sous le contrôle majoritaire direct ou indirect de la firme précédente.

325. Dans le cadre d'un pays déclarant, le terme *société-mère* est utilisé dans ce *Manuel* en référence à la *société-mère consolidée* ou au *groupe de la société-mère* à l'intérieur du pays déclarant. L'objectif est de simplifier la terminologie. Autrement dit, il ne faudrait pas qu'il y ait de confusion parce que la société-mère du pays déclarant doit être totalement consolidée pour qu'on puisse collecter des données sur l'activité des multinationales. Dans la figure 3.5, par exemple, le fait de recueillir des informations sur la société X uniquement – qui pourrait être seulement un holding d'investissement – pourrait conduire à une sous-estimation importante des activités de cette multinationale contrôlée par des résidents.

326. Dans ces conditions, la société-mère de l'entreprise F est le groupe consolidé du pays 1 qui comprend les sociétés X, A, B et C. La société D est exclue du groupe de la société-mère dans la mesure où la société X n'a qu'une participation minoritaire dans cette société qui pourrait soit être une firme indépendante, soit appartenir à un autre groupe.

327. La société-mère de la société G est la société F, et la société-mère de la société H est la société G.

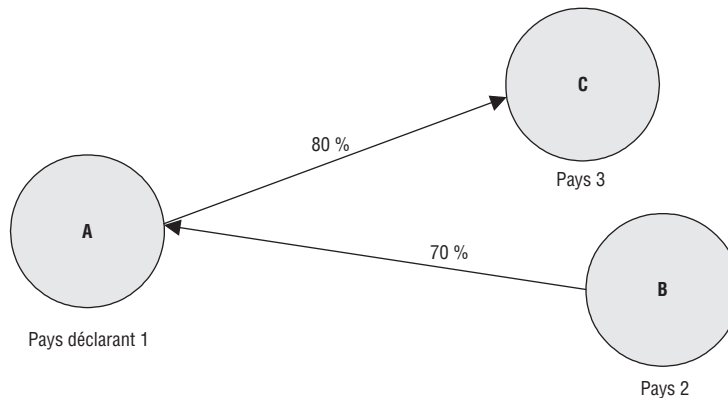
328. Toutefois, le contrôleur ultime des sociétés F, G et H est le groupe consolidé des sociétés X, A, B et C.

329. La société-mère située dans le pays 1 qui contrôle l'entreprise multinationale est composée des sociétés X, A, B, C, F, G et H.

b) Société-mère sous contrôle étranger

330. Il est possible qu'une entreprise située dans un pays déclarant, qui est sous contrôle étranger, ait des filiales à l'étranger.

331. Dans l'exemple de la figure 3.6, l'entreprise A du pays déclarant 1 est contrôlée par l'entreprise B du pays 2, tandis que l'entreprise A contrôle l'entreprise C du pays 3. Dans ces conditions, l'entreprise A est la société-mère de l'entreprise C tandis que l'entreprise B est la société-mère de l'entreprise A et le contrôleur ultime des entreprises A et C.

Figure 3.6. **Société-mère sous contrôle étranger**

3.3.4. Classification par pays de contrôle et d'implantation

332. Le présent *Manuel* recommande de ventiler les données sur l'activité économique des entreprises multinationales à la fois entre pays de contrôle (investissements entrants) et pays d'implantation (investissements sortants). Il est donc nécessaire d'identifier le pays de contrôle et d'implantation de ces entreprises dans chacun des deux cas. En principe, le pays investisseur d'une entreprise multinationale est celui de la société-mère qui la contrôle. Cependant, il faut établir si l'actionnaire majoritaire est l'investisseur direct ou immédiat (société-mère étrangère) ou l'investisseur final (contrôleur ultime). Pour les flux d'investissements étrangers directs, le MBP5 du FMI ainsi que la *Définition de référence* de l'OCDE (DR3) recommandent de considérer que c'est l'investisseur immédiat. De même, le MBP5 propose que les stocks de ces investissements soient attribués à l'investisseur immédiat, tandis que la DR3 propose qu'ils soient également imputés au pays hôte final (investissements sortants) ou au pays exerçant le contrôle (investissements entrants ; voir chapitre 2, encadré 2.17 pour plus d'informations).

333. Une équipe d'experts⁶ d'Eurostat réunie au milieu des années 90 pour établir les normes statistiques de collecte de données sur l'activité des filiales étrangères dans les services, a estimé que le « unité institutionnelle de contrôle ultime » ou société-mère ultime constituait une base plus pertinente. Toutefois, reconnaissant que ce principe pourrait soulever des difficultés pour certains pays, elle a recommandé de procéder par étape : dans un premier temps, de collecter des données basées sur le pays de la première société-mère étrangère et, dans une seconde étape, des données classées par pays de contrôle ultime. Les données recueillies depuis grâce aux questionnaires conjoints de l'OCDE/Eurostat révèlent que plus de la moitié des pays déclarants ont pu fournir des données classées par pays de contrôle ultime. Par conséquent, c'est sur cette base que le présent *Manuel* recommande la collecte de données (encadré 3.7).

3.3.4.1. Filiales sous contrôle étranger (investissements entrants)

334. Dans le cas d'investissements entrants, le pays de contrôle d'une filiale étrangère devrait correspondre au pays de l'unité qui a le contrôle ultime direct ou indirect de la filiale (voir aussi figure 3.4). D'après les exemples donnés dans les figures 3.4 et 3.5, on peut

voir qu'en pratique la société-mère et l'unité de contrôle ultime d'une filiale sous contrôle étranger peuvent être des entités différentes.

3.3.4.2. Pays de contrôle ultime en l'absence d'investisseur majoritaire unique

335. La règle générale qui est recommandée est d'attribuer à l'entreprise le pays de l'actionnaire qui contrôle effectivement l'entreprise (voir description dans la précédente section). Toutefois, si le contrôle est partagé entre deux ou trois principaux actionnaires résidents dans différents pays, il sera plus difficile de déterminer le pays du contrôle ultime.

Encadré 3.8. Recommandations pour l'identification du pays d'une filiale sous contrôle étranger dans un pays déclarant (investissements entrants)

Compte tenu des problèmes d'identification du pays de contrôle des filiales sous contrôle étranger, il est recommandé d'adopter les règles suivantes pour la collecte des données :

- Le pays de contrôle des filiales sous contrôle étranger devrait être le pays de résidence du contrôleur ultime (voir encadré 3.7 pour la définition de l'unité de contrôle ultime).
- Lorsqu'il n'y a **pas d'investisseur majoritaire unique**, ce qui est le cas des filiales communes (*joint ventures*), il faut éviter de créer une catégorie séparée et s'efforcer de déterminer une base à partir de laquelle il serait possible d'attribuer le contrôle à un seul pays. Une telle base est proposée dans le *Manuel des statistiques du commerce international des services* (MSITS). Elle pourrait prendre en considération :
 - ❖ La présence d'un investisseur dominant.
 - ❖ La présence d'investisseurs agissant de concert et disposant de la majorité des actions (voir note de recommandation concernant les formes de contrôle).
 - ❖ La nécessité de donner la préférence à un investisseur exerçant un contrôle direct plutôt qu'indirect.
 - ❖ La nécessité, si un des deux investisseurs égaux est public, de considérer celui-ci comme investisseur dominant.
 - ❖ La nécessité de donner la préférence, entre deux investisseurs égaux, à celui qui n'est pas situé dans un paradis fiscal et qui ne constitue pas une société de portefeuille.

336. Comme il a été souligné plus haut, le simple pourcentage de participation au capital de chaque firme actionnaire ne suffit pas toujours pour pouvoir déduire qui contrôle l'entreprise. Dans certains cas, il est nécessaire de connaître les éventuels liens non seulement entre actionnaires étrangers mais également entre actionnaires nationaux lorsque les actionnaires étrangers ne détiennent pas la totalité du capital. En dernière analyse, l'entreprise doit être en mesure de préciser quels sont les actionnaires qui la contrôlent, même si chacun ne dispose pas de la majorité des actions. Les cas qui sont présentés plus loin permettent d'éclairer certaines de ces difficultés et de proposer quelques lignes directrices concernant plus particulièrement le traitement des filiales communes (*joint ventures*) et des holdings.

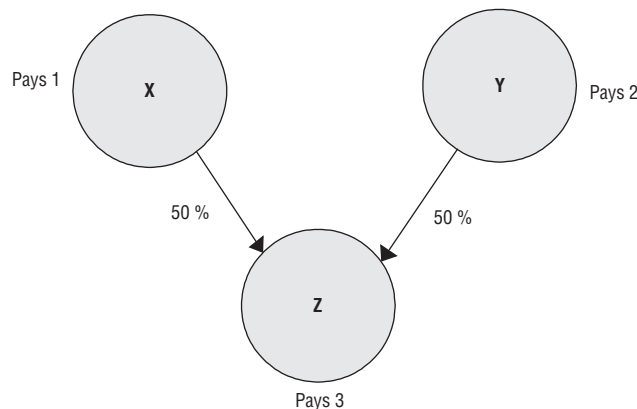
Filiales communes (joint ventures)

337. Deux entreprises, le plus souvent originaires de pays différents, peuvent décider de créer une troisième entreprise, dans un des pays dans lesquels elles sont localisées, ou bien dans un pays tiers, en apportant chacune 50 % des actifs de cette nouvelle société. Dans certains cas, ces actifs peuvent être partagés de manière inégale. Le statut indépendant de ces entreprises présente certains avantages pour les firmes impliquées car elles peuvent lui attribuer des tâches bien précises. Par ailleurs, on rencontre plus souvent ce type d'entreprises dans certains pays non OCDE, dont les lois n'autorisent pas les firmes étrangères à acquérir la majorité du capital d'entreprises contrôlées par des résidents.

Exemple

338. Le cas le plus fréquent se présente lorsque deux entreprises X et Y situées dans les pays 1 et 2 créent une filiale commune Z, contrôlée à 50-50 dans un pays 3.

Figure 3.7. **Exemple de filiale commune**



339. En l'absence d'autres informations, la filiale commune Z aura une double participation étrangère, mais il importe d'identifier le pays qui pourrait avoir le contrôle ultime.

340. Sur le plan pratique, comme proposé dans l'encadré 3.8, il serait important d'examiner :

- Si l'une des deux firmes X et Y est l'investisseur dominant, même si elle ne détient pas davantage d'actions que l'autre. Si c'est le cas, il faudrait attribuer à la filiale commune Z le pays de cet investisseur dominant.
- On pourrait également examiner d'autres cas en vue d'attribuer la totalité des variables à un seul pays investisseur. Par exemple, si les intérêts d'un investisseur dans la filiale sont détenus directement et ceux d'un autre investisseur le sont indirectement, la filiale pourrait être classée dans le pays de l'investisseur dont les intérêts sont détenus directement.
- Dans d'autres cas, on pourrait vérifier si l'un des propriétaires étrangers est une entité publique. Alors, le pays de cette entité pourrait être considéré comme celui du contrôleur ultime.

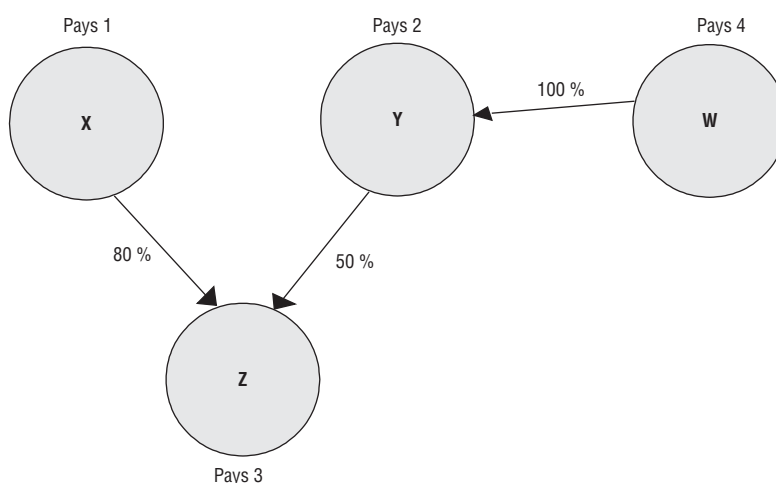
- Enfin, si l'un des propriétaires est une société de portefeuille ou une société située dans un paradis fiscal, le pays de l'autre propriétaire devrait probablement être considéré comme étant dominant.

Propriétaires multiples

Exemple 1 :

341. Les entreprises X et Y situées dans les pays 1 et 2 détiennent 50 % chacune de l'entreprise Z qui est située dans le pays C. Cependant, l'entreprise Y est une filiale à 100 % de l'entreprise W du pays D.

Figure 3.8. **Exemple de propriétaires multiples avec contrôle indirect**



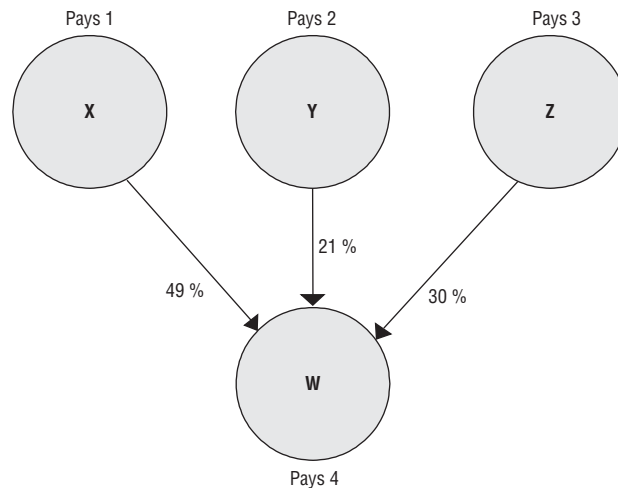
342. Dans cet exemple, les contrôleurs ultimes de l'entreprise Z sont les entreprises X et W. Cependant, l'entreprise X exerce un contrôle direct tandis que le contrôle de l'entreprise W est exercé indirectement.

343. Dans cet exemple, il sera nécessaire d'examiner :

- si le contrôle indirect exercé par la firme W est moins important que celui de la firme X. Si c'est le cas, alors le pays de contrôle de la firme Z sera celui de la firme X (c'est-à-dire du pays 1) ; ou
- si le contrôle exercé par la firme W n'est pas moins important que celui exercé par la firme X ou Y, auquel cas nous nous trouvons de nouveau dans la situation de l'exemple des filiales communes.

Exemple 2 :

344. Dans cet exemple, les entreprises X, Y et Z situées respectivement dans les pays 1, 2 et 3 détiennent 49 %, 21 % et 30 % des droits de vote de l'entreprise W qui se trouve dans le pays 4. Les firmes X et Y décident de contrôler ensemble la firme W.

Figure 3.9. **Exemple de propriétaires multiples : trois investisseurs directs**

345. Dans cet exemple, le capital de la firme W est sous participation étrangère et très probablement sous contrôle de l'entreprise X. Sur le plan pratique, il sera toutefois nécessaire :

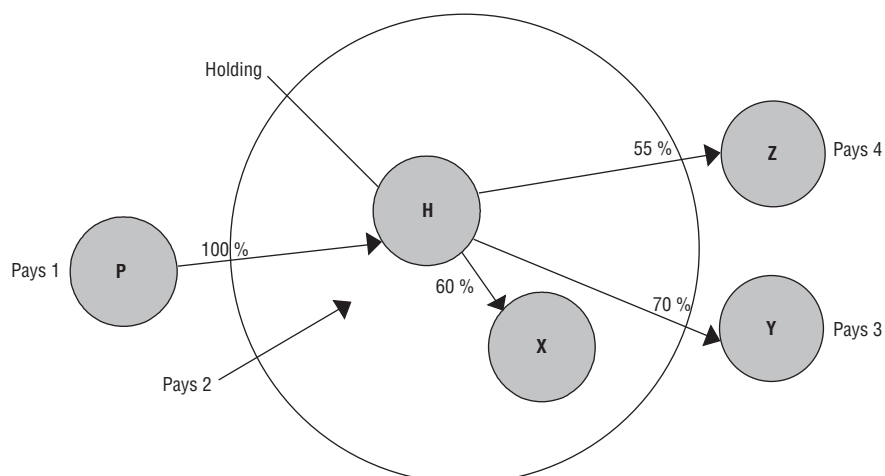
- De vérifier si l'entreprise X exerce réellement le contrôle de W, en particulier s'il existe des liens entre les entreprises X et Y.
- S'il existe effectivement des liens entre les entreprises X et Y, de considérer la firme X (pays 1) en tant qu'entreprise de contrôle de la firme W dans la mesure où l'entreprise X est l'investisseur dominant.

Les holdings

346. Les sociétés holding sont des filiales implantées à l'étranger dont l'activité première est la détention de titres ou d'actifs financiers d'autres filiales implantées à l'étranger dans le même pays ou dans des pays différents de la société holding. L'utilisation de sociétés holding a une incidence sur la classification par pays des données sur l'activité des multinationales pour les filiales implantées à l'étranger. Un holding peut avoir ou non des activités secondaires dans la production ou dans les services dans le pays où il est situé.

347. En ce qui concerne les données sur l'activité économique, le contrôleur ultime sera la ou les unités institutionnelles qui contrôlent le holding ; quant au contrôleur immédiat, ce sera le holding lui-même pour les investissements destinés aux filiales situées en dehors du pays où il se trouve.

348. Dans le cas où la société holding H n'exerce pas d'activité, mais finance les activités des filiales situées dans les pays 3 et 4 autres que le pays 2 où le holding est implanté, il faut identifier le contrôleur ultime des entreprises Y et Z (des pays 3 et 4,) qui est l'entreprise P du pays 1 qui contrôle le holding H. Le cas des holdings appartenant à des propriétaires individuels est examiné dans les paragraphes suivants.

Figure 3.10. **Exemple de propriétaires multiples avec sociétés holdings**

Contrôle par un investisseur individuel

349. Dans le cas des investisseurs individuels, on rencontre le plus souvent les deux cas suivants :

- L'investisseur individuel établit pour des raisons fiscales un holding à l'étranger qui, à son tour, contrôle une société dans le pays de résidence de l'investisseur.
- L'investisseur individuel établit un holding ou une société dans un pays étranger qui contrôle une entreprise dans son pays de résidence, mais cet investisseur vit dans le pays étranger dont il devient résident.

350. Dans le premier cas, le pays du contrôle ultime et le pays de contrôle immédiat doivent tous deux être le pays de l'investisseur qui exerce le contrôle. Dans le second cas, c'est le pays étranger où vit l'investisseur qui sera le pays de contrôle immédiat et ultime.

3.3.4.3. Pays d'implantation de filiales à l'étranger (investissements sortants)

351. En ce qui concerne les investissements sortants, à la différence des investissements entrants, l'identification du pays d'implantation des filiales étrangères ne pose pas de difficulté. Une filiale à l'étranger est implantée dans le pays où elle réside.

3.3.5. Classification par secteur et par produit

352. Les données sur l'activité des entreprises multinationales sont classées par secteur en fonction de l'activité principale des entreprises concernées, et sont habituellement basées sur une variable clé (en général l'emploi ou les ventes). Pour certaines variables, toutefois, telles que les ventes ou la production, et pour les exportations et importations en particulier, il serait très utile de classer les données par produit, aussi bien pour ce qui est du secteur manufacturier que des services. En revanche, d'autres variables, telles que la valeur ajoutée et l'emploi, ne se prêtent pas à la classification par produit.

353. À la lumière de ce qui précède, la collecte de données d'activité par secteur industriel est recommandée comme première priorité pour les statistiques relatives aux filiales sous contrôle étranger, aussi bien pour ce qui concerne le secteur manufacturier que pour les

services. Néanmoins, les pays sont encouragés à adopter un objectif à long terme consistant à établir des statistiques par type de produit pour les variables qui peuvent être classées sur cette base (encadré 3.9).

Encadré 3.9. **Recommandations concernant la collecte de données sur l'activité par secteur et par produit**

- Bien que soit reconnue l'utilité d'une classification simultanée par secteur industriel et par produit, la collecte de données sur l'activité par secteur industriel est considérée comme la première priorité. Pour satisfaire les besoins des organisations internationales, la classification choisie par secteur est la CITI, Révision 3 (NACE Révision 1).

Données par secteur industriel

- La classification par secteur d'une filiale à l'étranger (investissement sortant) devrait être basée, en première priorité, sur sa propre activité principale et non sur celle de sa société-mère dans son pays déclarant. Cependant, comme les analystes disposent de données sur l'activité des sociétés-mères avant d'avoir des données sur les filiales à l'étranger, il est probable que des données sur le secteur de la société-mère soient également disponibles. De sorte que la deuxième priorité pourrait être de fournir les données sur les filiales à l'étranger à la fois par secteur de la filiale et par secteur de la société-mère, surtout pour certaines variables, telles que la R-D ou l'emploi.

Données par produit

- La collecte de données par produits est un objectif à long terme. Le système de classification proposé pour les marchandises est celui du Système harmonisé ou celui des Nations unies ou encore la CCP (Classification centrale des produits – CCP, version 1.0), tandis que pour les services c'est la Classification élargie des services de la balance des paiements (EBOPS). Si certains pays ne sont pas en mesure de collecter des données à ce niveau d'agrégation, ils sont invités à répartir les ventes entre biens et services, comme première étape vers une classification par produits.

Période d'enregistrement

- Les variables d'activité pour les biens et services (flux) devraient être enregistrées sur la base d'une année comptable en cours. Elles devraient correspondre à la fin de l'année de référence. De plus, les pays sont invités à indiquer s'ils utilisent l'exercice budgétaire ou fiscal ou bien l'année civile, ainsi que les différences entre les deux.

354. La période d'enregistrement constitue aussi un élément qu'il est important de prendre en compte. En principe, les résultats des données sur l'activité doivent correspondre à l'état des entreprises à la fin de l'année civile. Toutefois cela n'est pas systématiquement le cas, certains pays pouvant adopter le calendrier de l'année fiscale. Cela peut créer des distorsions au niveau de la comparabilité internationale, raison pour laquelle ces pays sont invités à préciser leur choix de période d'enregistrement de données et à indiquer les différences qui existent entre les années civiles et fiscales.

Tableau 3.1. **Catégories CITI demandées pour la collecte des données sur l'activité des AMNE dans le secteur manufacturier**

Intitulés CITI	Code CITI Rév. 3
1. Activités extractives	10 à 14
2. Industries manufacturières	15 à 37
3. Produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac	15 à 16
3.1. Fabrication de produits alimentaires et de boissons	15
3.2. Fabrication de produits à base de tabac	16
4. Textiles, articles d'habillement, fourrures et cuir	17 à 19
4.1. Fabrication des textiles	17
4.2. Fabrication d'articles d'habillement ; préparation et teinture des fourrures	18
4.3. Apprêt et tannage des cuirs ; fabrication d'articles de voyage et de maroquinerie, d'articles de sellerie et de bourrellerie ; fabrication de chaussures	19
5. Bois, papier, imprimerie et édition	20 à 22
5.1. Production de bois et d'articles en bois et liège (sauf meubles)	20
5.2. Articles en papier et en carton, édition et imprimerie	21, 22
5.2.1. Fabrication de papier, de carton, d'articles en papier et en carton	21
5.2.2. Édition, imprimerie et reproduction de supports enregistrés	22
6. Industries chimiques	23 à 25
6.1. Cokéfaction, fabrication de produits pétroliers raffinés et de combustibles nucléaires	23
6.2. Produits chimiques, caoutchouc et plastique	24, 25
6.2.1. Fabrication de produits chimiques	24
<i>dont</i> : Fabrication de produits pharmaceutiques	2 423
6.2.2. Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	25
7. Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	26
7.1. Fabrication de verre et d'articles en verre	261
7.2. Fabrication de produits minéraux non métalliques n.c.a.	269
8. Produits métallurgiques de base et ouvrages en métaux	27 à 28
8.1. Fabrication de produits métallurgiques de base	27
8.1.1. Sidérurgie et première transformation de l'acier	271
8.1.2. Métallurgie et première transformation des métaux précieux et non ferreux	272
8.1.3. Fonderie	273
8.2. Fabrication d'ouvrages en métaux (sauf machines et matériel)	28
8.2.1. Construction, menuiserie métalliques ; citernes, réservoirs, générateurs de vapeur	281
8.2.2. Autres ouvrages en métaux ; activités de services du travail des métaux	282
9. Total machines et matériel	29 à 32
9.1. Machines et matériel non électriques	29, 30
9.1.1. Fabrication de machines et matériel n.c.a.	29
9.1.2. Fabrication de machines de bureau, comptables et de traitement de l'information	30
9.2. Machines électriques et équipement électronique	31, 32
9.2.1. Fabrication de machines et d'appareils électriques n.c.a.	31
9.2.2. Fabrication d'équipements et appareils de radio, télévision et communication	32
10. Fabrication d'instruments médicaux, de précision et d'optique et d'horlogerie	33
10.1. Fabrication d'appareils médicaux et d'instruments et appareils pour la mesure, la vérification, le contrôle, la navigation et d'autres usages (sauf optique)	331
10.2. Fabrication d'instruments d'optique et de matériel photographique	332
10.3. Fabrication d'horlogerie	333
11. Matériels de transports	34 à 35
11.1. Fabrication de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques	34
11.2. Fabrication d'autres matériels de transport	35
11.2.1. Construction et réparation de navires	351
11.2.2. Construction de matériel ferroviaire roulant	352
11.2.3. Construction aéronautique et spatiale	353
11.2.4. Fabrication d'autres équipements de transport	359

Tableau 3.1. **Catégories CITI demandées pour la collecte des données sur l'activité des AMNE dans le secteur manufacturier (suite)**

Intitulés CITI	Code CITI Rév. 3
12. Meubles, activités de fabrication n.c.a., récupération	36 à 37
12.1. Fabrication de meubles ; activités de fabrication n.c.a.	36
12.1.1. Fabrication de meubles	361
12.1.2. Activités de fabrication n.c.a.	369
12.2. Récupération	37
13. Électricité, gaz et eau ; construction	40 à 45
13.1. Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	40, 41
13.2. Construction	45
14. Total services	50 à 99

3.3.5.1. Données par activité

355. Pour faciliter les comparaisons entre pays, il est recommandé que les activités des entreprises multinationales soient classées par secteur selon le Système de classification internationale type de l'industrie (CITI, Révision 3) des Nations unies. On trouvera une présentation du niveau d'agrégation concernant le secteur manufacturier et le secteur des services (FATS)⁷ dans les tableaux 3.1 et 3.2. Il faut souligner que, dans le cadre de l'approche par secteur industriel, certaines activités secondaires du secteur manufacturier sont incluses dans la catégorie des services, et inversement, certaines activités secondaires des services sont classées dans la catégorie de l'industrie manufacturière. Il pourrait y avoir quelques différences entre les classifications proposées CITI Rév. 3 ou NACE Rév. 1, d'une part, et les classifications nationales (c'est-à-dire US NAICS), d'autre part. Il importe d'identifier ces différences et d'établir des clés de conversion afin de répondre aux besoins des organisations internationales.

356. En ce qui concerne les données par secteur des filiales à l'étranger, il est recommandé que l'activité attribuée à ces filiales soit leur principale activité propre, et non celle de leur société-mère dans les pays déclarants. Dans le cas de certaines variables telles que les dépenses de R-D, les deux peuvent être collectées (comme aux États-Unis).

3.3.5.2. Données par produit

357. La collecte de données par produit devrait être un objectif à long terme pour les pays. La priorité devrait être donnée aux variables qui se prêtent le mieux à une telle classification, notamment les ventes (chiffre d'affaires), la production, les exportations et les importations. Les statistiques axées sur les produits ne donnent pas lieu à des problèmes d'interprétation impliquant des activités secondaires. Les statistiques sur les services devraient être compatibles avec les engagements pris en liaison avec le GATS, et avec la classification des échanges entre résidents et non résidents.

358. La classification par produits devrait, autant que possible, être compatible avec le Système harmonisé en ce qui concerne les marchandises, et avec l'EBOPS pour ce qui est des échanges de services, afin de faciliter les comparaisons concernant les échanges entre résidents et non résidents. Si des pays ne peuvent atteindre ce degré de détail, ils sont invités à ventiler les ventes entre biens et services, ce qui constituerait un premier pas vers

Tableau 3.2. **Catégories CITI demandées pour la collecte de données sur les ICFA (désagrégation du secteur des services)**

	Code CITI Rév. 3
1. Agriculture, chasse, sylviculture et pêche	01, 02, 05
1.1. Agriculture, chasse et activités annexes	01
1.2. Sylviculture, exploitation forestière et activités annexes	02
1.3. Pêche, pisciculture, aquaculture et activités annexes	05
2. Activités extractives	10, 11, 12, 13, 14
<i>dont</i> : Activités annexes à l'extraction de pétrole et de gaz, sauf prospection	112
3. Industries manufacturières	15 à 37
4. Distribution d'électricité, de gaz et d'eau	40, 41
5. Construction	45
6. Commerce et réparation	50, 51, 52
6.1. Commerce, entretien et réparation de véhicules automobiles et de motocycles ; commerce de détail de carburants automobiles	50
6.2. Commerce de gros et activités d'intermédiaires du commerce de gros (sauf de véhicules automobiles et de motocycles)	51
6.3. Commerce de détail, sauf de véhicules automobiles et de motocycles ; réparation d'articles personnels et domestiques	52
7. Hôtels et restaurants	55
8. Transports, entreposage et communications	60, 61, 62, 63, 64
8.1. Transports et entreposage	60, 61, 62, 63
8.1.1. Transports terrestres ; transports par conduites	60
8.1.1.1. Transports par chemin de fer	601
8.1.1.2. Autres transports terrestres	602
8.1.1.3. Transports par conduite	603
8.1.2. Transports par eau	61
8.1.2.1. Transports maritimes et côtiers	611
8.1.2.2. Transports par voies navigables intérieures	612
8.1.3. Transports aériens	62
8.1.3.1. Transports aériens réguliers	621
8.1.3.2. Transports aériens non réguliers	622
8.1.4. Activités annexes et auxiliaires des transports ; activités d'agences de voyages	63
8.1.4.1. Activités annexes et auxiliaires des transports	6301, 6302, 6303, 6309
8.1.4.2. Activités d'agences et organisations de voyages ; activités d'assistance touristique n.c.a.	6304
8.2. Postes et télécommunications	64
8.2.1. Activités de poste et de courrier	641
8.2.2. Télécommunications	642
9. Intermédiation financière	65, 66, 67
9.1. Intermédiation financière (sauf activités d'assurance et caisses de retraite)	65
9.2. Activités d'assurance et de caisses de retraite (sauf sécurité sociale obligatoire)	66
9.2.1. Activités d'assurances sur la vie	6601
9.2.2. Activités de caisses de retraite	6602
9.2.3. Activités d'assurances autres que sur la vie	6603
9.3. Activités auxiliaires de l'intermédiation financière	67
9.3.1. Activités auxiliaires de l'intermédiation financière, sauf des assurances et caisses de retraite	671
9.3.2. Activités auxiliaires des assurances et caisses de retraite	672
10. Activités immobilières	70
11. Location de machines et d'équipements sans opérateur et de biens personnels et domestiques	71
12. Activités informatiques et activités rattachées	72
13. Recherche et développement	73

Tableau 3.2. **Catégories CITI demandées pour la collecte de données sur les ICFA (désagrégation du secteur des services) (suite)**

	Code CITI Rév. 3
14. Autres activités de services aux entreprises	74
14.1. Activités juridiques, comptables et d'audit ; conseil fiscal ; activités d'études de marché et de sondage ; conseil pour les affaires et le management	741
14.1.1. Activités juridiques	7411
14.1.2. Activités comptables et d'audit ; conseil fiscal	7412
14.1.3. Activités d'études de marché et de sondage	7413
14.1.4. Activités de conseil pour les affaires et le management	7414
14.2. Activités d'architecture, d'ingénierie et autres activités techniques	742
14.3. Publicité	743
14.4. Activités de services aux entreprises n.c.a.	749
15. Éducation	80
16. Santé et action sociale	85
17. Assainissement et enlèvement des ordures ; voirie et activités similaires	90
18. Activités associatives diverses	91
19. Activités récréatives, culturelles et sportives	92
19.1. Activités cinématographiques, de radio et de télévision et autres activités de spectacle	921
19.1.1. Production et distribution de films cinématographiques et vidéo ; projection de films cinématographiques	9211, 9212
19.1.2. Activités de radio et de télévision	9213
19.1.3. Autres activités artistiques et de spectacle	9214, 9219
19.2. Activités d'agence de presse	922
19.3. Activités des bibliothèques, archives, musées, jardins botaniques et zoologiques	923
19.4. Activités sportives et autres activités récréatives	924
20. Autres activités de services	93

Note : Les catégories CITI suivantes ont été exclues de l'ICFA parce qu'elles ne sont pas pertinentes pour l'investissement direct étranger ou pour les FATS : i) administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire (CITI division 75) ; ii) ménages privés employant du personnel domestique (division 95) ; et iii) organisations et organismes extraterritoriaux (division 99). Toutes les autres catégories CITI sont incluses.

une classification par produits. Une autre option pour le classement des marchandises par produits serait d'adopter la Classification centrale des produits des Nations unies (CPC version 1.0).

3.3.6. Choix des méthodes de collecte des données

359. En général, deux approches principales sont utilisées pour collecter des données sur l'activité des entreprises multinationales. La première est de mener des enquêtes demandant directement aux filiales sous contrôle étranger des renseignements sur leurs opérations dans le pays déclarant et aux sociétés-mères des renseignements à la fois sur leurs opérations à l'intérieur du pays déclarant et sur celles de leurs filiales à l'étranger. La deuxième approche, qui serait valable uniquement pour les multinationales opérant dans le pays déclarant (filiales sous contrôle étranger et sociétés-mères), consiste à utiliser des enquêtes économiques existantes, y compris les statistiques d'IDE et les registres d'entreprises, pour estimer les données d'activité des multinationales. Plus précisément, les entreprises et établissements figurant sur les registres sont classés en fonction des populations-cibles dans le pays déclarant à l'aide des sources disponibles, y compris les bases de données existantes sur l'IDE ; il faut également mettre à jour ou ajouter aux registres d'entreprises des informations sur les pays de contrôle immédiat et ultime. Les données d'établissements et d'entreprises provenant d'enquêtes existantes ou d'enregistrements administratifs sont ensuite reliées aux données

Encadré 3.10. Recommandations concernant les méthodes de collecte des données

Les deux approches principales – conduite d'enquêtes spéciales et utilisation des données disponibles – nécessitent de définir les populations-cibles en recourant aux données existantes sur l'investissement direct étranger ou à d'autres sources de données. Bien que chaque pays soit libre de choisir sa propre approche, une combinaison des deux pourrait constituer une solution idéale, à savoir : l'utilisation de données disponibles, avec définition des populations-cibles et information sur le pays exerçant le contrôle, dérivées des données d'IDE et d'autres sources de renseignements, pour obtenir des données sur l'activité des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans le pays déclarant, et conduite d'enquêtes séparées pour obtenir des données sur les filiales implantées à l'étranger. Il importe toutefois d'adopter les mêmes concepts et définitions pour les deux approches afin d'éviter des asymétries et des problèmes de comparabilité internationale.

des registres d'entreprises pour obtenir les identificateurs de populations-cibles et des informations sur le pays qui exerce ce contrôle. Enfin, ces micro-données sont agrégées pour produire les données requises sur l'activité des multinationales. Les recommandations sur les méthodes de collecte des données sont résumées dans l'encadré 3.10 et examinées ci-dessous.

360. Quelle que soit l'approche adoptée, il est nécessaire d'identifier les populations-cibles. La population des entreprises recevant ou réalisant des investissements directs peut constituer une solution pour identifier les filiales sous contrôle étranger. Certains pays ont également un programme spécifique visant à identifier la structure de propriété d'entreprises contrôlées par des résidents. On peut utiliser cette information pour identifier la structure de groupes d'entreprises à l'intérieur du pays et le pays de contrôle (immédiat et/ou ultime) mais pas nécessairement/vraiment pour identifier les sociétés-mères. En fait, les statistiques d'IDE (investissements sortants) sont la seule source connue pouvant être utilisée pour identifier des sociétés-mères.

361. La collecte de données sur l'activité des multinationales, si elle est réalisée dans le cadre des enquêtes d'IDE présente trois inconvénients : a) elle implique une annualisation des données, ce qui pourrait alourdir les calculs ; b) elle présente un niveau d'agrégation sectoriel relativement élevé ; et c) elle doit se limiter à quelques variables-clés telles que les ventes ou le chiffre d'affaires et l'emploi. En revanche, elle permet d'identifier l'origine géographique des investisseurs. Néanmoins, l'organisation d'enquêtes séparées permettraient d'obtenir un niveau d'agrégation sectorielle plus détaillé et de choisir un plus grand nombre de variables, tant pour les investissements entrants que sortants, ainsi que pour les sociétés-mères. De telles enquêtes risquent cependant d'exiger plus de ressources et d'accroître la charge des entreprises qui y répondent. Pour réduire les coûts au minimum, il faudrait utiliser pleinement les sources de données existantes (par exemple, les registres d'entreprises) avant de démarrer une collecte séparée.

362. Les données recueillies à partir des sources de renseignements disponibles et des registres d'entreprises ont un avantage dans la mesure où elles présentent habituellement une désagrégation plus détaillée par secteur d'activité et peuvent fournir quelques détails par produit, principalement pour les ventes et le chiffre d'affaires. Un autre avantage est que l'information concernant les sociétés-mères est plus facile à recueillir. Jusqu'à présent, seul un petit nombre de pays de l'OCDE était en mesure d'établir des statistiques sur les

sociétés-mères opérant dans leur propre pays, et ce grâce à des enquêtes régulières sur les investissements.

363. Dans tous les cas, il faut veiller à ce que les données sur les firmes multinationales soient comparables aux statistiques nationales.

364. En conclusion, il semble bien que la meilleure solution soit une combinaison des deux approches. Les registres d'entreprises pourraient constituer une source plus adaptée pour le recueil de données sur l'activité des filiales sous contrôle étranger et sur celle des sociétés-mères, tandis que les enquêtes distinctes pourraient être mieux adaptées au recueil de données sur les filiales implantées à l'étranger. L'une des principales difficultés auxquelles se heurte ce nouveau domaine statistique réside dans le fait que la collecte et la définition des statistiques sur l'activité des multinationales peuvent faire intervenir des compétences et des responsabilités qui sont éparpillées entre plusieurs institutions, telles que les banques centrales, les offices nationaux de statistiques et divers ministères. Les différentes institutions impliquées devraient donc être amenées à coopérer de plus en plus étroitement au fur et mesure que ces statistiques seront développées.

3.3.7. Choix de l'unité statistique

365. Le problème de l'unité statistique concerne en principe toutes les données économiques ventilées par secteur, mais il prend une importance très particulière en ce qui concerne les données sur l'activité des firmes multinationales. Lorsque l'on veut comparer l'activité des firmes sous contrôle étranger d'un secteur particulier à l'activité globale de toutes les firmes (total national) du même secteur, il est indispensable que ces deux agrégats soient exprimés dans la même unité statistique. Le problème de la comparabilité est important, mais il est secondaire par rapport au fait que certaines variables sont disponibles *seulement* au niveau de l'établissement et certaines autres *seulement* au niveau de l'entreprise (cf. paragraphe 4.27 du MSITS.) On trouvera dans l'encadré 3.11 des recommandations concernant le choix de l'unité statistique, et la question est examinée ci-après.

Encadré 3.11. Recommandations relatives aux unités statistiques

Les unités statistiques comprennent : 1) l'établissement, 2) l'entreprise, et 3) le groupe d'entreprises. Aucune unité n'est particulièrement recommandée. Les données sur l'activité des entreprises multinationales doivent être élaborées dans le cadre des statistiques existantes. Cependant, ces unités doivent être clairement précisées, et les pays membres sont invités à assurer la comparabilité entre les données sur l'activité des firmes multinationales et celles des totaux nationaux.

En ce qui concerne les groupes d'entreprises :

- i) Tous les pays de l'OCDE sont invités à recueillir des données consolidées (groupes d'entreprises) sur les sociétés-mères dans le cadre des investissements sortants.
- ii) Ils sont aussi invités à préciser les méthodes qu'ils utilisent pour la consolidation des comptes.
- iii) En ce qui concerne les transactions à l'intérieur d'une multinationale (échanges intra-firme, paiements et recettes technologiques, etc.), les autorités nationales sont invitées à préciser les règles appliquées afin de déterminer si chaque filiale étrangère appartient bien au groupe au niveau mondial.

3.3.7.1. Définition des unités statistiques

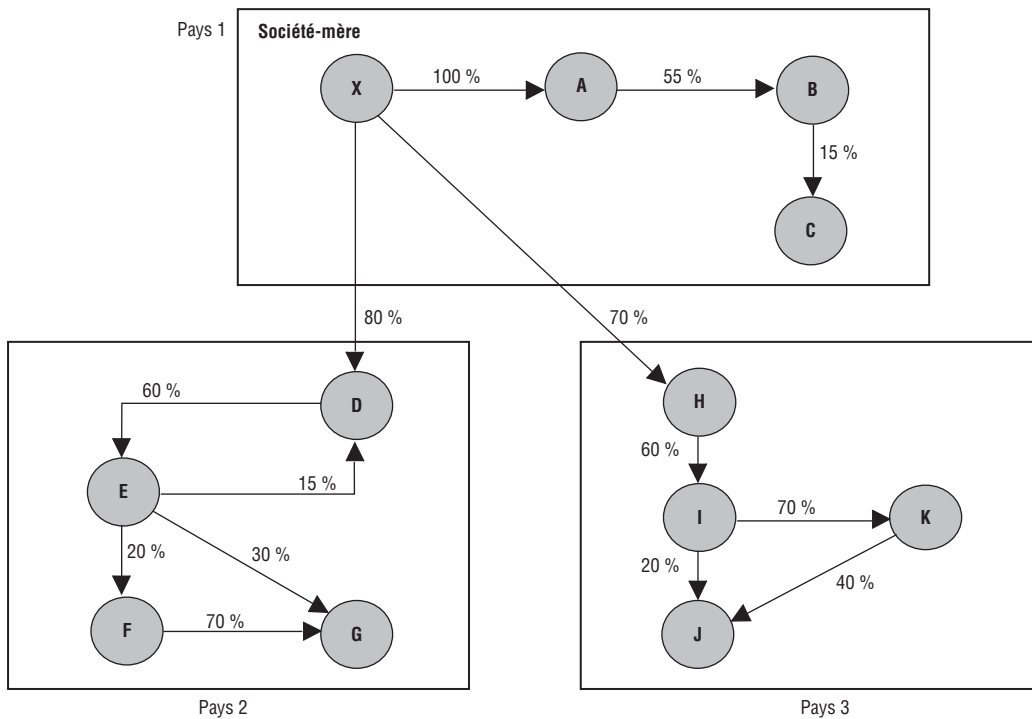
366. Les unités statistiques correspondent essentiellement à trois niveaux de production :

- **L'établissement**, conformément à la définition du Système des comptes nationaux (SCN 1993), est une entreprise ou une partie d'entreprise qui est située dans une localité particulière, sans activités productives secondaires, ou bien dont la principale activité contribue à la majeure partie de la valeur ajoutée. Dans le cadre du Système européen des comptes (European System of Accounts – ESA), cette unité est appelée aussi unité locale (*local kind-of-activity unit – KAU*)⁸. L'établissement n'a pas en principe d'autonomie juridique, mais ce n'est pas toujours vrai, car il existe de nombreuses firmes constituées par un seul établissement qui ont une autonomie juridique. En revanche, sa comptabilité contient un grand nombre d'informations telles que l'emploi, la valeur brute de la production et la consommation intermédiaire, mais pas les frais généraux qui sont comptabilisés au niveau de l'entreprise.
- **L'entreprise** (conformément à la définition du Règlement du Conseil de l'UE n° 696/93 du 15 mars 1993) est « la plus petite combinaison des unités qui peut organiser la production de biens ou de services et peut bénéficier d'un certain degré d'autonomie de décision, notamment pour l'allocation de ses ressources courantes. Une entreprise conduit une ou plusieurs activités dans le cadre d'un ou plusieurs pays. Une entreprise peut constituer la seule unité qui a une autonomie juridique. »
- Cette définition est plus précise que celle fournie par le SCN 1993, où une **entreprise** est définie comme une « unité institutionnelle engagée dans une activité de production. Une entreprise peut être une société [une quasi-société est traitée, dans le Système, comme si elle était une société], une institution sans but lucratif ou encore une entreprise non constituée en société » (SCN 1993, § 5.1).
- Ces deux définitions laissent quelque place à l'interprétation quant au degré de consolidation et de contrôle d'une entreprise. Est-ce qu'une entreprise inclut toutes les entités résidentes sous l'égide d'une seule et même entité qui contrôle ? Pour les besoins de ce Manuel, le terme entreprise est utilisé au sens large du SCN et sa définition est précisée lorsqu'il est nécessaire de le faire (par exemple : entreprise consolidée). Lorsqu'on fait référence à des unités statistiques, une entreprise est une unité institutionnelle qui regroupe un ou plusieurs établissements sous son contrôle.
- Le **groupe d'entreprises** (conformément également au Règlement du Conseil de l'UE n° 696/93) est une « association d'entreprises qui agissent de manière concertée, ayant des liens juridiques et/ou financiers. Un groupe d'entreprises peut avoir plus d'un centre de décision, notamment en matière de politique de production, de ventes ou de profits. Il peut centraliser certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité ». Ses activités peuvent concerner l'industrie, les services ou encore le secteur bancaire, parfois les deux ou les trois à la fois (conglomérats). Il peut se situer à l'intérieur d'un pays (il s'agit alors d'un groupe domestique) ou, comme c'est le plus souvent le cas, être implanté dans plusieurs pays (groupe multinational).

367. Il convient de prendre en compte deux types de groupes d'entreprises associés aux investissements sortants :

- a) Le premier consiste en un ensemble d'entreprises et d'établissements contrôlés majoritairement et de manière directe ou indirecte par une société-mère. Toutes les entreprises et leur société-mère sont situées dans le même pays. Il s'agit en fait d'une

Figure 3.11. Un exemple de multinationale



entreprise dont les comptes sont consolidés. Elle correspond à ce qu'on a défini plus haut comme la « société-mère » dans le pays d'origine. Dans l'exemple de la figure 3.11, il s'agit des comptes consolidés de la société-mère X qui comprend les sociétés X, A, B et C situées dans le pays 1.

- b) La seconde forme de « groupe d'entreprises » ou multinationale dépasse le cadre d'un seul pays et comprend également des filiales sous contrôle direct ou indirect localisées dans différents pays.

3.3.7.2. Identification des entreprises membres d'une multinationale

368. La figure 3.11 illustre la structure d'un groupe d'entreprises dont les opérations se situent dans trois pays (multinationale). L'exemple de la figure 3.11 vise à illustrer les règles permettant d'identifier les entreprises membres d'une multinationale. Il montre les entreprises qui appartiennent à un groupe international et celles qui n'en font pas partie. Il est essentiel pour les entreprises de ces groupes de pouvoir fournir des données sur certaines variables telles que les échanges intra-firme ou les transferts de technologie entre les sociétés-mères et leurs filiales, ou encore entre filiales du même groupe (voir chapitres 4 et 5). Les filiales sous contrôle étranger dans les pays déclarants devraient, par exemple, être en mesure de fournir des données sur leurs échanges avec leurs sociétés-mères ainsi que d'autres entreprises faisant partie de la même multinationale. Ce faisant, elles devraient appliquer les règles proposées à la figure 3.11.

369. Dans le cadre des enquêtes sur les sociétés-mères, les données requises sont les comptes consolidés du groupe dans le pays déclarant 1. De ce point de vue, la société-mère du pays 1 correspond aux comptes consolidés des sociétés X, A et B, mais pas C. Les

comptes du groupe au niveau mondial ne sont pas demandés, bien que de nombreuses sociétés-mères des pays d'origine aient de tels comptes. Ce qui est important pour les enquêtes organisées par les pays membres est que les sociétés-mères dans les pays d'origine soient capables de collecter des données sur le commerce et les échanges de technologie à l'intérieur de ces groupes au niveau mondial (par exemple sur les échanges intra-firme et les recettes et paiements technologiques). Il est donc nécessaire de savoir quelles sont les sociétés qui font partie du groupe au niveau mondial.

370. Supposons qu'une firme X située dans un pays 1 est la maison-mère d'un groupe d'entreprises situées dans les pays 1, 2 et 3.

<i>Pays 1</i>		
A :	est une filiale de X contrôlée à 100 % par X	(100 % de X)
B :	est une filiale de A qui détient 55 % de B	(55 % de X)
C :	est une affiliée de B qui détient 15 % de C	(8.2 % de X)
<i>Pays 2</i>		
D :	est une filiale de X qui détient 80 % de D et affiliée de E qui détient 15 % de D	(80 % de X)
E :	est une filiale de D qui détient 60 % de E	(48 % de X)
F :	est une affiliée de E qui détient 20 % de F	(9.6 % de X)
G :	est une filiale de F qui détient 70 % de G et une affiliée de E qui détient 30 % de G	(24 % de X)
<i>Pays 3</i>		
H :	est une filiale de X qui détient 70 % de H	(70 % de X)
I :	est une filiale de H qui détient 60 % de I	(42 % de X)
K :	est une filiale de I qui détient 70 % de K	(29.4 % de X)
J :	est une affiliée de K qui détient 40 % de J et affiliée de I qui détient 20 % de J	

371. Si on transpose sur cette structure le principe du « Système de la consolidation intégrale » (FMI/OCDE) (voir chapitre 2, section 2.5.1.1, § 136-137) en l'appliquant non pas au concept « d'influence » mais à celui de « contrôle » direct ou indirect, le résultat est le suivant :

- Dans le pays 1 : seules les entreprises X, A et B font partie du groupe dans la mesure où l'entreprise A est sous le contrôle direct de X et l'entreprise B est sous le contrôle indirect de X (à travers l'entreprise A). L'entreprise C est exclue dans la mesure où la majorité de son capital peut être contrôlée par un autre groupe.
- Dans le pays 2 : seules les entreprises D et E font partie du groupe, D étant une filiale directe de X et E une filiale indirecte de X. En revanche, F et G sont des affiliées de X et par conséquent sont exclues du groupe.
- Dans le pays 3 : toutes les firmes, à savoir H, I, K, et J font partie du groupe dans la mesure où elles sont sous le contrôle direct (> 50 % des actions) ou indirect de X. L'entreprise J fait également partie du groupe parce que 60 % de ses actions sont détenues par deux entreprises I et K, qui sont quant à elles des filiales indirectes de X.
- Sur le plan international, les entreprises qui font partie du groupe ou de la multinationale sont donc : X, A, B, D, E, H, I, K, et J.

3.3.7.3. Considérations relatives au choix des unités statistiques

372. En ce qui concerne le choix d'unités statistiques, il importe de souligner que l'unité la plus pertinente peut varier selon la variable en cause, le secteur d'activité ou le contexte de

l'analyse, mais les trois types sont probablement nécessaires à divers moments. Au niveau de l'établissement, le processus de production reste à peu près le même et tend à se concentrer sur des activités particulières, ce qui, par rapport à certaines variables telles que l'emploi, la production, le chiffre d'affaires ou la valeur ajoutée, permet de donner une image plus exacte du véritable poids de ces activités dans l'économie nationale. Si on collecte ces mêmes variables au niveau de l'entreprise, les statistiques intègrent de nombreuses activités secondaires qui peuvent altérer les résultats. Plus la structure industrielle est intégrée verticalement, plus ces résultats sont faussés.

373. En revanche, d'autres catégories de variables, notamment l'excédent brut d'exploitation (ainsi que la R-D ou les recettes et paiements technologiques – cf. chapitre 4), ne devraient être collectées qu'au niveau de l'entreprise. Enfin, comme on l'a mentionné précédemment, certaines variables telles que les exportations ou importations intra-firme (cf. chapitre 5), ne peuvent être collectées qu'au niveau du groupe d'entreprises. Une conséquence directe de cette situation sur les enquêtes sur l'activité des entreprises multinationales est que ces enquêtes sont organisées à trois différents niveaux d'unités statistiques, en fonction des variables collectées. Cela peut soulever des difficultés pratiques lorsqu'il s'agit d'établir des échantillons, mais aussi poser des problèmes de comparabilité entre les secteurs correspondant aux diverses variables. Si la production brute est collectée au niveau de l'établissement et la R-D au niveau de l'entreprise, par exemple, le ratio R-D/production brute pour un secteur donné n'aura aucune signification. La conséquence de cette situation pour les autorités nationales est la nécessité d'organiser à intervalles réguliers des enquêtes pour toutes les entreprises, soit au niveau de l'établissement, soit au niveau de l'entreprise (c'est ainsi que les États-Unis organisent des enquêtes au niveau de l'établissement pour les filiales sous contrôle étranger dans le cadre d'évaluations comparatives).

374. La grande majorité des pays ont choisi l'entreprise comme unité statistique pour la collecte des données sur l'activité des firmes multinationales ; seule une minorité a choisi l'établissement. Dans le second cas, l'homogénéité des activités des secteurs est mieux assurée, tandis que dans le premier on donne plus d'importance à l'autonomie des centres de décision. Dans les deux cas, une préoccupation essentielle est de pouvoir comparer les données concernant les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères aux autres données nationales. Cela implique que les deux catégories de données soient exprimées à travers la même unité statistique. Le tableau 3.3 illustre les différences observées dans certains secteurs selon que ceux-ci sont évalués au niveau des établissements ou au niveau des entreprises, ainsi que les différents ratios obtenus lorsque les unités statistiques des filiales sous contrôle étranger et celles du total national ne sont pas les mêmes.

375. Afin de pouvoir établir des comparaisons plus fiables entre les variables recueillies au niveau des établissements et celles recueillies au niveau des entreprises (ce dernier cas étant celui des filiales sous contrôle étranger), la plupart des pays collectent certaines variables à deux niveaux à la fois : entreprises et établissements. Certaines variables, telles que les échanges intra-firme, ne peuvent être collectées qu'au niveau des groupes d'entreprises. D'autres variables pourraient aussi être collectées à ce niveau, ce qui serait un grand avantage lorsqu'il s'agit de comprendre et mieux analyser le rôle des groupes d'entreprises dont le poids et l'importance dans l'économie mondiale sont considérables. Bien qu'il soit souhaitable de collecter d'autres variables que les échanges intra-firme au niveau du groupe d'entreprises, cela ne remplace pas la nécessité de collecter la même information soit au niveau des établissements, soit au niveau des entreprises afin

Tableau 3.3. **Exemple de classement des secteurs par entreprise et par établissement : le cas de l'Allemagne, 1995**

Secteurs	Emploi total national* au niveau :		Emploi sous contrôle étranger ¹ (%)	
	Établissement	Entreprise	Entreprise/entreprise ²	Entreprise/établissement ³
Textile, habillement	117.2	287.2	3.1	7.7
Chimie	330.5	552.8	12.7	21.2
Pharmacie	137.2	106.5	–	–
Ordinateurs	36.2	66.5	19.5	35.9
Machines électriques	210.4	538.9	5.2	13.3
Electronique	360.7	165.5	23.6	10.8

* Milliers de personnes.

1. Part des filiales étrangères dans le total national.

2. Unités statistiques identiques : ratios corrects.

3. Unités statistiques différentes : ratios erronés.

Source : Base de données AFA, OCDE.

d'assurer la comparabilité avec l'ensemble des activités industrielles de chaque pays, notamment au niveau sectoriel.

3.3.7.4. Questions de consolidation

376. Le niveau de consolidation des comptes au sein d'un groupe d'entreprises peut avoir d'importantes conséquences pour certaines variables. Les variables les plus touchées sont les ventes, la production brute, les actifs et le nombre d'entreprises. Les ventes et la production brute peuvent varier de façon importante selon le niveau de consolidation des comptes, parce que la consolidation exclut les ventes entre entreprises et établissements du même groupe. Les actifs sont aussi concernés par la consolidation, car les entreprises d'un même groupe peuvent se prêter des actifs financiers entre elles. Enfin, le nombre d'entreprises peut varier sensiblement selon que l'on compte ou non les établissements ou les entreprises faisant partie d'un groupe ou seulement les groupes d'entreprises. D'autres variables, telles que l'emploi et la valeur ajoutée, ne devraient pas être touchées par le niveau de consolidation, étant donné qu'elles s'ajoutent d'un membre à un autre du même groupe d'entreprises.

377. Il importe donc de veiller à ce que les totaux nationaux correspondent au niveau de consolidation utilisé pour les populations-cibles. Si le nombre de filiales sous contrôle étranger est basé sur le décompte des groupes d'entreprises sous contrôle étranger, il faut donc le comparer au nombre de groupes d'entreprises dans le pays déclarant.

378. La cohérence au sein d'un pays ne garantit toutefois pas la cohérence internationale, car le niveau de consolidation dépend souvent des prérogatives du système statistique national⁹.

3.3.8. Comparabilité internationale

379. Une difficulté majeure concerne la comparabilité des données, domaine où subsistent de nombreux problèmes. Une première étape vers l'harmonisation internationale des concepts et définitions de base a été franchie grâce au *Manuel des statistiques du commerce international des services*¹⁰. Ces concepts ont été acceptés au plan international, mais ils ont besoin d'être complétés et étendus à la totalité des activités des entreprises multinationales. Les facteurs qui ont le plus souvent une incidence sur la comparabilité

internationale des données, et parfois aussi sur la comparabilité entre données de différentes sources nationales, sont énumérés ci-dessous. Il est peu probable que tous ces problèmes soient résolus à court terme si l'on tient à ce que les données soient complétées par des métadonnées indiquant clairement leurs caractéristiques méthodologiques. À plus long terme, l'objectif va dans le sens d'une plus grande harmonisation internationale des techniques, tout en maintenant une certaine flexibilité au niveau national.

3.3.8.1. Distorsions dues au non respect des standards internationaux

Définitions de variables

380. Les distorsions au niveau des comparaisons internationales peuvent être dues aux définitions différentes attribuées par les autorités nationales aux variables collectées. Il est possible, par exemple, qu'un pays investisseur comptabilise certaines des dépenses de ses filiales comme de la R-D, alors que le pays d'accueil affecte ces dépenses à un autre poste (par exemple, aux dépenses d'innovation) si les critères du *Manuel de Frascati* ne sont pas respectés. Les définitions des concepts peuvent aussi être différentes d'un service statistique à un autre au sein du même pays lorsque ces services font partie de ministères ou d'institutions différents. Ainsi, il est possible qu'un service statistique tienne compte des liens financiers directs et indirects entre entreprises pour calculer la production ou l'emploi sous contrôle étranger, alors que d'autres services statistiques ne tiennent compte que des liens directs.

Classification par secteur d'activité

381. La déclaration du secteur d'activité peut varier selon qu'elle est faite par le pays dont les investisseurs exercent le contrôle ou par le pays d'accueil. Cela peut être dû aux différences de classification nationale, mais aussi au fait que certains pays préfèrent attribuer à leurs filiales à l'étranger l'activité principale de leur société-mère dans le pays déclarant. Rares sont les pays qui sont en mesure de classer l'activité de leurs filiales à l'étranger à la fois selon l'activité propre de la filiale et selon l'activité de la société-mère.

Unités statistiques

382. Il est possible que les pays utilisent des unités statistiques différentes, par exemple l'établissement, l'entreprise ou le groupe d'entreprises. Cela rend difficile la comparaison de variables qui se réfèrent à l'ensemble de l'économie d'un pays aux variables qui concernent les données relatives aux filiales sous contrôle étranger. Les comparaisons internationales peuvent aussi être faussées par des indicateurs dérivés tels que le pourcentage de la production ou de l'emploi sous contrôle étranger.

Périodes d'enregistrement des données

383. Il est important que les données sur l'activité collectées par les pays correspondent à la fin de l'année civile. Si certains pays collectent les données au début ou à la fin des années fiscales les comparaisons internationales peuvent être affectées.

Investissements entrants et sortants

384. Parfois la conception des données par activité des investissements entrants et sortants varie, ce qui crée des distorsions non seulement sur le plan de la comparabilité internationale des données, mais aussi au niveau de la compilation de données au niveau

national. Par exemple, les données pour les investissements sortants peuvent couvrir les filiales sous contrôle majoritaire seulement, tandis que les mêmes données pour les investissements entrants peuvent englober aussi les filiales à participation minoritaire. Ou encore, l'activité d'investissement sortant peut être limitée aux plus grandes multinationales d'un pays.

Données sur les échanges des filiales étrangères et des entreprises contrôlées par les résidents

385. Le commerce international des filiales étrangères pose deux problèmes qui entravent les comparaisons nationales et internationales : 1) l'utilisation de deux catégories de données (par produit ou reclassées par secteur, et données sur les filiales sous contrôle étranger collectées par secteur dès le départ) qui ne sont pas strictement comparables ; et 2) le traçage des échanges intra-firme des groupes multinationaux. D'autres problèmes provenant des données sur les échanges internationaux impliquant des entreprises multinationales sont examinés dans le chapitre 5, notamment la possibilité de double comptage entre les données sur les sociétés-mères contrôlées par les résidents et sous contrôle étranger, d'une part, et les données sur l'ensemble des filiales sous contrôle étranger, de l'autre.

Définition du contrôle

386. L'une des distorsions majeures en ce qui concerne la comparabilité internationale provient des différentes approches vis-à-vis du « contrôle » d'une entreprise. Les autorités de chaque pays ne traitent pas tous les cas de la même manière, d'où la nécessité de règles harmonisées. Actuellement, la même entreprise peut être classée « par certains pays » comme étant « sous le contrôle de résidents du pays déclarant » et par d'autres pays comme étant « sous contrôle étranger ».

Pays exerçant le contrôle

387. Des divergences sont constatées lorsqu'il s'agit de déterminer le pays de l'unité de contrôle ultime d'une entreprise, lorsqu'il n'y a pas d'actionnaire majoritaire unique. L'expérience montre qu'en l'absence de lignes directrices explicites, différentes autorités nationales peuvent attribuer différents pays de contrôle à la même entreprise.

Unité de contrôle immédiat et de contrôle ultime

388. Beaucoup de pays de l'OCDE ont encore des difficultés à identifier l'unité de contrôle ultime. Ainsi, la répartition géographique des filiales sous contrôle étranger au sein du même pays peut être très différente selon que l'on applique le critère du contrôleur immédiat ou celui du contrôleur ultime. La connaissance limitée de la structure du capital du groupe auquel appartient chaque filiale conduit à des applications erronées concernant l'identification du pays exerçant le contrôle lorsque celui-ci doit correspondre à celui du contrôleur ultime.

Degré et méthodes de consolidation des comptes

389. En fonction du degré de consolidation des comptes des firmes multinationales, certaines comparaisons pourront se faire sans difficultés et d'autres seront impossibles. Si, par exemple, un pays collecte certaines données sur le nombre de filiales sous contrôle étranger de manière consolidée et d'autres de manière non consolidée, cette variable ne

sera pas comparable. De même, dans beaucoup de pays, les variables concernant l'activité des filiales à l'étranger sont consolidées et ne font aucune distinction entre contrôle direct ou indirect. D'autres pays ne collectent que des données qui se réfèrent au contrôle direct. Des différences peuvent également apparaître concernant la méthode de consolidation appliquée (voir aussi chapitre 2, section 2.5.1.1).

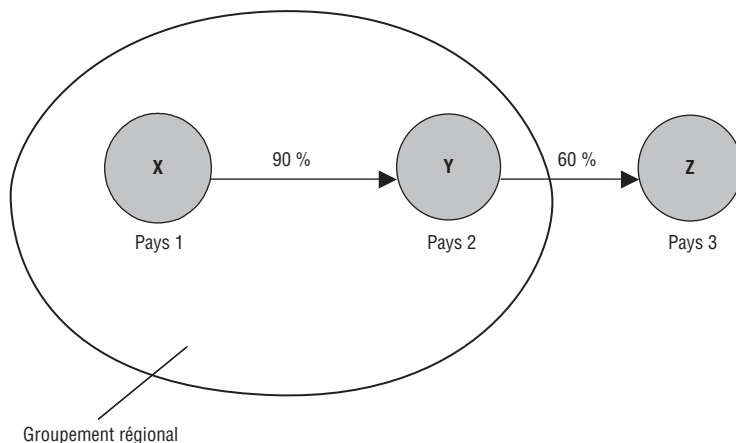
Mesure des filiales à l'étranger sous contrôle par zones géographiques (ensemble de pays)

390. Le contrôle indirect peut poser quelques problèmes de double comptage si l'on prend en considération plusieurs pays dans leur ensemble, comme c'est le cas avec des groupements régionaux tels que l'UE, l'ALENA, l'APEC, etc. Prenons l'exemple de la figure 3.12 : si l'on suppose que les pays 1 et 2 sont membres de l'Union européenne et que le pays 3 ne l'est pas, la société X peut déclarer qu'elle contrôle la société Z (indirectement) et la société Y qu'elle contrôle la société Z (directement). Si l'on cherche à regrouper les sociétés implantées à l'étranger qui sont sous contrôle européen, on risque de compter deux fois la société Z. Ce double comptage peut être évité si, dans cet exemple, on compte seulement le dernier pays de l'UE qui a un *contrôle direct*. Ainsi, seule la société Y peut déclarer qu'elle contrôle la société Z. Cette société déclarera qu'elle est contrôlée directement par la société Y et indirectement par la société X. Il ressort de la définition de « société-mère » que la société Z n'aura de données d'activité détaillées que pour la société Y, qui la contrôle directement et pourrait être considérée comme sa société-mère.

Sociétés-mères et filiales sous contrôle étranger

391. Une filiale sous contrôle étranger dans un pays qui a ses propres filiales à l'étranger peut être comptée à la fois comme filiale sous contrôle étranger et comme société-mère. Le risque existe de doublons entre les données sur l'activité des multinationales qui concernent les filiales sous contrôle étranger et celles qui concernent les sociétés-mères. Ce phénomène peut varier en amplitude d'un pays à l'autre. Afin d'éviter les doublons, il est suggéré de faire une distinction entre les données concernant les sociétés-mères contrôlées par des résidents de pays déclarants et les données concernant les sociétés-mères sous contrôle étranger.

Figure 3.12. **Les problèmes comptables que pose le contrôle indirect**



3.3.8.2. Autres catégories de distorsions (où les recommandations du Manuel ne s'appliquent pas)

Organisation des enquêtes

392. Certaines distorsions de la comparabilité internationale peuvent être liées aux méthodes d'organisation des enquêtes nationales. Les entreprises concernées peuvent varier selon que l'enquête sur l'activité des multinationales est menée dans le cadre des balances des paiements ou indépendamment. Dans ce cas, les populations des entreprises concernées peuvent être assez différentes.

Seuils liés à la taille des entreprises

393. Certaines distorsions de la comparabilité internationale sont dues au fait que, selon le pays ou l'organisme national qui est chargé de l'enquête, sont exclues de l'échantillon les entreprises au-dessous d'une certaine taille (par exemple ayant moins de 20 ou 50 salariés). Si ces seuils ne sont pas uniformes dans tous les pays, les échantillons ne seront pas comparables d'un pays à l'autre.

Conversion des classifications nationales en classifications internationales

394. Dans le cas de certains pays, la conversion de la classification nationale en classification internationale peut présenter des difficultés lorsque celle-ci n'est pas effectuée directement par les autorités nationales, qui ont accès à toutes les données détaillées, mais à partir de données publiées plus agrégées. Ainsi, lorsque toutes les composantes de certains postes de la classification NAICS (North America Industry Classification System) adoptée par les États-Unis et le Canada ne sont pas ventilés séparément, la conversion vers une classification internationale est très difficile à obtenir, d'autant plus que certaines composantes appartiennent à l'industrie manufacturière et d'autres aux services (par exemple, l'industrie de l'information).

Notes

1. À la fin de ce manuel, un glossaire terminologique explique plus complètement ces termes. Par exemple, le terme « filiale sous contrôle étranger dans le pays déclarant » fait référence à une entreprise filiale d'un seul ou de plusieurs investisseurs étrangers associés dans le pays déclarant, qui est sous contrôle étranger à hauteur de plus de 50 %.
2. Voir « Les performances des filiales étrangères dans les pays de l'OCDE », tableau A.1.5, OCDE, 1994.
3. Dans certains cas, on peut obtenir une approximation de cette ventilation en comparant les données sur les ventes totales aux données sur les exportations. Les données d'exportation peuvent indiquer séparément les ventes au pays de l'entreprise-mère et les ventes aux pays tiers, et l'on peut obtenir les ventes locales en soustrayant ces ventes à l'exportation des ventes totales.
4. Voir le *Manuel des statistiques du commerce international des services*.
5. Ces estimations de population dérivées supposent des unités de population cohérentes (par exemple, les entreprises dépassant un certain seuil). Si ce n'est pas le cas, des ajustements devraient être faits pour déduire les estimations les plus appropriées et les plus cohérentes de chacune des quatre populations-cibles.
6. Rapport du groupe spécial FATS (Direction B d'Eurostat, Unité B5, janvier 1997).
7. L'acronyme FATS, conçu par le Groupe d'experts d'Eurostat, signifiait initialement Commerce des services des filiales étrangères (*Foreign Affiliates Trade in Services*). Plus récemment, toutefois, Eurostat l'a utilisé pour désigner toutes les activités des filiales à l'exception des échanges, y

compris dans le secteur manufacturier. FATS signifie donc aujourd'hui Statistiques sur les filiales étrangères.

8. Voir aussi le Règlement du Conseil (CEE) n° 696/93 du 15 mars 1993 sur les unités statistiques pour l'observation et l'analyse du système de production dans la Communauté.
9. Les pays qui collectent ces données sur les groupes dans les pays d'origine n'appliquent pas tous les mêmes règles de consolidation, ce qui peut avoir une incidence sur la comparabilité internationale. Par exemple, les approches américaine et française concernant la consolidation diffèrent. Selon l'approche américaine, les entreprises sont tenues de faire leur déclaration conformément aux règles du système américain de consolidation intégrale selon lequel une entreprise est considérée comme étant sous contrôle indirect seulement si la société-mère ou l'entreprise qui la contrôle indirectement détient plus de 50 % des actions donnant droit de vote. Selon l'approche française, en revanche, le dispositif est basé sur une reconstitution externe du groupe à partir de ces entreprises et de leurs comptes, mais ne fait pas appel aux données consolidées. Ce choix est nécessaire en France parce que très peu d'entreprises publient des données consolidées.
10. Les principales recommandations formulées dans le *Manuel des statistiques du commerce international des services* sont reproduites dans l'annexe 3.A2.

ANNEXE 3.A1

Approches à adopter en l'absence d'investisseur majoritaire unique

395. Il convient d'abord de rappeler que, dans la grande majorité des cas, le contrôle effectif des entreprises s'exerce par un actionnaire majoritaire unique ou par un groupe d'investisseurs agissant de concert. Les démarches à suivre qui sont proposées ici ne concernent que les pays (en général de petite taille) qui sont en mesure d'examiner les entreprises au cas par cas à partir de critères qualitatifs également. Il importe que ces données soient collectées séparément (au moins pour le total de chaque variable) afin de pouvoir évaluer leur importance relative par rapport à l'ensemble des firmes sous contrôle étranger. Les divers scénarios concernant des investisseurs multiples, résidents ou étrangers, avec des participations majoritaires, sont résumés dans l'encadré 3.A1.1.

Encadré 3.A1.1. **Marche à suivre en cas d'actionnaires multiples (implications pour le contrôle de l'entreprise)**

Multiples actionnaires non résidents (étrangers)	Liés		: sous contrôle étranger
		il existe un actionnaire résident principal	: sous contrôle des résidents (à vérifier)
	Non liés	actionnaires résidents liés	: sous contrôle des résidents (à vérifier)
actionnaires résidents dispersés		: sous contrôle étranger (à vérifier)	
Multiples actionnaires résidents (nationaux)	Liés		: sous contrôle des résidents (à vérifier)
		il existe un actionnaire étranger principal	: sous contrôle étranger (à vérifier)
	Non liés	actionnaires étrangers liés	: sous contrôle étranger (à vérifier)
actionnaires étrangers dispersés		: sous contrôle des résidents (à vérifier)	

396. Si le propriétaire étranger* n'est pas unique (personne physique ou morale), il faut examiner d'abord si l'ensemble des propriétaires étrangers possède ou non la majorité absolue des actions donnant droit de vote.

397. Si les propriétaires étrangers possèdent la majorité des actions, il faut examiner s'ils ont des liens directs entre eux, c'est-à-dire s'ils font partie du même groupe ou de la même alliance, ou s'ils n'ont pas de liens.

* Le même raisonnement s'applique aux propriétaires résidents du pays déclarant.

398. S'ils ont des liens entre eux, alors l'entreprise doit être classée dans la catégorie « sous contrôle étranger ».

399. S'ils n'ont pas de liens et s'ils ne contrôlent pas la totalité du capital, il faut examiner simultanément comment le capital est réparti entre actionnaires résidents.

- S'il existe un actionnaire résident dominant mais minoritaire, disposant de plus d'actions que chacun des actionnaires non résidents, il est fort probable que cet actionnaire national exerce un véritable contrôle. Il s'agit d'une forte présomption, qu'il sera nécessaire de confirmer, de la présence d'une filiale commune (*joint venture*). Si cette présomption est vérifiée, alors l'entreprise pourra être classée dans la catégorie « sous contrôle des résidents ».
- Si les actionnaires résidents sont dispersés et si aucun d'eux ne possède une part significative du capital, l'entreprise pourra être classée « sous contrôle étranger » à condition que les investisseurs étrangers soient des investisseurs directs (c'est-à-dire qu'ils détiennent au moins 10 % des droits de vote), et non pas des investisseurs de portefeuille.
- Si les actionnaires résidents sont liés entre eux et si ensemble ils possèdent une part du capital significativement plus élevée que celle possédée par chacun des actionnaires étrangers, alors l'entreprise pourra être classée dans la catégorie « sous contrôle des résidents ».

400. Si les propriétaires étrangers ne possèdent pas la majorité des actions, cela implique que celle-ci est possédée par des actionnaires multiples, résidents du pays déclarant. On pourra alors répéter les mêmes raisonnements que précédemment concernant les propriétaires étrangers possédant la majorité des actions.

401. Les cas présentés précédemment mettent en évidence que, lorsque la majorité des actions d'une société appartient à de multiples résidents du pays déclarant ou à des actionnaires étrangers, le simple fait que l'ensemble de ces actionnaires possèdent la majorité des actions ne suffit pas pour classer la société dans la catégorie « sous contrôle étranger » ou « sous contrôle des résidents ». Pour pouvoir se prononcer, il faut examiner la nature des liens qui existent entre ces actionnaires, y compris les actionnaires résidents du pays déclarant.

402. Pour des raisons de cohérence avec les données concernant les firmes d'investissement direct, il est recommandé de ne pas appliquer les critères qualitatifs (même sur une base volontaire) aux firmes dont le principal actionnaire pourrait dans des cas exceptionnels contrôler l'entreprise en détenant moins de 10 % des actions avec droit de vote. Bien que le cas cité plus haut soit relativement marginal, s'il était pris en compte, on risquerait de classer sous contrôle étranger certaines firmes qui appartiennent à la catégorie d'investissements de portefeuille et non pas d'investissements direct. Ceci montre également la difficulté de faire coïncider une convention statistique inévitable avec la réalité économique.

403. On reconnaît que dans certains pays, notamment de petite taille, les autorités possèdent des informations concernant des firmes individuelles qui leur permettent de se prononcer sur le contrôle effectif, même si l'investisseur étranger n'est pas unique et ne détient pas la majorité des actions avec droit de vote. Pour ces pays, la prise en compte d'informations supplémentaires concernant les firmes individuelles (au cas par cas) peut être importante, car le classement erroné d'une grande entreprise (sous contrôle étranger ou national) peut déformer les résultats de l'ensemble du secteur concerné. Pour les pays

qui se trouvent dans cette situation, on pourrait prendre en compte les cas suivants : contrôle minoritaire, propriété partagée entre deux ou plusieurs actionnaires, et contrôle sous des formes non financières. On trouvera ci-après quelques exemples de ces cas particuliers.

Contrôle minoritaire

404. On entend par contrôle minoritaire le contrôle réel d'une société sans posséder la majorité de ses actions donnant droit de vote. Est exclu de cette catégorie tout contrôle indirect opéré à travers une filiale contrôlée majoritairement. Dans le cas en question, on est en présence d'un actionnaire minoritaire mais important face à un très grand nombre de petits actionnaires dispersés, dont aucun ne possède une part significative du capital de la société. Dans ces conditions, l'actionnaire minoritaire dominant peut exercer un véritable contrôle sur la société en question dans la mesure où aucune majorité d'actionnaires ne peut s'opposer réellement à sa politique. Toutefois, dans certains cas il est possible que les petits actionnaires s'organisent pour peser davantage dans les décisions stratégiques de l'entreprise.

405. Par ailleurs, dans la plupart des pays, les droits des actionnaires minoritaires sont réglementés afin de les protéger contre certains abus de la part des actionnaires majoritaires ou principaux. En principe, les investisseurs de portefeuille n'exercent aucune influence sur la gestion de l'entreprise mais ils peuvent avoir un impact parfois déterminant sur la politique menée.

406. Dans la pratique, le conseil d'administration ne peut ignorer les exigences de rentabilité imposées par certains investisseurs institutionnels (fonds de pension, par exemple) à moins qu'il ne soit en mesure de les remplacer sans conséquences négatives pour les cours boursiers de la société et pour les autres actionnaires. On peut donc constater que, dans de nombreux cas, le contrôle de la société par le principal actionnaire peut avoir certaines limites et il n'est pas toujours facile de déterminer comment il est réparti ou partagé. Les règles qui déterminent le *gouvernement d'entreprise*, dans chaque pays, ainsi que la législation nationale concernant la définition de contrôle, peuvent éclairer davantage cette question.

Propriété partagée

407. Dans de nombreux cas, la propriété et la gestion d'une société se partagent entre deux ou plusieurs actionnaires principaux. Le cas le plus fréquent qui a été développé à la section 3.3.4.2 est la « filiale commune » (*joint venture*) où chacun des deux actionnaires dispose de la moitié des actions. Parfois, il y a création de plusieurs filiales communes par un nombre limité d'entreprises où chacune possède une part significative des actions. Dans les cas de fusions de deux ou trois entreprises, la propriété et la gestion de la nouvelle société peuvent être partagées sans qu'il soit facile de dire sans investigations supplémentaires si l'une des anciennes sociétés exerce un pouvoir de contrôle plus important que les autres.

Contrôle sous des formes non financières

408. Dans les exemples précédents, le critère déterminant le contrôle d'une société était le contrôle de son capital. Mais d'autres formes de contrôle existent, notamment à travers la technologie et les flux de connaissances. Au cours des années 80, une firme européenne avait établi des accords de coopération avec une firme non européenne dont elle dépendait

de plus en plus sur le plan technologique. Bien que la firme non européenne n'ait qu'une simple participation minoritaire dans le capital de la firme européenne, objectivement elle contrôlait toute sa stratégie. Quelques années plus tard, cette domination s'est concrétisée par l'absorption pure et simple de la firme européenne. Cet exemple est assez caractéristique de la complexité des relations de pouvoir qui se tissent entre sociétés multinationales, qui ne reposent pas exclusivement sur des aspects financiers et sur la propriété du capital.

ANNEXE 3.A2

*Principales recommandations du Manuel
des statistiques du commerce international des services
(MSITS) concernant les filiales étrangères
(FATS : Foreign Affiliates' Trade in Services)*

409. Les statistiques FATS devraient couvrir les filiales où l'investisseur direct (ou un groupe d'investisseurs associés agissant de concert) détient une participation majoritaire, fondée sur les droits de vote (ou leur équivalent). Les pays sont toutefois encouragés à fournir des statistiques complémentaires sur les cas où le contrôle étranger peut être réputé présent, même si aucun investisseur étranger direct ne détient une participation majoritaire.

410. Les variables FATS seront établies pour toutes les filiales étrangères, et non seulement pour celles qui se consacrent aux services. La classification internationale par activité qui doit être utilisée aux fins de notification aux organisations internationales fournit cependant plus de détails sur les services que sur les biens.

411. Dans le cas des filiales étrangères dans l'économie (FATS « entrant »), les données seront affectées en priorité au pays du propriétaire effectif ultime. Pour faciliter les liens avec les données sur les IDE, les pays seront néanmoins encouragés à déclarer en outre certaines données reposant sur l'affectation selon le pays de la première société-mère étrangère. Les statistiques des filiales de l'économie (FATS « sortant ») seront affectées sur la base du pays où est implantée la filiale concernée.

412. Il est recommandé d'accorder, dans un premier temps, la priorité à la classification par activité pour l'établissement des statistiques FATS, car c'est la base qui est exigée pour certaines variables et c'est sur elle que l'on dispose actuellement de plus de données. La classification par produit est cependant reconnue comme un objectif à plus long terme, et les pays devraient s'efforcer de classer sur cette base les variables qui s'y prêtent [à savoir les ventes (le chiffre d'affaires) et/ou la production, les exportations et les importations].

413. Pour la notification aux organisations internationales, les variables FATS devraient être ventilées suivant les catégories CITI pour les filiales étrangères. Toute classification par produit devrait être ventilée sur une base compatible avec l'EBOPS.

414. Le Manuel recommande que les variables FATS à recueillir recouvrent au minimum les indicateurs de base suivants de l'activité des filiales étrangères : i) ventes (chiffre d'affaires) et/ou production ii) emploi ; iii) valeur ajoutée ; iv) exportations et importations de biens et

services ; et v) nombre d'entreprises. D'autres types d'indicateurs sont proposés pour les pays désireux d'élargir l'établissement de statistiques FATS au-delà de cet ensemble de base.

415. Le *Manuel* estime que l'on peut utiliser diverses sources et méthodes pour recueillir et élaborer les statistiques FATS. Des enquêtes distinctes peuvent être menées ou des liens peuvent être établis avec les statistiques déjà confectionnées sur les entreprises domestiques. Dans un cas comme dans l'autre, il existera probablement des liens avec les données disponibles sur l'investissement étranger.

Chapitre 4

Internationalisation de la technologie

4.1. Introduction

416. Le premier chapitre a souligné le rôle important de la technologie, et plus particulièrement des technologies de l'information, dans le processus de mondialisation de l'économie. Bien que les l'internationalisation de la technologie existe sous de multiples formes, ce *Manuel* en limitera l'examen aux trois formes suivantes :

- a) L'internationalisation de la R-D industrielle.
- b) Les recettes et paiements technologiques.
- c) Les échanges de produits de haute technologie.

417. D'autres formes importantes d'internationalisation de la technologie, telles que la R-D publique, la prise internationale de brevets, les alliances stratégiques de technologie entre firmes ainsi que les accords de coopération entre institutions publiques ou encore les migrations de personnes hautement qualifiées ne sont pas intégrées dans la présente version de ce chapitre. Ces formes d'internationalisation de la technologie, dont certaines ont pris une plus grande ampleur au cours des vingt dernières années, exigent des travaux méthodologiques encore importants et pourraient être intégrées dans une révision ultérieure de ce *Manuel*.

418. Ce chapitre est divisé en deux parties. La première partie présente les indicateurs proposés pour mesurer le degré de mondialisation de la technologie. Comme pour les autres chapitres, sont mis en exergue les indicateurs de référence qui ont un caractère prioritaire et qui sont en principe disponibles dans la majorité des pays de l'OCDE. Ils sont suivis par un ensemble d'indicateurs supplémentaires pertinents d'une seconde priorité, mais qui ne sont disponibles que dans un nombre plus restreint de pays. Enfin, une troisième catégorie d'indicateurs expérimentaux est proposée aux pays de l'OCDE qui souhaitent pousser plus loin leur analyse. Certains pays collectent déjà cette dernière catégorie d'indicateurs mais le *Manuel* ne les considère pas en tant qu'indicateurs prioritaires. La seconde partie du chapitre est consacrée plus particulièrement à certains aspects conceptuels et méthodologiques que soulève la mise au point des indicateurs proposés dans chacun des trois domaines traités dans ce chapitre.

4.2. Les indicateurs proposés

419. Comme il a été mentionné à l'introduction, ce chapitre traite trois formes importantes d'internationalisation de la technologie : celle de la R-D industrielle, des échanges incorporels de technologie (balance des paiements technologiques) et des échanges de produits de haute technologie (technologie incorporée dans les biens). Ces trois formes d'internationalisation de technologie sont interdépendantes mais elles se situent aussi en amont et en aval du processus du développement technologique et d'internationalisation.

420. La R-D industrielle constitue le principal *input* technologique qui puisse être développé soit par une firme ou une société-mère dans un pays donné, soit sous le contrôle

de celle-ci dans différents pays à travers un réseau de filiales et de centres de R-D. Les échanges de technologie non incorporée sous forme de brevets, de licences, de *savoir-faire* (*know-how*), d'études techniques ou de R-D, constituent en général les résultats de cette recherche. Ainsi, la technologie utilisée par les filiales à l'étranger des firmes multinationales pourrait soit avoir comme origine la R-D développée localement par ces filiales soit résulter d'un transfert par la société-mère de technologie développée par elle-même ou achetée auprès d'autres firmes. Que la société-mère décide soit de produire la technologie localement par ses filiales à l'étranger (à travers les laboratoires de R-D) soit de la transférer, le plus souvent sous forme de licence et de *savoir-faire* (*know-how*), dépend de nombreux facteurs qui seront davantage expliqués dans la seconde partie du chapitre.

421. La troisième forme d'internationalisation de la technologie à travers les échanges de produits technologiquement intensifs (produits de haute technologie) se situe à l'aval du processus de développement technologique. Chaque fois qu'un pays devient exportateur de produits de haute technologie, il serait intéressant de rechercher l'origine de la technologie utilisée : s'agit-il de la R-D développée par le pays exportateur lui-même ou bien d'une technologie importée sous forme de licence ? Cette vérification pourrait concerner non seulement les filiales sous contrôle étranger mais également l'ensemble des firmes du pays en question.

4.2.1. Description des indicateurs proposés

4.2.1.1. Principales questions auxquelles se rattachent les indicateurs de référence proposés pour les pays déclarants

- Quelle est la part des dépenses de R-D et du nombre de chercheurs des filiales sous contrôle étranger dans le total de l'industrie du pays ?
- Quelle part de la R-D industrielle d'un pays est financée par l'étranger ?
- Quelle est la part du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée et de l'emploi due aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D ?
- Quelle est la part des dépenses de R-D effectuées par les sociétés-mères et celle du nombre de chercheurs ?
- Quelle est la part des dépenses de R-D et la part du nombre de chercheurs due aux firmes multinationales (sociétés-mères et filiales sous contrôle étranger) à l'intérieur d'un pays ?
- Quelle est la part des recettes et des paiements technologiques globaux dans le PIB ?
- Quelle est la part des recettes et des paiements technologiques dans les dépenses de R-D globales ?
- Quelle est la part des exportations et importations manufacturières de haute technologie dans la production manufacturière ?
- Quelle est la part des exportations et importations manufacturières de haute technologie des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans les exportations et importations totales de haute technologie ?

4.2.2. Développement et interprétation des indicateurs proposés

422. Comme dans le cas des autres chapitres, les indicateurs proposés sont classés en trois catégories : indicateurs de référence, indicateurs complémentaires et indicateurs expérimentaux. Les indicateurs de référence correspondent aux indicateurs auxquels le

Encadré 4.1. Indicateurs de référence proposés pour mesurer le degré de mondialisation de la technologie

Indicateurs de référence

Degré d'internationalisation de la R-D des firmes multinationales dans le pays déclarant

- Part des dépenses de R-D exécutées par les filiales sous contrôle étranger.
- Part du nombre de chercheurs des filiales sous contrôle étranger.
- Part des dépenses de R-D industrielles financées par l'étranger.
- Part de la valeur ajoutée due aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D.
- Part du chiffre d'affaires due aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D.
- Part de l'emploi dû aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D.
- Part des dépenses de R-D exécutées par les sociétés-mères.
- Part du nombre de chercheurs des sociétés-mères.
- Part des dépenses de R-D et du nombre de chercheurs de firmes multinationales (sociétés-mères et filiales sous contrôle étranger).

Degré d'internationalisation de la diffusion technologique dans le pays déclarant (au niveau du total et par secteur)

- Paiements technologiques en pourcentage du PIB.
- Paiements technologiques en pourcentage des dépenses de R-D.
- Recettes technologiques en pourcentage du PIB.
- Recettes technologiques en pourcentage des dépenses de R-D.

Degré d'internationalisation des échanges des produits technologiquement intensifs dans les pays déclarants (au niveau du total et par secteur)

- Part des exportations manufacturières de haute technologie des filiales sous contrôle étranger dans la production manufacturière de haute technologie.
- Part des exportations et importations manufacturières de haute technologie des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans les exportations et importations totales de haute technologie.

Manuel attribue la plus grande priorité parce qu'ils sont pertinents mais aussi parce qu'ils sont disponibles dans un grand nombre de pays de l'OCDE.

423. Les indicateurs complémentaires qui ont une priorité secondaire présentent souvent un tout aussi grand intérêt analytique mais ne sont fréquemment disponibles que dans un nombre plus restreint de pays. Les indicateurs expérimentaux, bien qu'ils présentent un intérêt analytique, ne sont quant à eux, généralement disponibles que dans un ou deux pays et parfois même ne le sont dans aucun pays, et le *Manuel* ne leur attribue aucune priorité. Les indicateurs de référence se réfèrent aux activités des filiales sous contrôle étranger, aux activités des sociétés-mères ou bien aux transactions internationales de technologie (incorporée ou non incorporée) de l'ensemble des firmes des pays déclarants. Ces catégories de données constituent la première priorité recommandée par le *Manuel*. Les indicateurs complémentaires se réfèrent essentiellement aux activités des filiales des pays déclarants à l'étranger et à certains aspects des transactions technologiques. Comme dans les autres chapitres, la part de l'activité des filiales sous contrôle étranger et celle des

Encadré 4.2. Indicateurs supplémentaires pour mesurer le degré de mondialisation de la technologie

Degré d'internationalisation de la R-D dans les pays déclarants (total et par secteur)

Investissements entrants

- Part des dépenses de R-D exécutées pour le compte des filiales sous contrôle étranger dans les dépenses totales de R-D.
- Part des dépenses de R-D exécutées pour le compte de l'ensemble des sociétés-mères et celles contrôlées par les résidents dans les dépenses totales de R-D.
- Part de la valeur ajoutée due aux sociétés-mères qui exécutent de la R-D.
- Part des ventes ou du chiffre d'affaires due aux sociétés-mères qui exécutent de la R-D.
- Part dans l'emploi des sociétés-mères qui exécutent de la R-D.
- Part de la valeur ajoutée due aux sociétés-mères dont l'activité principale est la R-D.
- Part des ventes ou du chiffre d'affaires due aux sociétés-mères dont l'activité principale est la R-D.
- Part de l'emploi due aux sociétés-mères dont l'activité principale est la R-D.

Investissements sortants

- Dépenses de R-D exécutées par les filiales à l'étranger en tant que pourcentage des dépenses domestiques de R-D.
- Dépenses de R-D exécutées par les filiales à l'étranger par rapport aux dépenses de leurs sociétés-mères au pays déclarant.
- Nombre de chercheurs des filiales à l'étranger par rapport au nombre de chercheurs dans le pays déclarant.
- Nombre de chercheurs dans les filiales à l'étranger par rapport au nombre de chercheurs dans leurs sociétés-mères dans le pays déclarant.

Degré d'internationalisation de la diffusion technologique dans les pays déclarants

- Paiements technologiques entre sociétés-mères et filiales par rapport aux paiements technologiques globaux du pays déclarant.
- Recettes technologiques entre sociétés-mères et filiales par rapport aux recettes technologiques globales du pays déclarant.

Degré d'internationalisation des échanges de produits technologiquement intensifs dans les pays déclarants

- Part des exportations manufacturières intra-firme de haute technologie dans les exportations manufacturières totales de haute technologie (total et par industrie).
- Part des importations manufacturières intra-firme de haute technologie dans les importations manufacturières totales de haute technologie (total et par industrie).

sociétés-mères dans l'activité totale des pays déclarants souligne l'intensité de la mondialisation du marché intérieur d'un pays. Plus précisément, il indique son exposition aux activités technologiques d'origine étrangère et l'intensité d'activité de ses propres multinationales (sociétés-mères) tandis que l'accroissement de la diversité de l'origine géographique des filiales sous contrôle étranger reflète une plus grande interdépendance des pays. Tous les indicateurs de référence peuvent être construits dans la majorité des pays de l'OCDE, à partir de données collectées dans le cadre d'enquêtes nationales ou à partir de données fournies à l'OCDE par les mêmes autorités.

Encadré 4.3. Indicateurs expérimentaux proposés pour mesurer le degré de mondialisation

Degré d'internationalisation de la R-D dans les pays déclarants

- Part de la valeur ajoutée due aux filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D.
- Part des ventes ou du chiffre d'affaires due aux filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D.
- Part de l'emploi dû aux filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D.
- Nombre de filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D par rapport au nombre total d'entreprises.
- Dépenses de R-D des filiales à l'étranger ayant comme objectif d'adapter les produits au marché local par rapport aux dépenses de R-D de leurs sociétés-mères au pays déclarant.
- Dépenses de R-D des filiales à l'étranger dont l'objectif est de développer de nouvelles technologies pour les marchés mondiaux par rapport aux dépenses de R-D de leurs sociétés-mères au pays déclarant.

Degré d'internationalisation de la diffusion technologique dans le pays déclarant

- Part de la production brute produite sous licence étrangère (total et par secteur).

4.2.2.1. Indicateurs de référence

Degré d'internationalisation concernant les firmes multinationales dans les pays déclarants

- Part des dépenses de R-D exécutées par les filiales sous contrôle étranger et du nombre de chercheurs des mêmes filiales dans le total pour le secteur des entreprises dans le pays déclarant

Cet indicateur révèle la part de la R-D industrielle qui est sous contrôle étranger et celle qui est sous contrôle des résidents des pays déclarants. Dans la majorité des pays, ce ratio se situe entre 18 % et 30 %. Dans certains pays, il dépasse 70 % lorsque les firmes contrôlées par les résidents font peu de recherche et la présence des filiales étrangères est importante. Plus ces ratios sont élevés, plus le marché domestique des pays est internationalisé et reflète une interdépendance avec les autres pays. On pourrait appliquer les mêmes raisonnements en ce qui concerne le nombre de chercheurs. Il est très important que les définitions appliquées à ces indicateurs soient celles du *Manuel de Frascati* telles qu'elles sont rappelées au chapitre 3 de ce *Manuel*.

- Part des dépenses de R-D industrielle financée par l'étranger

À travers ces indicateurs, il s'agit de savoir si un pays finance lui-même ses investissements de R-D ou bien si une partie plus ou moins significative est financée par l'étranger. Il convient de préciser que le financement par l'étranger dans ce contexte implique des fonds qui traversent les frontières et ne concerne pas le financement local en provenance de filiales sous contrôle étranger situées à l'intérieur d'un pays. Actuellement les données collectées dans le cadre des enquêtes nationales et surtout communiquées à l'OCDE distinguent entre le financement de R-D provenant d'entreprises à caractère public, le financement privé (dont en partie les fonds propres) et le financement en provenance de l'étranger. Cette distinction, qui est faite également sur le plan sectoriel, ne fait aucune référence ni aux bailleurs de fonds ni aux catégories

de firmes destinataires. Dans la seconde partie du chapitre, on proposera à titre expérimental quelques distinctions élémentaires.

- Part de la valeur ajoutée, du chiffre d'affaires et de l'emploi due aux filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D dans le total de ces variables dans le pays déclarant

Parmi les entreprises classées dans les services, il existe une catégorie dont l'activité principale est la R-D. La recherche qu'effectuent ces entreprises, qui ont une indépendance juridique, pourrait être destinée à satisfaire soit les besoins de leur propre groupe d'entreprises (voir chapitre 3), soit ceux d'autres entreprises non affiliées qui sont contrôlées par les résidents du pays déclarant ou qui sont sous contrôle étranger. Dans ces deux derniers cas, il s'agit de services offerts aux entreprises sous forme d'études de R-D (cas de sous-traitance de R-D). À travers ces indicateurs, on cherche à mesurer le poids de ces entreprises en matière de valeur ajoutée, de chiffre d'affaires et d'emploi dans les mêmes agrégats pour le total des entreprises du pays déclarant.

- Part des dépenses de R-D exécutées par les sociétés-mères dans les dépenses de R-D du pays déclarant

Compte tenu de la définition de la société-mère proposée au chapitre 3, cet indicateur mesure à l'intérieur d'un pays le poids de ses propres firmes multinationales (sociétés-mères contrôlées par les résidents et sous contrôle étranger) dans les dépenses de R-D du total des entreprises. Pour que toutes les dépenses de R-D des sociétés-mères (quelle que soit leur origine) soient prises en compte, il faudrait ajouter au numérateur de ce ratio les dépenses de R-D effectuées par les sociétés-mères sous contrôle étranger. Toutefois, nous verrons dans la seconde partie de ce chapitre que toute la R-D effectuée par ces deux catégories de firmes n'est pas destinée automatiquement aux besoins du pays déclarant et ne renforce pas de manière directe sa capacité innovatrice.

- Part du nombre des chercheurs des sociétés-mères dans le nombre total des chercheurs du secteur des entreprises

Les commentaires concernant les dépenses de R-D des sociétés-mères pourraient également s'appliquer au nombre de chercheurs. Comme dans le cas des dépenses, il va de soi que le nombre de chercheurs des sociétés-mères doit être défini de la même façon que pour l'ensemble des entreprises afin d'assurer une bonne comparabilité de ces deux agrégats.

- Part des dépenses de R-D et du nombre de chercheurs des firmes multinationales (sociétés-mères et filiales sous contrôle étranger) dans le total du secteur des entreprises

Ce ratio permet de savoir quelle part de la R-D industrielle d'un pays est exécutée par des firmes multinationales et quelle est la part du nombre de chercheurs de ces mêmes firmes. On suppose ici que les définitions de ces catégories de firmes telles qu'elles figurent dans le chapitre 3 soient correctement appliquées. Néanmoins on doit rappeler que, pour éviter les doubles comptages, il est nécessaire que les sociétés-mères sous contrôle étranger ne soient comptées qu'une fois soit en tant que sociétés-mères soient en tant que filiales sous contrôle étranger.

Degré d'internationalisation de la diffusion technologique dans le pays déclarant (au niveau du total et par l'industrie)

- Paiements et recettes technologiques en pourcentage du PIB

Ces ratios permettent d'avoir une idée plus précise, pour l'ensemble des entreprises d'un pays, de la valeur des échanges (ventes ou achats) de brevets, de licences, de savoir-faire (*know-how*), de designs, d'assistance technique ou d'études de R-D, dans le PIB. La référence au PIB permet une meilleure comparabilité de ces sommes entre pays étant donné que leur volume dépend de la taille des pays en question et de leur effort technologique. L'interprétation de ces indicateurs soulève cependant des difficultés qui seront examinées dans la seconde partie de ce chapitre. Lorsque les paiements technologiques sont très largement supérieurs aux recettes, cela ne signifie pas nécessairement que la position technologique du pays en question est détériorée, dans la mesure où l'achat de technologies étrangères peut contribuer grandement à l'innovation.

- Paiements et recettes technologiques en pourcentage des dépenses de R-D

Le rapprochement entre échanges technologiques (non incorporés aux biens) et dépenses de R-D présente un intérêt car il permet d'évaluer en quelque sorte l'importance ou la faiblesse des échanges technologiques. Plus précisément, lorsque le ratio des recettes technologiques par rapport aux dépenses de R-D est élevé, cela pourrait indiquer que l'effort de R-D aboutit à des résultats qui permettent une forte capacité exportatrice de technologie. En d'autres termes, il est peu probable qu'un pays soit en mesure d'exporter des technologies sans un effort substantiel de R-D. En revanche, lorsque le même ratio est faible, il est possible soit que les résultats de R-D ne soient pas suffisamment importants soit qu'ils ne soient pas exportables.

Le ratio des paiements technologiques par rapport aux dépenses de R-D, lorsqu'il prend des valeurs élevées (dans quelques cas extrêmes, il peut être supérieur à 1), implique une stratégie de développement fondée sur l'importation de technologies étrangères plutôt qu'autochtones. On rencontre cette situation dans le cas de pays dont la recherche industrielle n'est pas assez développée mais où de nombreuses multinationales étrangères sont présentes, lesquelles achètent la technologie qu'elles utilisent à l'étranger (auprès de leur société-mère ou auprès d'autres firmes non affiliées à l'étranger).

Lorsque le ratio de paiements technologiques par rapport aux dépenses de R-D est faible, cela pourrait signifier que l'effort de R-D domestique satisfait une large partie des besoins technologiques des pays. En revanche, dans le cas où les dépenses de R-D domestique du pays en question sont également très faibles et le pays importe peu de technologies étrangères, cela pourrait refléter le fait que ce pays a des difficultés à absorber ces technologies. On rencontre cette dernière situation essentiellement dans les pays en développement.

D'une manière générale, les indicateurs précédents reflètent l'ampleur de l'internationalisation technologique des économies des pays concernés, d'une part parce qu'ils se réfèrent aux transactions internationales mais aussi parce que les échanges technologiques sont très largement corrélés à la présence de firmes multinationales (voir aussi indicateurs complémentaires et seconde partie du chapitre).

Degré d'internationalisation des échanges de produits technologiquement intensifs dans les pays déclarants

- Part des exportations manufacturières de haute technologie dans la production manufacturière de haute technologie (total et par secteur industriel)

Cet indicateur correspond à la propension à exporter d'un pays de produits de haute technologie. Plus un pays exporte une partie importante de la production de sa haute technologie et l'achemine vers un grand nombre de pays partenaires, plus il est internationalisé sur le plan commercial. Les exportations de technologies incorporées dans les biens comparées aux dépenses de R-D et aux paiements technologiques peuvent indiquer si la technologie utilisée pour ces exportations est autochtone ou si elle est largement importée.

- Part des exportations et importations manufacturières de haute technologie des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères dans les exportations et importations manufacturières de haute technologie du pays déclarant

En d'autres termes, il s'agit de mesurer la part des exportations ou des importations de haute technologie qui est attribuée aux filiales sous contrôle étranger et aux sociétés-mères. Identifier le rôle des multinationales dans ce type d'échanges présente un intérêt particulier non seulement parce que ces firmes jouent un rôle déterminant dans la production et dans l'exportation de haute technologie, mais également parce qu'il est intéressant de savoir si une large partie de produits de haute technologie importée par un pays provient de ses propres filiales à l'étranger. Ces questions sont développées davantage dans le chapitre 5 consacré aux problèmes des échanges.

4.2.2.2. Indicateurs supplémentaires

Degré d'internationalisation de la R-D dans les pays déclarants

Investissements entrants

424. Dans le cas des activités de R-D sur le territoire d'un pays déclarant, trois catégories d'indicateurs sont proposées.

1. La part de R-D qui est exécutée *pour le compte* des filiales sous contrôle étranger et non pas *par* ces filiales par rapport aux dépenses intérieures totales de R-D du secteur des entreprises. Cette distinction permet, notamment au niveau sectoriel, d'identifier la recherche qui est destinée aux filiales sous contrôle étranger, étant donné que ces filiales exécutent de la R-D en partie ou en totalité pour le compte d'autres.
 - ii) La part de la valeur ajoutée, du chiffre d'affaires et de l'emploi du secteur des entreprises due aux sociétés-mères. En d'autres termes, à travers ces indicateurs, on cherche à mesurer la contribution des sociétés-mères à la croissance économique du pays. Étant donné que souvent la quasi-totalité des sociétés-mères d'un pays est sous le contrôle des résidents de ce pays, cela revient à mesurer le poids économique à l'intérieur du pays de ses propres multinationales qui exécutent de la R-D.
 - iii) La part de la valeur ajoutée, du chiffre d'affaires et de l'emploi du secteur des entreprises due aux sociétés-mères dont l'activité principale est la R-D. En réalité, il s'agit d'une sous-catégorie des indicateurs précédents. Dans le cadre des enquêtes consacrées aux services, une catégorie particulière concerne les firmes dont l'activité principale est la R-D. Ce sont les principales variables qui se réfèrent aux sociétés-mères de ces firmes qui sont concernées par ces indicateurs.

Investissements sortants

425. Dans le cas des investissements sortants, et pour les activités de R-D, deux types d'indicateurs sont proposés :

- i) La part des dépenses de R-D et le nombre de chercheur des filiales à l'étranger par rapport aux dépenses totales de R-D et au nombre total de chercheurs dans le secteur des entreprises du pays déclarant.
- ii) La part des dépenses de R-D et le nombre de chercheurs des filiales à l'étranger par rapport aux dépenses de R-D et au nombre de chercheurs des maisons-mères du pays déclarant.

426. Ces indicateurs sont parmi les plus pertinents qui illustrent l'ampleur de l'internationalisation de la R-D. Pour un pays déclarant, les dépenses de R-D et le nombre de chercheurs de ses filiales à l'étranger peuvent parfois être supérieurs aux dépenses de R-D et au nombre de chercheurs qui sont à l'intérieur des frontières de ce pays (cas de la Suisse, par exemple). Il est également intéressant de savoir quelle est la part de R-D (dépenses et personnel) que les maisons-mères d'un pays effectuent à l'étranger à travers leurs filiales. Plus les précédents ratios prennent de valeurs importantes, plus la R-D de ces pays est internationalisée, et cela d'autant plus que la distribution géographique des dépenses de R-D à l'étranger sera faiblement concentrée.

Degré d'internationalisation de la diffusion technologique dans les pays déclarants

427. En plus des indicateurs de référence, on propose ici de mesurer la part des recettes et paiements technologiques dûe aux transactions entre les sociétés-mères et leurs filiales par rapport aux transactions globales de toutes les firmes d'un pays. En réalité, les données disponibles montrent que la majorité des recettes et paiements technologiques correspondent aux transactions entre les sociétés-mères et leurs filiales. Ces indicateurs, combinés aux indicateurs de R-D, permettent de connaître l'origine de la technologie utilisée par les filiales sous contrôle étranger (autochtone ou importée) et le pays qui est propriétaire de cette technologie (voir aussi seconde partie du chapitre).

4.2.2.3. Indicateurs expérimentaux

428. Ce que l'on cherche à savoir dans le domaine de la R-D à travers les indicateurs expérimentaux proposés est :

- i) Le profil économique des filiales qui exécutent de la R-D.
- ii) Le marché visé par la recherche de ces filiales.

429. Le profil économique (valeur ajoutée, chiffre d'affaires, emploi, etc.) permettrait de vérifier si les filiales sous contrôle étranger qui font de la R-D créent plus de valeur ajoutée ou d'emploi que les autres firmes qui exécutent de la R-D mais qui sont contrôlées par les résidents du pays déclarant.

430. Le marché-cible visé par la R-D des filiales sous contrôle étranger constitue également une information importante. La R-D peut concerner soit le marché local lorsqu'elle se limite à adapter des produits à celui-ci, soit les marchés mondiaux quand elle cherche à développer de nouvelles technologies. Ces indicateurs permettent non seulement de mieux comprendre les choix technologiques de ces filiales et de leurs sociétés-mères mais également d'apprécier l'attractivité du pays déclarant en tant que pays d'accueil pour les laboratoires étrangers de R-D.

431. L'indicateur expérimental concernant les transferts de technologie permet de mesurer l'importance de la technologie étrangère dans la production locale. L'appréciation de cette technologie ne peut se limiter aux seuls paiements technologiques qui peuvent représenter des valeurs parfois modestes car ils sont échelonnés sur une longue période (*royalties*). Dans de nombreux pays, la part de la production sous licence étrangère dans certains secteurs pourrait représenter plus de 50 %.

4.3. Aspects méthodologiques et conceptuels

4.3.1. L'internationalisation de la R-D industrielle

432. La décentralisation de la R-D par les firmes multinationales, c'est-à-dire l'établissement de laboratoires hors du pays d'origine de la société-mère, ou bien l'acquisition par des firmes étrangères de laboratoires de R-D appartenant aux firmes qui étaient auparavant contrôlées par les résidents, ne sont certes pas des phénomènes nouveaux dans la mesure où, dans le passé, la R-D décentralisée servait déjà de support et d'accompagnement à la production délocalisée.

433. Si on reconnaît actuellement la progression de ce phénomène, on souhaite évaluer la signification de cette progression et l'impact sur la capacité technologique et d'innovation des pays. Les indicateurs proposés dans la première partie du chapitre constituent une base pour une telle évaluation.

434. Dans cette partie, il est utile d'examiner les principales formes que prend l'internationalisation de la R-D, les informations qui sont collectées par les autorités nationales des pays et la nature des données qui sont transmises aux organisations internationales, ainsi que certains problèmes méthodologiques et conceptuels qui se rapportent aux données de base.

4.3.1.1. Les principales formes d'internationalisation de la R-D

435. L'internationalisation de la R-D industrielle peut prendre des formes différentes. Dans la présentation qui suit, on fera une distinction entre les aspects qui concernent l'exécution de la R-D et ceux relatifs à son financement. Parmi les formes d'exécution, on distingue deux catégories : d'une part, l'établissement d'activités de R-D par des filiales sous contrôle étranger dans les pays d'accueil et d'autre part, l'implantation (ou la délocalisation) de laboratoires de R-D à l'étranger. En ce qui concerne le financement, on distingue essentiellement entre toutes les firmes (sous contrôle étranger ou non) dont une partie des fonds de R-D provient de l'étranger, et celles qui sont situées sur le territoire du pays déclarant mais financent des recherches qui sont exécutées à l'étranger.

4.3.1.1.1. Aspects liés à l'exécution de la R-D

1. Établissement d'activités de R-D par les filiales sous contrôle étranger dans les pays d'accueil (investissements entrants)

a) En général, l'établissement d'activités de R-D dans un pays d'accueil suit l'implantation des unités de production. Les laboratoires peuvent être soit créés *ex nihilo* comme les investissements *greenfields*, soit obtenus à travers l'acquisition par des investisseurs étrangers des laboratoires de R-D des firmes existantes.

b) Les filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D constituent une sous-catégorie des firmes précédentes. Ces filiales, qui ont un statut juridique

d'entreprise indépendante, peuvent faire de la R-D pour d'autres firmes contrôlées par les résidents du pays déclarant (d'accueil) ou bien pour le compte du groupe étranger auquel elles appartiennent ou encore au profit d'autres filiales sous contrôle étranger. Ce sont ces filiales qui, en grande partie, exécutent la R-D des firmes contrôlées par les résidents. Ces dernières peuvent exécuter de la R-D et sous-traiter une partie jugée moins stratégique ou pour laquelle elles n'ont pas assez de compétences internes ou bien il pourrait s'agir aussi de firmes qui n'exécutent pas de R-D elles-mêmes mais sous-traitent la totalité de leurs besoins en recherche-développement.

3. Implantation à l'étranger des activités de R-D (investissements sortants)

4. Comme pour les investissements entrants, l'implantation d'activités de R-D à l'étranger peut concerner des laboratoires de R-D créés *ex nihilo* (*greenfields*), des laboratoires existants qui sont rachetés à travers une fusion-acquisition ou bien des laboratoires qui sont transférés à l'étranger (notion de délocalisation) dans le cadre d'une restructuration des activités de R-D d'un groupe d'entreprises.

4.3.1.1.2. Aspects liés au financement de la R-D

i) Financement de R-D en provenance de l'étranger

Cette catégorie comprend toutes les entreprises d'un pays déclarant dont une partie des fonds de dépenses de R-D provient de l'étranger. Dans certains pays, une part de plus en plus significative de R-D – représentant jusqu'à 20 % ou 30 % des dépenses totales – est financée par l'étranger. Ces fonds peuvent être publics, par exemple dans le cas de contrats publics ou d'aides en provenance des institutions internationales telles que la Commission européenne, ou bien ils peuvent être privés, lorsque les sociétés-mères financent la R-D de leurs filiales à l'étranger ou bien lorsque d'autres firmes à l'étranger commandent des travaux de R-D auprès des firmes du pays déclarant.

ii) Financement de R-D à destination de l'étranger

Il s'agit de la R-D qui est financée par les entreprises situées sur le territoire du pays déclarant mais exécutée à l'étranger.

iii) Financement de la R-D des filiales sous contrôle étranger soit en provenance de l'étranger, soit à destination de l'étranger

Tandis que les deux catégories précédentes se réfèrent à l'ensemble des firmes d'un pays déclarant, la dernière catégorie concerne les filiales sous contrôle étranger. Cette catégorie se réfère essentiellement aux fonds en provenance de l'étranger qui sont destinés à financer la R-D de ces filiales dans le pays déclarant.

4.3.1.2. Ce que propose le Manuel de Frascati

436. Sans revenir aux définitions de base qui sont présentées dans le chapitre 3, la dernière révision du *Manuel de Frascati* de 2002 tient compte, bien plus que les versions précédentes, des données et indicateurs liés à la mondialisation. Afin d'examiner les tendances de l'internationalisation dans l'industrie, le *Manuel de Frascati*, au § 179, recommande d'utiliser si possible la classification ci-après par type d'institution :

- Entreprises privées
 - ❖ Entreprises n'appartenant pas à un groupe.
 - ❖ Entreprises appartenant à un groupe national.

- ❖ Entreprises appartenant à un groupe étranger multinational.
- Entreprises publiques
 - ❖ Entreprises n'appartenant pas à un groupe.
 - ❖ Entreprises appartenant à un groupe national.

437. L'internationalisation de la R-D dans l'industrie est évaluée essentiellement en fonction de la différence entre le financement *intra-muros* (DIRDE = dépenses intérieures de R-D des entreprises) et le financement *extra-muros* (DNRDE = dépenses nationales de R-D des entreprises). Pour un pays donné, ces deux agrégats sont définis de la façon suivante :

DIRDE : Dépenses totales *intra-muros* des entreprises afférentes aux travaux de R-D exécutés sur le territoire national pendant une période donnée. Elles comprennent la R-D exécutée sur le territoire national et financée par l'étranger mais ne tient pas compte des paiements effectués à l'étranger pour des travaux de R-D.

DNRDE : Dépenses totales nationales de R-D du secteur des entreprises. Cet agrégat comprend les dépenses de R-D du secteur des entreprises financées par les institutions de ce pays pendant une période donnée. Il englobe les travaux de R-D du secteur des entreprises effectués à l'étranger et financés par le secteur national des entreprises mais exclut les travaux de R-D du secteur des entreprises exécutés sur le territoire national mais financés par l'étranger.

Alors, DNRDE : DIRDE + financement de la R-D effectuée à l'extérieur – financement de la R-D reçu de l'extérieur.

438. Le tableau expérimental X5, qui correspond au questionnaire des enquêtes du Secrétariat de l'OCDE fondées sur les recommandations du *Manuel de Frascati*, demande une ventilation du secteur des entreprises par type de financement et par nationalité des chercheurs. Le tableau 4.1 résume ce qui est proposé dans le questionnaire du Secrétariat de l'OCDE.

Tableau 4.1. Source de fonds et nationalité des chercheurs du secteur des entreprises

Source de fonds du secteur des entreprises	Nationalité des chercheurs
1. Sous-total en provenance d'entreprises étrangères :	Nationalité du pays déclarant
1.1. Entreprises appartenant au même groupe	Nationalité étrangère, dont :
1.2. Autres entreprises	Union européenne
2. Autres gouvernements	États-Unis
3. Éducation supérieure	Autres pays de l'OCDE
4. ISBL ¹	Pays non membres de l'OCDE
5. Commission européenne	Inconnue
6. Autres organisations internationales	
7. NCA	
Sous-total des fonds en provenance de l'étranger	Total du nombre de chercheurs

1. Instituts sans but lucratif.

439. Pour de plus amples renseignements, le *Manuel de Frascati*, au § 181, renvoie au *Manuel sur les indicateurs de mondialisation économique* de l'OCDE.

4.3.1.3. Propositions du présent manuel

440. Tandis que le *Manuel de Frascati*, lorsqu'il traite des aspects d'internationalisation de la R-D, met l'accent sur les questions concernant l'origine de financement de la R-D du secteur des entreprises et la nationalité des chercheurs, le présent *Manuel sur les indicateurs de mondialisation économique* insiste sur les aspects d'exécution de la R-D d'un pays déclarant en prenant compte :

En première priorité :

- Les filiales sous contrôle étranger en distinguant séparément celles dont l'activité principale est la R-D.
- Les sociétés-mères des pays déclarants.

En seconde priorité :

- Les filiales qui exécutent de la R-D à l'étranger.
- Le profil économique des filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D (dans le pays déclarant).
- Le profil économique des sociétés-mères qui exécutent de la R-D (dans le pays déclarant).

441. Les données de base de R-D qui constituent la première priorité et une partie de celles qui correspondent à la seconde priorité sont collectées par l'OCDE dans le cadre de ses enquêtes sur la mondialisation concernant l'activité des firmes multinationales. Il faut toutefois souligner que les autorités nationales disposent aussi de données supplémentaires qui ne sont pas systématiquement communiquées au Secrétariat de l'OCDE. Toutes ces informations, qui complètent celles demandées dans le cadre des enquêtes générales sur la R-D recommandées dans le *Manuel de Frascati*, sont collectées par les autorités nationales soit à travers des enquêtes générales de R-D, soit à travers des enquêtes spécifiques concernant les firmes multinationales.

4.3.1.3.1. Données et indicateurs prioritaires

442. Les dépenses relatives à l'exécution de R-D et le nombre de chercheurs, qui sont des variables de première priorité, constituent aussi des données de base qui servent à développer les indicateurs de référence. Afin d'assurer une bonne comparabilité entre ces indicateurs, il convient de respecter les définitions du *Manuel de Frascati*, rappelées au chapitre 3. D'autre part, les données sur les filiales sous contrôle étranger, pour qu'elles soient comparables aux données concernant les autres firmes du pays déclarant, doivent être exprimées selon la même unité statistique. Ceci est également très important pour le calcul des intensités de R-D, ce que nous verrons plus loin.

443. Les données qui se réfèrent à l'activité de R-D dans les services, et qui concernent plus particulièrement les entreprises dont l'activité principale est la R-D, ne permettent pas d'isoler les dépenses destinées exclusivement à la R-D, surtout dans le cas où ces entreprises ont également d'autres activités secondaires qui ne sont pas directement liées à la R-D. En conséquence, ni le chiffre d'affaires ni la valeur ajoutée de ces firmes (variables collectées dans le cadre des enquêtes FATS¹) ne saurait être assimilée à des dépenses de R-D dans la mesure où, le chiffre d'affaires, par exemple, comprend les services commerciaux, tandis que la valeur ajoutée exclut les consommations intermédiaires même dans le cas où ces firmes n'ont aucune autre activité secondaire en dehors de la R-D.

On rappelle à cet égard que selon le *Manuel de Frascati*, les consommations intermédiaires ne devraient pas être exclues des dépenses de R-D.

444. Les données qui se réfèrent au financement en provenance de l'étranger collectées dans le cadre des enquêtes internationales de l'OCDE sur la R-D, comme il a été précisé plus haut, concernent toutes les firmes et ne font pas de distinction entre bailleurs de fonds et firmes de destination. Si on tient compte des nouvelles recommandations du *Manuel de Frascati*, les tableaux expérimentaux figurant dans les questionnaires actuels pourraient être complétés et présentés sous la forme suivante :

Tableau 4.2. Fonds de R-D en provenance de l'étranger destinés à l'industrie d'un pays déclarant

Secteurs	Financement total	Firmes affiliées (y compris sociétés-mères)	Firmes non affiliées	Organisations internationales (y compris Commission européenne)
Secteur 1				
Total des firmes				
Filiales sous contrôle étranger				
Firmes contrôlées par les résidents				
Secteur 2				
Total des firmes				
Filiales sous contrôle étranger				
Firmes contrôlées par les résidents				
Total industrie				
Total des firmes				
Firmes sous contrôle étranger				
Firmes contrôlées par les résidents				

445. En ce qui concerne les données relatives aux sociétés-mères, il convient de rappeler qu'elles ne se réfèrent pas à une seule entreprise mais à un groupe d'entreprises qui sont contrôlées par l'entreprise qui constitue le siège (voir aussi chapitre 3). Comme il a été signalé au chapitre 3, les sociétés-mères se composent des sociétés-mères contrôlées par les résidents des pays déclarants et des sociétés-mères sous contrôle étranger. Les autorités nationales des pays membres sont encouragés à collecter des données séparées pour chacune des deux catégories de sociétés-mères si les problèmes de confidentialité le permettent.

446. Les données de R-D des sociétés-mères offrent deux autres possibilités. Premièrement, elles permettent de mesurer le poids des sièges sociaux des firmes multinationales en matière de R-D dans chaque pays et dans la zone OCDE. Deuxièmement, elles offrent, dans le cas de chaque pays, un échantillon de firmes contrôlées par les résidents qui est plus comparable aux filiales sous contrôle étranger. Il est en effet moins pertinent pour ces comparaisons d'inclure parmi les firmes contrôlées par les résidents des petites et moyennes entreprises dont les structures et les performances sont très différentes de celles des filiales sous contrôle étranger.

Encadré 4.4. **Recommandations concernant les données prioritaires**

- Les données de R-D jugées prioritaires sont celles qui se réfèrent à l'activité de R-D de firmes situées sur le territoire de chaque pays déclarant. Les firmes concernées sont :
 - ❖ Les filiales sous contrôle étranger, y compris celles dont l'activité principale est la R-D.
 - ❖ Les sociétés-mères des pays déclarants (et contrôlées par les résidents et sous contrôle étranger).
- Les variables demandées pour ces firmes sont les *dépenses de R-D* et le *nombre de chercheurs*, les deux agrégats étant définis dans le *Manuel de Frascati*. Plus particulièrement, pour les filiales sous contrôle étranger dont l'activité principale est la R-D, sont demandées *la valeur ajoutée, le chiffre d'affaires, l'emploi, les exportations* et les *importations* mais il est possible que d'autres variables soient ajoutées dans l'avenir.
- Il est indispensable que ces données soient comparables aux données relatives au total national de la R-D (mêmes définitions de base et mêmes unités statistiques). De ce point de vue, il faut éviter d'assimiler un centre d'innovation (voir *Manuel d'Oslo*)¹ à un centre de recherches (Frascati)².
- Les indicateurs des dépenses et du nombre de chercheurs doivent être ventilés par secteur industriel, selon la classification CITI Révision 3, et par pays d'origine, en choisissant en priorité le pays du contrôleur ultime (voir chapitre 3).
- Le secteur d'activité des filiales sous contrôle étranger qui ont des activités de R-D doit correspondre en priorité à leur propre activité principale. L'activité de leur société-mère à l'étranger pourrait être également choisie en tant que seconde priorité.
- En ce qui concerne le financement de la R-D de l'étranger, les autorités nationales des pays sont encouragées à collecter les données présentées dans le tableau 4.2. Toutefois, seules les données présentées dans la première colonne du tableau (financement total) et dans la première ligne de chaque secteur (total des firmes) sont considérées comme prioritaires.

1. *Manuel d'Oslo* : Principes directeurs proposés par l'OCDE pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique, OCDE, Paris, 1992.

2. *Manuel de Frascati* : Méthode type proposée pour les enquêtes sur la recherche et le développement expérimental, OCDE, Paris, 2002.

4.3.1.3.2. *Données et indicateurs supplémentaires (seconde priorité)*

447. Les indicateurs supplémentaires proposés ont une moindre priorité malgré leur pertinence, dans la mesure où ils concernent des données dont seul un nombre limité de pays dispose. Les données qui correspondent à ces indicateurs peuvent être réparties en quatre grandes catégories :

- L'activité des filiales à l'étranger d'un pays déclarant.
- L'activité économique des filiales sous contrôle étranger qui exécutent de la R-D dans un pays déclarant.
- L'activité économique des sociétés-mères qui exécutent de la R-D dans les pays déclarants.
- Les dépenses de R-D effectuées *pour le compte* des filiales sous contrôle étranger (et non seulement *par* ces filiales) dans un pays déclarant.

448. La première catégorie se réfère aux activités de R-D applicables aux investissements sortants. Il s'agit pour un pays déclarant de collecter des données sur les dépenses et le

nombre de chercheurs des filiales à l'étranger. Ces données, comme la plupart des autres concernant l'activité des firmes multinationales à l'étranger, ne sont disponibles que pour certains pays seulement. Outre le fait qu'elles permettent de comparer l'activité de R-D à l'étranger des firmes contrôlées par les résidents d'un pays à l'activité de R-D à l'intérieur de ce pays, elles permettent de mesurer la part de R-D effectuée par l'ensemble des firmes multinationales $(R - D)_{mult}$ à l'intérieur d'une zone de référence telle que l'OCDE, par rapport aux dépenses totales de R-D industrielle de cette zone :

$$\sum_i RD_i$$

- Part de R-D effectuée par les firmes multinationales à l'intérieur de la zone OCDE par rapport à la R-D industrielle totale de cette zone

$$\text{C'est-à-dire : } (R + D)_{mult} / \sum_i RD_i$$

$$\text{où : } (R + D)_{mult} = \sum_i ARD_i + \sum_i PC_i$$

et R-D = les dépenses de R-D de toutes les firmes multinationales qui sont originaires de l'OCDE et des filiales des pays non OCDE localisés dans la zone OCDE.

$\sum_i ARD_i$ = les dépenses de R-D de toutes les filiales sous contrôle étranger dans les pays i de l'OCDE quel que soit le pays de localisation.

PC_i = les dépenses de R-D des sociétés-mères de ces mêmes filiales dans les pays i .

449. Afin d'éviter d'éventuels doubles comptages, notamment entre les filiales sous contrôle étranger et les sociétés-mères sous contrôle étranger situées dans le même pays, il serait préférable que l'on puisse exclure du total des sociétés-mères les sociétés-mères sous contrôle étranger. Une autre solution serait de maintenir les deux catégories de sociétés-mères (à savoir celles contrôlées par les résidents du pays et celles sous contrôle étranger) mais d'exclure les sociétés-mères sous contrôle étranger du total des filiales sous contrôle étranger, dans la mesure où les sociétés-mères sous contrôle étranger sont également des filiales sous contrôle étranger.

- Part des dépenses de R-D contrôlées par les résidents d'un pays dans le monde ou dans une zone géographique

450. Les indicateurs de référence et les indicateurs complémentaires permettent également de calculer d'autres agrégats qui présentent un intérêt politique. Les autorités de certains pays pourraient être intéressées de savoir quelle est la part des dépenses de R-D des firmes contrôlées par leurs propres résidents dans la zone de l'OCDE ou dans le monde. Cela signifie que pour le pays en question i on identifie les dépenses de R-D des firmes contrôlées par ses résidents, les dépenses des filiales sous contrôle étranger et celles des filiales des firmes contrôlées par les résidents du pays i implantées à l'étranger. Cet agrégat $DNRDE_i$ pourrait alors être défini de la façon suivante :

$$DNRDE_i = RD^i - \sum_j RD_{n,i}^j + \sum_j RD_{out,j}^i$$

où $DNRDE_i$ = Les dépenses totales de R-D de toutes les entreprises à l'intérieur du pays i et à l'étranger contrôlées par les résidents du pays i .

RD^i = Les dépenses de R-D des firmes contrôlées par les résidents du pays i à l'intérieur du pays i .

$\sum_j RD_{in,i}^j$ = La somme des dépenses de R-D des filiales sous contrôle étranger en provenance des pays j effectuées dans le pays i (où $i \neq j$) ; et

$\sum_j RD_{out,j}^i$ = La somme des dépenses de R-D des filiales contrôlées par les résidents du pays i implantées dans les pays j .

451. On pourrait également construire des indicateurs similaires pour le nombre des chercheurs, à condition que cette information soit disponible.

- Indicateurs associés à l'activité économique des filiales sous contrôle étranger ayant des activités de R-D

452. En général, dans les enquêtes nationales relatives à l'activité de R-D, seules les données directement liées à la R-D sont demandées. D'autre part, jusqu'à présent, dans la plupart des pays de l'OCDE, aucun rapprochement n'a été réalisé de façon systématique avec les registres d'entreprises ou d'autres sources qui pourraient permettre d'identifier les variables économiques qui correspondent aux firmes qui exécutent de la R-D.

453. Cette situation ne concerne pas seulement les enquêtes de R-D destinées à l'ensemble des firmes d'un pays mais également les enquêtes concernant les filiales sous contrôle étranger. L'absence de données économiques associées aux firmes qui exécutent de la R-D (qu'elles soient contrôlées par les résidents d'un pays ou par des étrangers) présente deux inconvénients majeurs :

- Elle ne permet pas de mesurer seules les performances des firmes qui exécutent de la R-D en les comparant aux performances des firmes qui n'en exécutent pas.
- Elle rend plus difficile l'interprétation des intensités de R-D, c'est-à-dire la part du chiffre d'affaires de la production brute ou de la valeur ajoutée consacrée à la R-D.

454. Afin de mieux illustrer ce dernier problème tel qu'il s'applique aux filiales sous contrôle étranger en particulier, on peut supposer que, dans un pays déclarant :

RD_{in} : correspond aux dépenses de R-D des filiales sous contrôle étranger

P_{in}^{RD} : correspond la production brute des filiales sous contrôle étranger qui font de la R-D

P_{in} : correspond à la production brute du total des firmes sous contrôle étranger

455. Actuellement, pour mesurer les intensités de R-D des filiales sous contrôle étranger, seul le ratio RD_{in}/P_{in} peut être calculé et non pas le ratio RD_{in}/P_{in}^{RD} car la P_{in}^{RD} n'est pas disponible. Lorsque le premier ratio est calculé pour un secteur particulier, il apparaît que si, dans ce secteur, il existe de nombreuses petites et moyennes entreprises qui ne font pas de R-D, le ratio sera plus faible que pour un autre secteur plus concentré dans lequel les entreprises qui font de la R-D consacrent une part moins importante de la R-D par rapport à leur production.

456. En d'autres termes, si on utilise les données disponibles, les intensités des secteurs dépendent fortement de la répartition des firmes qui ne font pas de R-D et pas suffisamment de l'intensité des firmes qui font de la R-D. La collecte de données économiques à travers les registres d'entreprises ou d'enquêtes séparées permettrait des évaluations de performances qui actuellement ne peuvent pas être réalisées.

457. Les considérations précédentes concernent non seulement les filiales sous contrôle étranger mais aussi les sociétés-mères, y compris celles qui sont contrôlées par les résidents des pays déclarants. Il serait utile que ces informations soient également collectées pour les firmes contrôlées par les résidents qui font de la R-D sans être sociétés-mères.

458. Une dernière amélioration qui serait très utile pour l'analyse concerne la collecte des dépenses de R-D exécutée *pour le compte* d'une filiale et pas seulement *par* une filiale, approche adoptée jusqu'à présent par le *Manuel de Frascati*.

(Définition Frascati) : R-D exécutée *par* une filiale.

= R-D exécutée par elle-même pour son propre compte.

+ R-D exécutée par la filiale pour d'autres.

(Nouvelle définition) : R-D exécutée *pour le compte* d'une filiale.

= R-D exécutée par elle-même pour son propre compte.

+ R-D exécutée par d'autres pour le compte de la filiale.

459. Les dépenses exécutées par d'autres pays pour le compte des filiales correspondent à des contrats de R-D engagés par les filiales pour leur propre compte.

460. Ces indicateurs sont régulièrement collectés par certains pays comme les États-Unis.

461. Pour pouvoir collecter ces informations dans le cadre d'enquêtes nationales, il faudrait demander aux firmes (filiales étrangères ou sociétés-mères) quelle partie des dépenses de R-D est exécutée pour leur propre compte et celle pour le compte d'autres.

Encadré 4.5. **Recommandations concernant la collecte de données de seconde priorité**

- En tant que seconde priorité, les pays sont invités à collecter des données sur l'activité des filiales à l'étranger des pays déclarants concernant :
 - ❖ Les dépenses de R-D de ces filiales.
 - ❖ Le nombre de chercheurs.
- Ces données seront ventilées par secteur d'exécution et pays d'implantation. On rappelle que les secteurs doivent être, en première priorité, ceux des filiales et, en seconde priorité, ceux de leur société-mère.
- Pour ce qui concerne les sociétés-mères dans les pays déclarants qui exécutent de la R-D (y compris celles dont l'activité principale est la R-D), il serait souhaitable que les autorités nationales collectent en priorité des données sur leur chiffre d'affaires, leur production brute et leur nombre d'employés.
- Le *Manuel* recommande également d'interroger non seulement les filiales sous contrôle étranger dans les pays déclarants mais également les filiales de ces pays à l'étranger afin de déterminer quelle partie de leurs dépenses de R-D est effectuée *pour leur propre compte* et quelle partie *pour le compte d'autres*.

4.3.1.3.3. Indicateurs expérimentaux

Les indicateurs expérimentaux proposés plus haut sont très importants sur le plan analytique. Cependant, en raison de leur non-disponibilité, des dépenses nécessaires pour les développer et surtout des problèmes méthodologiques qu'ils continuent à poser, le

Manuel invite les pays qui le souhaitent et qui ont les ressources nécessaires pour le faire, de tenter de les développer eux-mêmes. Cela leur permettra d'acquérir une expérience extrêmement utile et de mieux identifier les difficultés pratiques que soulève le développement de ces indicateurs. En fonction du résultat, certains des indicateurs proposés pourraient être classés dans la seconde catégorie (indicateurs complémentaires) dans une des prochaines révisions de ce *Manuel*.

4.3.2. Rappel des principales distorsions pouvant affecter les comparaisons internationales

463. La plupart des distorsions pouvant affecter la comparabilité internationale des indicateurs de R-D sont dues à des définitions inappropriées concernant les filiales étrangères, leur origine géographique ou leur secteur d'activité. Certaines distorsions sont dues cependant aux données de R-D elles-mêmes. On rappellera donc brièvement les règles qu'il faut respecter pour assurer une bonne comparabilité internationale.

464. *Définir les filiales sous contrôle étranger* : On rappelle qu'une filiale est sous contrôle étranger lorsque la majorité de ses actions donnant droit de vote appartient à un investisseur étranger. En conséquence, il faut être en mesure de séparer ces données de celles des firmes dont les non-résidents ont une participation minoritaire (entre 10 % et 50 %). De nombreux cas qui n'entrent pas dans la catégorie générale sont examinés dans le chapitre 3. Les solutions proposées dans ces cas, si elles sont appliquées par tous les pays, permettront d'améliorer sensiblement les comparaisons internationales.

465. *Identifier le pays investisseur* : La principale difficulté pour déterminer le pays investisseur est due aux multiples relations de pouvoir qui existent entre firmes. Si on ne se limite pas à l'identification du contrôleur immédiat mais si on cherche à déterminer le contrôleur ultime d'un investissement, il faut pouvoir aller jusqu'au bout d'une chaîne, là où une firme n'est plus sous aucun contrôle.

466. *Déterminer le secteur d'activité* : Comme il a été souligné plus haut, le secteur d'activité est défini à partir de l'activité principale de la filiale et non pas de la maison-mère. Les secteurs doivent également correspondre aux classifications internationales (CITI Révision 3 ou NACE Révision 1). Certaines asymétries peuvent apparaître entre pays déclarants (pays d'origine et pays d'accueil) s'ils n'adoptent pas les mêmes critères pour déterminer l'activité principale de chaque filiale.

467. *Définir l'activité de R-D selon les critères du Manuel de Frascati* : Dans certains cas, les pays d'investissement et les pays d'accueil n'adoptent pas les mêmes critères (*Manuel de Frascati*) pour déterminer si une activité est une activité de R-D. Parfois, des centres d'innovation sont traités comme laboratoires de recherche par le pays investisseur mais pas par le pays d'accueil.

468. *Différences entre investissements de R-D entrants et sortants* : Parfois, il arrive que le niveau d'agrégation, les secteurs d'activité ou le critère de contrôle majoritaire ne sont pas appliqués de la même façon aux données de R-D concernant les filiales sous contrôle étranger et les filiales à l'étranger des firmes contrôlées par les résidents, soit au sein du même pays, soit d'un pays déclarant à un autre.

469. D'autres distorsions peuvent être liées à des définitions qui s'écartent des règles de Frascati relatives aux dépenses *intra muros* de R-D des filiales, à l'évaluation du nombre de chercheurs (« l'équivalence plein-temps à la R-D » n'est pas respectée) ou bien être dûes au

fait que le financement en provenance de l'étranger n'est pas associé à son origine géographique (Frascati) mais à des critères concernant la propriété.

470. Les distorsions qui sont mentionnées dans cette section n'ont pas un caractère exhaustif mais reflètent les cas les plus fréquemment rencontrés dans les enquêtes et les travaux analytiques.

4.4. Diffusion internationale de technologie (Balance des paiements technologiques : BPT)

471. Les échanges internationaux de technologie tels qu'ils sont représentés à travers notamment la commercialisation des brevets, les contrats de licences, les communications de savoir-faire (*know-how*), l'assistance technique ou la prestation de services de R-D constituent une autre forme d'internationalisation de technologie où les pouvoirs publics jouent un rôle important dans la collecte de données de base et dans la construction d'indicateurs.

472. L'accélération du processus de mondialisation a facilité et en même temps fait progresser les échanges technologiques entre firmes. La vive concurrence qui caractérise la mondialisation pousse les firmes de plus en plus à recentrer leurs activités autour des métiers de base pour lesquels elles disposent d'avantages compétitifs. À cause de cette stratégie, elles sont obligées d'acheter, souvent à l'étranger, les technologies qui leur sont indispensables mais qu'elles n'ont pas les moyens de développer elles-mêmes. La forte progression de l'investissement direct a également contribué à l'accélération des transferts technologiques par les sociétés-mères vers leurs filiales à l'étranger.

473. L'importance des indicateurs des balances de paiements technologiques est souvent sous-estimée pour deux raisons principales : premièrement, à cause des problèmes que présente la collecte de données conformes aux définitions internationales. La seconde raison concerne les difficultés d'interprétation que présentent les indicateurs dont l'évaluation nécessite des comparaisons avec plusieurs autres indicateurs et parfois des analyses relativement complexes. Le fait que les montants des recettes et des paiements technologiques (*royalties*) représentent souvent des sommes relativement modestes en comparaison aux dépenses de R-D, et qu'ils sont échelonnés sur une longue période et accusent parfois des variations annuelles importantes, ont sans doute contribué à une certaine méconnaissance de l'importance de ces indicateurs dans l'analyse de la diffusion internationale de la technologie.

474. Les recettes technologiques sont en général liées à l'effort de R-D d'un pays et correspondent aux ventes à l'étranger des résultats commercialisables de cet effort. Les entreprises vendent ces technologies soit à leurs filiales à l'étranger soit à des firmes non affiliées. Les données disponibles montrent que la majorité (plus de 50 %) de ces transferts technologiques dans la plupart des pays sont effectués entre sociétés-mères et filiales et, par conséquent, le rôle de l'investissement direct dans ces transferts devient primordial. En revanche, les paiements technologiques correspondent à des connaissances immédiatement exploitables par l'appareil de production des pays. Contrairement aux recettes, les paiements constituent un *input* technologique qui peut compléter ou se substituer à l'effort de R-D d'un pays.

475. Certaines technologies nécessaires au développement des pays ne sont produites que par quelques firmes dans le monde qui protègent leurs technologies par des brevets. Les pays et leurs firmes qui ne possèdent pas ces technologies sont obligés de les acheter à

l'étranger à moins qu'ils aient la capacité de développer eux-mêmes rapidement des technologies équivalentes à travers leur propre effort de R-D. Les indicateurs des balances des paiements technologiques nous renseignent sur le degré d'indépendance d'un pays en termes de technologie non incorporée, sur l'origine de la technologie utilisée dans l'appareil de production ou dans ses exportations (notamment de haute technologie), sur le rôle des firmes multinationales dans les transferts technologiques (rôle de l'investissement direct), sur les liens entre l'effort de R-D d'un pays et ses recettes technologiques, ainsi que sur les technologies qu'il est en mesure de développer lui-même et celles qui dépendent de l'étranger ou qui doivent être développées en coopération avec d'autres pays.

4.4.1. Les principales catégories d'opérations de BPT

476. Afin de traiter les aspects méthodologiques de la balance des paiements, l'OCDE a préparé en 1990 un Manuel intitulé « Manuel BPT : Méthode type proposée pour le recueil et l'interprétation des données sur les Balance des paiements technologiques ».

477. Selon ce *Manuel* on distingue quatre types d'opérations :

i) Les transferts de techniques qui peuvent être subdivisés en :

- Cessions de brevets.
- Cessions d'inventions non-brevetées.
- Cessions de licences (liées aux brevets).
- Communications de savoir-faire (*know-how*).

ii) Les transferts de dessins (cession, licence, franchise), marques ou modèles.

iii) Les prestations de services techniques qui comprennent :

- Des études techniques et d'ingénierie (conception et élaboration de projets).
- L'assistance technique.

iv) La recherche-développement à caractère industriel (réalisée à l'étranger ou financée par l'étranger).

4.4.2. Définitions des différentes opérations

Achats/ventes de brevets

478. Le brevet d'invention constitue un titre légal délivré par un organisme officiel national ou régional. Il confère à son détenteur un monopole sur l'invention et sur son exploitation industrielle et commerciale, pour une durée limitée (quinze à vingt ans selon le cas) et sur le territoire concerné. En tant que bien immatériel, le brevet peut faire l'objet de transactions juridiques : il peut être cédé ou faire l'objet d'une concession de licence. Un brevet peut donc, moyennant paiement, être vendu et acheté en totalité ou en partie ; dans ce dernier cas, la vente porte sur une ou plusieurs applications.

Achats/ventes d'inventions non brevetées

479. Certaines inventions ne sont pas brevetées, par choix du détenteur, ou encore non brevetables, pour des raisons juridiques (selon le pays, les méthodes médicales ou les formules mathématiques par exemple). Si ces inventions ne sont pas protégées par des droits de propriété industrielle, elles peuvent l'être par la non divulgation (ou le secret). Tout comme les brevets, les inventions peuvent être l'objet d'achat/vente, contre paiement.

Concessions de licences liées aux brevets

480. La concession de licence consiste en l'autorisation accordée par le détenteur du brevet (dit concédant ou donneur de licence) au concessionnaire, ou preneur de licence, d'exploiter en totalité ou en partie les applications du brevet. Le contrat de licence peut contenir diverses clauses relatives à l'exclusivité, la durée de la licence, la délimitation géographique, et naturellement les formes de paiement.

481. Ces dernières incluent principalement :

- Le versement d'une somme forfaitaire fixée à l'avance et payable en une seule fois ou par fractions. Cette somme forfaitaire peut inclure un acompte initial versé à la signature du contrat de licence, destiné à couvrir les frais de divulgation initiale et de communication de la technologie.
- Le versement de redevances dont le montant est déterminé en fonction de l'utilisation de la licence ou du résultat (unités produites, ventes ou bénéfiques). On parle de redevances courantes lorsqu'elles sont payées périodiquement et calculées en pourcentage du prix de vente ou d'une autre valeur convenue à l'avance. Quelle que soit sa définition, la redevance ne constitue en elle-même qu'une modalité de paiement prévue par un contrat de licence de brevet et non une forme de contrat.

Contrat de communication de savoir-faire (*know-how*)

482. Le savoir-faire (*know-how*) constitue une catégorie relativement imprécise. Sa compréhension intuitive est facile, mais une définition simple et rapide qui ferait l'unanimité est plus difficile. Cela tient en premier lieu au fait que le savoir-faire (*know-how*) n'étant pas objet de droits de propriété industrielle, il n'existe pas de définition juridique du terme. Néanmoins, les juristes ont tenté de situer le savoir-faire (*know-how*) par rapport au brevet, et surtout de donner une portée juridique aux contrats de communication de savoir-faire (*know-how*).

483. Les principales caractéristiques du savoir-faire (*know-how*) sont :

- D'être non divulgué ou d'être tenu secret.
- D'être formé de connaissances acquises et accumulées au cours de la mise en œuvre d'une technique.
- Il peut se présenter comme un complément aux informations incluses dans le brevet, ayant une composition hétérogène : des données concrètes et documentées et des informations plus ou moins formalisées mais pas forcément étayées par un support matériel.
- La communication du *know-how* passe par différentes modalités d'enseignement, stages en atelier, démonstrations et consultations, complément indispensable de la transmission de la documentation. Ces différentes modalités sont souvent désignées par le terme vague d'assistance technique.

484. La limite entre transmission de savoir-faire (*know-how*) et assistance technique n'est donc pas d'une rigueur absolue. Néanmoins, pour des raisons de clarté, il paraît préférable de ne considérer ici que le savoir-faire (*know-how*) et sa communication (même extensive), en accompagnement d'un contrat de licence ou isolément. En effet, par nature, les connaissances qui correspondent au savoir-faire (*know-how*) possèdent un caractère d'exclusivité que ne possèdent pas les informations apportées par des services d'assistance technique.

Transferts de dessins, marques ou modèles (cession, licence, franchise)

485. La protection conférée par les systèmes de brevets n'est pas limitée aux seules connaissances techniques. Elle concerne aussi les marques commerciales, les dessins et modèles industriels. En tant que titres représentant des droits, ces éléments de propriété industrielle peuvent, comme les brevets, faire l'objet de transactions : c'est-à-dire de cessions ou de concessions de licence.

486. Les opérations les plus fréquentes concernent probablement les marques et en particulier les licences de marque. Comme elles ne concernent pas des connaissances techniques, ces opérations n'entrent pas dans les transferts internationaux de technologie. Néanmoins, on fait souvent remarquer que la licence de marque peut être accompagnée d'un transfert de connaissances techniques, telle que celle relative à une formule ou à la composition exclusive d'un produit ou relative au contrôle de qualité. *Dans l'impossibilité de distinguer et de dissocier la composante technologique, force est donc de conserver les licences de marque.* De plus, le développement des accords de franchise renforce cette option.

487. Les accords de franchise (ou franchisage) combinent dans des proportions variables des éléments de propriété industrielle (marques, dessins, modèles), de communication de savoir-faire (*know-how*) principalement commercial, et de fourniture d'assistance technique. La finalité des accords a trait à la distribution de biens ou à la fourniture de services et non, comme avec les brevets, à la production de biens. Il s'agit en fait d'accords complexes centrés sur l'exploitation d'une marque exclusive.

Prestations de services à contenu technique

488. Cette catégorie regroupe la fourniture de services dont l'élaboration requiert l'exercice de compétences techniques et dont l'acquisition contribue à la réalisation d'une activité productive. Au sens strict, il ne s'agit pas de transfert de technologie, dans la mesure où les compétences techniques utilisées ne sont pas en général transmises à l'acquéreur, seulement leur résultat. Mais ce résultat aide l'acquéreur à accroître ou à mobiliser son potentiel technologique.

489. Les opérations qui entrent dans la catégorie des services à contenu technique comprennent :

- Les études techniques préliminaires et l'ingénierie nécessaires aux différentes phases de conception et d'élaboration de projets industriels, telles que : définition du produit, choix du procédé, sélection des équipements, ingénierie générale, ingénierie détaillée y compris les plans d'installation.
- L'assistance technique générale nécessaire pour la mise en exploitation industrielle incluant : formation de personnel, déplacement de techniciens, conseil et assistance pour contrôle de qualité et dépannage (« *trouble shooting* »).

490. On rappelle que sont exclues les opérations d'assistance commerciale, juridique, financière et administrative ou d'organisation et de gestion des entreprises. Sont également exclus les contrats de grands travaux de génie civil (construction de ponts, routes, bâtiments non industriels) ou de prospection géologique et pétrolière et les activités de travail à façon ou de réparation, qui sont parfois inclus dans certaines BPT nationales.

Recherche-développement à caractère industriel et technologique

491. Cette dernière rubrique concerne les flux finançant la recherche-développement réalisée en dehors du territoire de résidence des agents. Pour un pays considéré A, il s'agit

donc, d'une part, de R-D financée par des résidents de A mais réalisée dans d'autres pays, et, d'autre part, de R-D réalisée sur le territoire de A mais financée par des non résidents. Il s'agit de R-D à caractère industriel et technologique.

492. Les flux financiers impliqués par cette R-D délocalisée pourraient être classés en deux catégories :

- Il s'agit d'abord des fonds attribués par les sociétés multinationales pour financer la recherche-développement réalisée par leurs filiales (soit filiale productive, soit filiale spécialisée dans la R-D) ; il peut s'agir aussi de fonds envoyés par les filiales à leurs maisons-mères consistant en une sorte de droit d'accès ou de paiement anticipé pour le transfert de technologie à venir.
- Il s'agit ensuite de flux financiers entre sociétés indépendantes les unes des autres qui ont mis sur pied un accord pour effectuer ensemble de la R-D, soit dans un ou plusieurs laboratoires de R-D existant(s), soit dans une filiale créée conjointement à cette fin.

493. Il existe d'autres flux internationaux de financement de R-D hors frontières liant agents publics et agents privés. Si le financement de la R-D à finalité scientifique (coopération scientifique, contribution à des organismes internationaux publics de recherche tels que le CERN), ne trouve pas sa place dans la BPT, il existe des cas limites qu'il convient de prendre en compte. Tels sont les flux liés aux opérations de R-D réalisées conjointement par des entreprises privées et des laboratoires universitaires, quel que soit le statut de ces derniers ; tels sont également les contributions financières d'origine publique à des programmes internationaux de coopération technologique (programmes européens, par exemple).

494. Il convient de noter ici le caractère particulier de ces flux financiers. Contrairement aux autres opérations de la BPT, ces flux ne concernent pas l'*output* d'une R-D passée, mais constituent le financement d'un *input* de science et technologie. D'une certaine manière on peut avancer que ce financement ouvre un droit d'accès aux résultats de la R-D ainsi financée, et qu'il représente en quelque sorte aussi le paiement de l'*output*. Quoi qu'il en soit, le caractère double, sinon ambigu, du financement de la R-D réalisée à l'étranger (ou inversement) devra être conservé à l'esprit lors de l'interprétation des données de BPT.

4.4.3. Autres caractéristiques de la balance des paiements technologiques

495. Quatre autres caractéristiques des transactions des balances des paiements nécessitent d'être mentionnées, ayant trait à la répartition :

- par secteur d'activité,
- par origine géographique,
- selon la nature de contrats, et
- entre firmes affiliées et non affiliées.

Le secteur d'activité

496. La décomposition par secteur d'activité permet d'attribuer les paiements et les recettes aux secteurs concernés. Comme pour les autres variables demandées, les secteurs correspondent à l'activité principale des firmes. À cet égard, il faut préciser qu'en règle générale, on tient compte de l'activité principale de la firme déclarante. Ainsi, à l'intérieur des pays de l'OCDE, on prend en considération l'activité principale des filiales sous contrôle étranger implantées dans ces pays et non pas l'activité principale de leur société-mère à l'étranger. De même, pour les filiales à l'étranger des firmes contrôlées par les résidents des pays déclarants, on prend en compte l'activité principale de ces filiales.

Toutefois, la solution idéale serait de disposer de données à la fois selon l'activité principale des filiales et selon l'activité principale de leurs sociétés-mères à l'étranger.

L'origine géographique

497. L'origine géographique des transactions est un aspect important de ces données. Sur le plan analytique, il est intéressant de connaître le contrôleur ultime de ces transactions. Dans le cas où, par exemple, un holding américain installé aux Pays-Bas vend des licences à ses filiales dans d'autres pays européens, il serait intéressant de savoir que les États-Unis et non les Pays-Bas soient à l'origine de cette technologie. Cependant, compte tenu des difficultés qu'ont certains pays à identifier l'origine géographique du contrôleur ultime, il est important dans ces enquêtes de bien indiquer s'il s'agit de contrôleur ultime ou de contrôleur immédiat.

Nature des contrats

498. Par nature des contrats, on entend contrats anciens et contrats récents. Cette distinction est pertinente pour l'interprétation des données dans la mesure où, dans certains pays, la balance des paiements technologiques, même si elle est globalement négative à partir d'une certaine période, devient positive pour les contrats récents (ou nouveaux). Pour ces pays, ce phénomène pourrait refléter soit un effort considérable visant à réduire leur dépendance technologique, soit un changement au niveau de la stratégie technologique des filiales étrangères sur leur territoire.

Transactions entre firmes affiliées et non affiliées

499. La distinction entre *firme affiliée* et *non affiliée* a une très grande importance dans le contexte de la mondialisation. Les définitions de ces firmes sont présentées dans les chapitres 2 et 3. Selon qu'il s'agit de paiements ou de recettes, on peut distinguer entre les catégories suivantes :

Tableau 4.3. Paiements et recettes technologiques entre firmes affiliées et non-affiliées

Paiements	Recettes
1. Totaux (affiliés ou non affiliés)	1. Totales (affiliées ou non affiliées)
2. Affiliées	2. Affiliées
Versements des filiales sous contrôle étranger à leurs sociétés-mères à l'étranger.	Recettes perçues par les sociétés-mères contrôlées par les résidents des pays déclarants en provenance de leurs filiales à l'étranger.
Versements des sociétés-mères des firmes contrôlées par les résidents des pays déclarants à leurs filiales à l'étranger.	Recettes perçues par les filiales sous contrôle étranger en provenance de leurs sociétés-mères à l'étranger.
3. Non affiliées (différence 1 – 2).	3. Non affiliées (différence 1 – 2).

4.4.4. Les données collectées dans le cadre des balances des paiements

500. Ce qui a été présenté plus haut se réfère à ce qu'il est important de savoir sur les échanges de technologie non incorporée (balance des paiements technologiques). Une grande partie de ces données sont collectées par les autorités nationales des pays de l'OCDE et sont transmises au Secrétariat à travers de questionnaires spécialisés. Toutefois, certaines données sont collectées de manière indépendante dans le cadre des balances des paiements et sont réparties dans différents postes du compte courant et à un poste du compte en capital (voir encadré 4.6).

Encadré 4.6. Le compte de balance des paiements¹

- I. Compte des transactions courantes
 - A. Biens et services
 - a) Biens
 - b) Services
 - 1. Transports
 - 2. Voyages
 - 3. Services de communication
 - 4. Services de bâtiment et travaux publics
 - 5. Services d'assurance
 - 6. Services financiers
 - 7. Services d'informatique et d'information, dont :
 - **Services d'informatique** (MBP5 § 259)
 - 8. **Redevances et droits de licence** (MBP5 § 260)
 - 9. Autres services aux entreprises, dont :²
 - **Recherche et développement** (MBP5 § 264)
 - **Services d'architecture, ingénierie et autres services techniques**
 - 10. Services personnels, culturels, et relatifs aux loisirs
 - 11. Services fournis ou reçus par les administrations publiques n.c.a.
 - B. Revenus
 - 1. Rémunération des salariés
 - 2. Revenu des investissements
 - 2.1. Investissements directs
 - 2.2. Investissements de portefeuille
 - 2.3. Autres investissements
 - C. Transferts courants
- II. Compte de capital et d'opérations financières
 - A. Capital
 - 1. Transferts de capital
 - 2. **Acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits** (MBP5 § 312 et 358)
 - B. Opérations financières
 - 1. Investissements directs
 - 1.1. À l'étranger
 - 1.2. Dans le pays déclarant
 - 2. Investissements de portefeuille
 - 2.1. Avoirs
 - 2.2. Engagements
 - 3. Produits financiers dérivés
 - 4. Autres investissements (avoirs, engagements)
 - 5. Avoirs de réserve

- 1. Les postes liés à la balance des paiements technologiques sont présentés en caractères gras.
- 2. Les catégories qui concernent la balance des paiements technologiques sont comprises au poste 9.3 : Divers services aux entreprises, spécialisés et techniques.

I) Compte des transactions courantes

501. On peut observer à partir du compte courant (voir encadré 4.6) que des transferts technologiques peuvent avoir lieu en plus des transactions de biens de haute technologie, à travers certaines catégories de services, et à travers l'investissement direct. Les échanges de biens de haute technologie (technologie incorporée) qui sont présentés dans la section suivante, ne font pas partie de la balance des paiements technologiques.

502. De même, les transferts technologiques à travers l'investissement direct, qui concernent essentiellement les flux intangibles et le savoir-faire (*know-how*) intra-firme, sont assez difficiles à identifier séparément des autres actifs d'une firme dans le cadre d'opérations d'investissements directs et, par conséquent, on doit en principe les exclure.

Il serait également préférable d'exclure de la balance des paiements technologiques les transferts de propriété de brevets, de licences et de savoir faire (*know-how*) et la transformation des redevances non transférées en titres participatifs au capital de la société qui a reçu l'apport technologique, compte tenu de la grande complexité de leur procédure d'enregistrement. En revanche, d'autres postes de services qui se réfèrent aux catégories 7, 8 et 9 du compte courant concernent certains flux qui sont directement liés aux transferts de technologie non incorporée ainsi qu'une partie de la catégorie A.2 du compte de capital.

Poste 7 : *Services d'informatique et d'information* (MBP5, § 259)

« Les services d'informatique et d'information recouvrent les transactions entre résidents et non-résidents sur les services liés au traitement des données informatiques et des informations. Ce sont, notamment : la mise au point et la constitution de banques de données ainsi que l'établissement de séries chronologiques accessibles en ligne ; le traitement de données, y compris les calculs y afférents, la fourniture de services de traitement de l'information en temps partagé ou pour une période spécifique (à l'heure), et la gestion à temps complet des équipements informatiques ; la consultance en matériel ; les applications de logiciels, ce qui comprend la conception, la mise au point et la programmation de systèmes répondant aux besoins particuliers de clients ; la maintenance et la réparation des ordinateurs et du matériel périphérique ; les services fournis par les agences de presse, notamment la communication d'informations, de photographies et d'articles de fond aux médias ; enfin, les abonnements directs (individuels) aux journaux et périodiques. »

503. Observations : On peut constater que ce poste recouvre de nombreux cas qui n'ont aucun caractère technologique. Par ailleurs, les achats et ventes de logiciels ne font aucune distinction entre les logiciels protégés par les droits de propriété intellectuelle (droits d'auteur) qui donnent droit exclusivement à l'utilisation et ceux qui sont rattachés à un brevet, qui sont protégés par la propriété industrielle et qui permettent un véritable transfert de technologie. Seulement cette dernière catégorie de logiciels doit être prise en compte dans les balances des paiements technologiques.

Poste 8 : *Les redevances et droits de licence* (MBP5, § 260)

« Les redevances et droits de licence couvrent les flux de paiements et de recettes entre résidents et non-résidents qui sont liés à l'utilisation légale d'actifs incorporels non financiers non produits et de droits de propriété (tels que les brevets, les droits d'auteur, les marques de commerce, les procédés de fabrication industrielle, le franchisage, etc.) et à l'exploitation, dans le cadre d'accords de licence, des œuvres originales ou des prototypes créés, tels que les manuscrits et films (l'enregistrement de ces transactions au poste des **services**, et non à celui des **revenus**, est conforme à la pratique du SCN, qui les considère comme des paiements rémunérant des services destinés à la consommation immédiate ou comme des recettes tirées de la vente de produits utilisés comme biens intermédiaires). »

504. Observations : Cette catégorie comprend un grand nombre de postes concernés par les transferts de technologie. Toutefois, elle comprend également des postes tels que les droits d'auteur, les manuscrits et les films, qui doivent être exclus de la balance des paiements technologiques.

Poste 9 : Divers services aux entreprises, spécialisés et techniques (MBP5, § 264)

a) Recherche-développement

« Les services de recherche et développement englobent les services liés à la recherche fondamentale, à la recherche appliquée et à la mise au point expérimentale de nouveaux produits et procédés, qui font l'objet de transactions entre résidents et non-résidents. En principe, on inclut dans cette rubrique les activités relevant du domaine des sciences, des sciences sociales et des sciences humaines, y compris le développement de systèmes d'exploitation représentant un progrès technologique. »

b) Services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques

« Les services d'architecture, d'ingénierie et autres services techniques correspondent aux transactions entre résidents et non-résidents qui ont trait aux aspects architecturaux des projets d'aménagement, notamment urbain – planification de la construction d'ouvrages tels que barrages, ponts ou aéroports, tracés des projets et supervision des chantiers, livraison d'ouvrages clés en main, etc. – à la topographie, à la cartographie, à l'essai et à la certification des produits ainsi qu'aux services d'inspection technique. »

505. Observations : En principe, le poste concernant les services de R-D aux entreprises devrait être inclus dans son ensemble dans les BPT à l'exception de ce qui se réfère aux sciences humaines. En revanche, d'autres catégories de services aux entreprises telles que les services d'architecture, ou l'aménagement urbain, devraient être prises en compte si elles ont un contenu d'ingénierie incontestable.

II) Compte de capital et d'opérations financières

Poste A.2 : Acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits (MBP5, § 358)

« Au poste des acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits s'inscrivent par définition les transactions portant sur des actifs corporels qui sont utiles ou indispensables pour la production de biens et de services, mais qui n'ont pas été produits eux-mêmes (la terre et les ressources du sous-sol, par exemple), et les transactions portant sur des actifs incorporels intangibles (tels que brevets, droits d'auteurs, marques commerciales, franchises, etc. et baux ou autres contrats transférables). Cependant, dans le cas des transactions entre résidents et non-résidents pour l'acquisition ou la cession de terres (y compris les ressources du sous-sol), on considère que l'acquisition ou la cession s'effectue entre résidents et que le non-résident acquiert une créance financière sur une entité résidente fictive. La seule exception est l'achat ou la vente par une ambassade étrangère (ou une organisation internationale) de terres, qui passent alors du territoire d'une économie à celui de l'autre. En pareil cas, on doit enregistrer au poste des acquisitions et cessions d'actifs non financiers non produits une transaction foncière entre résidents et non-résidents. Le poste enregistré pour toutes les opérations précitées consiste en la valeur totale des actifs acquis durant la période comptable par les résidents de l'économie nationale, **moins** la valeur totale des actifs cédés par des résidents à des non-résidents. »

506. Observations : Comme il est souligné dans le Manuel de Balance des paiements (MBP5), seuls les achats et les ventes de redevances et droits de licences devraient être inscrits dans le compte de capital et, en principe, devraient être inclus dans les comptes des balances des paiements technologiques.

4.4.4.1. Observations générales

507. On pourrait constater que les différents postes des balances des paiements qui sont liés aux transferts de technologie, à l'exception de celui qui se réfère à la R-D sont mélangés avec d'autres catégories qui n'ont pas un contenu technologique évident. Le *Manuel des statistiques du commerce international des services (MSITS)* recommande de décomposer davantage certaines classifications du MBP5 comme, par exemple, les redevances et droits de licence, qui pourraient être réparties en deux catégories : franchises et droits analogues et autres redevances et droits de licence. Toutefois, dans cet exemple, comme dans le cas des logiciels ou celui des autres services aux entreprises, le MSITS ne cherche pas à isoler les transactions ayant une composante technologique des autres transactions telles qu'elles sont décrites dans le MBP5. Compte tenu de cette situation, depuis de nombreuses années, les autorités nationales organisent des enquêtes spécialisées. L'OCDE a préparé en 1990 un *Manuel* sur ce sujet qui sans doute mérite actuellement certaines révisions, et collecte également de données annuelles à partir d'une enquête internationale. L'avantage des enquêtes spécialisées effectuées par les autorités nationales des pays membres est qu'elles permettent de mieux isoler la composante technologique dans les transactions internationales, de collecter des données par secteur, par origine, par destination géographique et par principale catégorie d'opération (voir section 4.4.3). D'autre part, les enquêtes spécialisées sur l'activité des firmes multinationales permettent également de collecter des données sur les échanges technologiques entre sociétés-mères et leurs filiales à l'étranger.

508. Certains pays organisent ces enquêtes de BPT dans le cadre des enquêtes de recherche-développement. Ce choix, qui sans doute limite le coût d'exploitation, introduit un biais important, notamment en ce qui concerne les paiements technologiques, dans la mesure où l'achat de technologie étrangère concerne toutes les firmes et pas seulement celles qui ont des activités de R-D.

Encadré 4.7. Recommandations concernant la collecte de données sur la balance des paiements technologiques

- Étant donné l'importance des indicateurs des balances des paiements technologiques pour comprendre et analyser la diffusion internationale de technologie, le *Manuel* recommande que l'on donne la priorité aux données de base demandées dans le cadre de l'enquête spéciale du Secrétariat de l'OCDE.
- Les données prioritaires concernant cette enquête sont :
 - ❖ Recettes et paiements technologiques du total de l'économie et ventilés par secteur (CITI Révision 3), ainsi que par pays et par zone géographique*.
 - ❖ Recettes et paiements technologiques des filiales sous contrôle étranger, ventilés par secteur manufacturier.
 - ❖ Recettes et paiements technologiques du total de l'économie, ventilés par secteur selon les principales catégories d'opérations (voir section 4.4.2).
- Les pays sont également encouragés à collecter des données séparément sur les recettes et les paiements des filiales sous contrôle étranger dans les services (ventilation sectorielle).

* Contrairement aux principes adoptés dans le cas des flux des balances des paiements, qui se réfèrent aux contrôleurs immédiats des transactions, dans le cadre des enquêtes spécialisées sur les BPT, on recommande de rechercher autant que possible le contrôleur ultime.

4.4.5. Principales limites à la comparabilité internationale

509. Les principales limites à la comparabilité des données de la balance des paiements technologique ont plusieurs origines. Il existe souvent différentes sources de données non homogènes, y compris dans un même pays, ce qui exige une harmonisation des définitions et des concepts.

510. Dans certains pays, les firmes concernées par les enquêtes de balance des paiements sont les mêmes que celles des enquêtes de R-D. Les données ainsi recueillies peuvent donc être sous-estimées, notamment les paiements, car on ne prend pas en compte les firmes qui importent des technologies étrangères sans faire de la R-D elles-mêmes.

511. Les quatre catégories d'opérations qui caractérisent les transferts technologiques ne sont pas définies de la même façon dans tous les pays. La principale difficulté dans ce domaine est de dissocier, surtout dans le cas des échanges de services, la part technologique de celle qui ne l'est pas. Ainsi, dans un contrat de licence, il est souvent impossible de dissocier certains aspects qui relèvent de la propriété industrielle pure de la propriété industrielle de type technologique, surtout lorsque celle-ci n'est pas rattachée à un procédé lui-même breveté.

512. D'une manière générale, les différences concernant les définitions des concepts de base, le nombre et le type d'éléments qui composent les transferts de technologie, peuvent être différents d'un pays à l'autre.

513. Ainsi, les recettes ou les paiements technologiques peuvent être surestimés s'ils comprennent des transactions concernant uniquement la propriété industrielle – qui devraient être exclues – comme les films, l'audiovisuel, les droits d'auteur, etc. Ils peuvent aussi être surestimés à cause du prix attribué à certaines prestations de services.

514. Par ailleurs, d'autres difficultés peuvent apparaître lorsqu'il s'agit d'évaluer les transferts, dans la mesure où les recettes (ou les paiements) d'une année reflètent non seulement les flux financiers associés aux transferts de technologie réalisés au cours de l'année recensée mais également ceux associés à des transferts réalisés au cours d'années précédentes.

515. Les données de la balance des paiements technologiques peuvent aussi être sous-estimées pour deux raisons.

516. D'abord, lorsqu'il y a un transfert de technologie qui ne donne lieu à aucun versement financier. Tel est le cas de certains transferts de technologie effectués par des firmes multinationales vers leurs filiales, surtout au moment de leur création, mais également au cours de leur fonctionnement. Les bénéfices rapatriés à la société-mère peuvent correspondre au moins en partie au versement effectué par la filiale pour l'usage de la technologie. En sens inverse, la société-mère peut bénéficier de la technologie développée par sa filiale. Le paiement effectué pour l'acquisition de ces actifs technologiques pourrait faire partie des fonds investis pour l'acquisition de la filiale.

517. Une autre source de sous-évaluation du transfert technologique est lorsque le paiement est effectué par d'autres voies que les paiements technologiques. Il s'agit plus spécialement de paiements sous forme de versements de bénéfices, de dividendes ou la surfacturation de divers biens d'équipement fournis par l'entreprise qui a opéré le transfert. On peut assister, dans le cas d'un contrat, à des paiements déguisés par l'intermédiaire d'achats forcés d'équipements ou de produits nécessaires à la mise en œuvre de l'unité de production.

518. Les difficultés concernant la fixation des coûts de transfert sont liées à la détermination du « prix de transfert » à cause de nombreux transferts « intra-firme », c'est-à-dire d'échanges entre sociétés-mères et leurs filiales.

519. Dans la mesure où il n'existe pas systématiquement de prix de référence mondial pour les différents éléments qui sont pris en compte dans l'évaluation du coût de transfert, notamment le prix correspondant à l'assistance technique, aux contrôles de qualité et à certaines études, le coût de ces postes peut être déterminé par la société-mère dans le cadre d'une stratégie globale qui tient compte du système fiscal du pays d'accueil (voir aussi chapitre 5).

520. Les bénéfices versés par les filiales représentent le coût du transfert et le risque d'investissement, et comprennent aussi les redevances, les dividendes, les frais de services et de gestion. Ces opérations ont la plupart du temps un caractère confidentiel et secret, ce qui rend difficile une quelconque tentative d'évaluation. L'encadré 4.8 résume les principales distorsions pouvant affecter la comparabilité internationale.

Encadré 4.8. Récapitulatif des principales distorsions pouvant affecter la comparabilité internationale des données sur les balances des paiements technologiques

- Coexistence de plusieurs sources hétéroclites à l'intérieur du même pays.
- Échantillons d'enquêtes BPT inappropriés (par exemple, ceux des enquêtes de R-D).
- Différences entre les définitions des 4 principales catégories d'opérations de la BPT.
- Absence de certaines composantes dans le total des recettes et des paiements.
- Certaines composantes comprennent des transactions de propriété industrielle sans contenu technologique significatif.
- Les recettes et les paiements technologiques peuvent correspondre à des contrats couvrant des périodes antérieures différentes.
- Les recettes et les paiements technologiques peuvent être sous-estimés lorsque :
 - a) Les transferts technologiques ne donnent pas lieu à des versements financiers.
 - b) Les bénéfices rapatriés des investissements comprennent des sommes relatives aux transactions technologiques.
 - c) Les sociétés-mères acquièrent des actifs technologiques lors d'une acquisition et que ces actifs ne figurent pas dans les transactions de BPT.
 - d) Les prix des ventes technologiques sont sous-évalués (problèmes de prix de transfert) pour des raisons fiscales.
- Caractère secret et confidentiel de certaines transactions.
- Transactions à travers des holdings pour le compte d'autres pays à cause d'une fiscalité ou de lois sur les sociétés très favorables.

4.5. Les échanges internationaux de haute technologie

521. Un concept qui vient s'ajouter aux paiements et recettes technologiques correspondant à la commercialisation des brevets, aux contrats de licences, aux communications de savoir-faire (*know-how*), à l'assistance technique ou la prestation de services de R-D est celui du reclassement des données du commerce international selon

son contenu technologique. Ceci représente la principale voie pour la diffusion de *technologie incorporée* dans les biens et les services.

522. L'intérêt croissant des autorités publiques et du monde des affaires pour la haute technologie se justifie en raison des bénéfices attendus : création d'emplois très qualifiés, salaires élevés, développement permanent des compétences, forte croissance des échanges et de la productivité, profits élevés, effort important de la R-D et externalités positives liées à la R-D et à l'innovation, renforcement de la compétitivité. Tous ces effets bénéfiques favorisent la création de cercles vertueux de croissance permettant un développement durable, et contribuent à assurer le plein emploi et l'élévation du niveau de vie.

523. Cette partie aurait pu être traitée dans le cadre du chapitre 5 consacré à certains aspects de la mondialisation des échanges. Cependant elle est présentée dans ce chapitre de manière à mettre l'accent sur les aspects liés à la diffusion internationale de la technologie plutôt que sur les aspects commerciaux. Les échanges de haute technologie peuvent concerner :

- Les secteurs des industries manufacturières.
- Les secteurs des services.
- Les produits manufacturés.
- Les produits des services.

524. Pour chacune de ces quatre catégories d'échanges, il faudrait pouvoir identifier les secteurs et les produits (selon le cas) liés à la haute technologie. Ce travail a été effectué par le Secrétariat de l'OCDE au cours des 25 dernières années et approuvé par les pays membres. En raison des problèmes liés à la disponibilité des données, il n'a pu être effectué que pour les secteurs des industries manufacturières et pour les produits manufacturés. Les travaux concernant l'identification des secteurs de haute technologie au sein des secteurs des services ne sont pas encore achevés mais ils seront ultérieurement intégrés dans ce *Manuel*.

4.5.1. Définir la haute technologie

525. Avant de définir la haute technologie, il semble raisonnable d'essayer de définir la technologie elle-même. Celle-ci, comme il est souligné plus haut, représente un « stock de connaissances (physiques ou de gestion) qui permet de fabriquer de nouveaux produits ou de nouveaux procédés » (Mansfield). Cela implique que des connaissances nouvelles viennent constamment s'ajouter aux connaissances existantes, pouvant rendre ces dernières partiellement ou totalement obsolètes.

526. Si on se place au niveau d'une firme, les sources de connaissances sont internes ou externes à la firme. Parmi les sources internes, on distingue : la R-D propre de l'entreprise, les connaissances possédées par son personnel (acquises par le passé ou par l'apprentissage au cours du processus d'innovation) et les connaissances incorporées dans les biens matériels ou immatériels (équipement, logiciels, etc.). Parmi les sources externes, on peut mentionner : les connaissances incorporées dans les brevets, les licences, le savoir-faire (*know-how*) ou l'assistance technique, les bases de données externes (Internet), les résultats publiés de la recherche fondamentale, les résultats de la recherche appliquée publiés ou achetés, les connaissances venant de l'acquisition, de la fusion ou de l'absorption d'autres firmes, ou encore celles ayant pour origine la coopération avec d'autres entreprises ou secteurs d'activité.

527. Toutes ces connaissances, dont la description précédente n'est pas exhaustive, sont de nature hétérogène, leur point commun étant le coût monétaire de leur production ou acquisition. La première grande difficulté réside dans l'impossibilité d'évaluer ce coût, notamment sur le plan international. D'autres difficultés sont liées à la définition de la structure des décalages temporels et au taux d'obsolescence de ces connaissances. Toutefois, supposons qu'en dépit de ces difficultés, on parvienne à mesurer ce stock de connaissances relatif à un domaine particulier. Dès lors, la question est de savoir à partir de quel niveau celui-ci peut être considéré comme de la « haute technologie ». La réponse à une telle question, qui ne peut être que normative, nous oblige également à faire des choix entre les différents niveaux de référence correspondants : la technologie, le secteur industriel, la firme et le produit.

528. Indépendamment du niveau de référence, les travaux effectués au sein de l'OCDE au début des années 80 montrent qu'un consensus existe permettant d'attribuer à la haute technologie deux propriétés fondamentales : a) d'une part, elle représenterait non seulement la plus avancée des connaissances disponibles, mais également ces connaissances se *renouvelleraient beaucoup plus rapidement* que les autres ; et b) d'autre part, son *degré de complexité* exigerait un effort vigoureux et continu de recherche, ainsi qu'une base technologique solide.

4.5.2. Questions liées à la mesure

529. Dans le cas de la haute technologie, deux questions émergent : la distinction entre *secteurs* et *produits* de haute technologie d'une part, et entre *secteurs producteurs* et *secteurs utilisateurs* ou *d'assemblage* de haute technologie d'autre part.

530. Pour pouvoir faire cette distinction en tenant compte des critères présentés plus haut, les choix suivants ont été faits :

- Seul le critère qui se réfère à l'*effort rigoureux de R-D* a été pris en compte dans la mesure où c'est le seul critère immédiatement quantifiable par un grand nombre de pays.
- N'étant pas en mesure jusqu'à présent de raisonner en termes de *stock de capital de R-D*, on a raisonné en termes de *flux*.
- On a choisi comme niveaux de référence les *secteurs industriels* et les *produits*. Chacun de ces niveaux présente des avantages et des inconvénients, mais en ce qui concerne le commerce de haute technologie, on a privilégié l'approche « produit ».
- Dans l'approche par produit, l'accent a été mis du côté de l'*offre* (production de technologie) tandis que, dans l'approche par secteur industriel, on a combiné à la fois l'*offre* et la *demande* (production et utilisation de technologie).

4.5.3. Identification des secteurs et des produits de haute technologie

4.5.3.1. L'approche sectorielle

531. L'élaboration d'une classification exhaustive des industries selon leur intensité technologique comporte plusieurs difficultés. La première concerne la définition des critères qui permettent d'identifier le contenu technologique d'une industrie. Une seconde difficulté concerne le concept de base. Qu'est-ce qu'une industrie de haute technologie : est-ce une industrie qui produit de la technologie, ou bien est-ce une industrie qui en fait un usage intensif ? Une troisième difficulté réside dans le fait qu'il existe toujours un

certain degré d'arbitraire dans le choix des seuils qui délimitent les différents groupes d'industries de la classification.

532. Pour identifier le contenu technologique d'une industrie, le Secrétariat de l'OCDE a adopté différents critères (voir plus haut) mais leur quantification a buté essentiellement sur l'absence de données disponibles. Ainsi, le seul critère retenu a été l'intensité de R-D².

533. Pour surmonter la seconde difficulté, il a fallu comparer les mesures des intensités de R-D directes et indirectes. Deux indicateurs d'intensités directes ont été utilisés et un indicateur concernant les intensités globales de R-D (somme des intensités directes et indirectes). Les deux indicateurs d'intensité ont été établis pour chacun des 21 secteurs manufacturés de 10 pays de l'OCDE³, et la liste OCDE a été obtenue en pondérant chaque secteur avec son poids dans la production ou dans la valeur ajoutée de l'ensemble des 10 pays, les taux de change utilisés étant les parités de pouvoir d'achat du PIB. Dans le cas des intensités globales directes, les intensités ont été calculées de la même façon que précédemment. Quant aux intensités indirectes, il a fallu tenir compte de la technologie (dépenses de R-D) incorporée dans les biens intermédiaires et les biens en capital achetés sur le marché intérieur ou importés. La technologie passe d'une industrie (et d'un pays) à l'autre lorsque l'industrie à l'origine de la R-D vend les produits incorporant sa R-D à d'autres industries qui les utiliseront comme *inputs* dans leur propre processus de production. Pour calculer les intensités indirectes, on a eu recours aux coefficients techniques des industries manufacturières obtenues à partir de matrices d'entrées-sorties (*input-output*). En supposant que les proportions des dépenses de R-D incorporées dans la production, pour un type d'*input* donné et pour tous les groupes de produits, demeuraient constantes, les coefficients d'entrées-sorties (*input-output*) ont été multipliés par les intensités directes de R-D. Ainsi, de ces calculs, quatre groupes d'industries manufacturières ont été identifiés : i) la haute technologie ; ii) la moyenne-haute technologie ; iii) la moyenne-faible technologie ; et iv) la faible technologie.

534. La prise en compte d'intensités indirectes dans les calculs ne devrait guère modifier l'appartenance d'une industrie à l'un des quatre groupes précédents, mais elle pourrait modifier son rang. Cela met en évidence le fait que les industries qui consacrent une part élevée de leur chiffre d'affaires ou de leur production à la R-D utilisent également les équipements et les biens intermédiaires les plus avancés technologiquement. Ce résultat montre que, pour ces industries, il existe une forte corrélation de rang entre intensités directes (production de technologie) et intensités indirectes (utilisation de technologie).

535. La distinction entre les groupes « moyenne-haute technologie » et « moyenne-faible technologie », ainsi que entre les groupes « moyenne-faible technologie » et « faible technologie » est plus évidente lorsque les intensités de R-D sont calculées par rapport à la production que par rapport à la valeur ajoutée, mais dans les deux cas, les seuils choisis assurent une stabilité dans le temps et une stabilité médiane à travers les pays, à savoir que les industries classées dans une catégorie supérieure ont une intensité médiane supérieure à celle des industries appartenant à une catégorie inférieure.

536. La liste proposée (voir annexe 4.A1, tableau 4.A1.1) a été récemment mise à jour en prenant compte des données les plus récentes, mais elle est encore provisoire dans la mesure où elle correspond aux intensités de R-D directes. Les intensités indirectes n'ont pas pu être calculées pour la période récente dans la mesure où la base de données entrées-sorties (*input-output*) nécessaire aux calculs n'a pas pu être mise à jour.

4.5.3.2. L'approche par produit

537. L'approche par produit complète l'approche sectorielle et ouvre la voie à des analyses beaucoup plus détaillées dans le domaine des échanges et de la compétitivité.

538. Cette approche se distingue de l'approche sectorielle au moins sur trois points.

539. Tandis qu'une industrie peut être technologiquement très intensive dans un pays et faiblement intensive dans un autre, il est difficile à admettre que le même produit puisse être classé dans la haute technologie dans certains pays et dans la moyenne ou la faible technologie dans d'autres. Si tel était le cas, c'est qu'il s'agirait en principe de produits différents⁴. De ce fait, l'existence de listes nationales parallèlement à la liste OCDE ne peut se justifier que dans le cas où, au niveau national, la liste des produits de haute technologie est beaucoup plus désagrégée.

540. Deuxièmement, l'approche par produit prend en compte certains produits qui, en général, sont exclus de la liste par secteur, du fait qu'ils sont fabriqués par des secteurs de moyenne technologie. Par ailleurs, elle permet de mieux évaluer la proportion réelle de haute technologie dans les secteurs, dans la mesure où dans l'approche par produit sont exclus tous les produits qui n'appartiennent pas à la haute technologie, même s'ils sont fabriqués par des industries de haute technologie.

541. Une troisième spécificité de l'approche par produit est qu'elle concerne les produits appartenant exclusivement à la haute technologie. L'approche choisie ne permet pas pour l'instant de distinguer entre les produits de moyenne-haute, moyenne-faible ou faible intensité technologique, tout au moins pas au niveau d'agrégation qui a été choisi.

542. Une première liste a été préparée par le Secrétariat de l'OCDE en coopération avec l'Institut Fraunhofer en Allemagne et correspond à la classification CTCI Révision 3 à 3 chiffres du commerce extérieur. Cette liste est le résultat de calculs concernant les intensités de R-D par groupe de produits (dépenses de R-D/chiffre d'affaires) pour lesquels six pays ont été pris en considération (les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, l'Italie, la Suède et les Pays-Bas).

543. Dans l'approche par produit, le nombre de pays pris en compte n'a pas beaucoup d'importance, contrairement à l'approche sectorielle, étant donné que l'appartenance d'un produit à la haute technologie est indépendante de considérations nationales et que, par conséquent, pour un niveau d'agrégation donné, une liste de produits de haute technologie peut être établie à partir d'un nombre plus restreint de pays.

544. La liste proposée par le Secrétariat en 1994 constitue un premier effort important dans ce nouveau domaine et a servi de base aux travaux qui ont suivi et qui ont abouti à la liste présentée dans l'annexe 4.A1, tableau 4.A1.2. Ces travaux complémentaires ont été motivés par trois problèmes relatifs à la liste en question.

545. En premier lieu, le niveau d'agrégation à trois chiffres, s'il constituait une amélioration importante par rapport au niveau de l'approche sectorielle, restait encore assez limité. L'inconvénient probablement le plus important était la description des produits à quatre et cinq chiffres appartenant aux groupes de produits précédents. De toute évidence, à ce niveau d'agrégation, de nombreux produits ne pouvaient pas justifier leur appartenance à la haute technologie, et dans les travaux qui ont suivi, il a fallu les exclure. Dans ce but, lorsque des doutes subsistaient pour certains produits, on a eu recours à l'avis d'experts en matière de ces produits.

546. Deuxièmement, l'industrie automobile était classée globalement dans la haute technologie. Or, cette industrie, dans l'approche sectorielle, appartient à la moyenne-haute technologie, et il serait difficile de justifier pour les automobiles un traitement global différent selon que l'on adopte l'approche par secteur ou par produit. Par ailleurs, le poids considérable des automobiles dans les échanges internationaux modifierait de manière radicale le profil des pays. C'est pour ces raisons que nous avons préféré exclure l'automobile de la liste des produits de haute technologie.

547. Troisièmement, en dépit des calculs, le contenu technologique de certains produits appartenant à des secteurs de moyenne et de faible technologie, même à un niveau plus désagrégé, n'était pas confirmé par l'avis d'experts. Face à ce dilemme, nous avons préféré les exclure de la liste des produits de haute technologie.

548. Ainsi, la liste présentée dans le tableau 4.A1.2 de l'annexe 4.A1 est relativement compatible avec les listes des secteurs dans la mesure où les produits ont été classés selon leur secteur d'appartenance⁵. Elle est plus restrictive que la précédente liste par produit et encore plus restrictive que les listes sectorielles. En revanche, elle comprend certains produits fabriqués par des industries de moyenne-haute technologie.

549. Une nouvelle banque de données par produit a été ainsi créée pour le commerce extérieur à partir de la liste présentée dans l'annexe 4.A1, tableau 4.A1.2. Cette banque intègre, et ce pour la première fois, les valeurs unitaires de différents produits (valeurs/quantités) correspondant aux exportations et aux importations globales ainsi qu'au commerce bilatéral. Des travaux supplémentaires permettront, à partir des valeurs unitaires, d'obtenir des estimations de gammes de produits. En même temps, pour tenir compte des aspects qualitatifs du commerce extérieur, il va falloir procéder à une analyse approfondie de la compétitivité de chaque pays pour chaque produit. Ces travaux devraient permettre la création de listes individuelles par pays reflétant la gamme de chaque produit échangé.

4.5.4. Principales limites des classifications proposées

550. Sans entrer ici dans des considérations théoriques et conceptuelles relatives à la mesure de la technologie elle-même et de la haute technologie en particulier, on pourrait citer quelques-unes des limites qui sont directement liées à la construction des listes proposées.

551. La première limite concerne les critères utilisés. Seules les intensités de R-D, qu'elles soient directes ou indirectes, ont été prises en compte. Or, si la recherche est une caractéristique extrêmement importante de la haute technologie, elle n'est pas la seule. Comme nous l'avons vu plus haut, d'autres facteurs peuvent jouer aussi un rôle important (par exemple, le personnel scientifique et technique, la technologie incorporée dans les brevets, les licences et le savoir-faire (*know-how*), les coopérations stratégiques des firmes en matière de technologie, l'obsolescence accélérée des connaissances disponibles, le renouvellement rapide des équipements, etc.).

552. Mais les mesures des intensités de R-D présentent aussi deux autres inconvénients. Elles défavorisent les secteurs et les périodes pendant lesquelles le chiffre d'affaires ou la production augmente plus rapidement que les dépenses de R-D en raison d'une forte croissance de la demande ou d'une politique commerciale particulièrement dynamique. L'origine de cette difficulté, qui affecte davantage les résultats d'un pays et d'une année particulière, est que les calculs sont effectués à partir de données sur les flux et non sur les

stocks. En l'absence de données sur les stocks, cette difficulté a été pratiquement éliminée en prenant la moyenne de l'OCDE pour chaque année et chaque industrie.

553. Plus particulièrement, dans l'approche par secteur, les intensités de R-D peuvent également être biaisées en raison du fait que, dans chaque secteur, toute la recherche est attribuée à l'activité principale des firmes qui composent le secteur. On peut ainsi constater qu'une partie importante de la R-D de l'industrie aérospatiale concerne l'électronique, ce qui est le cas également pour d'autres secteurs. Par conséquent, l'intensité de R-D de l'industrie aérospatiale se trouvera surestimée et celle de l'électronique sous-estimée.

554. Une autre limite, qui concerne davantage l'approche sectorielle, est l'absence de données suffisamment désagrégées. Lorsqu'il s'agit de classer les secteurs en fonction de leur intensité technologique, il est peu probable qu'on obtienne des regroupements de secteurs fondamentalement différents, notamment pour le groupe de haute technologie, même si on ajoute des critères de sélection supplémentaires.

555. La principale limite de l'absence de données détaillées est que de nombreux produits fabriqués par les secteurs de haute technologie sont de technologie moyenne, voire faible, et inversement, certains produits fabriqués par les secteurs de moyenne ou de moyenne-faible technologie sont de haute technologie.

556. C'est, en principe, pour remédier à cette difficulté que l'approche par produit a été développée. Cependant, celle-ci présente également trois autres limites. Premièrement, la sélection des produits de haute technologie ne peut être fondée exclusivement sur des méthodes quantitatives, à moins qu'on adopte un niveau d'agrégation relativement élevé. Le recours à l'avis d'experts permet sans doute d'obtenir des listes extrêmement détaillées mais il s'agit d'opérations relativement lourdes dont les résultats peuvent être difficilement reproductibles dans leur totalité par d'autres panels d'experts.

557. Une autre limite concerne enfin l'absence de comparabilité de ces données par rapport aux autres données industrielles. À part la nouvelle classification PRODCOM concernant les données de production, les autres variables industrielles, notamment l'emploi, la valeur ajoutée ou la formation brute de capital fixe, ne sont disponibles qu'au niveau des secteurs et non pas des produits.

4.5.5. Les secteurs fondés sur le savoir

558. Une autre notion importante concerne l'économie du savoir ou les secteurs à forte intensité de savoir. Il s'agit d'un concept plus large que celui de la haute technologie. Ce qui est primordial pour la haute technologie est la production et l'utilisation de technologies avancées. En revanche, pour les secteurs fondés sur le savoir, la chose la plus importante est l'utilisation des technologies et, par conséquent, les compétences nécessaires pour cette utilisation.

559. Nous avons vu plus haut qu'en général un secteur de haute technologie est non seulement producteur mais utilisateur de technologies avancées. Par conséquent, tout secteur de haute technologie devrait également être un secteur à forte intensité de savoir (par exemple, l'industrie aérospatiale). En revanche, tous les secteurs à forte intensité de savoir n'appartiennent pas nécessairement à la haute technologie. Par exemple, l'industrie du raffinage de pétrole, très intensive en capital, utilise des technologies sophistiquées et un grand nombre de personnes très qualifiées (ingénieurs) et est, par conséquent, une industrie à forte intensité de savoir. Toutefois, par rapport à d'autres industries, elle

produit moins de technologies nouvelles et son intensité de R-D n'est pas très élevée. Elle est donc classée dans le groupe des industries de moyenne-faible technologie.

560. La notion de secteur fondé sur le savoir est plus pertinente dans le cas des services qui, globalement, sont utilisateurs de technologies, bien que, de plus en plus, ils deviennent producteurs. Des travaux préliminaires du Secrétariat de l'OCDE (voir *Tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie : Vers une économie fondée sur le savoir 2001*) montrent que, parmi les services fondés sur le savoir, sont classés : les postes et télécommunications (division 64 de CITI Rév. 3), les activités d'intermédiation financière et assurances (divisions 65-67) et les activités de services aux entreprises (à l'exception de l'immobilier) (divisions 71-74).

Notes

1. Voir chapitre 3.
2. Les données de R-D utilisées proviennent de la Base de données ANBERD de l'OCDE. Cette base de données analytiques sur les dépenses de recherche et de développement dans le secteur des entreprises est élaborée à partir d'estimations visant à obtenir un ensemble de données cohérentes qui pallie les problèmes de comparabilité internationale et de discontinuité temporelle associés aux données officielles de R-D du secteur des entreprises fournies par les pays membres de l'OCDE. ANBERD contient les dépenses de R-D pour la période 1973-98 par industrie et pour 16 pays de l'OCDE.
3. Il s'agit des secteurs pour lesquels on dispose de données complètes et des pays pour lesquels des tableaux d'entrées-sorties (*input-output*) harmonisés sont disponibles : les États-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Italie, le Canada, l'Australie, les Pays-Bas et le Danemark.
4. Néanmoins il faut reconnaître que les classifications, même au niveau des produits, ne sont pas suffisamment détaillées pour permettre de classer dans des catégories différentes des produits qui portent le même nom mais appartiennent à des gammes très différentes.
5. Une matrice de conversion entre CTCI Révision 3 (classification par produit) et CITI Révision 2 (classification par secteur industriel) a été utilisée à cette fin.

ANNEXE 4.A1

*Classification selon l'intensité technologique*Tableau 4.A1.1. **Industries manufacturières classées selon leur intensité technologique (CITI Révision 3 – liste mise à jour en 2001)**

		CITI Révision 3
Haute technologie		
1.	Aérospatiale	353
2.	Pharmacie	2423
3.	Ordinateurs, machines de bureau	30
4.	Électronique communications	32
5.	Instruments de précision	33
Moyenne haute technologie		
6.	Machines et appareils électriques	31
7.	Véhicules automobiles	34
8.	Industrie chimique (sauf pharmacie)	24-2423
9.	Autre matériel de transport	352 + 359
10.	Machines et équipements	29
Moyenne faible technologie		
11.	Raffinage du pétrole	23
12.	Caoutchouc et matières plastiques	25
13.	Produits minéraux non métalliques	26
14.	Construction navale	351
15.	Métaux de base	27
16.	Fabrications métalliques (sauf machines et équipements)	28
Faible technologie		
17.	Autres industries manufacturières	36-37
18.	Bois meubles	20
19.	Papier imprimerie édition	21-22
20.	Alimentation, boissons, tabac	15-16
21.	Textile, habillement, cuir	17-19

Tableau 4.A1.2. **Liste des produits de haute technologie – CTCI Révision 3**
(période 1988 95)

1. Aérospatiale	[7921+ 7922 + 7923 + 7924 + 7925 + 79291 + 79293 + (714 – 71489 – 71499) + 87411]
2. Ordinateurs – Machines de bureau	[75113 + 75131 + 75132 + 75134 + (752 – 7529) + 75997]
3. Électronique – Communications	[76381 + 76383 + (764 – 76493 – 76499) + 7722 + 77261 + 77318 + 77625 + 77627 + 7763 + 7764 + 7768 + 89879]
4. Pharmacie	[5413 + 5415 + 5416 + 5421 + 5422]
5. Instruments scientifiques	[774 + 8711 + 8713 + 8714 + 8719 + 87211 + (874 – 87411 – 8742) + 88111+ 88121 + 88411 + 88419+ 89961 + 89963 + 89966 + 8996]
6. Machines électriques	[77862 + 77863 + 77864 + 77865 + 7787 + 77884]
7. Chimie	[52222 + 52223 + 52229 + 52269 + 525 + 531 + 57433 + 591]
8. Machines non électriques	[71489 + 71499 + 71871+ 71877 + 71878 + 72847 + 7311 + 73131 + 73135 + 73142 + 73144 + 73151 + 73153 + 73161 + 73163 + 73165 + 73312 + 73314 + 73316 + 7359 + 73733 + 73735]
9. Armement	[891 –]

Chapitre 5

Aspects de la mondialisation des échanges

5.1. Introduction

561. Le commerce international de biens et de services constitue un élément majeur du processus de mondialisation. Les pays de l'OCDE ont déployé des efforts considérables afin de réduire les barrières aux échanges et d'ouvrir davantage leurs économies à la concurrence étrangère, ce qui a contribué à l'intégration internationale de leur économie. Une preuve de leur réussite est le fait que le volume des échanges mondiaux de biens, à la fin des années 90, était 16 fois supérieur à celui de 1950. Au cours de la même période, leur poids dans le PIB mondial a triplé.

562. La première partie du présent chapitre présente un certain nombre d'indicateurs des échanges à développer, et plus particulièrement les indicateurs de référence proposés dans le chapitre 1. Ces indicateurs reflètent : i) l'importance des échanges dans les économies nationales ; et ii) le rôle que jouent les entreprises multinationales dans ces échanges.

563. La deuxième partie de ce chapitre traite de différents problèmes méthodologiques et conceptuels que soulève le développement des indicateurs en question et, comme les autres chapitres, formule des recommandations concernant la définition et la collecte des données de base destinées aux autorités nationales. Parmi les principaux aspects du commerce qui sont abordés dans cette partie figurent essentiellement les échanges intra-firme, les échanges des produits intermédiaires, les échanges intra- et extra-régionaux et les échanges intra-branche.

564. La troisième partie du chapitre examine certains indicateurs expérimentaux tels que les balances commerciales fondées sur la propriété du capital et la sous-traitance internationale.

5.2. Indicateurs proposés

5.2.1. Choix des indicateurs

565. L'encadré 5.1 propose un ensemble d'indicateurs de référence, une série élargie d'indicateurs supplémentaires et quelques indicateurs expérimentaux pour examiner les questions censées présenter un intérêt pour les analystes et les décideurs gouvernementaux. Ces indicateurs essaient de répondre aux questions suivantes :

- Quel est le degré d'intégration ou de mondialisation de l'économie d'un pays du point de vue des échanges ?
- Quelle est la part de demande intérieure qui est satisfaite par les importations ?
- Quel est l'impact des exportations d'un pays sur la valeur ajoutée ?
- Quel est le degré de dépendance des producteurs nationaux à l'égard des marchés extérieurs et des importations de biens intermédiaires ?
- Quels sont le rôle et l'importance des entreprises multinationales dans les échanges ?
- Les entreprises multinationales commercent-elles davantage avec leurs filiales qu'avec les firmes non affiliées ?

Encadré 5.1. Indicateurs proposés pour mesurer le degré de mondialisation des échanges

1. Indicateurs de référence

Degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant (total)

- Part des exportations totales dans le PIB
- Moyenne des exportations et des importations dans le PIB
- Part de la demande intérieure finale satisfaite par les importations totales
- Part du PIB liée aux exportations nationales

Degré de mondialisation des échanges lié aux filiales sous contrôle étranger dans le pays déclarant (total)

- Part des filiales sous contrôle étranger dans les exportations totales
- Part des filiales sous contrôle étranger dans les importations totales
- Part des exportations intra-firme des filiales sous contrôle étranger dans les exportations totales de biens
- Part des importations intra-firme des filiales sous contrôle étranger dans les importations totales de biens

2. Indicateurs supplémentaires

Degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant

- Propension à exporter, par secteur
- Pénétration des importations destinées à satisfaire la demande intérieure finale
- Pénétration des importations destinées à satisfaire la demande intermédiaire
- Pénétration des importations destinées à satisfaire la demande intérieure totale
- Taux de pénétration étrangère

Degré de mondialisation des échanges lié aux sociétés-mères dans le pays déclarant (total pour l'ensemble des sociétés-mères et pour les sociétés-mères contrôlées par des résidents)

- Part des sociétés-mères dans les exportations totales du pays déclarant
- Part des sociétés-mères dans les importations totales du pays déclarant
- Exportations intra-firme de biens par les sociétés-mères dans les exportations totales de biens
- Importations intra-firme de biens par les sociétés-mères dans les importations totales de biens

Degré de mondialisation des échanges lié aux EMN dans le pays déclarant (total)

- Part des EMN dans les exportations totales du pays déclarant
- Part des EMN dans les importations totales du pays déclarant
- Exportations intra-firme de biens par les EMN dans les exportations totales de biens
- Importations intra-firme de biens par les EMN dans les importations totales de biens

Degré d'intégration internationale de la production et de la distribution

- Contenu en importations de la production du pays déclarant
- Contenu en importations des exportations du pays déclarant
- Part des réexportations dans le PIB du pays déclarant
- Part des biens intermédiaires dans les exportations de marchandises du pays déclarant
- Part des biens intermédiaires dans les importations de marchandises du pays déclarant
- Part des exportations et importations intra- et extra-régionales

Encadré 5.1. Indicateurs proposés pour mesurer le degré de mondialisation des échanges (suite)

Degré de diversification géographique (mondialisation) des échanges dans le pays déclarant

- Indice d'Herfindahl des exportations totales
- Indice d'Herfindahl des importations totales

3. Indicateurs expérimentaux

- Balances commerciales fondées sur la propriété du capital
- Nouvelles formes de relations commerciales

- Quelle est l'importance des filiales d'un pays à l'étranger dans l'exportation de biens et de services de ce pays sur les marchés internationaux ?
- La balance commerciale fondée sur la propriété du capital ou le contrôle des entreprises donne-t-elle une image différente de celle qu'offre la méthode classique ?

5.2.2. Indicateurs de référence

566. Dans le chapitre 1 concernant les échanges, huit indicateurs de référence sont proposés. Les quatre premiers mesurent le degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant tandis que les quatre derniers ont trait à l'importance des filiales sous contrôle étranger dans les échanges du pays déclarant. Ces indicateurs sont présentés dans l'encadré 5.1, qui présente aussi les indicateurs supplémentaires et les indicateurs expérimentaux proposés dans le présent Manuel. L'intérêt analytique des indicateurs et certains problèmes que posent leur utilisation et leur interprétation sont discutés dans les deuxième et troisième parties du chapitre.

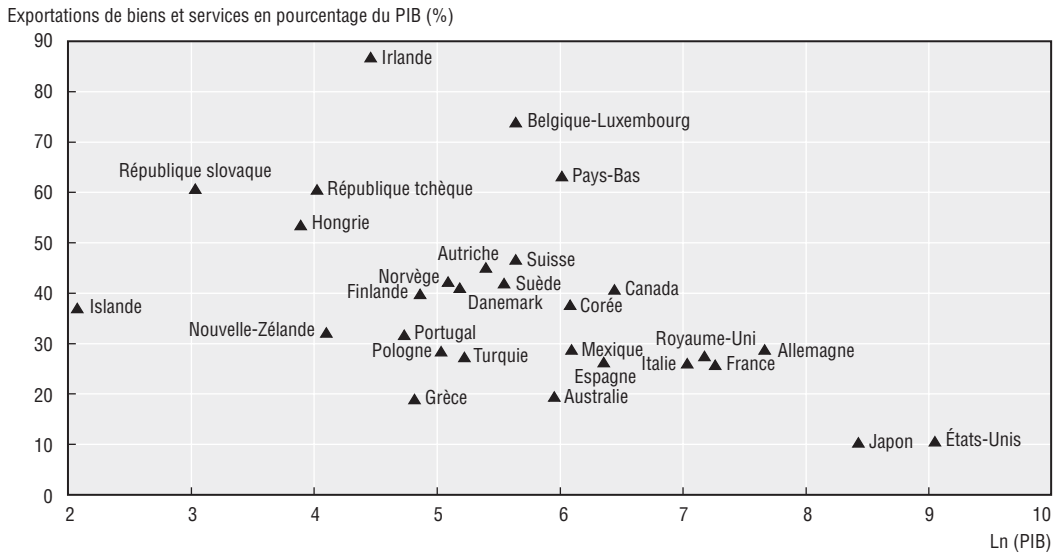
567. Les indicateurs présentés ne doivent pas être interprétés comme reflétant l'ouverture des marchés au sens de marchés contestables par des fournisseurs étrangers. S'ils rendent compte de l'existence ou des modifications des droits de douane, de la protection non tarifaire et d'autres types d'arrangements institutionnels qui limitent la contestabilité effective des marchés, ils reflètent aussi des facteurs qui ne sont pas liés à la politique commerciale, comme la taille du pays, son isolement géographique par rapport à ses partenaires commerciaux et les coûts de transport. Par ailleurs, ces indicateurs reflètent aussi des évolutions macro-économiques telles que les fluctuations de la demande globale et des taux de change.

5.2.2.1. Degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant

Part des exportations totales dans le PIB

568. Il s'agit probablement de l'indicateur d'intégration commerciale le plus souvent utilisé puisqu'il mesure le degré de dépendance des producteurs nationaux à l'égard des marchés extérieurs et leur orientation commerciale. Il est fondé sur des concepts bien établis et les données pertinentes sont largement disponibles. La part des exportations dans le PIB peut être analysée en termes de niveau et en termes de croissance. Comme il a été souligné dans le chapitre 1, cet indicateur pourrait, dans certains pays, ne pas marquer une progression significative si, au cours de la période de référence, les services qui ne font pas partie des échanges internationaux et qui sont compris dans le PIB accusent une

Figure 5.1. Liens entre le PIB et la part des exportations dans le PIB



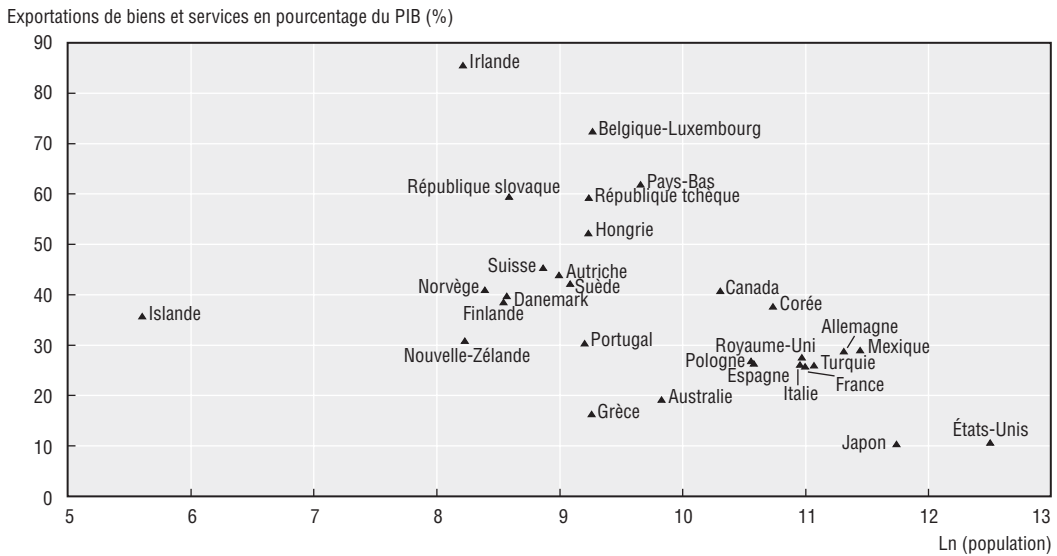
Source : FMI, Statistiques de la balance des paiements et OCDE, Comptes nationaux annuels, janvier 2003.

croissance plus rapide que les exportations. En termes de niveau, ce ratio peut indiquer l'intensité des échanges d'un pays. Toutefois, son interprétation doit prendre en compte : i) la proximité géographique du pays par rapport à ses principaux partenaires commerciaux et l'importance de coûts tels que le transport et la commercialisation pour les flux d'échanges ; et ii) la taille de l'économie. À cet égard, les petits pays sont souvent obligés de se spécialiser dans certaines activités, ce qui a comme conséquence une part relativement importante des exportations dans le PIB. En outre, indépendamment de la spécialisation, les économies des grands pays ont des ratios d'exportations par rapport au PIB plus faibles parce que l'importance relative des marchés extérieurs par rapport à la demande intérieure est moindre. Toutefois, les figures 5.1 et 5.2 montrent que la corrélation négative entre le PIB et la part des exportations dans le PIB n'est pas particulièrement forte, ce qui laisse penser que d'autres facteurs influent sur le ratio, notamment quand il s'agit de petits pays qui peuvent présenter des écarts très importants. Cet indicateur couvre à la fois les exportations nationales et les réexportations qui correspondent à des dynamiques différentes de mondialisation. Les indicateurs supplémentaires fondés sur ces flux d'échanges sont examinés dans la suite du présent chapitre.

Moyenne des exportations et des importations dans le PIB

569. Un deuxième indicateur souvent utilisé pour mesurer l'intégration d'un pays dans l'économie mondiale est le poids de son commerce global dans son économie, c'est-à-dire la moyenne des exportations et des importations dans le PIB. Il convient toutefois de souligner que cet indicateur ne doit pas être interprété comme reflétant l'ouverture au commerce international dans la mesure où deux pays peuvent avoir des valeurs identiques pour ce ratio mais appliquer des niveaux très différents de restriction et de barrières tarifaires et non tarifaires.

Figure 5.2. Liens entre la population et la part des exportations dans le PIB



Source : FMI, Statistiques de la balance des paiements et OCDE, Comptes nationaux annuels, janvier 2003.

Part de la demande intérieure finale satisfaite par les importations totales

570. Une troisième façon d'évaluer l'intégration d'un pays dans l'économie mondiale consiste à mesurer la part de la demande intérieure finale totale qui est satisfaite par les importations. Comme dans le cas de la part des exportations totales dans le PIB, l'interprétation de ce ratio exige une certaine prudence. Par exemple, les petites économies ou celles qui sont riches en ressources minérales peuvent avoir tendance à spécialiser davantage leur production, et donc à importer des proportions plus élevées de biens pour satisfaire la demande intérieure finale totale que ne le feraient des économies relativement grandes. D'autres facteurs influent sans doute aussi sur cette relation, par exemple la taille relative du secteur des services.

Part du PIB liée aux exportations nationales

571. Cet indicateur sert à mesurer la contribution des exportations au PIB du point de vue des recettes qu'elles génèrent dans l'économie et non en proportion du PIB (X/PIB).

572. L'intérêt de cet indicateur est qu'il montre que deux pays peuvent avoir des taux d'exportation (X/PIB) identiques mais que la part du PIB liée directement ou indirectement aux exportations peut-être fort différente, en raison de différences dans le contenu d'importations de leurs exportations (c'est-à-dire les importations qui entrent dans le processus de production en vue de l'exportation). Le développement de ces indicateurs nécessite l'utilisation de tableaux entrées-sorties (voir à la section 5.3.1 la méthode de calcul de ces indicateurs).

5.2.2.2. Degré de mondialisation des échanges lié aux filiales étrangères dans le pays déclarant

573. Ces indicateurs mettent en évidence le rôle des filiales sous contrôle étranger dans les échanges des pays d'accueil. Il serait souhaitable de construire aussi ces indicateurs par

secteur industriel et par pays d'origine et de destination mais les indicateurs de référence portent sur l'ensemble des échanges seulement.

Part des filiales sous contrôle étranger dans les exportations totales et dans les importations totales

574. Ces deux indicateurs mesurent l'importance des filiales sous contrôle étranger dans les exportations et les importations totales du pays déclarant. Dans de nombreux pays, les filiales sous contrôle étranger ont une propension à exporter (exportations/production brute) supérieure à la moyenne nationale, et une propension à importer (importations/production brute) qui est aussi plus élevée que la moyenne nationale.

575. En ce qui concerne l'importance des filiales sous contrôle étranger dans les importations totales du pays déclarant, il convient de souligner que de nombreuses sociétés-mères vendent leurs produits par l'intermédiaire de leurs filiales étrangères pour des raisons de stratégie commerciale, ce qui signifie que ces filiales ont une forte propension à importer. Il serait aussi intéressant d'examiner la contribution des filiales sous contrôle étranger à la balance commerciale globale du pays d'accueil.

Part des exportations intra-firme des filiales étrangères dans les exportations totales de biens et part des importations intra-firme des filiales étrangères dans les importations totales de biens

576. Il s'agit ici d'indicateurs utilisés pour mesurer une catégorie particulière d'échanges des multinationales, à savoir le commerce entre une filiale et sa société-mère et les filiales étrangères du même groupe (échanges intra-firme). Ces indicateurs ont été développés exclusivement pour l'ensemble des biens et il serait possible de les construire également par secteur industriel et par pays d'origine et de destination. En revanche, il serait plus difficile de les construire pour les services.

577. Cette catégorie d'échanges est une sous-catégorie des échanges totaux des filiales sous contrôle étranger mais elle présente un intérêt particulier dans la mesure où elle révèle l'intensité des liens commerciaux entre les filiales et les sociétés-mères. Lorsqu'une filiale a une fonction commerciale ou de distribution, les exportations de sa société-mère vers cette filiale peuvent représenter l'essentiel de ces échanges. Si la filiale a plutôt comme fonction la production de biens semi-finis (biens intermédiaires), il est probable que la société-mère importe ces biens essentiellement pour fabriquer des produits finis et, éventuellement, les réexporter vers d'autres destinations. Certains aspects méthodologiques et conceptuels des échanges intra-firme seront discutés dans la seconde partie du chapitre.

5.2.3. Indicateurs supplémentaires

5.2.3.1. Degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant

578. Ces indicateurs donnent des mesures supplémentaires du degré de mondialisation des échanges dans le pays déclarant. Ils complètent les indicateurs de référence correspondants.

Propension à exporter par secteur : part des exportation (X_{ij}) d'un pays i et d'un secteur j dans la production brute (P_{ij}) de ce pays : (X_{ij}/P_{ij})

579. Pour un pays déclarant, il s'agit d'un indicateur important pour mesurer l'intensité des échanges d'un des secteurs. On appelle habituellement ce ratio : propension à exporter. Pour calculer ce ratio, les exportations et la production doivent être mesurées à

partir de la même classification industrielle (ex. : CITI Rév. 3 ou NACE Rév. 1), à moins que les données de la production soient disponibles dans une classification par produit (CITI Rév. 3, Système Harmonisé ou CPC). Une difficulté à ne pas perdre de vue dans les comparaisons internationales est l'importance des activités secondaires des secteurs. En effet, il existe plusieurs méthodes d'estimation des exportations par secteur, qui traitent les activités secondaires différemment :

- Si la totalité des exportations d'un produit est attribuée à l'industrie qui est spécialisée dans sa production, les exportations liées aux activités secondaires d'une industrie sont toutes attribuées à une seule industrie.
- Si les exportations d'un produit exporté sont attribuées à toutes les industries qui en produisent selon leur part de production, les données relatives aux exportations par secteur reflètent leurs activités primaires et secondaires.
- Si les exportations par secteur sont estimées à partir d'enquêtes industrielles, elles reflèteront les activités primaires et secondaires du secteur. Cependant, si l'enquête porte sur les exportateurs, il se peut que l'exportateur ne soit pas le producteur du bien, ce qui rend difficile l'interprétation du ratio exportation/production. Dans ce type d'enquête, le secteur du commerce de gros est un exportateur important même s'il ne produit pas de biens, ou très peu.

580. Le présent *Manuel* recommande d'estimer les exportations par secteur suivant la deuxième méthode. Malheureusement, pour de nombreux pays, ces estimations ne sont pas disponibles. Même pour les pays qui calculent effectivement les données selon l'approche recommandée, une difficulté d'interprétation demeure du fait que le poids de l'activité principale d'un secteur (degré de spécialisation) pourrait être très différent d'un pays à l'autre. Il s'agit ici d'une difficulté qui n'est pas propre aux données relatives aux échanges ou à la production. Un autre facteur à prendre en considération quand on utilise cet indicateur est l'intégration verticale au sein des groupes industriels. Par exemple dans un pays (A) une large part de pièces d'un constructeur automobile provient d'autres producteurs nationaux de pièces automobiles. Toute cette production est enregistrée dans la même activité (34) de la même catégorie de la CITI et par conséquent (P_{ij}) représentera la production de toutes ces activités. En revanche, dans un pays (B), un autre constructeur automobile peut produire toutes les pièces dans l'entreprise, de sorte que (P_{ij}) sera inférieur, même si les producteurs dans les pays (A) et (B) produisent la même quantité de voitures identiques.

581. On pourrait obtenir un meilleur indicateur en retranchant du dénominateur (P_{ij}) toutes les transactions intra-branche à l'intérieur du pays i (voir section 5.4.3).

Pénétration des importations (P_M) destinées à satisfaire la demande intérieure finale totale (DF), la demande intermédiaire (DI) et la demande intérieure totale (DT).

582. Ces indicateurs supplémentaires constituent des variantes de l'indicateur de référence (3) présenté plus haut dans l'encadré 5.1. Pour bien comprendre ces indicateurs, il est utile de rappeler une notion comptable des tableaux entrées-sorties. La demande totale d'un bien dans une économie est égale à l'offre totale de ce bien. La demande intérieure totale (DT) est la somme de la consommation intermédiaire (DI) et de la demande intérieure finale (DF). L'offre totale pour les consommateurs sur le marché intérieur est la somme de l'offre intérieure (production brute moins exportations) et de l'offre extérieure (importations).

583. Dans la mesure où la demande intérieure totale peut être subdivisée en deux composantes, la consommation intermédiaire et la demande intérieure finale, les importations peuvent être destinées à satisfaire chacune de ces deux composantes. L'indicateur de référence concernant la pénétration des importations est donc biaisé puisque le dénominateur ne concerne que la demande intérieure finale, tandis que le numérateur englobe l'ensemble des importations, dont certaines sont utilisées pour produire des biens à exporter. Les indicateurs supplémentaires sur la pénétration des importations qui sont présentés plus loin tentent de corriger cette lacune. Le ratio importations totales/demande intérieure totale pourrait s'écrire comme suit :

$$P_M = M/DT = (MI + MF)/(DI + DF), \text{ où}$$

P_M = pénétration des importations (corrigée),

M = importations totales,

DT = demande intérieure totale.

MI = importations destinées à la demande intermédiaire,

MF = importations destinées à la demande intérieure finale,

DI = demande intermédiaire.

DF = demande intérieure finale.

584. Pour bien comprendre cet indicateur, il faut développer deux indicateurs sous-jacents :

$$PMI = MI/DI \text{ et } PMF = MF/DF, \text{ où}$$

PMI = pénétration des importations destinées à la demande intermédiaire ; et

PMF = pénétration des importations destinées à la demande finale.

585. Le premier indicateur (PMI) mesure le degré d'intégration internationale du processus de production mais également le degré d'intégration verticale de l'industrie nationale. On obtiendrait un meilleur indicateur en mesurant DI net des transactions domestiques intra-branche. Il convient de noter que plus la classification des industries est détaillée, moins le biais introduit par la non-soustraction des transactions intra-branche est faible. Le deuxième indicateur (PMF) mesure la part de la demande finale qui est satisfaite de l'extérieur (importations).

586. L'indicateur global est la somme pondérée de ces deux composantes :

$$PM = PMI \frac{DI}{DT} + PMF \frac{DF}{DT}$$

587. Cette relation montre que l'indicateur global de la pénétration des importations dans un pays dépend du degré de pénétrations des importations et du poids de chacun des types de demande. De plus, chacune des composantes dépend du degré de pénétration au niveau de l'industrie et du poids des secteurs d'activité. Les différences entre pays reflètent des différences entre les taux de pénétrations spécifiques à un secteur ainsi que des différences dans la structure industrielle. Les taux de pénétration des importations au niveau de la branche d'activité seraient utiles pour distinguer ces effets, mais leur calcul requiert plusieurs hypothèses de simplification. Le présent *Manuel* encourage les pays à expérimenter l'estimation et l'analyse des taux de pénétration des importations au niveau des secteurs d'activité en utilisant la méthode proposée plus haut.

Taux de pénétration étrangère

588. Lorsque des entreprises sous contrôle étranger sont présentes dans l'économie d'un pays d'accueil, elles peuvent être considérées comme concurrentes des entreprises qui sont contrôlées par les résidents de ce pays. Le taux de pénétration des importations qui est proposé comme indicateur de référence pourrait donc être élargi. On pourrait définir un ratio de pénétration étrangère P_R qui prend en compte la part des entreprises étrangères dans la production locale plus les importations totales.

$$P_R = (S_F - X_F + M)/DF, \text{ où :}$$

S_F = production locale des filiales sous contrôle étranger,

X_F = exportations des filiales sous contrôle étranger,

M = importations totales, et

DF = demande intérieure finale.

589. Si les importations des filiales sous contrôle étranger destinées à leur propre production sont disponibles (M_{FP}), alors le taux de pénétration étrangère P'_R pourrait être corrigé de la façon suivante :

$$\text{Taux corrigé de pénétration étrangère : } P'_R = (S_F - X_F + M - M_{FP})/DF.$$

5.2.3.2. Degré de mondialisation des échanges lié aux sociétés-mères dans le pays déclarant

590. Ces indicateurs montrent le rôle des sociétés-mères dans les échanges du pays d'accueil. Il serait souhaitable d'avoir ces indicateurs aussi par secteur industriel et par pays d'origine et de destination mais les indicateurs de référence se rapportent seulement aux échanges totaux.

Part des sociétés-mères dans les exportations totales et dans les importations totales

591. Dans le chapitre 3, on a distingué deux catégories de sociétés-mères dans un pays déclarant :

- Les sociétés-mères sous le contrôle des résidents du pays déclarant (ex. : General Motors aux États-Unis, Toyota au Japon, etc.).
- Les sociétés-mères sous contrôle étranger (ex. : Chrysler aux États-Unis).

592. Chacune de ces deux catégories d'entreprises possède des filiales à l'étranger. Lorsqu'on mesure la part des exportations des sociétés-mères d'un pays dans les exportations totales de ce pays, il importe de distinguer les exportations en provenance de chacune des deux catégories d'entreprises. Pour les exportations, deux indicateurs pourraient être construits :

$$X_{\text{Parent, dc}}/X \text{ et } X_{\text{Parent, fc}}/X, \text{ où :}$$

$X_{\text{Parent, dc}}$ = exportations des sociétés-mères sous contrôle des résidents ;

$X_{\text{Parent, fc}}$ = exportations des sociétés-mères sous contrôle étranger ;

X = exportations totales du pays déclarant.

593. On peut calculer des ratios équivalents pour les importations.

594. Les exportations des sociétés-mères dans un pays déclarant sont distinguées des exportations des autres entreprises, en majorité des PME. Du fait de leur taille, de leur secteur d'activité et, surtout, de leur degré d'internationalisation, la part des exportations

des sociétés-mères est habituellement très importante dans les exportations et les importations d'un pays.

Exportations (importations) intra-firme de biens par les sociétés-mères dans les exportations (importations) totales de biens

595. Ces indicateurs servent à évaluer le degré d'intégration internationale des entreprises du pays déclarant tel qu'il est mesuré par les flux d'échanges. Une part plus élevée des exportations (importations) intra-firme des sociétés-mères dans les exportations (importations) totales indique que le pays déclarant est plus intégré au reste du monde du point de vue des relations entre entreprises. Ces indicateurs ont été construits exclusivement pour les biens, mais il serait possible d'en calculer aussi pour les services et par secteur industriel et pays d'origine et de destination.

5.2.3.3. Degré de mondialisation des échanges lié aux EMN dans le pays déclarant

596. Ces indicateurs correspondent simplement à l'addition des indicateurs correspondants des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères. Ils donnent une mesure plus globale du degré de mondialisation des échanges dû aux EMN dans le pays déclarant. En ce qui concerne les échanges intra-firme, les données qui correspondent aux filiales sous contrôle étranger mesurent les flux entre ces entreprises et le groupe de leur société-mère à l'étranger, tandis que les données qui concernent les sociétés-mères dans le pays déclarant mesurent les flux entre ces sociétés et leurs filiales à l'étranger.

5.2.3.4. Degré d'intégration internationale de la production et de la distribution

597. La mondialisation de la production et de la distribution est l'une des principales caractéristiques de la mondialisation économique. Elle explique en partie l'expansion des échanges au niveau mondial. Le degré d'intégration internationale peut être mesuré par plusieurs indicateurs liés aux échanges, qui sont décrits dans les paragraphes qui suivent.

Contenu en importations de la production et des exportations du pays déclarant

598. Comme il a été indiqué plus haut, une part des importations de biens est destinée à la fabrication de produits d'exportation. Cet indicateur supplémentaire mesure l'importance des importations dans la production destinée à l'exportation. Un contenu d'importations plus élevé reflète une intégration plus poussée de la production à celle des autres partenaires commerciaux. La section 5.3.1 fournit des détails sur la façon de calculer la part du PIB lié aux exportations. Cet indicateur est, par essence, le corollaire de l'indicateur de référence 4 présenté plus haut puisque la somme du PIB généré pour produire une unité d'exportations et des importations utilisées pour produire une unité d'exportations est égale à 1.

Part des réexportations dans le PIB du pays déclarant

599. Un des aspects de la mondialisation qui affecte les échanges est l'internationalisation de la distribution de biens. Certains pays sont devenus d'importants centres de distribution pour les marchés régionaux. Cet indicateur tente de rendre compte de ce phénomène. Les pays qui ont une part plus élevée tendraient à jouer un rôle relativement plus important dans la distribution mondiale de biens. Cet indicateur complète l'analyse de la part des exportations totales dans le PIB puisqu'il indique la fraction liée à la distribution. Cette proportion est importante à prendre en compte du fait que les

réexportations ne génèrent habituellement pas autant de valeur ajoutée et d'emplois que les exportations d'origine nationale.

Part des biens intermédiaires dans les exportations et les importations de marchandises du pays déclarant

600. L'une des caractéristiques de l'internationalisation de la production est la diversité des origines des composantes d'un produit particulier. Ces composantes sont très souvent produites dans des pays différents et importées pour servir à la fabrication de produits finis. Ces importations peuvent provenir des filiales des sociétés-mères ou d'autres entreprises non apparentées. L'encadré 5.4 examine de façon plus détaillée le rôle des échanges de biens intermédiaires dans la division internationale du processus de production.

601. L'importance de ces importations est mesurée par le contenu d'importations de la production et des exportations (voir les indicateurs proposés plus haut). Cependant, d'autres indicateurs peuvent aussi être utiles pour mesurer :

- La part des exportations et des importations de biens intermédiaires dans les exportations et les importations totales d'un pays.
- Les importations de biens intermédiaires a) des sociétés-mères situées dans le pays déclarant, b) des filiales sous contrôle étranger dans le pays déclarant, et c) des autres entreprises non apparentées.
- La part des importations de biens intermédiaires dans les importations intra-firme.
- La part des importations de biens intermédiaires dans les importations intra-branche.
- La diversification géographique des importations de biens intermédiaires.

Part des exportations et importations intra et extra regionales

Il s'agit de mesurer ici le commerce intra-régional et extra-régional d'une région par rapport à son commerce global ou bien le commerce intra-régional par rapport au commerce extra-régional de cette région (voir méthode de mesure, encadré 5.6). Plus les économies des pays qui appartiennent à la région de référence sont intégrées, plus le poids des échanges intra-régionaux sera important. Étant donné la multiplication des accords de libre échange entre régions, il est important de voir si le commerce devient plus régional qu'international. Cela soulèverait de nombreuses interrogations et parfois des préoccupations politiques.

Tous ces indicateurs sont utiles pour l'analyse globale du degré d'intégration de la production. Ils ne sont cependant pas tous présentés dans la liste des indicateurs de référence.

5.2.3.5. Degré de diversification géographique (mondialisation) des échanges dans le pays déclarant

Indices d'Herfindahl des exportations totales et importations totales

604. Si les indicateurs d'intensité des échanges tels que X/PIB sont similaires pour deux pays, il peut être utile, aux fins de certaines comparaisons, de mesurer la diversification géographique des exportations à l'aide de l'indice de concentration d'Herfindahl. Le pays le plus internationalisé sera celui qui exporte ses biens vers le plus grand nombre de pays très éloignés et dépourvus de frontières communes.

605. Supposons que X représente les exportations totales d'un pays déclarant A, à destination de n pays différents.

606. L'indice de concentration géographique d'Herfindahl pour les exportations du pays A est la somme des carrés des parts de marché détenues dans chaque pays de destination i , à savoir :

$$H = \sum_{i=1}^n \left[\frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i} \right]^2$$

607. Si chacun des n pays de destination a reçu la même valeur d'exportations, l'indice d'Herfindahl sera égal à : $H = 1/n$ (voir aussi chapitre 2, annexe 2.A5, encadré 2.A5.1)

608. Les pays qui reçoivent des valeurs d'exportations très basses influent très peu sur l'indice d'Herfindahl et peuvent, au besoin, être laissés de côté dans les calculs. Des indices d'Herfindahl peuvent aussi être calculés pour les importations.

5.2.4. Indicateurs expérimentaux

5.2.4.1. Balances commerciales fondées sur la propriété du capital

609. Les balances commerciales fondées sur la propriété du capital sont des estimations expérimentales qui peuvent servir à développer de nouveaux indicateurs de la mondialisation et à évaluer les flux d'échanges sur la base de la propriété du capital et non de la résidence. Les flux d'échanges classiques mesurent la circulation internationale des biens et des services. L'investissement direct étranger représente un autre moyen de livrer des produits sur d'autres marchés sans traverser les frontières. Les balances commerciales fondées sur la propriété du capital tentent de prendre en compte ces « livraisons ». La section 5.4.1 expose le cadre conceptuel du calcul de ces balances commerciales et quelques-uns des résultats obtenus pour les États-Unis.

5.2.4.2. Nouvelles formes de relations commerciales

610. Une des principales caractéristiques de la mondialisation économique est le rapide développement des télécommunications. Cela favorise l'apparition de nouvelles formes de relations entre acheteurs et vendeurs et entre producteurs. Ces nouvelles formes de relations commerciales peuvent expliquer une part croissante des flux d'échanges. En fait, la part des échanges intra-firme entre le Canada et les États-Unis a diminué après la conclusion de l'Accord de libre-échange entre ces deux pays, en dépit d'une intégration économique de plus en plus poussée. Cela laisse penser que d'autres formes d'arrangements commerciaux – ne passant pas par l'intégration des entreprises – interviennent. Voici quelques-unes des relations commerciales possibles qui facilitent les échanges :

- Sous-traitance internationale : entreprises sous-traitant certains aspects de la conception, de la transformation, etc. auprès d'autres entreprises étrangères.
- Arrangements de distribution : distributeurs et producteurs formant des alliances pour la production et la distribution de biens et de services.

- Commerce électronique : le développement rapide de l'Internet et du commerce électronique facilite la distribution internationale de biens et de services, ouvrant des possibilités d'échanges à tous les agents économiques de toutes tailles.

611. Les deux premières formes de relations commerciales ne sont pas nécessairement nouvelles mais elles semblent être devenues dernièrement une source croissante d'échanges. Nous utilisons le verbe « sembler » car il n'y a pas beaucoup de données permettant de vérifier cette assertion. Il n'existe pas de données mesurant les deux premiers phénomènes. La France a lancé une enquête quantitative au début de 2003 afin de commencer de recueillir des informations sur les différents types de relations, notamment la sous-traitance internationale auxquelles les entreprises peuvent recourir afin d'améliorer leurs résultats. Le commerce international électronique est mesuré par plusieurs pays. Le présent *Manuel* invite les pays à développer ces mesures en vue de les y insérer dans l'avenir. Il contribue à cet effort en proposant une définition et un cadre conceptuel pour l'établissement de statistiques sur la sous-traitance internationale (voir section 5.4.2).

5.2.4.3. Échanges intra-branche

612. Au commerce international on associe souvent le principe d'avantage comparatif, qui fait référence aux écarts de coûts ou de prix relatifs entre pays. Un pays exporte les produits pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif, et il importe d'autres biens issus des branches dans lesquelles il a un désavantage. Abstraction faite des coûts de transport, par exemple, les échanges internationaux pourraient s'effectuer entre pays économiquement *différents* (du point de vue du savoir-faire technologique, de l'intensité du capital ou des dotations en ressources), et sous la même forme dans chaque branche, à savoir les exportations (en cas d'avantage comparatif), ou les importations (en cas de désavantage comparatif). La configuration classique correspond donc à un commerce « inter-branches » entre pays différents.

613. Or, dans la réalité, l'essentiel du commerce international s'effectue entre pays développés (et, à bien des égards, économiquement *proches*), et il prend souvent la forme d'échanges « *intra-branche* », c'est-à-dire d'exportations et d'importations simultanées à l'intérieur des mêmes branches d'activité. Ce commerce a généralement lieu entre des pays riches qui ont atteint un niveau de développement semblable, qui sont raisonnablement ouverts aux producteurs étrangers et dont la proximité géographique implique de faibles coûts de transport.

614. Apparue à la fin des années 70, la « nouvelle théorie du commerce international » a mis l'accent sur l'imperfection de la concurrence en intégrant de nombreux aspects de l'économie industrielle tels que les économies d'échelle ou la différenciation des produits¹. Cette nouvelle théorie a fourni une explication simple de l'expansion observée des échanges intra-branche : entre pays similaires, la demande des consommateurs pour des gammes souvent différentes de biens similaires (différenciées horizontalement) produits avec des rendements croissants sera satisfaite par la spécialisation des *producteurs*.

615. Au milieu des années 80, Helpman et Krugman (1985)² ont réussi à réunir les deux écoles autour de la notion d'équilibre intégré. Ils associent la concurrence monopolistique à un commerce *intra-branche de produits similaires entre pays similaires*, alors que le principe de l'avantage comparatif reste valable pour le *commerce inter-branches entre économies fort différentes*, c'est-à-dire séparées par une différence marquée dans les proportions de facteurs ou les niveaux technologiques. Le commerce intra-branche est donc considéré

comme le corollaire de l'intégration économique : une intégration plus poussée entre pays similaires et/ou convergents serait à l'origine de nouveaux gains dans les échanges, tout en limitant les coûts d'ajustement liés au déplacement de ressources entre branches à l'intérieur des pays. Cette nouvelle théorie a fortement influencé la politique économique, comme par exemple les études *ex ante* sur l'impact du marché unique européen³.

616. Il serait souhaitable d'estimer la proportion du commerce que représentent les échanges intra-branche comme indicateur du degré d'intégration économique entre pays. Cependant, les tentatives faites pour mesurer les échanges intra-branche ont été critiquées pour diverses raisons (pour une discussion plus large, voir section 5.3.5.). Le présent *Manuel* invite les chercheurs à perfectionner ces mesures pour que finalement elles puissent être utilisées comme indicateurs de la mondialisation.

5.2.5. Variables requises et disponibilité de ces variables

617. L'encadré 5.2 donne la liste des variables nécessaires pour construire les indicateurs de la mondialisation proposés, liés aux échanges, sauf les échanges des EMN qui sont présentés dans l'encadré 3.2 du troisième chapitre. Exception faite des indicateurs expérimentaux, les variables sont largement disponibles dans tous les pays de l'OCDE. Il convient de noter, toutefois, que les tableaux entrées-sorties ne sont pas aussi courants que les autres comptes dans le SCN et ne sont pas publiés chaque année dans la plupart des pays.

Encadré 5.2. **Variables nécessaires pour construire les indicateurs de la mondialisation liés aux échanges***

Variables	Disponibilité dans les pays de l'OCDE	
	Disponibles dans la plupart des pays	Non disponibles ou rarement disponibles
PIB, comptes des dépenses de consommation finale		
PIB total	X	
Exportations totales	X	
Exportations d'origine nationale	X	
Réexportations	X	
Importations totales	X	
Tableaux entrées-sorties		
Matrice des emplois	X	
Matrice de l'offre	X	
Matrice de la demande finale	X	
PIB, comptes de production		
Production brute par branche	X	
Statistiques commerciales par pays d'origine et de destination		
Exportations totales	X	
Importations totales	X	
Balances commerciales fondées sur la propriété du capital		X
Nouvelles formes de relations commerciales		X
Échanges intra-branche		X

* Les variables relatives aux échanges des EMN sont présentées dans l'encadré 3.2.

5.3. Aspects méthodologiques et conceptuels

5.3.1. Calcul des indicateurs fondés sur les entrées-sorties

618. Un aspect important mais moins connu de la mondialisation est le lien entre exportations et importations d'un pays. Ce lien peut devenir complexe si plusieurs pays produisent des composantes des mêmes biens et services finaux.

619. Une façon de mesurer ces liens consiste à utiliser des tableaux entrées-sorties. Ces tableaux mesurent les interrelations entre les producteurs de biens et de services (y compris les importations) à l'intérieur d'une économie et les utilisateurs de ces mêmes biens et services (y compris les exportations). Dans ce contexte, ils pourraient servir à estimer la contribution des importations à la production d'un bien (ou service) destiné à l'exportation. Par exemple, si un constructeur automobile importe certaines composantes (ex. : le châssis), la *contribution directe* des importations sera le ratio de la valeur du châssis dans la valeur globale de la voiture. Si le constructeur automobile achète d'autres composantes à des fabricants nationaux, qui eux-mêmes importent pour produire, ces importations doivent aussi être prises en compte dans la valeur de la voiture. Ces importations indirectes devraient être également comprises dans les statistiques qui tentent de mesurer la contribution des importations à la production de voitures destinées à l'exportation. On appelle ainsi « *importations incorporées* » la somme de ces *importations directes et indirectes*.

620. Dans le cadre des tableaux entrées-sorties, la relation entre producteurs et consommateurs peut s'écrire de la manière suivante :

$$g = A * g + y, \text{ où :}$$

g : est un vecteur $n * 1$ de la production de n secteurs à l'intérieur d'une économie ;

A : est une $n * n$ matrice qui décrit les interrelations entre secteurs ($I - A$), connue comme matrice de Leontief ; où a_{ij} est le ratio des biens intermédiaires du secteur national i utilisés pour la production du secteur j ;

y : est un $n * 1$ vecteur de la demande finale pour la production intérieure de biens et de services, y compris les exportations.

621. En supposant que d'autres importations (réexportations) ne soient pas enregistrées, les importations totales incorporées dans les exportations peuvent être représentées de la manière suivante :

$$\text{Importations incorporées} = m * (1 - A)^{-1} * e \quad [1]$$

où :

m : est un $1 * n$ vecteur avec m_j composantes (le rapport des importations de biens intermédiaires à la production dans le secteur j) ;

e : est un $n * 1$ vecteur d'exportations par secteur.

622. Les estimations des importations des biens incorporées dans les exportations des biens peuvent être calculées en incluant seulement les biens importés dans « m » et en mettant toutes les exportations de services dans e au-dessus de zéro, dans l'hypothèse selon laquelle les secteurs de biens produisent seulement des biens et les secteurs de services produisent uniquement des services. En adaptant l'équation ci-dessus pour qu'elle reflète le tableau offre-utilisation, cette hypothèse pourrait être assouplie. Dans ce cas, l'équation [1] ci-dessus peut être réécrite comme suit : $m * (1 - DB)^{-1} * Dx$, où x est un $n * 1$ vecteur d'exportations par produit, $DB = A$ et $Dx = e$, B est une $n * n$ matrice où b_{ij} est le ratio

des apports de produits d'origine intérieure i utilisés dans la production du secteur j . Cette approche peut être appliquée aux équations ci-dessous en remplaçant chaque occurrence de « A » et « e » par « DB » et « Dx ».

623. Ainsi, le « contenu en importations des exportations » (la part des importations utilisées dans la production pour fabriquer une unité d'exportations) est égal à :

$$m * (I - A)^{-1} * e/E, \text{ où } E = \sum_{i=1}^n e_i \text{ (exportations totales).}$$

624. De même, les importations incorporées dans les exportations par le secteur j peuvent être représentées de la façon suivante :

$$\sum_i m_i * L_{ij}, \text{ où } : L_{ij} \text{ est le } ij^{\text{e}} \text{ élément de l'inverse de la matrice de Leontief } (I - A)^{-1}.$$

625. Par ailleurs, la part des importations dans le processus de production en vue de l'exportation est égale à :

$$m * (I - A)^{-1} * e/M \text{ où } : M = m * g \text{ (importations totales).}$$

626. De la même façon, on peut estimer la contribution totale, directe et indirecte, des exportations à la valeur ajoutée en remplaçant le vecteur m d'importations ci-dessus par un vecteur équivalent qui représente le rapport de la valeur ajoutée à la production (V). Ainsi la contribution des exportations à la valeur ajoutée est égale à :

$$\begin{aligned} \text{Contribution des exportations nationales à la valeur ajoutée} &= V * (I - A)^{-1} * e, \text{ et} \\ \text{le contenu de valeur ajoutée des exportations nationales} &= V * (I - A)^{-1} * e/E, \text{ et} \\ \text{la part de la valeur ajoutée incorporée dans les exportations nationales} &= V * (I - A)^{-1} * e/V, \\ \text{où } V &= \text{valeur ajoutée totale.} \end{aligned}$$

627. Les formules ci-dessus montrent comment calculer plusieurs indicateurs pertinents qui ne figurent pas dans la liste des indicateurs de l'encadré 5.1. Ils sont fournis comme indicateurs supplémentaires pouvant être pris en compte dans l'analyse de la mondialisation de l'économie des pays.

5.3.2. Mesure des échanges liés aux EMN : échanges mondiaux et échanges intra-firme

628. Étant donné leur orientation internationale, les entreprises multinationales représentent probablement une proportion non négligeable des courants d'échanges transfrontières. Les données disponibles confirment que la part des filiales sous contrôle étranger dans les exportations et les importations de leur pays d'accueil est en général beaucoup plus importante que leur contribution à d'autres mesures de l'activité économique (telles que le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou l'emploi du pays d'accueil)⁴. Une partie de ces échanges peut correspondre à des flux de biens intermédiaires de sociétés-mères vers des filiales de production étrangères, qui peuvent elles-mêmes exporter une fraction de leur production soit vers le pays investisseur soit sur des marchés régionaux. Les échanges des entreprises multinationales peuvent également prendre la forme de livraisons transfrontières à des filiales de commerce de gros, créées afin d'écouler les produits de leur société-mère.

5.3.2.1. Cadre conceptuel

629. Du point de vue d'un pays déclarant, les courants d'échanges liés aux entreprises multinationales se composent i) des exportations et importations des filiales sous contrôle étranger situées dans le pays déclarant, et ii) des exportations et importations liées aux

Tableau 5.1. **Exportations des filiales sous contrôle étranger du pays déclarant**

Total	Vers le groupe de la société mère à l'étranger	Vers d'autres entités étrangères		
		Total	Vers des filiales étrangères	Vers des entités étrangères non apparentées
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Tableau 5.2. **Importations des filiales sous contrôle étranger du pays déclarant**

Total	En provenance du groupe de la société mère à l'étranger	En provenance d'autres entités étrangères		
		Total	En provenance de filiales étrangères	En provenance d'entités étrangères non apparentées
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

sociétés-mères établies dans le pays déclarant et avec leurs filiales placées sous leur contrôle à l'étranger⁵. Les flux commerciaux des filiales sous contrôle étranger comprennent à la fois les échanges intra-firme (c'est-à-dire les échanges avec le groupe de leurs sociétés-mères à l'étranger) et les transactions commerciales avec les entreprises non apparentées. Les courants d'échanges liés aux sociétés-mères du pays déclarant et à leurs filiales à l'étranger regroupent les échanges intra-firme entre les sociétés-mères et leurs filiales à l'étranger, les transactions commerciales entre les sociétés-mères et autres entreprises étrangères (y compris sociétés associées et sociétés non apparentées), et les échanges entre les filiales contrôlées à l'étranger avec les entreprises non apparentées établies dans le pays déclarant.

5.3.2.2. Échanges des filiales sous contrôle étranger

630. Les tableaux 5.1 et 5.2 présentent les flux commerciaux des filiales sous contrôle étranger ventilés en fonction des faisceaux de participations reliant ces filiales à leurs partenaires commerciaux étrangers. Pour une filiale donnée, la principale distinction s'établit entre les échanges avec le groupe de la société-mère à l'étranger⁶ et les échanges avec d'autres entités étrangères. Pour un pays déclarant, les échanges entre les filiales sous contrôle étranger et les groupes de leurs sociétés-mères à l'étranger constituent des échanges intra-firme liés à l'activité d'EMN étrangères sur leur territoire.

631. Dans la ventilation présentée dans les tableaux 5.1 et 5.2, les échanges d'une filiale sous contrôle étranger avec d'autres entités étrangères englobent les échanges qu'elle peut avoir avec des filiales étrangères, ainsi que les échanges avec des entreprises étrangères non apparentées. Tout commerce entre la filiale sous contrôle étranger et ses propres filiales à l'étranger constitue une part des échanges intra-firme liés à l'investissement direct à l'étranger du pays déclarant.

5.3.2.3. Échanges liés aux maisons-mères et à leurs filiales à l'étranger

632. Les tableaux 5.3 et 5.4 montrent une ventilation des flux commerciaux des sociétés-mères en fonction des faisceaux de participations qui les relient à leurs partenaires commerciaux étrangers. Pour une société-mère donnée, la principale distinction s'établit

Tableau 5.3. **Exportations impliquant des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger**

Total	Exportations des sociétés mères dans le pays déclarant					Exportations des entreprises non apparentées dans le pays déclarant
	Vers leurs filiales à l'étranger	Vers d'autres entités étrangères				Vers les filiales contrôlées par les sociétés mères du pays déclarant à l'étranger
		Total	Vers leurs groupes parents à l'étranger (si elles sont sous contrôle étranger)	Vers leurs associés à l'étranger	Vers des entités étrangères non apparentées	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

Tableau 5.4. **Importations impliquant des sociétés mères et leurs filiales à l'étranger**

Total	Importations des sociétés mères dans le pays déclarant					Importations des entreprises non apparentées dans le pays déclarant
	En provenance de leurs filiales à l'étranger	En provenance d'autres entités étrangères				En provenance des filiales contrôlées par les sociétés mères du pays déclarant à l'étranger
		Total	En provenance de leurs groupes parents à l'étranger (si elles sont sous contrôle étranger)	En provenance de leurs associés à l'étranger	En provenance d'entités étrangères non apparentées	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)

entre ses échanges avec les filiales placées sous son contrôle à l'étranger et ses échanges avec d'autres entités étrangères. Les flux commerciaux entre les sociétés-mères et leurs filiales à l'étranger constituent la majeure partie des échanges intra-firme liés aux sociétés-mères et à leurs filiales à l'étranger. Les échanges avec d'autres entités étrangères comprennent les transactions commerciales avec des entreprises associées à l'étranger qui sont considérées également en tant qu'échanges intra-firme, ainsi que les échanges avec des entités étrangères non apparentées. Si une société-mère donnée établie dans le pays déclarant est elle-même sous contrôle étranger, ses transactions commerciales avec d'autres entités étrangères incluent ses échanges avec le groupe parent étranger qui constituent une partie des échanges intra-firme dans le pays déclarant.

633. Les échanges d'un pays déclarant avec les filiales contrôlées par des sociétés de ce pays à l'étranger comprennent à la fois les échanges intra-firme entre les sociétés-mères situées dans le pays déclarant et les filiales placées sous leur contrôle à l'étranger (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 2), et les transactions commerciales de ce pays entre les entreprises non apparentées établies dans le pays déclarant et les filiales à l'étranger (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 7). Il convient de noter que les transactions commerciales avec les filiales d'une société-mère donnée dans un pays déclarant peuvent inclure les

exportations ou les importations d'entreprises qui sont les sociétés-mères d'autres filiales sous contrôle étranger.

5.3.2.4. Principales limites concernant la collecte de données et leur interprétation

a) Double comptage potentiel des courants d'échanges

634. Dans le cadre des enquêtes menées par un pays déclarant sur les activités des entreprises multinationales, une filiale sous contrôle étranger établie dans le pays qui possède ses propres filiales à l'étranger peut être prise en compte à la fois comme une filiale sous contrôle étranger (dans une enquête sur les investissements entrants) et comme la société-mère de filiales placées sous son contrôle à l'étranger (dans une enquête distincte sur les investissements sortants). Une duplication d'écritures est donc possible entre les données collectées sur les échanges des filiales sous contrôle étranger et les données réunies sur les échanges des sociétés-mères.

635. Les domaines où des doubles comptages potentiels pourraient avoir lieu dans les échanges intra-firme sont indiqués dans les tableaux 5.1 à 5.4. Comme le révèle une comparaison de ces tableaux, les données collectées sur les échanges entre les filiales sous contrôle étranger et leurs filiales à l'étranger (tableaux 5.1 et 5.2, colonne 4) pourraient faire en partie double emploi avec les données sur les échanges intra-firme des sociétés-mères situées dans les pays déclarants (tableaux 5.3 et 5.4, colonnes 2 et 5). De même, les données sur les échanges entre les sociétés-mères et leur groupe parent étranger (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 4) font en partie double emploi avec les données sur les flux commerciaux entre les filiales sous contrôle étranger et les groupes parents étrangers (tableaux 5.1 et 5.2, colonne 2).

636. Pour les transactions commerciales, une partie des données sur les échanges des filiales sous contrôle étranger avec des entités étrangères non apparentées (tableaux 5.1 et 5.2, colonne 7) peut recouper une fraction des données sur les flux commerciaux entre sociétés-mères et entités étrangères non apparentées (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 6). À la différence des données relatives aux transactions intra-firme, le degré de recoupement entre les données sur les filiales sous contrôle étranger et celles relatives aux sociétés-mères ne peut être précisément déterminé sur la base des ventilations présentées dans les tableaux.

637. Les risques de duplication d'écritures ne se limitent pas à ceux qui peuvent résulter de la prise en compte d'une entreprise établie dans le pays déclarant à la fois comme filiale sous contrôle étranger et comme société-mère d'entreprises placées sous son contrôle à l'étranger. En effet, les données recueillies sur les échanges entre les filiales sous contrôle à l'étranger et les entreprises non apparentées dans le pays déclarant (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 7) peuvent porter sur des transactions commerciales de sociétés-mères d'autres filiales sous contrôle (tableaux 5.3 et 5.4, colonne 6), ainsi que sur des transactions commerciales de filiales sous contrôle étranger (tableaux 5.1 et 5.2, colonne 4). Autrement dit, une mesure globale des échanges des entreprises multinationales obtenue en ajoutant les flux commerciaux liés aux sociétés-mères et aux filiales pourrait comprendre des doubles comptages.

b) Échanges intra-firme

638. Il serait utile de comparer les échanges intra-firme (échanges totaux et par secteur) au commerce global des filiales sous contrôle étranger et des sociétés-mères. En même temps,

et compte tenu du poids des échanges intra-firme, il faudrait pouvoir comparer le poids de ces échanges dans le total des échanges d'un pays et, si possible, par région géographique. Les données concernant le commerce total doivent être collectées dans le cadre des enquêtes sur l'activité des entreprises multinationales afin de s'assurer de la comparabilité entre les deux catégories de données. Ces données doivent être collectées dans une classification internationale telle que la CITI Révision 3.

5.3.2.5. Prix de transfert

639. On définit comme « *prix de transfert* » les prix appliqués aux échanges et transactions internes entre sociétés-mères et filiales appartenant au même groupe, situées en principe dans des pays différents. Toutefois, ils peuvent s'appliquer aussi aux transactions entre sociétés-mères et filiales localisées dans le même pays⁷. Des évaluations implicites dans les prix sont nécessaires pour qu'ils soient en conformité avec les législations des différents pays en termes de réglementations douanières ou fiscales et d'informations financières. Cependant, on ne sait pas exactement comment les prix de transfert affectent les données commerciales globales ni ce que les pays déclarants pourraient faire pour en tenir compte.

640. Les prix utilisés pour cette évaluation ne sont pas toujours identiques aux prix du marché qui, de fait, peuvent ne pas exister. Bien que les services douaniers, fiscaux ou autres cherchent à imposer aux échanges intra-firme le *principe de pleine concurrence*, lorsque ces échanges concernent des produits ou des services qui ont un caractère unique, les prix du marché peuvent ne pas exister. Même si ces prix existaient, il ne serait pas facile aux autorités d'exercer un contrôle conformément au *principe de pleine concurrence*. Les sociétés-mères décident du niveau de prix des biens et services livrés à leurs filiales en fonction de certaines circonstances et surtout en fonction de leurs conséquences fiscales. Par exemple, dans les pays où les taxes sur les bénéfices sont élevées, les prix de transfert des biens intermédiaires importés peuvent être majorés, de sorte que les bénéfices déclarés seront réduits, tandis que si les taxes sont faibles, les prix de transfert auront intérêt à être minorés de façon que les bénéfices déclarés soient comparativement plus élevés.

641. Les transactions concernées par les prix de transfert sont celles qui portent sur des biens, des services et des biens incorporels (essentiellement des droits de propriété et d'autres postes des échanges technologiques). Étant donné que ces prix ne correspondent pas systématiquement aux prix de marché tels qu'ils seraient appliqués dans les transactions entre entreprises non apparentées, leur évaluation ne peut se faire sur la même base que celle des autres transactions internationales.

642. Étant donné que le principal problème pratique que soulèvent les prix de transfert concerne l'imposition, les autorités fiscales s'emploient activement à définir les principes à appliquer pour déterminer les prix de transfert. Afin d'obtenir une distribution équitable des taxes entre les pays dans lesquels opère un groupe d'entreprises et, en même temps, de réduire le risque d'une double imposition, les pays membres de l'OCDE ont choisi de traiter chaque entreprise d'un groupe comme entité séparée et ont adopté le « *principe de pleine concurrence* » pour les transactions entre ces entités (voir annexe 5.A1). Le principe de pleine concurrence, qui consiste à pratiquer les prix qui seraient appliqués si les transactions avaient eu lieu entre entités non liées, établirait l'évaluation des flux d'échanges intra-firme sur la même base que les autres flux commerciaux s'il était appliqué avec précision. Cependant, ces évaluations sont souvent limitées ou impossibles, de sorte qu'il y a inévitablement un élément d'arbitraire dans l'évaluation des échanges intra-firme. Malheureusement, les statisticiens ont peu de moyens pour évaluer les prix de

transfert. Toutes les statistiques qui incluent des transactions intra-firme ainsi que les indicateurs qui en découlent doivent donc être interprétés avec prudence.

5.3.2.6. Recommandations pour la collecte des données

643. En règle générale, les données précises disponibles sur les flux commerciaux internationaux concernent essentiellement les échanges de biens, qui sont normalement enregistrés dans les déclarations en douane. Les données sur les échanges de services, qui doivent généralement être collectées dans le cadre d'enquêtes, sont généralement beaucoup moins détaillées. En outre, pour les échanges de services intra-firme, la déclaration des différents types de services échangés peut poser de grosses difficultés aux entreprises. Il est en effet possible que diverses prestations de services aient lieu au siège d'une entreprise pour le compte de l'ensemble du groupe multinational et que les dépenses correspondantes soient affectées au niveau mondial, sans ventilation précise des types précis de services fournis à chaque filiale étrangère. Du fait de ces obstacles pratiques, il est recommandé que les efforts de collecte des données sur les échanges liés aux entreprises multinationales se concentrent d'abord essentiellement sur les échanges de biens.

644. Il est recommandé aux pays déclarants de procéder en priorité à la collecte de données sur les exportations et importations totales de biens réalisées par les filiales sous contrôle étranger. Utilisées avec les informations nationales sur les échanges de biens recueillies à partir des déclarations en douane, ces données peuvent être exploitées pour déterminer la part des filiales sous contrôle étranger dans les exportations et importations totales de biens du pays considéré, un des indicateurs de référence recensés dans la section 5.2.2 du présent chapitre.

645. Les données sur les exportations et importations de biens des filiales sous contrôle étranger peuvent être réunies dans le cadre d'enquêtes nationales sur les activités des filiales sous contrôle étranger (qui peuvent également fournir des informations sur certains des indicateurs de référence examinés au chapitre 3). Au lieu de procéder à des enquêtes spécialement consacrées aux filiales sous contrôle étranger, il est possible d'identifier les exportations et importations de ces entités en incluant un élément d'identification des participations étrangères, soit dans les registres nationaux des entreprises, soit dans les documents douaniers utilisés pour recueillir des données sur les échanges de biens.

646. Lors de la collecte de ces données, on s'efforcera d'identifier les échanges de biens entre les filiales sous contrôle étranger et leurs groupes parents étrangers⁸. La part des échanges intra-firme dans les exportations et importations totales de biens du pays déclarant – un des indicateurs de référence recensés dans la section 5.2.2 – révèle la proportion des échanges transfrontières de biens qui est représentée par les transactions internes aux entreprises multinationales étrangères. On peut également mesurer la part de ces échanges intra-firme dans les exportations et importations totales de biens réalisées par des filiales sous contrôle étranger, cet indicateur montre dans quelle mesure ces filiales s'appuient sur leur groupe parent à l'étranger en tant que débouché pour leurs produits exportés, et en tant que source d'approvisionnement pour leurs consommations intermédiaires importées ou d'autres produits qui distribuent aux pays d'accueil. D'autres valeurs utiles d'un point de vue analytique peuvent être obtenues en calculant le ratio entre les exportations et importations de l'ensemble des filiales ou les exportations et importations internes aux entreprises, et la production brute ou les ventes des filiales

(deux des variables examinées au chapitre 3). Il serait utile d'étudier la variation de ces mesures par secteur d'activité de la filiale et par pays du propriétaire.

647. Si des données sur les échanges sont collectées par le biais d'enquêtes sur les activités des filiales, il est souhaitable de les présenter selon leur principal secteur d'activité. Il est notamment essentiel de distinguer leurs échanges de produits manufacturés (qui concernent la production de biens par les filiales) et leurs échanges de commerce de gros (qui ont trait à leurs activités de distribution et de commercialisation). Une ventilation par secteur est également souhaitable, à des fins analytiques, pour la production manufacturière. Dans certains cas, il peut être utile de comparer les données sur les exportations et importations des filiales par secteur d'activité aux totaux nationaux des exportations et importations de biens du secteur correspondant (sur la base du secteur produisant les biens), néanmoins, ce type de comparaison doit être effectué avec prudence. Il faut en particulier se garder de considérer comme une proportion précise le ratio entre les exportations ou les importations réalisées par les filiales sous contrôle étranger dans un secteur manufacturier donné et le total national des exportations ou des importations de biens produits par ce secteur. Premièrement, certains des produits fabriqués dans un secteur donné peuvent être exportés ou importés par des filiales appartenant à des secteurs non manufacturiers (comme le commerce de gros). Deuxièmement, du point de vue des importations, les biens importés par des filiales classées dans un secteur donné peuvent fort bien ne pas être des biens produits par ce secteur.

648. Il convient aussi de présenter les données relatives aux exportations et aux importations des filiales sous contrôle étranger en fonction du pays du propriétaire qui exerce le contrôle, information qui figure généralement dans les données collectées par le biais des enquêtes sur les activités des filiales. Pour les filiales sous contrôle étranger, le concept jugé le plus adéquat pour identifier le propriétaire d'une entreprise est celui de son contrôleur ultime. Il faut indiquer clairement que le pays du contrôleur ultime n'est pas nécessairement le même que le pays de destination des exportations des filiales, ou que le pays d'origine de leurs importations.

649. Une ventilation géographique des exportations des filiales sous contrôle étranger par pays de destination, et de leurs importations par pays d'origine, serait très utile d'un point de vue analytique ; ces précisions peuvent cependant être difficiles à recueillir dans le cadre des enquêtes sur les activités des filiales. Des informations d'ordre géographique sur la destination des exportations des filiales, et sur l'origine de leurs importations, pourraient être plus aisées à obtenir à partir d'informations douanières nationales précisant les flux commerciaux qui sont associés à des entreprises sous contrôle étranger.

650. Une présentation par produit des exportations et importations des filiales sous contrôle étranger est également utile d'un point de vue analytique, et ces informations peuvent être aisément combinées avec des données nationales comparables pour calculer la part de ces filiales par groupe de produits. Des informations détaillées par produit peuvent être difficiles à réunir dans les enquêtes sur les activités des filiales, mais il devrait être facile de le faire à partir d'informations douanières nationales précisant les flux commerciaux qui sont associés à des entreprises sous contrôle étranger.

651. Une autre ventilation qui serait riche d'enseignements, mais qui peut s'avérer difficile à établir, concerne l'usage prévu des produits importés par les filiales sous contrôle étranger. Dans ce classement, on distingue les importations totales et intra-firme des filiales sous contrôle étranger en fonction de l'utilisation à laquelle elles sont destinées : consommations

intermédiaires entrant dans le processus de production des filiales, biens d'investissement renforçant leurs capacités de production, ou produits marchands destinés à être revendus par les filiales sans autre transformation. Les données sur les importations destinées à alimenter le processus de production des filiales sont tout particulièrement utiles pour les recherches sur la division internationale de la production entre les différentes unités des entreprises multinationales.

652. Pour ce qui est des flux commerciaux liés aux entreprises multinationales du pays déclarant, il est recommandé d'accorder la priorité à la collecte des données sur les exportations et importations totales de biens des sociétés-mères établies dans le pays déclarant. Utilisées avec les informations nationales sur les échanges de biens recueillies à partir des déclarations en douane, ces données peuvent être exploitées pour déterminer la part des sociétés-mères dans les exportations et importations totales de biens du pays considéré, un des indicateurs de référence recensés dans la section 5.2.2 du présent chapitre.

Encadré 5.3. **Recommandations pour la mesure des échanges liés aux entreprises multinationales**

Priorité devrait être accordée aux mesures suivantes :

- i) Pour les *investissements entrants*, les exportations et importations totales de biens réalisées par les filiales sous contrôle étranger (colonne 1 des tableaux 5.1 et 5.2) ainsi que les échanges de biens intra-firme entre les filiales et leur groupe parent à l'étranger (colonne 2 des tableaux 5.1 et 5.2).
- ii) Pour les *investissements sortants*, les exportations et importations totales de biens réalisées par les sociétés-mères (colonne 1 des tableaux 5.3 et 5.4).

653. Comme les données sur les échanges des filiales sous contrôle étranger, les données sur les exportations et importations de biens des sociétés-mères peuvent être recueillies soit dans le cadre d'enquêtes spéciales sur les activités des sociétés-mères et de leurs filiales étrangères, soit grâce à l'inclusion d'un élément d'identification des sociétés-mères dans les registres nationaux des entreprises ou dans les documents douaniers. Il est souhaitable que les données recueillies au cours d'enquêtes soient présentées par principal secteur d'activité de la société-mère et par pays de destination ou d'origine.

654. Les pays déclarants qui réalisent des enquêtes sur les activités des sociétés-mères et des filiales placées sous leur contrôle à l'étranger sont invités à présenter des données sur les échanges intra-firme de biens entre les sociétés-mères et leurs filiales. Utilisées avec les informations nationales sur les échanges de biens recueillies à partir des déclarations en douane, ces données peuvent être exploitées pour déterminer la part de ce commerce intra-firme dans les exportations et importations totales de biens du pays considéré, un des indicateurs supplémentaires recensés dans la section 5.2.3 du présent chapitre.

5.3.3. Mesure des échanges de produits intermédiaires

655. Il existe plusieurs moyens de mesurer l'importance de la division internationale du processus de production et d'identifier les échanges de produits intermédiaires.

- i) Les *enquêtes auprès des entreprises* constituent la source d'informations la plus riche. Le repérage micro-économique des flux, l'identification précise de la destination et de la

nature des produits (revente en l'état, transformation, etc.), le croisement possible des résultats avec des bases de données contenant des variables telles que la valeur ajoutée, la rentabilité ou l'innovation en font l'instrument idéal d'investigation. Pourtant, le coût et la complexité de ces enquêtes font que ces enquêtes n'existent que pour un nombre restreint de pays (par exemple, les États-Unis, le Japon et la France), elles ne sont pas régulièrement mises à jour et leurs méthodologies ne sont généralement pas compatibles, rendant difficiles les comparaisons entre pays.

- ii) L'utilisation des tableaux d'entrées-sorties est une solution symétrique. Elle consiste à travailler sur des secteurs d'activité générales (et à regrouper des fractions d'entreprises au lieu d'entreprises entières) et montre dans quelle mesure les secteurs utilisent des intrants d'origine extérieure. Une part de ces relations transite par le commerce international. On repère alors la division internationale des processus de production d'après l'utilisation (intermédiaire) des biens échangés. Cette méthode a pour avantage d'être fondée sur des principes de calcul fiables et des bases de données relativement bien entretenues. Cependant, ces tableaux ne sont mis à jour qu'à intervalles de plusieurs années, les délais de publication sont longs et les données ne sont disponibles qu'à des niveaux assez agrégés, aussi bien du point de vue sectoriel que du point de vue géographique. D'autre part, pour de nombreux pays, l'utilisation de tableaux entrées-sorties est limitée par la nécessité d'estimer de manière indirecte les biens intermédiaires importés pour un secteur donné en appliquant dans l'offre d'un bien donné un coefficient correspondant à la part des importations destinées à l'ensemble de l'économie et ce, pour chaque produit utilisé comme bien intermédiaire dans l'industrie.

656. Une autre solution serait de prendre en compte l'utilisation finale des produits. La Classification par grandes catégories économiques (CGCE) des Nations Unies permet de grouper les produits de la Classification type pour le commerce international (CTCI) en fonction de leur nature (produit primaire ou transformé) ou de leur utilisation finale (bien intermédiaire, bien d'équipement ou bien de consommation)⁹. Toutefois, pour appliquer cette méthode, il faut des informations supplémentaires. Cette dernière classification est donc définie au niveau des produits. Ceci présente l'avantage de classer chaque produit à la fois par *stade de production* et par *secteur*. Cela est important lorsqu'il s'agit de distinguer, par exemple, dans quelle mesure la spécialisation apparente dans les biens finals s'appuie sur l'importation préalable de biens intermédiaires en provenance du même secteur.

5.3.4. Mesure des échanges intra-régionaux et extra-régionaux

657. Les accords régionaux de libre-échange et l'intégration économique régionale de plus en plus poussée renforcent l'importance des flux commerciaux intra-régionaux. Ces flux peuvent être mesurés en termes de : i) structure globale et d'évolution des échanges intra-régionaux ; et de ii) nature des produits échangés (biens ou services). La première catégorie servira plutôt pour les biens manufacturés et non manufacturés que pour les services. Il n'est pas encore possible de distinguer les services dans les échanges intra-régionaux au même niveau de détail que les biens.

658. Les exportations et les importations *intra-régionales* concernent les flux de chaque pays de la région vers tous les autres. Les échanges (exportations et importations) *extra-régionaux* sont égaux aux flux de tous les pays vers le monde moins les flux intra-régionaux. Plus les pays s'intègrent dans une région, plus les échanges intra-régionaux deviennent plus importants par rapport aux échanges extra-régionaux. Cela pourrait soulever certaines interrogations pour la politique commerciale lorsque des pays qui

Encadré 5.4. Les échanges de biens intermédiaires dans la division internationale des processus de production

L'internationalisation de la production est un aspect fondamental des stratégies des entreprises et une des principales caractéristiques de la mondialisation de l'économie. Les entreprises, dont les relations au pays d'origine deviennent de plus en plus ténues, approvisionnent un marché mondial en élargissant leurs choix en matière de localisation. En même temps, les flux d'investissement direct étranger, les alliances stratégiques ou les accords de sous-traitance internationale permettent une spécialisation de plus en plus fine des unités de production. La « division internationale des processus de production » résulte de la réorganisation de la chaîne de valeur ajoutée des entreprises à l'échelle régionale, voire mondiale. Il s'agit d'une forme particulière de division internationale du travail qui se substitue rapidement à des formes d'internationalisation plus anciennes reposant sur des importations de matières premières et des exportations de produits finis. Elle se traduit notamment par des échanges de biens intermédiaires et influe ainsi directement sur le volume et la nature du commerce international. Les échanges internationaux de biens intermédiaires entraînent une imbrication croissante des appareils productifs des différents pays et crée ainsi des enjeux spécifiques.

L'importance des économies d'échelle, qui conduisent sans cesse vers un plus petit nombre d'unités de production de plus en plus spécialisées, et la nécessité de standardiser les processus en amont, tout en les différenciant en aval pour répondre à la demande de variété ou de qualité des consommateurs, se conjuguent pour imposer de nouveaux modes d'articulation des produits et des processus de production.

Avec le progrès technologique et la mondialisation des marchés, il est maintenant possible de fractionner le processus de production d'un bien donné en un nombre croissant d'étapes allant d'amont en aval, et de multiplier ainsi le nombre de biens intermédiaires qui entrent dans le processus de fabrication. Les biens fabriqués en amont (souvent très standardisés) sont produits à grande échelle par des usines hautement spécialisées (qui peuvent être situées dans différents pays), puis ils sont combinés ou montés de diverses façons pour créer en aval une gamme étendue de biens différenciés, étroitement adaptés à des marchés particuliers.

Les exportations dans un secteur dépendent souvent, en partie, de l'importation préalable de produits issus du même secteur. Le commerce intra-branche mesuré à un niveau sectoriel moins détaillé résulte donc en partie de la division internationale des processus de production. Le « commerce intra-firme » des firmes multinationales, qui est une forme particulière de cette division du travail, est ainsi associé par certains économistes au commerce « intra-branche ». Ils mettent en avant, par exemple, les différences dans les coûts de production et de commercialisation entre la société-mère et ses filiales à l'étranger¹ : une stratégie de minimisation de coûts conduira une entreprise multinationale à produire une seule variété dans un seul pays (par le biais d'une filiale) et de la vendre dans d'autres pays, tout en procédant symétriquement pour d'autres variétés, générant ainsi des flux d'exportations et d'importations au sein d'un même secteur².

Le lien empirique entre ces deux concepts théoriquement distincts – échanges intra-firme et intra-branche – dépend du degré de détail des nomenclatures utilisées. Prenons par exemple le cas où une société-mère vend à une filiale à l'étranger des pièces détachées pour assemblage, puis achète le produit final à cette filiale. Le fait qu'une entreprise se concentre sur la R-D et sur la fabrication de composants très élaborés, alors qu'elle confie l'assemblage de ces composants (activité à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée) à une filiale étrangère (où les coûts de main-d'œuvre sont plus bas) constitue, certes, un commerce intra-firme, mais pas forcément un commerce « intra-branche » (qui est fondé sur des produits substituables). Ce commerce reflète une division internationale des processus de production au sein d'une entreprise multinationale³.

Encadré 5.4. Les échanges de biens intermédiaires dans la division internationale des processus de production (suite)

Il est à noter enfin que cette division du travail ne se limite pas aux échanges au sein de branches et d'entreprises mais s'opère également entre branches et entre entreprises différentes.

1. Voir Mainardi (1986).
2. Par ailleurs, des études empiriques ont révélé l'existence d'une corrélation entre la croissance du commerce intra-groupe et celle du commerce intra-« branche », voir par exemple Greenaway (1986).
3. Voir par exemple l'enquête de Catwell sur le lien entre le commerce international et la production internationale : la production intégrée verticalement crée nécessairement un commerce intra-groupe mais ce besoin ne correspond pas au commerce intra-branche [...]. Dans toutes les données sur le commerce, le problème d'agrégation des différentes catégories se pose lorsque les classes choisies sont assez larges, de sorte que des produits différents sont regroupés dans la même catégorie d'industries. Par exemple, les échanges intra-groupe intégrés verticalement sont très importants dans le secteur automobile, mais les différentes catégories de composants utilisés peuvent être très différentes d'une industrie à l'autre. Dans ces conditions, l'apparition d'un commerce intra-branche pourrait n'être qu'une illusion statistique. En dépit de cela, Pomfret (1986) pense que la spécialisation verticale, y compris l'intégration verticale intra-groupe, constitue une explication importante (au moins du point de vue statistiques) du commerce intra-branche (Catwell, 1994, p. 314).

adhèrent à une zone de libre-échange ne commercent plus ou commercent très peu avec des pays qui n'en font pas partie. Ces indicateurs peuvent mesurer comment la multiplication des accords de libre-échange influence le commerce mondial. Les pays appartenant à une zone de libre-échange pourraient ainsi être assimilés à un pays et mesurer ainsi ses parts de marché dans les exportations mondiales.

659. Mesurer l'intensité des échanges intra- et extra-régionaux n'est pas une tâche facile. Des indicateurs simples tels que la part des échanges intra-régionaux dans les échanges globaux de la région ou le ratio du commerce intra-régional dans le commerce mondial pourrait être une information trompeuse comme cela a été montré par Anderson et Norheim (1993)¹⁰. Ces auteurs préconisent l'utilisation des indices d'intensité du commerce intra-régional qui présentent cependant certaines limites sur le plan méthodologique. Une proposition alternative a été fournie par L. Iapadre (2004)¹¹.

Encadré 5.5. Recommandations concernant la mesure des échanges intra- et extra-régionaux

Afin de construire les indicateurs proposés dans l'encadré 5.7, les pays qui appartiennent à une zone de libre-échange sont invités à mesurer :

- Le commerce intra-régional des biens, en l'excluant systématiquement du commerce global d'une région avec le reste du monde (voir encadré 5.6). Cela nécessite la disponibilité de données sur les flux commerciaux bilatéraux de chaque pays de la région avec tous les autres de la même région.
- Dans l'avenir, les pays sont invités à développer deux catégories de données :
 - a) Les échanges intra- et extra-régionaux de biens manufacturés liés aux entreprises multinationales (sociétés-mères et filiales étrangères) implantées dans chaque région.
 - b) Les échanges mondiaux ainsi que les échanges intra- et extra-régionaux de services liés aux entreprises multinationales (voir le *Manuel du commerce international des services*).

660. Dans le cas des entreprises multinationales, une difficulté supplémentaire tient au mélange des flux commerciaux entre activités manufacturières et services, du fait que la totalité du commerce d'une entreprise est imputée à son activité principale. Les États-Unis sont probablement le seul pays qui collecte des données sur le commerce des multinationales séparément pour les biens et les services et qui se réfèrent à la même firme. Cette distinction est faite également pour les données concernant les ventes des filiales, indépendamment du secteur d'activité auquel elles appartiennent. En revanche, pour les échanges globaux de l'ensemble des entreprises, d'autres distinctions peuvent être faites concernant exclusivement les biens manufacturés, en particulier entre les biens intermédiaires et les produits finis, à partir de données douanières classées par produit. Ces informations pourraient nous indiquer, par exemple, si les échanges intra-régionaux concernent davantage les produits finis que les biens intermédiaires, auquel cas il serait utile de vérifier si les échanges extra-régionaux de biens intermédiaires s'effectuent avec des filiales appartenant aux pays de la zone ou avec des entreprises non apparentées.

661. Il y a une autre distinction à faire entre les échanges de biens intra- et inter-branches. Une dernière distinction concerne le contenu technologique des échanges (haute, moyenne ou faible technologie). Toutes ces distinctions peuvent nous renseigner sur la spécialisation à l'intérieur de la région ou de la zone de libre-échange, ainsi que sur l'organisation des entreprises entre les différents pays de la région et sur la dépendance à l'égard des importations dans chaque catégorie de produits. L'encadré 5.6 explique comment calculer les principaux variables et indicateurs des échanges intra- et extra-régionaux, tandis que l'encadré 5.7 résume les divers indicateurs proposés ainsi que leur disponibilité.

5.3.5. Échanges intra-branche

662. Les mesures des échanges intra-branche capturent différentes formes de commerce : a) le « commerce horizontal » de produits similaires, avec des « variétés » différenciées (par exemple, des voitures de même catégories et de même ordre de prix) ; b) le commerce de produits « différenciés verticalement », qui se distinguent par leur qualité et leur prix (par exemple, les exportations italiennes de vêtements de haute qualité et les importations de vêtements de basse qualité). Le commerce intra-branche horizontal permet aux pays qui disposent de facteurs de production similaires de bénéficier d'économies d'échelle en se spécialisant dans des « créneaux » spécifiques. Le commerce vertical de produits différenciés peut refléter différentes dotations en facteurs de production, en particulier les qualifications de la main-d'œuvre ou des coûts fixes élevés de recherche-développement. La spécialisation verticale permet, par exemple, d'utiliser une main-d'œuvre non qualifiée et bon marché pour des tâches d'assemblage ou du personnel spécialisé pour la recherche-développement.

663. L'indicateur qui est le plus souvent utilisé pour mesurer le commerce intra-branche est l'indice de Grubel-Lloyd (voir encadré 5.8). Toutefois on a pu observer que cet indice mesure seulement l'ampleur du chevauchement des échanges entre deux pays partenaires. Les échanges intra-branche ont tendance à devenir plus importants par rapport à ce que suggèrent la mesure de Grubel-Lloyd, lorsqu'on considère les échanges bilatéraux à l'intérieur du même secteur industriel, et cela indépendamment du degré de chevauchement entre exportations et importations. Des indicateurs alternatifs ont été proposés par Abd-el-Rahman (1986)¹² et Vona (1991)¹³ et utilisés par la suite par Fontagné et Freudenberg (1997)¹⁴.

Encadré 5.6. Mesure des échanges intra- et extra-régionaux

La multiplication des accords régionaux de libre échange crée un nouveau besoin statistique d'indicateurs des échanges portant sur des régions entières. Les deux mesures de base à mettre au point sont ceux des échanges intra-régionaux et extra-régionaux.

Échanges intra-régionaux

Supposons qu'une zone de libre-échange comprenne n pays. Les exportations des pays à l'intérieur de cette région sont la somme des exportations de chaque pays vers tous les autres de la même région. Ainsi :

$$X_{Intra}^n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^{n-1} X_i^j, \text{ où :}$$

X_{Intra}^n = la valeur des exportations intra-régionales des n pays de la région ;

X_i^j = la valeur des exportations du pays i de la région vers les autres pays j (avec $i \neq j$) de la région.

On peut utiliser la même formule pour les importations.

Échanges extra-régionaux

Les échanges extra-régionaux pour les exportations sont les exportations totales de chaque pays de la région vers tous les pays du monde moins les échanges intra-régionaux. Ainsi :

$$X_{Extra}^n = \sum_{i=1}^n X_i^{World} - X_{Intra}^n, \text{ où :}$$

X_{Extra}^n = la valeur des exportations extra-régionales des n pays de la région ;

X_i^{World} = la valeur des exportations de chaque pays de la région vers tous les pays du monde.

À partir de ces indicateurs de base, il est possible de construire deux autres indicateurs pertinents : la part du commerce intra-régional d'une zone de libre-échange dans le commerce mondial, et la part de marché de cette zone.

Poids du commerce régional dans le commerce mondial

Il s'agit de calculer le ratio :

$$X_{Intra}^n / X_{world}$$

Il est possible que ce ratio augmente davantage durant la phase initiale qui suit la création de la zone de libre-échange et se stabilise par la suite, si les exportations intra-régionales progressent au même rythme que les exportations mondiales.

Parts du marché d'exportation d'une région

L'indicateur des parts de marchés d'exportation doit considérer la zone de libre-échange comme s'il s'agissait d'un seul pays. Dans ces conditions, cet indicateur serait égal à :

$$100 \ X_{Extra}^n / X_{world}$$

Tous les indicateurs ci-dessus peuvent être calculés pour l'ensemble du secteur industriel (biens et services) mais aussi pour les différents secteurs d'activité.

Encadré 5.7. Indicateurs des échanges intra-régionaux

Indicateurs pour les zones de libre échange	Disponibilité (zones OCDE)		
	Disponible pour tous les pays	Disponible pour quelques pays	Souhaitable mais non disponible
<i>a) Structure des échanges</i>			
Part des échanges intra-régionaux totaux dans les échanges extra-régionaux globaux	X		
Part des échanges de biens intra-régionaux dans les échanges de biens extra-régionaux	X		
Part des échanges de services intra-régionaux dans les échanges de services extra-régionaux		X	
Part des marchés d'exportation de biens d'une région	X		
Part des échanges intra-régionaux et extra-régionaux dans les échanges mondiaux	X		
Part des échanges des entreprises multinationales d'une région dans les échanges globaux		X	
<i>b) Nature des échanges d'une région</i>			
Part des échanges de biens intermédiaires dans les échanges globaux		X	
Part des échanges de produits finis dans les échanges globaux			X
Part des échanges de biens intra-branche dans les échanges globaux	X		
Part des échanges des biens inter-branche dans les échanges globaux	X		
Part des échanges de biens de haute, moyenne et faible technologie* dans les échanges globaux	X		

* Voir chapitre 4.

664. Quel que soit l'indicateur retenu, il est généralement admis que le commerce intra-branche est pour partie une illusion statistique. En fait, beaucoup d'études empiriques des échanges intra-branche souffrent d'un biais d'agrégation géographique et sectoriel :

- Un biais géographique apparaît lorsqu'on regroupe les différents partenaires dans un pays donné avant de faire les calculs¹⁵.
- La détection empirique du commerce intra-branche est étroitement liée au niveau d'agrégation sectoriel utilisé pour les calculs : plus il y a de produits en fait différents (en termes de contenu factoriel ou technologique) regroupés sous une même appellation (« industrie », « secteur »), plus il risque d'y avoir un chevauchement significatif entre exportations et importations et donc un commerce « intra-branche » qui porte sur les produits hétérogènes.

665. Concernant ce dernier point, il n'y a pas de consensus entre les économistes sur le niveau sectoriel approprié. Si certains (comme Balassa et Lloyd) reconnaissent le problème de l'hétérogénéité des produits à l'intérieur d'un secteur, une désagrégation trop poussée ne résoudrait pas le problème, car cela séparerait des biens qui peuvent en fait être produits par le même secteur. Pour d'autres, il faudrait utiliser le niveau le plus détaillé possible, car le niveau sectoriel retenu pour les calculs influence non seulement la mesure du commerce intra-branche (et son importance par rapport au commerce inter-branches), mais aussi son interprétation.

Encadré 5.8. Mesure du commerce intra-branche

On entend traditionnellement par flux d'échanges intra-branche les échanges bilatéraux de biens à l'intérieur des classifications types des branches d'activité. Les échanges intra-branche sont généralement mesurés au moyen d'indices Grubel-Lloyd portant sur des transactions par groupe de produits. Ainsi, pour toute catégorie de produits i , un indice des échanges intra-branche qui s'effectuent dans cette catégorie de produits entre les pays A et B est donné par le ratio suivant :

$$IIT_{i,AB} = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \cdot 100 \quad [1]$$

Cet indice prend la valeur minimum de zéro lorsque aucun des produits de la même catégorie n'est à la fois importé et exporté, et la valeur maximum de 100 lorsque tous les échanges sont intra-branche (dans ce cas, X_i est égal à M_i). Les indices bilatéraux des échanges intra-branche de la catégorie de produits i entre le pays A et tous ses partenaires commerciaux sont une moyenne pondérée des indices bilatéraux [1] pour chaque pays partenaire B, calculée en utilisant comme coefficient de pondération la part des échanges avec B dans les échanges totaux de A. Les indices bilatéraux des échanges intra-branche entre le pays A et le pays B pour l'ensemble du secteur manufacturier correspondent à la moyenne pondérée des indices de [1] pour toutes les catégories de produits i , les coefficients de pondération étant donnés par la part des échanges totaux de i dans l'ensemble des échanges de produits manufacturés :

$$IIT_{AB} = \sum_i \left(\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right) \cdot \left(\frac{(X_i + M_i)}{\sum_i (X_i + M_i)} \right) \cdot 100 \quad [2]$$

Une certaine prudence s'impose si l'on veut comparer et interpréter les indices intra-branche, car leur construction dépend dans une très large mesure du niveau de désagrégation retenu pour l'analyse. Dans le contexte du présent chapitre, dont l'objet est d'évaluer l'importance de la division du processus de production entre les pays, il faut avoir à l'esprit que les échanges intra-branche portent non seulement sur des produits intermédiaires se situant à divers stades de production, mais aussi, dans une large mesure, sur des produits finis similaires, mais souvent très différenciés.

Source : Perspectives économiques de l'OCDE 71, juin 2002.

5.4. Directives pour l'établissement d'indicateurs expérimentaux des échanges

5.4.1. Calcul des balances commerciales sur la base de la propriété du capital des entreprises

666. Un autre problème de mesure réside dans l'élaboration d'états financiers complémentaires de la balance des paiements, prenant mieux en compte le rôle des filiales étrangères en tant que fournisseurs de biens et de services sur les marchés internationaux. Dans ce type d'état financier, le terme « commerce » est interprété au sens large et inclut non seulement les exportations et les importations transfrontières, mais aussi les livraisons effectuées par l'intermédiaire de filiales étrangères. Ces dernières sont toutefois comptabilisées non pas à leur valeur réelle, mais d'une manière qui reflète uniquement la rentabilité des capitaux propres détenus par la société-mère. La balance commerciale est redéfinie afin de prendre en compte les deux canaux de distribution, et de traduire ainsi les

effets sur le pays déclarant des exportations provenant tant de l'intérieur que de l'extérieur de ses frontières géographiques.

667. La mesure classique de la balance commerciale reflète la performance d'un pays sur les marchés internationaux en termes de valeur nette des échanges de biens et de services entre les entreprises et autres entités résidant dans ce pays, d'une part, et celles qui résident à l'étranger, d'autre part. Les ventes de biens et de services effectuées par des filiales étrangères d'entreprises ayant investi vers d'autres entités étrangères, ainsi que les ventes de biens et de services effectuées par des filiales étrangères implantées dans les pays d'accueil vers d'autres entités résidant dans ces pays, ne sont pas considérées comme des exportations et des importations, et sont donc exclues de la balance commerciale.

668. Dans un cadre fondé sur la propriété du capital, en revanche, les ventes de biens et de services effectuées par les filiales étrangères ne sont plus omises mais intégrées dans les comptes de manière à refléter la rentabilité de l'investissement direct que représente la part du capital d'une filiale (ce qu'on pourrait désigner, dans le cadre classique d'établissement de la balance des paiements, sous le terme de « revenu des investissements directs »). En ajoutant les revenus générés par les investisseurs du pays déclarant grâce aux ventes de biens et de services effectuées par leurs filiales étrangères à la mesure classique des exportations transfrontières, on obtient une mesure des recettes totales obtenues par le pays déclarant grâce aux ventes transfrontières et aux ventes des filiales étrangères. De même, en ajoutant les revenus encaissés par les propriétaires étrangers de filiales situées dans le pays déclarant aux importations transfrontières, on obtient une mesure comparable des paiements totaux du pays déclarant. Adopter ce mode de comptabilisation permet de prendre en compte les ventes des filiales en tant que moyen distinct d'approvisionnement des marchés étrangers, tout en ne comptabilisant comme recettes provenant des ventes à l'étranger d'un pays que la part des ventes des filiales qui revient à ce pays. Le regroupement de ces catégories reflète le fait que le commerce transfrontière et les ventes réalisées par le biais de filiales constituent deux formes de participation active au fonctionnement des marchés internationaux. À cet égard, elles contrastent nettement avec d'autres postes de la balance des paiements courants, notamment avec les revenus dégagés de manière plus passive par les investissements de portefeuille et avec les types fondamentalement différents de transactions enregistrés dans le poste des transferts courants.

669. Pour montrer les liens qui unissent les revenus engendrés par les investisseurs directs et les activités des filiales qui sont à l'origine de ces revenus, on peut, sous réserve de disponibilité des données nécessaires, ajouter des informations complémentaires sur les recettes et les dépenses brutes (ainsi que sur les éventuels bénéfices réalisés par des investisseurs locaux ou de pays tiers) dont le solde correspond à ces revenus. Dans la pratique, il peut s'avérer difficile de réunir directement des informations sur les dépenses, auquel cas il est possible de les estimer par soustraction, en les assimilant à la différence entre les revenus des investisseurs directs et les recettes qui sont à l'origine de ces revenus). Également sous réserve de disponibilité des données nécessaires, on peut ensuite diviser ces dépenses en grandes catégories, telles que la rémunération des salariés, et offrir ainsi un aperçu plus précis des activités sur lesquelles reposent les revenus des investisseurs directs.

670. Après avoir obtenu ces mesures plus complètes des recettes et des paiements résultant de ventes et d'achats internationaux, on en calcule le solde par différence.

671. Des comptes établis de la sorte sont présentés périodiquement aux États-Unis depuis le début des années 90. Le tableau 5.5 ci-dessous expose la structure de base des comptes et les chiffres clés de l'année 2000. Outre les postes évoqués plus haut, ce tableau indique si les échanges transfrontières concernent des parties apparentées ou non apparentées, et précise dans le premier cas si les partenaires commerciaux sont des sociétés-mères étrangères ou des filiales étrangères. Dans ce tableau, on entend par échanges entre entreprises apparentées tous les échanges entre entreprises qui entretiennent une relation d'investissement direct. En outre, les transferts nets de revenus d'investissements directs, ainsi que les recettes et les dépenses sous-jacentes, sont calculés à partir de données relatives à l'ensemble des sociétés apparentées, et non uniquement celles qui sont sous contrôle étranger. Ces procédures permettent d'assurer la cohérence entre ces comptes et les comptes classiques, qui définissent les relations d'investissement direct en appliquant le critère de détention de 10 % du capital, comme le recommandent le *Manuel de la balance des paiements*, 5^e édition (MBP5) et la *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, 3^e édition¹⁶. Elles aident également à éviter les problèmes d'incohérence que poserait l'existence d'une filiale à participation minoritaire détenue indirectement, par l'intermédiaire d'une filiale étrangère sous contrôle détenue directement ; le revenu retiré par l'investisseur direct d'une telle filiale serait inclus dans les recettes provenant de la filiale sous contrôle, mais les recettes et les dépenses de la filiale à participation minoritaire ne seraient pas comptabilisées en raison de l'absence de contrôle étranger.

672. Le tableau 5.5 montre que pour les États-Unis, en 2000, le déficit commercial calculé sur la base de la propriété du capital des entreprises (ligne 37) était inférieur au déficit calculé selon la méthode classique, fondée sur la localisation de la production (ligne 36). Cette différence peut s'expliquer par le fait que les recettes engendrées par les sociétés-mères américaines grâce aux ventes de leurs filiales à l'étranger sont supérieures aux paiements reçus par les sociétés-mères d'autres pays du fait des ventes de leurs filiales aux États-Unis.

673. D'autres méthodes ont été proposées pour établir des comptes complémentaires fondés sur la propriété du capital des entreprises. Ainsi, aux États-Unis, un groupe d'experts de la *National Academy of Sciences* (NAS, Académie nationale des sciences)¹⁷ a proposé des comptes qui diffèrent sur deux points importants de ceux décrits ci-dessus. Premièrement, au lieu de déduire des ventes des filiales tous les frais et bénéfices autres que le revenu des investisseurs directs, seul serait déduit le coût des consommations intermédiaires, si bien que le montant restant serait égal à la valeur ajoutée dans la production par la filiale. Dans la mesure où la valeur ajoutée peut inclure une part conséquente des frais assumés localement, notamment au titre de la rémunération des salariés, cette méthode risque de donner un indicateur trop fruste pour permettre d'évaluer les effets de l'évolution des ventes des filiales sur l'économie du pays (du siège) de l'investisseur. Néanmoins, cette méthode peut refléter de manière plus fidèle que la méthode classique de comptabilisation, et que celle exposée plus haut, la manière dont les multinationales considèrent leurs activités mondiales. Deuxièmement, les experts de la NAS proposent de redéfinir la frontière entre entités « nationales » et « étrangères », de sorte que les entreprises soient classées dans l'une ou l'autre de ces deux catégories en fonction de leur structure capitalistique plutôt que de leur résidence. Ainsi, dans le cas de filiales étrangères, les ventes à destination du pays d'origine sont considérées comme des transactions entre entités nationales et ne sont pas comptabilisées, tandis que les ventes

Tableau 5.5. **Décomposition du compte des opérations courantes des États-Unis en fonction de la propriété du capital des entreprises, en 2000**

En milliards de dollars

Ligne		
1	Exportations de biens et de services et autres sources de recettes	1 417.2
2	Recettes résultant d'exportations de biens et de services ou de ventes réalisées par des filiales étrangères	1 213.9
3	Exportations de biens et de services, total	1 064.2
4	Vers des entités étrangères non apparentées	736.5
5	Vers des entités étrangères apparentées	327.7
6	Vers des filiales étrangères d'entreprises américaines	247.4
7	Vers des groupes parents étrangers d'entreprises américaines	80.3
8	Transferts nets de revenus d'investissements directs vers les entreprises américaines résultant des ventes effectuées par leurs filiales étrangères	149.7
9	Filiales non bancaires	147.9
10	Ventes effectuées par les filiales étrangères	2 891.5
11	<i>Moins</i> : Achats de biens et de services américains effectués par les filiales étrangères	247.4
12	<i>Moins</i> : Frais et bénéfices à imputer à des entités étrangères	1 971.1
13	Rémunération des salariés des filiales étrangères	302.6
14	Autres	1 668.5
15	<i>Moins</i> : Ventes effectuées par les filiales étrangères auprès d'autres filiales étrangères de la même société-mère	525.1
16	Filiales bancaires ¹	1.8
17	Autres recettes	203.3
18	Importations de biens et de services et autres sources de paiements	1 774.1
19	Paiements résultant d'importations de biens et de services ou de ventes réalisées par des filiales américaines	1 503.7
20	Importations de biens et de services, total	1 442.9
21	En provenance d'entités étrangères non apparentées	952.4
22	En provenance d'entités étrangères apparentées	490.5
23	En provenance de filiales étrangères d'entreprises américaines	195.4
24	En provenance de groupes parents étrangers d'entreprises américaines	295.1
25	Transferts nets de revenus d'investissements directs vers les entreprises étrangères résultant des ventes effectuées par leurs filiales américaines	60.8
26	Filiales non bancaires	56.9
27	Ventes effectuées par les filiales américaines	2 334.7
28	<i>Moins</i> : Achats de biens et de services étrangers effectués par les filiales américaines	389.4
29	<i>Moins</i> : Frais et bénéfices à imputer à des entités américaines	1 888.4
30	Rémunération des salariés des filiales américaines	329.7
31	Autres	1 558.7
32	<i>Moins</i> : Ventes effectuées par les filiales américaines auprès d'autres filiales américaines de la même société-mère ²	n.d.
33	Filiales bancaires ¹	3.9
34	Autres paiements	270.4
35	Transferts courants, nets	-53.4
<i>Pour mémoire :</i>		
36	Balance des biens et services	-378.7
37	Balance des biens et services et recettes nettes résultant des ventes effectuées par les filiales (ligne 2 – ligne 19)	-289.8
38	Balance des paiements courants	-410.3

1. Pas de données disponibles sur les recettes et les dépenses des filiales bancaires.

2. L'absence de ces données est probablement sans importance, dans la mesure où les filiales sont tenues de présenter leurs comptes sur une base consolidée.

effectuées dans le pays d'accueil sont considérées comme des transactions internationales, qui doivent donc être comptabilisées. Fondés sur cette redéfinition de la frontière entre entités « nationales » et « étrangères », ces comptes constituent moins un complément des comptes classiques qu'une forme entièrement différente d'état financier, pouvant être utilisée à d'autres fins.

674. Dans un document rédigé en 1990 pour le *Council on Foreign Relations* (Conseil des relations étrangères), Julius DeAnne¹⁸ a formulé une autre proposition. Comme les experts de la NAS, elle suggérait de déterminer la nationalité des entreprises en fonction de la propriété de leur capital et non de leur résidence, mais elle déduisait tous les paiements des filiales destinés à des entités étrangères, et non uniquement le montant de leurs consommations intermédiaires. En outre, elle considérait ces paiements comme des importations du pays d'origine, et non comme un montant à déduire des ventes des filiales concernées. Bien que cette approche représente une restructuration fondamentale des comptes, le fait que tous les paiements d'une filiale destinés à des entités étrangères – que ce soit pour la rémunération des facteurs (capital et travail) ou pour les consommations intermédiaires – sont comptabilisés comme des transactions commerciales se traduit par des soldes identiques à ceux obtenus à partir des comptes décrits plus haut et présentés au tableau 5.5.

Encadré 5.9. **Recommandations concernant le calcul des balances commerciales sur la base de la propriété du capital**

Les pays qui souhaitent appliquer à leur propre cas les calculs qui précèdent devront collecter des données sur :

- Les achats locaux de biens et de services des filiales étrangères implantées sur leur territoire en provenance du reste du monde.
- Les achats locaux de biens et de services par les filiales étrangères implantées sur leur territoire.

5.4.2. *Mesure de la sous-traitance internationale*

Principales caractéristiques

675. La mondialisation renforce la concurrence, ce qui pousse les entreprises à produire mieux, plus vite et à moindre coût. Pour cela, elles se recentrent et se consacrent entièrement à ce qui constitue le cœur de leurs activités. En général, elles opèrent cette externalisation par le biais de la sous-traitance.

676. L'entreprise qui confie des travaux à l'extérieur entend ainsi disposer de son temps et de ses ressources humaines pour se développer dans les domaines où elle possède un avantage concurrentiel sur les autres entreprises. Recourir à la sous-traitance, c'est également bénéficier d'un savoir-faire très ciblé qui n'est disponible qu'à l'extérieur de l'entreprise et souvent en dehors des frontières naturelles. On parle alors de sous-traitance internationale. De plus en plus, les entreprises sous-traitantes deviennent des spécialistes dont la compétence est très recherchée.

677. Un des effets de cette spécialisation fine dans une activité donnée est la « sous-traitance en cascade ». Le donneur d'ordre s'adresse à un sous-traitant de premier rang qui lui-même se tourne vers un sous-traitant de deuxième rang voire de troisième rang pour la partie de travail qui n'entre pas dans le champ de ses compétences.

Encadré 5.10. Définition de la sous-traitance

Sous-traitance (au sens large)

On parle de sous-traitance lorsqu'une entreprise dite donneur d'ordre confie à une autre entreprise appelée sous-traitant ou preneur d'ordres, pour un cycle de production déterminé, une ou plusieurs opérations de conception, de transformation, de fabrication, de construction ou de maintenance d'un produit.

Cette production s'intègre généralement dans les produits finals du donneur d'ordre. Les services sont également concernés par la sous-traitance notamment en matière d'études, de comptabilité, d'ingénierie, de R-D, de publicité, d'informatique ou de conseils juridiques. La plupart de ces services peuvent être recherchés également à l'étranger (sous-traitance internationale).

L'entreprise appelée sous-traitant ou preneur d'ordre est tenue de se conformer strictement aux spécifications techniques ou commerciales des produits et des services que le donneur d'ordre arrête en dernier ressort.

678. Les principales formes de sous-traitance sont la *sous-traitance structurelle*, lorsque l'entreprise décide, pour des raisons stratégiques, de faire appel à la compétence d'autres entreprises extérieures au groupe, ce qui établit une relation permanente et régulière, et la *sous-traitance conjoncturelle* ou occasionnelle, lorsque l'entreprise s'adresse temporairement à une autre entreprise pour lui fournir des biens et des services qu'elle produit habituellement elle-même mais qu'elle n'est pas en mesure de produire momentanément dans les délais imposés à la commande.

679. Une distinction importante concerne la différence entre sous-traitance et coopération ou partenariat. Pour saisir cette différence, il est utile de distinguer deux catégories de sous-traitance. La *première* concerne des biens et services relativement banalisés et à faible contenu technologique : les services de restauration, de nettoyage, de transport, de comptabilité ou de livraison de produits intermédiaires concernant différentes machines, etc. Les biens et services de la *seconde* catégorie ont un contenu technologique élevé et subissent des innovations continues.

680. Les rapports entre les donneurs et les receveurs d'ordre ne sont pas les mêmes dans les deux catégories. Les donneurs d'ordre de la *première* catégorie, ayant un choix plus vaste, exercent très souvent de très fortes pressions sur les prix et les délais et peuvent remplacer leurs sous-traitants relativement facilement.

681. En revanche, les receveurs d'ordre de la *seconde* catégorie sont associés plus étroitement à la conception des produits et assument en fait un rôle de partenariat. On pourrait appeler ce type de sous-traitance : *sous-traitance-partenariat*.

682. Comme exemple typique de cette sous-traitance, on peut citer les relations entre les constructeurs automobiles ou les constructeurs aéronautiques et leurs équipementiers respectifs (fournissant des trains d'atterrissage, des tableaux de bord, etc.).

683. Dans ces deux cas, il s'agit généralement de biens de haute technologie pour lesquels les receveurs d'ordre ne peuvent pas être de simples exécutants. Ils doivent participer aussi à la conception des produits et au suivi de l'évolution technologique, parfois même imposer certaines innovations aux donneurs d'ordre. Ces derniers dépendent de leurs sous-traitants

beaucoup plus que les donneurs d'ordre de la première catégorie. Néanmoins, il serait difficile d'assimiler ces arrangements de façon générale à des accords de coopération.

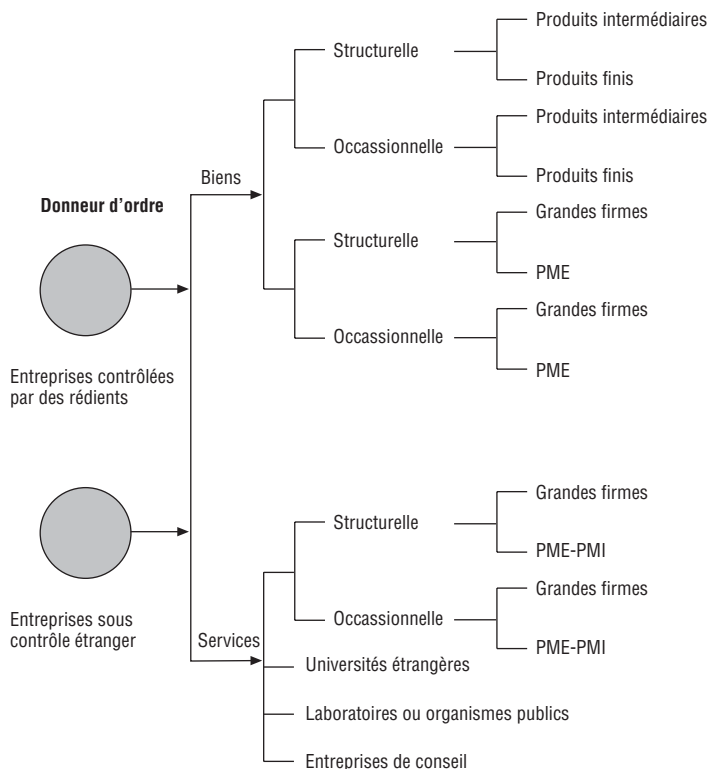
684. Dans les accords de coopération, les partenaires établissent souvent des liens financiers entre eux (prises de participations croisées) et cherchent à travers leur coopération à partager les coûts et les risques ou bien ils s'engagent à développer conjointement une nouvelle technologie.

Principaux indicateurs

685. Une caractéristique essentielle de la sous-traitance est qu'une même entreprise peut recourir à la sous-traitance à l'extérieur et sous-traiter elle-même pour le compte d'autres entreprises. Les indicateurs doivent tenir compte de ce double aspect.

686. Une première catégorie d'indicateurs pourrait se rapporter à la forme de sous-traitance dans laquelle les donneurs d'ordre sont les entreprises domestiques d'un pays donné, et une seconde catégorie à la forme de sous-traitance dans laquelle les donneurs d'ordre sont des entreprises étrangères et les sous-traitants sont des entreprises domestiques du pays en question. Il convient de faire une distinction parmi les entreprises domestiques d'un pays entre entreprises contrôlées par les résidents et filiales sous contrôle étranger implantées dans ce pays. En principe, on ne doit pas considérer comme activité de sous-traitance les transactions entre entreprises apparentées qu'elles soient sous contrôle des résidents ou sous contrôle étranger. Ces transactions sont prises en compte par les indicateurs sur les activités des multinationales et particulièrement les échanges intra-firme. De ce point de vue, la sous-traitance internationale devrait être considérée comme solution de

Figure 5.3. **Typologie de la sous-traitance internationale d'un pays déclarant**



Encadré 5.11. Principaux indicateurs de la sous-traitance internationale

Données de base et indicateurs	Disponibilité		
	Disponibles dans la plupart des pays	Disponibles dans certains pays	Souhaitables mais non disponibles
1. Les donneurs d'ordre sont les entreprises contrôlées par les résidents d'un pays A			
Commandes de biens manufacturés passées à l'étranger par des entreprises contrôlées par les résidents du pays A, ventilées par secteur :			
– auprès des firmes non affiliées			X
Commandes de services à l'étranger par ces firmes, ventilées par secteur :			
– auprès d'entreprises non apparentées			X
– auprès d'autres institutions (universités, laboratoires publics, etc.)			X
Commandes de biens manufacturés passées à l'étranger par des filiales sous contrôle étranger du pays A, ventilées par secteur :			
– auprès d'entreprises non apparentées			X
Commandes de services passées à l'étranger par des filiales sous contrôle étranger du pays A, ventilées par secteur :			
– auprès d'entreprises non apparentées			X
– auprès d'autres institutions (universités, laboratoires publics, etc.)			X
Ventilation des indicateurs ci-dessus par pays de destination			X
2. Les donneurs d'ordre sont des entreprises étrangères s'adressant au pays A			
Commandes de biens manufacturés reçues de l'étranger par des entreprises contrôlées par les résidents du pays A, ventilées par secteur :			
– auprès d'entreprises non apparentées			X
Commandes de services reçues de l'étranger par ces entreprises contrôlées par les résidents du pays A, ventilées par secteur :			
– en provenance d'entreprises non apparentées			X
Commandes de biens manufacturés reçues de l'étranger par les filiales sous contrôle étranger du pays A, ventilées par secteur :			
– en provenance d'entreprises non apparentées			X
Commandes de services reçues de l'étranger par les filiales sous contrôle étranger du pays A, ventilées par secteur :			
– en provenance d'entreprises non apparentées			X
Ventilation des indicateurs ci-dessus par pays d'origine.			X
3. Ratios*			
Part de sous-traitance internationale par rapport à la sous-traitance domestique			X
Part des commandes à l'étranger dans les importations totales			X
Part des commandes reçues de l'étranger dans les exportations totales			X

* Ces ratios peuvent être calculés pour l'ensemble des entreprises et séparément pour les entreprises nationales et étrangères ainsi que par secteur et par pays de destination ou d'origine.

remplacement de l'investissement direct. Les entreprises contrôlées par les résidents peuvent passer des commandes à des entreprises non affiliées à l'étranger ou recevoir leurs commandes, tandis que les filiales sous contrôle étranger peuvent passer des commandes à des entreprises indépendantes à l'étranger ou recevoir leurs commandes.

687. Il y a une autre distinction utile à faire entre la sous-traitance des biens manufacturés et celle des services. Cette distinction est valable à la fois pour les entreprises classées dans l'industrie manufacturière et pour celles qui sont classées dans les services. Il s'agit plus précisément de savoir si une entreprise dont l'activité principale est un secteur de

l'industrie manufacturière a recours à la sous-traitance à la fois pour des biens manufacturiers et des services (l'inverse serait beaucoup plus rare). En ce qui concerne la sous-traitance de services à l'étranger, il est utile de mentionner qu'elle peut s'opérer non seulement auprès d'entreprises mais également auprès d'universités et d'autres institutions publiques ou privées.

688. Il est également intéressant de savoir si la sous-traitance a un caractère structurel ou occasionnel.

689. D'autres distinctions ont trait à la nature des produits et aux caractéristiques des entreprises impliquées. Ainsi, les produits peuvent être des produits intermédiaires ou des produits finis tandis que les entreprises concernées peuvent être de grandes entreprises ou des PME. Les PME sont en effet assez impliquées dans des arrangements de « sous-traitance/partenariat ».

690. Certaines enquêtes françaises révèlent que les PME sont d'autant plus impliquées qu'elles sont petites. En même temps, elles sont fortement dépendantes de la forme la moins élaborée et la plus traditionnelle de sous-traitance.

691. La figure 5.3 présente une typologie des différentes formes de sous-traitance internationale.

692. L'encadré 5.11, en revanche, qui résume les principaux indicateurs à construire, ne prend pas en compte tous les aspects et les formes signalées dans la figure 5.3.

693. Il s'agit de collecter des données par secteur et par pays de destination et d'origine pour les deux catégories de sous-traitance examinées plus haut, mais en distinguant les entreprises contrôlées par les résidents et les entreprises sous contrôle étranger.

694. La disponibilité de ces indicateurs semble être très limitée aux niveaux tant national qu'international. Une des difficultés principales est que bon nombre de pays ne collectent pas de façon systématique les données nationales qui sont nécessaires pour ces indicateurs, tandis que les concepts de référence ont besoin d'être mieux harmonisés.

Notes

1. Les théories traditionnelles, fondées sur la concurrence parfaite, éliminent de fait les entreprises de l'analyse : les entreprises mono-produit sont considérées comme identiques, de sorte que le produit, la branche et les entreprises deviennent uniques. Voir aussi P. Krugmann (1990), *Rethinking International Trade*, MIT Press.
2. Voir Helpman, E. et P. Krugmann (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge.
3. L'hypothèse implicite des travaux *ex ante* sur le marché unique, extrapolant les observations du passé, était que le développement attendu des échanges intra-européens s'opérerait surtout selon un schéma intra-branche, limitant ainsi les coûts d'ajustement tout en procurant des économies de gamme et des gains d'efficacité importants (voir par exemple Commission européenne, 1990). Pour une étude *ex post* de l'impact du marché unique sur la nature du commerce intra-UE, voir CEPII (1997).
4. Dans la plupart des pays membres de l'OCDE pour lesquels des données sont actuellement disponibles, les filiales sous contrôle étranger représentent une part des exportations et des importations nettement plus importante que leur part dans l'emploi, le chiffre d'affaires ou la valeur ajoutée (voir le document de l'OCDE intitulé *Mesurer la mondialisation – Le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE, 2001*). Par exemple, dans le cas des États-Unis, la part des filiales sous contrôle étranger dans les exportations et les importations américaines de biens représente plus du triple de leur part dans le PIB ou l'emploi.
5. Sont exclus de cette classification des échanges liés aux multinationales les flux commerciaux entre des sociétés-mères étrangères et des entreprises non apparentées établies dans le pays

déclarant ; en général, les informations concernant ce type de flux ne font pas partie des données pouvant être recueillies au cours des enquêtes sur les activités des entreprises multinationales.

6. Le concept de groupe parent étranger va de pair avec ceux de « filiales de la même société-mère » et d'entreprises « liées », tels qu'ils sont employés dans les définitions internationales des capitaux d'investissement direct ; voir paragraphe 40 de la Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux (troisième édition, 1996) et paragraphe 368 du *Manuel de la balance des paiements* du FMI (cinquième édition, 1993).
7. Dans le troisième chapitre du présent *Manuel*, il est recommandé, pour les calculs concernant les échanges intra-firme, de prendre en compte les entreprises d'un groupe dont les filiales sont sous contrôle majoritaire direct ou indirect de la société-mère. Dans certains cas précis, on pourrait envisager de prendre en compte aussi les contrôles minoritaires (voir chapitre 3). Le terme « entreprises associées » utilisé dans les Principes applicables en matière de prix de transfert de l'OCDE précise que deux entreprises sont associées si l'une d'elles participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital de l'autre ou si les « mêmes personnes participent directement ou indirectement » à la direction, au contrôle ou au capital des deux entreprises.
8. Il est probablement plus aisé de réunir ces données par le biais d'enquêtes sur les activités des filiales. Si toutefois les informations sur les échanges des filiales sont recueillies à partir de documents douaniers, une rubrique pourrait être ajoutée dans ces documents afin que les entreprises sous contrôle étranger précisent le volume d'échanges que représentent leurs transactions commerciales avec leur société-mère étrangère et les autres entreprises étrangères apparentées.
9. Voir Freudenberg, M. et F. Lemoine, « Central and Eastern European Countries in the International Division of Labor in Europe », *CEPII Working Paper No. 99*, 5 avril 1999 (disponible sur www.cepii.fr).
10. Anderson, K. et H. Norheim (1993), « From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe's Intra and Extra-regional trade », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 129, pp. 78-102.
11. Iapadre, L. (2004), « Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Measurement Problems and Empirical Evidence », United Nations University, Comparative Regional Integration Studies, UNU-CRIS e-working papers, w-2004/3.
12. Abd-el-Rahman, K. (1986), « Réexamen de la définition de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations », *Revue Économique*, vol. 37, n° 1, pp. 89-115.
13. Vona, S. (1991), « On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, n° 4, pp. 687-700.
14. Fontagné, L. et M. Freudenberg (1997), « Intra-industry Trade: Methodological Issues Reconsidered », document de travail n° 97-01, Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).
15. Pour un secteur donné, considérons par exemple le pays A qui exporte vers B pour une valeur de 100 et importe pour un même montant en provenance de C. Si les deux partenaires B et C sont considérés comme un ensemble, on trouverait évidemment un chevauchement entre les exportations (vers B) et les importations (en provenance de C) : les échanges seraient considérés comme intra-branche, ce qui serait purement artificiel. Par contre, un traitement séparé pour chaque partenaire mettrait en évidence le fait que A exporte vers B et importe en provenance de C : dans ce cas-là, les échanges seraient de nature inter-branches avec chacun des partenaires. Cette dernière configuration est parfaitement compatible avec les théories traditionnelles dès lors qu'on introduit la « hiérarchisation des avantages comparatifs » (Deardorff, 1979 ; Lassudrie-Duchêne et Mucchielli, 1979). Par exemple, un « pays intermédiaire » importerait un bien à forte intensité de capital en provenance d'un pays disposant d'un capital abondant, tandis qu'il exporterait ce même produit vers un pays relativement moins doté en capital.
16. En ce qui concerne les échanges intra-firme, le traitement des données est également conforme au *Manuel des statistiques du commerce international des services*, selon lequel les échanges entre entreprises apparentées recouvrent tous les échanges entre entreprises qui entretiennent une relation d'investissement direct.
17. National Research Council (1992), Panel on Foreign Trade Statistics, « Behind the Numbers: US Trade in the World Economy », Anne Y. Kester (éd.), National Academy Press, Washington DC.
18. Julius DeAnne (1990), *Global Companies and Public Policy*, Council on Foreign Relations Press, New York.

ANNEXE 5.A1

*Le principe de pleine concurrence***Encadré 5.A1.1. Le principe de pleine concurrence**

Lorsque des entreprises indépendantes commercent entre elles, les conditions de leurs relations financières et commerciales sont généralement déterminées par les forces du marché. Lorsque des entreprises associées¹ procèdent à des transactions entre elles, leurs relations commerciales et financières ne subissent pas forcément de la même manière l'influence directe du marché. Cela donne parfois matière à des manipulations de bénéfices pour obtenir des avantages fiscaux dans la mesure où il peut y avoir une véritable difficulté à déterminer avec précision le prix du marché en l'absence de forces du marché ou lorsqu'on adopte une stratégie commerciale particulière. Il convient de rappeler que la nécessité d'opérer des ajustements pour se rapprocher des conditions de pleine concurrence s'impose, quelles que soient les obligations contractuelles par lesquelles les parties se seraient engagées à payer un prix déterminé et qu'il y ait ou non intention délibérée de réduire au minimum la charge fiscale. Ainsi, constater des problèmes de prix de transfert n'est pas la même chose que de constater des cas de fraude ou d'évasion fiscale, même s'il arrive que les politiques en matière de prix de transfert soient utilisées à ces fins.

Les prix de transfert peuvent affecter aussi bien le montant de l'impôt dû par les entreprises associées que les recettes fiscales du pays d'accueil lorsqu'ils ne reflètent pas les mécanismes du marché et le principe de pleine concurrence. Les pays membres de l'OCDE sont convenus qu'aux fins d'imposition les bénéfices des entreprises associées peuvent être ajustés pour faire en sorte que le principe de pleine concurrence² soit respecté.

L'application du principe de pleine concurrence se fonde généralement sur une comparaison entre les conditions de la transaction entre entreprises associées et celles d'une transaction comparable entre entreprises indépendantes comparables opérant dans des circonstances comparables, ce qui permet de traiter à peu près sur un pied d'égalité les entreprises multinationales et les entreprises indépendantes. On constate aussi que le principe de pleine concurrence fonctionne bien dans la grande majorité des cas. Néanmoins, dans certains cas, le principe de pleine concurrence est difficile et complexe à mettre en œuvre, par exemple pour des groupes multinationaux assurant la production intégrée des biens hautement spécialisés, des biens incorporels uniques et/ou la fourniture de services spécialisés.

Un autre problème pratique que pose l'application du principe de pleine concurrence tient au fait que les entreprises associées sont susceptibles de se livrer à des transactions dans lesquelles des entreprises indépendantes ne s'engageraient pas. Ces transactions ne sont pas nécessairement effectuées dans le but d'échapper à l'impôt, mais parce que, lorsqu'elles traitent entre elles, les entreprises d'un même groupe évoluent dans un contexte commercial différent de celui d'entreprises indépendantes. Par exemple, une entreprise indépendante peut ne pas souhaiter

Encadré 5.A1.1. **Le principe de pleine concurrence** (suite)

vendre un bien incorporel (par exemple, le droit d'exploiter les résultats des recherches futures) à un prix déterminé si les bénéfices que ce bien incorporel est susceptible de procurer ne peuvent être correctement estimés et s'il existe d'autres moyens d'exploiter ce bien.

Pour déterminer le degré de comparabilité effective puis effectuer les corrections nécessaires pour mettre en place les conditions (ou un éventail de conditions) de pleine concurrence, il faut comparer les caractéristiques des transactions ou des entreprises qui sont susceptibles d'avoir une incidence sur les conditions propres à des transactions de pleine concurrence.

Les méthodes utilisées pour déterminer si le principe de pleine concurrence est appliqué sont exposées dans « *Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales* » (OCDE 2001), où les facteurs suivants sont pris en compte :

Les *caractéristiques spécifiques* des biens ou services en question (exemple : qualité, fiabilité, forme de la transaction, type d'actif ou avantage escompté, etc.).

Les *aspects fonctionnels* (fabrication, R-D, distribution, commercialisation, répartition des risques, etc.).

Les *clauses contractuelles* (répartition des responsabilités, des risques et de bénéfices entre les parties, etc.)

La *situation économique* (marchés en cause, existence de biens ou de services de substitution, pouvoir d'achat des consommateurs, etc.)

Les *stratégies des entreprises* (innovation, diversification, pénétration du marché, etc.)

1. Le mot « associé » tel qu'il est utilisé ici ne correspond pas nécessairement aux liens de contrôle majoritaire tels qu'ils sont présentés dans le troisième chapitre du *Manuel*.
2. Selon l'article 9 de la Convention Fiscale de l'OCDE : « Lorsque deux entreprises associées sont dans leurs relations commerciales ou financières liées par des conditions convenues ou imposées, qui diffèrent de celles qui seraient convenues entre des entreprises indépendantes, les bénéfices qui sans ces conditions auraient été réalisés par l'une des entreprises mais n'ont pu l'être en fait à cause de ces conditions peuvent être inclus dans les bénéfices de cette entreprise et imposés en conséquence. »

Principales sources de données de base concernant les indicateurs de mondialisation

Principales sources des données de base

La présentation dans ce chapitre des principales sources de données disponibles a comme objectif d'aider les utilisateurs à choisir la source qui correspond le mieux à la nature des indicateurs à construire. Les détails concernant les classifications, les pays et les variables disponibles sont présentés dans les chapitres thématiques. Les offices nationaux de la statistique des pays membres recueillent les données de base qui sont ensuite compilées par des organisations internationales comme le FMI, l'OMC, la CNUCED, la Banque mondiale, l'Eurostat ou l'OCDE au moyen de questionnaires exigeant une présentation spéciale des données sous forme de tableaux.

L'investissement direct étranger

Les données concernant l'investissement direct se réfèrent aux flux et aux stocks des investissements entrants et sortants de chaque pays correspondant au moins à 10 % du capital des firmes dans les pays d'accueil¹. Elles sont collectées au niveau international par le FMI, l'OCDE et Eurostat. Les données concernant l'activité économique des firmes multinationales sont collectées régulièrement par l'OCDE (pour les pays OCDE), par Eurostat et par la CNUCED.

FMI : le FMI collecte depuis très longtemps des données : a) sur les flux et stocks d'investissement direct pour tous les pays du monde en tant que partie des statistiques des balances des paiements ; il collecte également des données b) sur les investissements de portefeuille², c) les autres investissements, et d) les produits financiers dérivés suivant les standards qui composent les balances des paiements.

OCDE-EUROSTAT. Il s'agit de statistiques qui sont fondées sur une enquête conjointe et une base de données qui couvre 30 pays membres de l'OCDE (y compris 15 pays membres de l'Union européenne). Les données fournissent des informations détaillées sur les revenus, les flux et les stocks des investissements directs entrants et sortants. Elles sont présentées suivant : i) le pays partenaire (distribution géographique), ii) le secteur économique (ventilation industrielle selon la classification CITI Révision 3 à 2 chiffres). Par ailleurs, la base de données couvre de manière détaillée tous les composants de l'investissement direct [flux financiers et stocks des IDE : capital social, bénéfiques réinvestis et autres capitaux ; revenus d'investissement direct : revenu de capital social et revenus de la dette (intérêts)]. Il est prévu dans un avenir proche de passer à une ventilation sectorielle plus détaillée.

CNUCED : La Division d'investissement, de technologie et de développement d'entreprise de la CNUCED a établi une base de données sur les flux et les stocks d'investissements entrants et sortants classés par secteur et par région pour plus de

180 pays. Par ailleurs, elle tient à jour une base de données alimentée par Thompson Financial qui enregistre les fusions et acquisitions transfrontières.

Activité économique des entreprises multinationales

AFA : Activity of foreign affiliates. Cette base correspond à des enquêtes annuelles du Secrétariat de l'OCDE et concerne pour l'instant l'industrie manufacturière de 18 pays pour 18 variables. Fondée sur la Révision 3 de la CTCI, cette classification correspond aux filiales étrangères essentiellement sous contrôle majoritaire (certains pays fournissent également des données sur les filiales à participation minoritaire), à la différence des données sur les flux d'investissements dans le cadre des balances des paiements. Certaines variables comme les échanges intra-firme ou les achats locaux des filiales étrangères aux pays d'accueil ne sont disponibles que pour un petit nombre de pays.

Cette base de données correspond à la fois aux investissements entrants et sortants mais, comme on le constate dans le chapitre 3, le nombre de pays qui disposent de données sur l'activité de leurs filiales à l'étranger est plus limité. Il en va de même du nombre des variables collectées.

FATS : Foreign Affiliates Trade in Services. Il s'agit de données collectées conjointement par l'OCDE et Eurostat (Direction B, Unité 5 : Commerce international de services, investissement direct, balance des paiements, base de données New Cronos). La base contient des données sur l'activité des multinationales de 19 pays de l'OCDE dont 12 de l'Union européenne, à la fois pour les investissements entrants et sortants dans les services, en tenant compte de 5 variables (chiffre d'affaires ou production, nombre de salariés, valeur ajoutée, exportations et importations). La ventilation sectorielle comprend 38 secteurs d'activité correspondant à la classification CITI Révision 3 ou NACE Révision 1, tandis que la ventilation géographique comprend 120 pays partenaires.

EUROSTAT : New Cronos/Thème 4/SBS/FATS (Direction D, Division 2 : Structural Business Statistics). Cette base de données contient des données sur l'activité économique des filiales étrangères dans les États membres de l'Union européenne, ventilées par pays investisseur. Elle couvre l'industrie manufacturière et les services à un niveau très détaillé de désagrégation et concerne dix variables.

CNUCED (base de données FDI/TNC) (Foreign Direct Investment/Operations of Transnational Corporations). Cette base correspond à l'activité des filiales étrangères majoritaires et minoritaires, et elle applique si possible le principe du « bénéficiaire ultime ». La classification par secteur d'activité se base sur la Révision 3 de la CITI. La disponibilité des données varie selon les pays.

Échanges

Les données concernant les échanges sont collectées dans chaque pays par différents organismes publics, notamment les douanes, les banques, les ministères du commerce et de l'industrie et les offices nationaux de statistiques. Au niveau international, ces données sont centralisées par les Nations unies, l'OCDE, l'OMC, le FMI et Eurostat. Avant de détailler le contenu des bases de données des principales organisations internationales, il est utile de préciser les principales différences qui concernent la nature des données disponibles.

Les différentes catégories de données sur les échanges sont les données douanières (concernant les biens manufacturés et non manufacturés), les données de balance des

paiements concernant à la fois les biens et les services (collectées par les banques centrales dans la plupart des pays), les données des comptes nationaux qui combinent les données douanières et les données des balances des paiements (établies par les offices nationaux de statistiques) et les données concernant les échanges des entreprises multinationales (biens et services), qui sont collectées dans le cadre des enquêtes de l'OCDE et d'Eurostat auprès des pays membres.

Certains regroupements de produits ou de secteurs permettent de construire des bases de données spécialisées pour les échanges, par exemple pour les produits de haute technologie, les biens intermédiaires ou d'autres catégories de produits.

- Nations unies (base COMTRADE)

La base de données COMTRADE des Nations unies couvre tous les pays du monde et concerne tous les produits manufacturés et non manufacturés. Les données des 30 pays de l'OCDE sont collectées par l'OCDE et transmises ultérieurement aux Nations unies. Ces données ventilées également par pays d'origine et de destination correspondent exclusivement aux données douanières classées par produit (classifications CTCI Révisions 2 et 3, et plus récemment Système harmonisé).

- OCDE (bases : FTS, BILAT, SIST, AFA, FATS, HighTech)

FTS : Foreign Trade Statistics. Il s'agit d'une base de données par produit, concernant les 30 pays de l'OCDE en tant que pays déclarants, plus trois pays non membres de l'OCDE (dont la Chine). Ces données sont ventilées selon les classifications : CTCI Révision 2 et Révision 3 et Système harmonisé pour la période récente.

Base de données de l'OCDE sur les tarifs douaniers et les échanges. Les questions posées et le système de déclaration adopté fournissent des données sur les échanges et les tarifs douaniers des pays de l'OCDE à partir de la base ITS correspondant à la classification du Système harmonisé (six chiffres) Les données sur les tarifs douaniers (NPF 1996 et droits consolidés après le cycle d'Uruguay) ont été élaborées en utilisant les sources disponibles et sont approuvées par les pays de l'OCDE. Cette base fournit également aux utilisateurs des statistiques utiles sur les droits de douane et des outils analytiques tels que la mesure des avantages comparatifs révélés et les indices d'intensité commerciale.

BILAT : Bilateral Trade. Cette base concerne les 30 pays de l'OCDE en tant que pays déclarants et correspond à une conversion des données par produit en données par secteur, au moyen d'une clé de conversion de la classification CTCI Révision 3 en classification CITI, Révision 2, et bientôt Révision 3.

SIST : Statistics on International Services Transactions. Cette base contient des données concernant exclusivement les échanges de services et conforme à la ventilation du MBP5 du FMI et aux données des comptes nationaux. Elle couvre 29 pays déclarants de l'OCDE plus l'Union européenne. Les données sont collectées conjointement avec Eurostat.

AFA : Activity of Foreign Affiliates (OCDE). Il s'agit de la partie réservée aux échanges de la base citée plus haut concernant les entreprises multinationales de l'industrie manufacturière sous contrôle étranger par secteur et non par produit. Ces données correspondent à la classification CITI Révision 3 et comprennent pour certains pays également les échanges intra-entreprise.

FATS : Foreign Affiliates Trade in Services (OCDE-Eurostat). Elle contient des données concernant les échanges de services des filiales étrangères sous contrôle majoritaire, provenant de la base présentée plus haut. Ces données diffèrent des données du SIST, dans la mesure où elles ne correspondent qu'aux filiales majoritaires (et non à toutes les entreprises comme c'est le cas dans les balances des paiements) et leur ventilation correspond à la classification CITI Révision 3, qui diffère de la classification du MBP5 (balance des paiements)

High Tech : High Technology Trade (OCDE-Eurostat). Cette base de données concerne les exportations et les importations de produits de haute technologie (environ 150 produits manufacturés) ventilées par pays d'origine (30 pays de l'OCDE) et de destination et par région géographique, selon la classification CTCI Révision 3. Elle contient également les valeurs unitaires de ces échanges. Prochainement, elle portera également sur les échanges par gamme de produits de haute technologie, la classification du Système harmonisé étant utilisée pour la collecte des données.

- OMC (base IDB : Integrated data base)

Cette base de données contient des informations sur les droits de douane et les importations des membres de l'OMC, par position tarifaire. Pour les échanges, la base de données IDB contient des informations sur les importations par pays d'origine en valeur et quantité, par position tarifaire. Pour les droits de douane, elle contient les droits NPF (nation la plus favorisée) consolidés et les droits NPF effectivement appliqués. Pour certains pays, sont également inclus les droits de douane préférentiels. La base de données reprend également la désignation des produits par position tarifaire. L'accès à la base de données est réservé seulement aux membres de l'OMC.

- EUROSTAT (base COMEXT)

Il s'agit d'une base de données qui contient des données mensuelles sur les échanges (importations et exportations) fournies à Eurostat par les 15 pays membres de l'Union européenne, avec 250 pays et zones partenaires et des informations sur le mode de transport des marchandises. La classification par produit correspond à la Nomenclature combinée (plus de 10 000 codes) ou la nomenclature douanière dans le cas des importations extracommunautaires (plus de 20 000 codes) La base COMEXT permet aussi d'établir des indices des volumes et des prix. Des données corrigées des variations saisonnières seront également diffusées à partir de 2002.

Mondialisation de la technologie

Les bases de données directement liées à la mondialisation de la technologie sont développées au niveau international essentiellement par l'OCDE et en partie par Eurostat.

- Bases de données de l'OCDE

Recherche-développement. Les données de R-D collectées dans le cadre des enquêtes sur la mondialisation concernent la R-D effectuée dans les pays par les filiales étrangères (dépenses et chercheurs) et la R-D effectuée par les filiales des entreprises nationales à l'étranger. Les données concernant le financement par l'étranger de toutes les entreprises nationales sont collectées dans le cadre des enquêtes régulières et disponibles dans la base de données MSTI et la base de données R-D.

Internationalisation des brevets. Ces indicateurs peuvent être établis à partir des données contenues ou en cours d'intégration dans la base de données de l'OCDE sur les

brevets. Cette base est réalisée au moyen des données communiquées par les offices nationaux des brevets (Office européen des brevets, US Patents and Trademarks Office, Office japonais des brevets). Lorsqu'elle sera terminée, la base de l'OCDE sur les brevets pourra être utilisée pour construire des indicateurs comme : le nombre de brevets délivrés à des inventeurs des pays de l'OCDE, par catégorie technologique et par branche d'activité, les brevets accordés conjointement à des inventeurs de plusieurs pays ainsi qu'un décompte des citations. Certains de ces indicateurs ainsi que les décomptes de « familles de brevets » (une « famille » se définissant comme un ensemble de brevets délivrés dans des pays différents pour protéger une seule invention) sont en cours de publication par l'OCDE (voir *Tableau de bord d'indicateurs de la STI 2003, Principaux indicateurs de la science et de la technologie 2002-2003*).

Balance des paiements technologiques. L'enquête annuelle du Secrétariat de l'OCDE sur les recettes et paiements technologiques permet de couvrir une partie significative des besoins en indicateurs. Toutefois, les données concernant les transactions entre sociétés mères et filiales, malgré leur importance, ne sont disponibles que pour un nombre restreint de pays.

Accords de coopération et alliances transnationales. Les données de base sont collectées par des sources privées qui privilégient souvent certaines catégories d'accords ou d'alliances, ce qui explique la multiplicité des sources et l'hétérogénéité de leur contenu.

- Bases de données d'Eurostat.

La base New Cronos d'EUROSTAT contient des informations sur certaines catégories de travaux de R-D, dont des données ventilées par région, mais ne fait pas apparaître séparément l'activité de R-D des multinationales. Les données relatives aux échanges de produits de haute technologie qu'elle fournit sont les mêmes que celles de l'OCDE. En ce qui concerne les brevets, la base de données contient des informations sur les demandes de brevets déposées auprès de l'Office européen des brevets (OEP) avec une ventilation par région et par technologie (IPC). Les négociations en cours avec l'OCDE devraient, à terme, donner à EUROSTAT le libre accès aux bases de données de notre Organisation.

Notes

1. Il est important de signaler que les pays (et non seulement ceux de l'OCDE) n'appliquent pas tous le critère de 10% de participation au capital pour identifier l'investissement direct étranger.
2. Voir les remarques du FMI concernant une description plus étoffée des autres types d'investissement direct, ou une modification afin de renvoyer au paragraphe pertinent du chapitre 2.
 - a) Flux et stocks d'investissements directs. Voir aussi : *Balance of Payments Statistics Yearbook* où sont publiées pour de nombreux pays des données sur les investissements de portefeuille qui sont ventilés en : i) avoir et engagements ; ii) instruments (titres de participation et titres de créance), ces derniers étant également ventilés en obligations et autres titres d'endettement, et en instruments du marché monétaire ; iii) sectoriels (autres autorités monétaires, gouvernement, banques et autres secteurs).
 - b) Les investissements directs sont ventilés en i) fonds propres, ii) gains réinvestis, et iii) autres capitaux (voir également le chapitre 2).
 - c) Autres investissements : Il s'agit d'un poste résiduel qui englobe toutes les opérations sur actifs et passifs financiers qui ne figurent pas aux postes des investissements directs, des investissements de portefeuille et des avoirs de réserve. Ils concernent les crédits commerciaux, les prêts, la monnaie fiduciaire et les dépôts et autres avoirs et engagements.

d) Avoirs de réserve : Cette catégorie comprend l'or monétaire, les DTS, la position de réserve au FMI, les avoirs en devises et les autres créances.

Voir également *Co-ordinated Portfolio Investment Survey Guide* dans le site Web du FMI, www.imf.org/external/np/sta/pi/cpisgd.htm.

Voir aussi le *Guide du statisticien : enquête coordonnée sur les investissements de portefeuille* (FMI, mai 1996).

Abréviations utilisées dans ce Manuel

ADPIC	Accord de droits de propriété sur les aspects de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ANBERD	Analytical Business Entreprise R&D (Base de données analytique sur les dépenses en recherche et développement de l'industrie)
APEC/CEAP	Coopération économique Asie-Pacifique
BdP	Balance des paiements
BPT	Balance des paiements technologiques
CE	Commission européenne
CEPII	Centre d'études prospectives et d'informations internationales
CITI, Rév. 3	Troisième révision de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les activités économiques
CNUCED	Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement
CPC, Version 1.0	Classification centrale des produits, Version 1.0
CTCI, Rév. 3	Classification type pour le commerce international, révision 3, Nations unies
DR3	Troisième édition de la Définition de référence des investissements directs internationaux de l'OCDE (1995)
DIRDE	Dépenses intérieures de recherche-développement des entreprises
DNRD	Dépenses nationales de recherche-développement
EBOPS	Classification EBOPS (Extended Balance of Payments Services)
ETP	Équivalent temps plein
Eurostat	Office statistique des Communautés européennes
EVS	Entités à vocation spéciale
FATS	Dans le présent <i>Manuel</i> , le terme « statistiques FATS » renvoie aux statistiques sur les activités des services des filiales étrangères et non à toutes les activités des filiales étrangères comme c'est le cas dans d'autres ouvrages, notamment de l'Eurostat.
FBCF	Formation brute de capital fixe
FMI	Fonds monétaire international
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

IDE	Investissement direct étranger.
IMF BOP	Guide Guide de compilation de la balance des paiements du FMI
IMF BoP	Guide Balance of Payments Compilation Guide, 1995, publié par le FMI
IMF BoP inst. dérivés	Financial Derivatives: A Supplement to the Fifth Edition (1993) of the Balance of Payments Manual, 2000, publié par le FMI.
IMF BPM5	Cinquième édition du Manuel de la balance des paiements du FMI
ISBL	Instituts sans but lucratifs
M	Importations
M&A	Fusions-acquisitions
MNE	Entreprises multinationales
MIC	Accord sur les mesures concernant les investissements liées au commerce
MSITS	Manuel des statistiques du commerce international des services
n.c.a.	Non classé ailleurs
NACE, Rév. 1	Première révision de la Nomenclature statistique des activités économiques dans les Communautés européennes
NAICS	North American Industry Classification System
NCA	Non compris ailleurs
NU	Nations unies
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PEG	Position extérieure globale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
Précis de la BoP du FMI	Précis de la balance des paiements, 1996, publié par le FMI
R-D	Recherche-développement
SCI	Système de la consolidation intégrale
SCN 1993	Système de comptabilité nationale, 1993
SH	Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises de l'Organisation mondiale des douanes
TIR	Système de déclaration des opérations internationales
UBO	Ultimate Beneficiary Owner
UE	Union européenne
X	Exportations

Glossaire

Actions cotées comportant droit de vote

Ces titres donnent un droit de vote à leur détenteur et sont inscrits à la cote officielle d'une bourse de valeurs.

Actions non cotées comportant droit de vote

Titres qui donnent un droit de vote à leur détenteur, mais ne sont pas inscrits à la cote officielle d'une bourse de valeurs.

Activités des entreprises multinationales

En principe, toutes les informations quantitatives ou qualitatives qui concernent directement les firmes multinationales pourraient être classées dans la catégorie d'activité des entreprises multinationales. Cependant dans le cadre de ce *Manuel*, on considère comme données sur l'activité des multinationales toutes les données économiques et industrielles qui ne sont pas classées parmi les transactions d'investissement direct, de portefeuille et autres transactions financières. Actuellement, les données collectées par l'OCDE dans le cadre d'enquêtes sur les activités économiques des entreprises multinationales comprennent 18 variables, notamment la production brute, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le nombre de personnes employées, la rémunération des salariés, l'excédent brut d'exploitation, la formation brute de capital fixe, les dépenses de recherche-développement, le nombre de chercheurs, les exportations et importations totales, les exportations et importations intra-firme et les recettes et paiements technologiques.

Autres transactions

Cette rubrique couvre l'emprunt et le prêt de fonds entre : i) les investisseurs directs résidents d'une économie et leurs filiales, succursales et sociétés affiliées résidentes d'autres économies ; et entre ii) les entreprises d'un groupes d'entreprises d'investissement direct liées entre elles résidentes d'économies différentes. Les instruments couverts sont les prêts, les titres de créance, les crédits fournisseurs (crédits commerciaux), les crédits-bails et les actions privilégiées sans droit de vote (qui sont traitées comme des titres de créance).

Balance des paiements technologiques

La balance des paiements technologique correspond au solde entre les recettes et les paiements technologiques.

Balance des paiements

Système statistique par le biais duquel les transactions économiques intervenues sur une période donnée entre une économie et le reste du monde peuvent être synthétisées de façon ordonnée. La cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements (BPM5)* du FMI fournit les recommandations conceptuelles de production des statistiques de la balance des paiements dans le respect des normes internationales.

Bénéfices réinvestis des entreprises d'investissement direct indirectement détenues

Dans le cadre du Système de la consolidation intégrale, ces bénéfices pourraient être traités comme indiqué ci-après. On supposera que : i) la société A résidente du pays 1 détient 51 % de la société B résidente du pays 2, laquelle détient à son tour 51 % de la société C résidente du pays 3 ; et ii) le bénéfice réinvesti de la société B s'élève à 500 et celui de la société C à 100 ; le revenu de la société A provenant des bénéfices réinvestis s'élève donc à 281, soit :

51 % du bénéfice réinvesti de la société B : $0.51 \times 500 = 255$

51 % de 51 % du bénéfice réinvesti de la société C : $0.51(0.51 \times 100) = 26$

(Pour un exemple plus détaillé, se reporter au tableau 4 de l'annexe I de la *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*.)

Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales

Ceux-ci correspondent à la part qui revient aux investisseurs (proportionnellement au capital social que ceux-ci détiennent) : i) des bénéfices non répartis par les filiales et entreprises affiliées étrangères sous forme de dividendes (**bénéfices réinvestis**) ; ou ii) des bénéfices que les succursales et autres entreprises non constituées en sociétés ne paient pas aux investisseurs directs (**bénéfices non distribués des succursales**).

Bénéficiaire ultime (UBO)

La notion de bénéficiaire ultime correspond davantage au concept de « propriété » qu'à celui de « contrôle ». Lorsque la société-mère à l'étranger n'est pas possédée à plus de 50 % par une autre personne physique ou morale, la société-mère à l'étranger et le bénéficiaire ultime sont les mêmes. Dans le cadre de ce manuel, le terme « bénéficiaire ultime » est remplacé par le terme « contrôleur ultime » ou « unité de contrôle ultime ». En réalité il peut y avoir plusieurs bénéficiaires ultimes tandis qu'il n'y a qu'une unité de contrôle ultime.

Capital social

Comprend : i) le capital investi dans les succursales ; ii) toutes les actions des filiales et sociétés affiliées (à l'exception des parts privilégiées sans droit de vote qui sont traitées comme des titres de créance et enregistrées à la rubrique *Investissements directs, Autres transactions*) ; et iii) les autres apports en capital, notamment ceux qui ne sont pas effectués en numéraire (fourniture d'équipement, par exemple).

Chronologie d'enregistrement

La chronologie d'enregistrement des transactions et, par conséquent, des participations est régie par le principe de comptabilisation sur la base des droits constatés. Pour les créances et engagements financiers, le transfert de propriété est considéré comme ayant eu lieu au moment où les parties à la transaction ont enregistré celle-ci dans leurs livres ou leurs comptes. Si aucune date précise ne peut être fixée, le déclarant peut utiliser celle à laquelle le créancier a reçu le paiement ou à laquelle quelque autre créance financière s'est éteinte. Concernant les revenus des investissements directs, les dividendes doivent être enregistrés à la date à laquelle ils deviennent payables et les revenus des titres de créance (intérêts) sur la base des intérêts courus.

Classification internationale type par industrie (CITI) de tous les secteurs d'activité économique établie par les Nations unies

Désigne la nomenclature définie dans la troisième version de la CITI.

Contrôle (d'une entreprise)

La notion de contrôle pour une entreprise implique la capacité de nommer une majorité d'administrateurs qui sont en droit de diriger une entreprise, d'orienter et de déterminer sa stratégie. Cette capacité peut être exercée par un seul investisseur ou par un groupe d'actionnaires qui agissent de concert et détiennent la majorité (+50 %) des actions ordinaires ou droits de vote. Le contrôle d'une entreprise peut être direct ou indirect, immédiat ou ultime.

Dividendes

Part des bénéfices répartis sur la base des actions ou d'autres formes de participation au capital social d'entreprises privées, de coopératives et d'entreprises publiques possédant la personnalité morale. Les dividendes peuvent être enregistrés à la date à laquelle ils deviennent payables, à la date de leur paiement ou à quelque autre date de référence, et peuvent être comptabilisés bruts ou nets des prélèvements libératoires.

Échanges intra-branche

Les échanges intra-branche concernent différentes formes de commerce :

- Le commerce de produits similaires (commerce horizontal) avec des variétés différenciées (par exemple, des voitures de même catégorie et de même ordre de prix).
- Le commerce de produits « différenciés verticalement » qui se distinguent par leur qualité et leur prix (par exemple, les exportations de vêtements de haute qualité et des importations de vêtements de basse qualité).

Échanges intra-firme

On appelle échanges intra-firme les échanges entre les sociétés-mères d'un pays déclarant et leurs filiales à l'étranger et les échanges des filiales sous contrôle étranger dans un pays déclarant avec le groupe de leur société-mère à l'étranger.

Entités à vocation spéciale

Également appelées *entités à objet particulier*, ces entités : i) sont généralement organisées ou établies dans des économies différentes de celles dans lesquelles les sociétés mères résident ; et ii) interviennent principalement dans les transactions internationales, mais avec peu ou pas d'activités locales. Les entités à vocation spéciale sont définies soit par leur structure (par exemple, filiale financière, société holding, société écran ou siège régional), soit par leur objet (gestion des ventes et administration régionale, gestion des risques de change et facilitation du financement de l'investissement). Elles doivent être traitées comme des entreprises d'investissement direct si elles satisfont au critère des 10 %. Les entités à vocation spéciale font partie intégrante des réseaux de l'investissement direct comme c'est en grande partie le cas de leurs transactions avec d'autres membres du groupe.

Pour les entités à vocation spéciale dont la fonction première est de servir d'intermédiaires financiers :

- toutes les transactions, excepté celles réalisées avec des banques affiliées et des sociétés affiliées d'intermédiation financière, doivent être enregistrées dans les données d'investissement direct ;
- les transactions réalisées avec des banques affiliées ou des sociétés affiliées d'intermédiation financière doivent être exclues des données de l'investissement direct, sauf si ces transactions concernent le capital social ou les dettes permanentes.

Entreprise

L'**entreprise** (conformément à la définition du Règlement du Conseil de l'UE n° 696/93 du 15 mars 1993) est « la plus petite combinaison des unités qui peut organiser la production de biens ou de services et bénéficier d'un certain degré d'autonomie de décision, notamment pour l'allocation de ses ressources courantes. Une entreprise conduit une ou plusieurs activités dans le cadre d'un ou plusieurs pays. Une entreprise peut constituer la seule unité qui a une autonomie juridique ». Cette définition est plus précise que celle fournie par le SCN 1993, où une **entreprise** est définie comme une « entité institutionnelle engagée dans une activité de production. Une entreprise peut être une société (une quasi-société est traitée, dans le Système, comme si elle était une société), une institution sans but lucratif ou encore une entreprise non constituée en société » (SCN 1993, § 5.1). Lorsqu'on fait référence à des unités statistiques, une entreprise est une unité institutionnelle qui regroupe un ou plusieurs établissements sous son contrôle.

Entreprise d'investissement direct

On désigne ainsi une entreprise dans laquelle un investisseur étranger détient au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote, s'il s'agit d'une entreprise dotée de la personnalité morale, ou l'équivalent, s'il s'agit d'une entreprise ne possédant pas la personnalité morale. La détention de 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote constitue le seul et unique critère permettant d'établir l'existence d'une relation d'investissement direct. Le « pouvoir de décision effectif dans la gestion », dont atteste la prise de participation d'au moins 10 %, implique que l'investisseur direct est en mesure d'influer sur la gestion de l'entreprise ou d'y participer ; il ne requiert pas un contrôle absolu par l'investisseur étranger.

Les entreprises d'investissement direct comprennent :

- des filiales (entreprises détenues à plus de 50 % par un investisseur non résident) ;
- des entreprises affiliées (entreprises dont un investisseur non résident détient entre 10 % et 50 %) ; et
- des succursales (entreprises ne jouissant pas de la personnalité morale et qui sont entièrement ou conjointement détenues par un investisseur non résident) ;

qui sont directement ou indirectement détenues par l'investisseur direct.

Une fois satisfait le critère d'une participation au moins égale à 10 % permettant d'établir l'existence d'une relation d'investissement direct avec une entreprise, certaines autres entreprises associées à la première sont également considérées comme des entreprises d'investissement direct. À partir de là, la définition d'une entreprise d'investissement direct s'étend aux succursales et aux filiales des filiales de l'investisseur direct (désignées comme étant des « entreprises d'investissement direct indirectement détenues »). La *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, et les documents *Précis de la balance des paiements* et *Balance of Payments Compilation Guide* publiés par le FMI décrivent le périmètre d'inclusion dans la définition des entreprises directement et indirectement détenues. La spécification donnée par l'OCDE de ce groupe d'entreprises est désignée sous le nom de « Système de la consolidation intégrale ».

Entreprises d'investissement direct indirectement détenues

En principe, les statistiques d'investissement direct couvrent toutes les entreprises dans lesquelles les investisseurs directs possèdent, directement ou indirectement, un intérêt d'investissement direct. La *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux*, ainsi que les documents *Précis de la balance des paiements* et *Balance of Payments Compilation Guide* publiés par le FMI, décrivent le périmètre des entreprises, à la fois directement et indirectement détenues, qui doivent être incluses dans la définition. La spécification de l'OCDE définissant ce groupe d'entreprises est désignée sous le nom de Système de la consolidation intégrale. Une fois le groupe d'entreprises liées entre elles délimité, les transactions d'IDE doivent inclure : i) la part des bénéfices réinvestis dans les entreprises indirectement détenues ; et ii) toutes les transactions de capital social et autres transactions effectuées directement entre les entreprises résidentes et non résidentes de ce groupe, sans tenir compte du pourcentage du capital social des unes directement détenu par les autres, et réciproquement. De la même manière, les données de position comprennent : i) la part des bénéfices réinvestis des entreprises indirectement détenues ; et ii) toutes les positions de capital social et de dettes inter-sociétés directement détenues avec toutes les entreprises d'investissement direct indirectement détenues, sans tenir compte du pourcentage du capital social des unes directement détenu par les autres, et réciproquement.

Entreprises off-shore

Dans les statistiques de la balance des paiements, les entreprises dites *off-shore* (extraterritoriales) sont réputées résider dans l'économie dans laquelle ces entreprises sont implantées, quelle que soit la spécificité du traitement qui peut leur avoir été accordé par les autorités locales en matière d'exonération fiscale, tarifaire ou douanière par exemple. Ces entreprises peuvent être engagées dans l'assemblage de composants

fabriqués ailleurs, la transformation de biens réexportés et les opérations financières et commerciales, et elles peuvent être situées dans des zones particulières (zones de commerce spéciales, zones de libre-échange ou paradis fiscaux, par exemple).

Établissement

L'**établissement**, conformément à la définition du Système des comptes nationaux (SCN 1993), est une entreprise ou une partie d'une entreprise qui est située dans une localité particulière, sans activités productives secondaires, ou bien dont la principale activité contribue à la majeure partie de la valeur ajoutée. Dans le cadre du Système européen des comptes (European System of Accounts – ESA), cette unité est appelée aussi unité locale. L'établissement n'a pas en principe d'autonomie juridique, mais ce n'est pas toujours vrai, car il existe de nombreuses firmes à un seul établissement qui ont l'autonomie juridique. En revanche, sa comptabilité contient toutes les informations concernant des facteurs tels que l'emploi, la valeur brute de la production et la consommation intermédiaire, mis à part les frais généraux qui sont comptabilisés au niveau de l'entreprise.

Évaluation des stocks (position)

La cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements (BPM5)* du FMI et la *Définition de référence de l'OCDE pour les investissements directs internationaux* recommandent l'évaluation des stocks d'investissement au prix du marché. Toutefois, on admet qu'en pratique les valeurs comptables figurant dans les bilans des entreprises d'investissement direct (ou des investisseurs) sont souvent utilisées pour établir la valeur du stock d'investissements directs (voir aussi **Valeur comptable**).

Filiale sous contrôle à l'étranger

Une filiale sous contrôle à l'étranger est une entreprise qui est contrôlée directement ou indirectement par une société-mère qui, elle, est contrôlée par une entreprise résidente du pays investisseur.

Filiale sous contrôle étranger

Dans un pays déclarant, une filiale sous contrôle étranger est une entreprise contrôlée par une autre entreprise à l'étranger qui est sa société-mère.

Flux financiers d'investissement direct

On désigne ainsi les transactions transfrontières entre un investisseur direct résident d'une économie et une entreprise d'investissement direct résidente d'une autre économie et entre les entreprises d'investissement direct affiliées qui sont parties prenantes de la relation d'investissement direct et ne résident pas dans la même économie.

Groupe d'entreprises

Le **groupe d'entreprises** (conformément également au Règlement du Conseil de l'UE n° 696/93) est une « association d'entreprises qui agissent de manière concertée, ayant des liens juridiques et/ou financiers. Un groupe d'entreprises peut avoir plus d'un centre de

décision, notamment en matière de politique de production, de ventes ou de profits. Il peut centraliser certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. » Ses activités peuvent concerner l'industrie, les services ou encore le secteur bancaire, parfois les deux ou les trois à la fois (conglomérats). Il peut se situer à l'intérieur d'un pays (il s'agit alors d'un groupe domestique) ou le plus souvent être implanté dans plusieurs pays (groupe multinational).

Il y a deux types de groupes d'entreprises associés aux investissements sortants qu'il faut prendre en considération :

- Le premier consiste en un ensemble d'entreprises et d'établissements contrôlés majoritairement et de manière directe ou indirecte par une société-mère. Toutes les entreprises et leur société-mère sont situées dans le même pays. Il s'agit en fait d'une entreprise dont les comptes sont consolidés.
- La seconde forme d'un « groupe d'entreprises » ou multinationale dépasse le cadre d'un seul pays et comprend également des filiales sous contrôle direct ou indirect localisées dans différents pays.

Groupe d'une société-mère à l'étranger

Le groupe d'une société-mère à l'étranger comprend : i) la société-mère à l'étranger ; ii) toute personne étrangère qui intervient en remontant la chaîne de la société-mère à l'étranger et possédant plus de 50 % de la personne qui est en-dessous, jusqu'à inclure le contrôleur ultime de la filiale ; et iii) également toute personne en descendant la chaîne qui possède plus de 50 % de la personne qui se trouve au-dessus de lui.

IDE (investissement direct étranger)

Voir *Investissement direct*

Influence

Un investisseur exerce une influence sur la gestion d'une société lorsqu'il possède directement ou indirectement au moins 10 % de ses actions ordinaires ou droits de vote, mais il n'exerce pas de contrôle sur cette société de manière directe ou indirecte.

Intermédiaires financiers

Pour les besoins de la balance des paiements, les intermédiaires financiers sont définis comme étant : i) les autres établissements de dépôt (banques, excepté la banque centrale) ; ii) les autres intermédiaires financiers, exception faite des compagnies d'assurance et des fonds de pension ; et iii) les auxiliaires financiers. Cette définition inclurait donc les entreprises à vocation spéciale dont l'activité principale est l'intermédiation financière pour un groupe d'entreprises liées entre elles et les entreprises telles que les courtiers en valeurs mobilières dont la fonction consiste à fournir des services auxiliaires de l'intermédiation financière à un groupe d'entreprises liées entre elles.

Investissement direct (investissement direct étranger)

Celui-ci se définit comme l'investissement international réalisé par une entité résidente d'une économie (l'investisseur direct) dans le but d'acquérir un intérêt durable

dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct). Cet « intérêt durable » implique l'établissement d'une relation à long terme entre les deux parties, ainsi qu'un degré d'influence notable de l'investisseur direct sur la gestion de l'entreprise d'investissement direct. L'investissement direct inclut à la fois la transaction initiale entre les deux entités et toutes les transactions ultérieures entre ces entités et entre leurs entreprises affiliées, que celles-ci soient ou non constituées en société.

Investissement en sens inverse

Ce type d'investissement correspond au cas d'une entreprise d'investissement direct qui acquiert une créance financière sur son ou ses investisseurs directs. L'investissement direct étant enregistré sur la base du sens des flux, la prise de participation de l'entreprise d'investissement direct dans le capital de son investisseur direct, ou investissement en sens inverse, est considérée comme une compensation du capital investi dans cette entreprise par l'investisseur direct et ses entreprises associées, sauf dans le cas où les participations sont au moins égales à 10 % dans les deux sens.

Le mode d'enregistrement des transactions d'investissement en sens inverse dépend du sens de la relation d'investissement direct :

1) Lorsque les créances ne sont pas suffisantes pour établir une seconde relation d'investissement direct, distincte de la relation initiale, ces transactions d'investissement en sens inverse doivent être enregistrées en tenant compte du sens de la relation d'investissement direct initiale, comme suit :

- dans les données de l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, à la rubrique *investissements directs de l'étranger dans l'économie, créances sur les investisseurs directs* ;
- dans les données de l'économie de résidence de l'investisseur direct, à la rubrique *investissements directs de l'économie à l'étranger, engagements envers les entreprises apparentées*.

2) Lorsque les prises de participation sont d'au moins 10 % dans les deux sens, cela définit deux relations d'investissement direct. Dans ce cas, les transactions de capital social et les autres transactions entre entreprises sont enregistrées comme des créances et des engagements d'investissement direct dans les deux sens, comme suit :

- les avoirs sont comptabilisés comme des *investissements directs à l'étranger* ;
- les engagements sont comptabilisés comme des *investissements directs de l'étranger* dans l'économie.

Investissement entrant

Dans le cadre du présent document, fait référence à l'investissement direct effectué dans l'économie déclarante.

Investissement sortant

Dans le cadre du présent document, fait référence à l'investissement direct effectué à l'étranger.

Investisseur direct

On désigne ainsi la personne physique, l'entreprise publique ou privée dotée ou non de la personnalité morale, le gouvernement, le groupe d'entreprises associées (possédant ou non la personnalité morale) ou le groupe de personnes physiques associées, qui possède une entreprise d'investissement direct (filiale, entreprise affiliée ou succursale) opérant dans une économie autre que celle dans laquelle réside l'investisseur direct.

Méthode de l'inventaire permanent

Fait référence au processus permettant de déduire les positions de stock des données relatives aux transactions. Avec cette méthode, qui exige que le stock soit estimé à un moment déterminé afin de servir de base, le statisticien peut calculer la valeur du stock à la fin d'une période en partant de la valeur du stock au début de cette période, à laquelle il ajoute la variation de stock découlant des mouvements transactionnels et non transactionnels enregistrés sur la période.

Nomenclature générale des activités économiques dans les Communautés européennes (NACE)

Fait référence à la classification industrielle telle qu'elle est définie dans la Révision 1 utilisée par EUROSTAT.

Obligations et instruments du marché monétaire

Comprend les obligations, autres titres d'endettement, billets de trésorerie, billets à ordre, certificats de dépôt et autres titres de placement négociables ne représentant pas du capital social, à l'exception des dérivés financiers.

Pays d'accueil/d'investissement final

L'analyse géographique des transactions d'investissement direct est rendue plus complexe par la présence de sociétés holding, c'est-à-dire lorsque l'investissement d'une société-mère finale dans un pays étranger est détenu par l'intermédiaire d'une autre filiale dans un troisième pays. La production de statistiques d'IDE relatives aux flux de revenus et aux flux financiers sur la base de la source finale de ces flux requerrait un principe d'enregistrement des transactions autre que celui du transfert de propriété recommandé dans la cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements* du FMI. C'est pourquoi les flux d'investissements doivent uniquement être pris en compte par pays d'accueil/d'investissement immédiat. Cette même base sert également à répartir géographiquement la position extérieure globale. Toutefois, il est suggéré de calculer aussi le stock d'actifs nets d'investissements directs en fonction du pays d'accueil final ou du pays de contrôle, à titre d'information complémentaire (voir aussi **Pays d'accueil/d'investissement immédiat**).

Pays d'accueil/d'investissement immédiat

L'analyse géographique des transactions d'investissement direct est rendue plus complexe par la présence de sociétés holding, c'est-à-dire lorsque l'investissement d'une société mère finale dans un pays étranger est détenu par l'intermédiaire d'une autre filiale dans un troisième pays. Comme le principe de classement utilisé pour les statistiques

géographiques de la balance des paiements est fondé sur le transfert de propriété, les flux d'investissement direct ne devraient être compilés qu'en fonction du pays d'accueil/d'investissement immédiat. La même règle s'applique au relevé de position extérieure globale ; les engagements doivent être classés selon le pays de résidence du détenteur de la créance et les actifs selon celui du détenteur de l'engagement. Toutefois, il est suggéré de prévoir le calcul du stock d'actifs nets d'investissements directs en fonction du pays d'accueil ou de contrôle final, à titre de complément d'information.

Position extérieure globale

Représente le bilan du stock d'avoirs et d'engagements extérieurs d'une économie. Les concepts et les instructions de production des données de la position extérieure globale sont exposés dans la cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements* publié par le FMI.

Principe actif/passif

Le compte d'opérations financières de la balance des paiements enregistre les transactions d'une économie en termes d'avoirs et d'engagements financiers extérieurs. Les transactions sont ordonnées par : i) type fonctionnel d'investissements (*investissements directs, investissements de portefeuille, autres investissements et avoirs de réserve*) ; ii) créances et engagements, ou dans le cas de l'investissement direct, sens de l'investissement ; iii) type d'instruments ; dans certains cas, iv) secteur d'activité nationale ; et v) échéance contractuelle initiale. Cette distinction entre les actifs et les passifs (les avoirs et les engagements) externes est de première importance pour les types fonctionnels d'investissements autres que l'investissement direct. Les transactions doivent être enregistrées sur une base actif/passif normale. Même lorsque l'on utilise une base nette pour mouvementer le compte des opérations financières de la balance des paiements, les transactions représentant des actifs financiers doivent apparaître séparément de celles constituant des engagements financiers (voir aussi **Principe du sens de circulation des flux**).

Principe de l'agent économique

La répartition géographique des flux financiers d'investissement direct peut se faire selon deux principes, celui du débiteur/créancier et celui de l'agent économique. Le principe de l'agent économique attribue les transactions résultant de variations des créances et engagements financiers de l'économie déclarante au pays de résidence de la partie à la transaction non résidente (l'agent économique), même si ce pays n'est pas celui de résidence de l'entreprise d'investissement direct ou de l'investisseur direct (voir aussi **Principe du débiteur/créancier**).

Principe du débiteur/créancier

La répartition géographique des flux financiers d'investissement direct peut se faire selon deux principes, celui du débiteur/créancier et celui de l'agent économique. Le principe du débiteur/créancier attribue les transactions résultant des variations des créances financières de l'économie déclarante au pays de résidence du débiteur non résident et celles résultant des variations des engagements financiers de l'économie déclarante au pays de résidence du créancier non résident, même si les montants correspondants sont payés dans un autre pays ou reçus d'un autre pays (voir aussi **Principe de l'agent économique**).

Principe du sens de circulation des flux

À la différence d'autres investissements financiers, l'investissement direct n'est pas enregistré dans la balance des paiements sur une base actif/passif stricte, mais en fonction du sens de circulation des flux (à savoir, investissement direct des résidents à l'étranger et investissement direct des non-résidents dans l'économie déclarante). La participation prise par l'entreprise d'investissement direct dans le capital de son investisseur direct (investissement en sens inverse) est alors considérée comme une compensation du capital investi dans l'entreprise d'investissement direct par l'investisseur direct et ses entreprises associées. En d'autres termes, l'investissement en sens inverse est considéré comme un désinvestissement de l'investisseur direct et non comme un actif de l'entreprise d'investissement direct, sauf lorsque les prises de participation réciproques sont d'au moins 10 % dans chaque sens, auquel cas on considère qu'il existe deux relations d'investissement direct distinctes (voir aussi **Investissement en sens inverse**).

Prise en compte de toutes les opérations de l'exercice

La mise en application de ce concept est l'une des deux principales approches de calcul du bénéfice. Ce concept est expliqué dans la *Norme comptable internationale n° 8*, « *Éléments inhabituels, éléments sur exercices antérieurs et changements de méthodes comptables* ». Lorsque le bénéfice est mesuré de cette manière, le revenu est considéré comme le montant restant après constatation de tous les éléments (y compris les pertes et profits exceptionnels et les plus ou moins-values) entraînant une quelconque augmentation ou diminution des intérêts des actionnaires ou des investisseurs sur la période comptable, autres que les dividendes et toutes autres transactions entre l'entreprise et ses actionnaires ou investisseurs (voir aussi **Prise en compte des opérations courantes de l'exercice**).

Prise en compte des opérations courantes de l'exercice (OCE)

La mise en application de ce concept est l'une des deux principales approches de calcul du bénéfice. Ce concept est expliqué dans la *Norme comptable internationale n° 8*, « *Éléments exceptionnels et éléments sur exercices antérieurs et changement de méthodes comptables* ». Lorsque le bénéfice est mesuré de cette manière, il se compose des revenus provenant des opérations normales de l'entreprise avant la prise en compte des éléments non récurrents (tels que les pertes et profits exceptionnels) et des plus et moins-values (voir aussi **Prise en compte de toutes les opérations de l'exercice**).

Prix de transfert

On définit comme prix de transfert les prix appliqués aux échanges et transactions internes entre sociétés-mères et filiales appartenant au même groupe, situées en principe dans des pays différents. Toutefois, ils peuvent s'appliquer aussi aux transactions entre sociétés-mères et filiales localisées dans le même pays. Des évaluations implicites dans le prix sont nécessaires pour qu'ils soient en conformité avec les législations des différents pays en termes de réglementations douanières ou fiscales et d'informations financières.

Prix du marché

Cela correspond à la somme d'argent que des acheteurs consentants seraient prêts à verser à un vendeur consentant pour acquérir un actif financier. Le recours aux prix du

marché pour évaluer actifs et passifs est l'un des principes-clés de la production des statistiques de la balance des paiements.

Propriété

La notion de propriété diffère de celle du contrôle dans la mesure où elle correspond à une participation financière dans une entreprise qui peut être majoritaire ou minoritaire. Tandis qu'une participation majoritaire (+50 %) d'un investisseur unique impliquerait également le contrôle de cette entreprise, une participation minoritaire pourrait aussi impliquer le contrôle de cette entreprise de manière indirecte (à travers une autre entreprise). En d'autres termes, seule la notion de propriété ne suffit pas pour déterminer s'il y a contrôle ou pas.

Quasi-sociétés

Ces entreprises produisent des biens et des services dans une économie différente de la leur, mais sans s'être préalablement constituées en sociétés distinctes dans le pays d'accueil. Les quasi-sociétés qui sont en relation d'investissement direct avec la société mère sont réputées exister si :

- elles maintiennent leur production pendant un an au moins ;
- leur activité locale est comptabilisée sur des livres séparés ;
- elles paient l'impôt sur le revenu dans le pays d'accueil.

Les quasi-sociétés opèrent souvent dans le bâtiment et les travaux publics ou dans l'exploitation d'équipements mobiles dans une autre économie. La cinquième édition du *Manuel de la balance des paiements (BPM5)* du FMI recommande d'inclure les quasi-sociétés dans les données d'investissement direct.

Recettes et paiements technologiques

Les recettes et les paiements technologiques correspondent à quatre types de transactions entre pays :

1. Les transferts de technologies (cessions de brevets d'inventions non brevetées, cessions de licences liées aux brevets, et communication de *know-how*).
2. Les transferts de cessions (cession, licence, franchise), marques et modèles.
3. Les prestations de services techniques (études techniques et d'ingénierie et assistance technique).
4. La recherche-développement à caractère industriel.

Relation d'investissement direct

On considère qu'une telle relation s'établit lorsqu'une entreprise résidente d'une économie possède dans une entreprise résidente d'une autre économie au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote si cette dernière possède la personnalité morale, ou l'équivalent si l'entreprise n'est pas constituée en société. Les entreprises d'investissement direct qui sont considérées comme étant en relation d'investissement direct avec un investisseur sont également en relation d'investissement direct les unes avec les autres.

Résidence

La résidence n'est pas déterminée par la nationalité ou par des critères juridiques, bien qu'elle puisse cadrer avec le concept de résidence utilisé notamment aux fins du contrôle des changes et de fiscalité par de nombreux pays. La notion de base est le pôle économique de l'agent sectoriel [...]. Il faut donc recourir au concept de territoire économique d'un pays qui est la zone géographique pertinente à laquelle s'applique le concept de résidence. Une entité institutionnelle est dite résidente lorsque son pôle d'intérêt économique se trouve sur le territoire économique d'un pays (§ 58 du BPM5 du FMI).

Revenus d'investissement direct

Comprennent les revenus des titres de participation et les revenus des titres de créance dus à un investisseur direct résident d'une économie du fait de la part de capital qu'il détient dans une entreprise d'investissement direct résidente d'une autre économie (voir aussi **Revenus des titres de participation** et **Revenus des titres de créance**).

Revenus des titres de créance (intérêts)

Ces revenus se composent des intérêts payables sur une dette inter-société aux/par les investisseurs directs par les/aux entreprises associées à l'étranger. Cela comprend les intérêts sur l'emprunt et le prêt de fonds (y compris les titres de créance et le crédit fournisseurs) entre les investisseurs directs et les entreprises d'investissement direct.

Revenus sur les titres de participation

Ces revenus comprennent : i) les dividendes et les bénéfices distribués des succursales ; et ii) les bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales (voir aussi **Dividendes** et **Bénéfices réinvestis et bénéfices non distribués des succursales**).

Société de contrôle ultime (ou unité de contrôle ultime)

Une société est considérée comme investisseur exerçant le contrôle ultime sur un investissement si elle est à la tête d'une chaîne de sociétés et contrôle directement ou indirectement toutes les sociétés de la chaîne sans être elle-même contrôlée par aucune autre entreprise ou aucun autre investisseur.

Société-mère

a) Investissements entrants

Dans un pays déclarant, la société-mère d'une filiale sous contrôle étranger est le premier investisseur étranger à l'extérieur des frontières du pays en question qui exerce un contrôle direct ou indirect sur cette filiale. Si ce premier investisseur est également sous contrôle d'un autre investisseur, on peut déduire que la société-mère d'une filiale sous contrôle étranger pourrait être différente de la société de contrôle ultime qui se trouve à la tête du groupe.

b) Investissements sortants

Du point de vue d'un pays déclarant, la société-mère d'une filiale contrôlée par les résidents de ce pays et située à l'étranger est l'entreprise consolidée (groupe d'entreprises) qui comprend l'entreprise domestique qui investit à l'étranger et les firmes domestiques que la précédente firme contrôle directement ou indirectement à l'intérieur du pays déclarant.

Sociétés affiliées d'intermédiation financière

Les clarifications du Comité auprès du FMI d'experts de la balance des paiements, promulguées en mai 2002, indiquent que, pour les besoins de la balance des paiements, les intermédiaires financiers se définissent comme : i) les autres établissements de dépôt (banques, excepté la banque centrale) ; ii) les autres intermédiaires financiers, exception faite des compagnies d'assurance et des fonds de pension ; et iii) les auxiliaires financiers. Cette définition comprendrait donc les entreprises à vocation spéciale (qui ont comme activité principale l'intermédiation financière pour un groupe d'entreprises liées entre elles) et des entreprises telles que les sociétés de courtage en valeurs mobilières, dont la fonction consiste à fournir des services complémentaires de l'intermédiation financière à un groupe d'entreprises liées entre elles. Les transactions entre sociétés affiliées d'intermédiation financière (c'est-à-dire les intermédiaires financiers engagés dans une relation d'investissement direct) doivent être *exclues* des données d'investissement direct, sauf pour les transactions correspondant à du capital social ou à des dettes permanentes. Les transactions entre : i) les entreprises d'investissement direct qui ne sont pas des intermédiaires financiers ; et ii) les sociétés affiliées d'intermédiation financière (y compris les entreprises à vocation spéciale œuvrant principalement dans l'intermédiation financière pour un groupe d'entreprises liées entre elles), doivent être *incluses* dans les données d'investissement direct.

Sources bilatérales

Concerne l'utilisation des statistiques de l'investissement direct produites par d'autres pays ou par des organisations internationales.

Sous-traitance internationale (externalisation internationale)

On parle de sous-traitance internationale lorsqu'une entreprise dite donneur d'ordre confie à une autre entreprise à l'étranger appelée sous-traitant ou preneur d'ordre pour un cycle de production déterminé une ou plusieurs opérations de conception, de transformation, de fabrication, construction ou de maintenance d'un produit. Cette production s'intègre généralement dans les produits finis du donneur d'ordre. Les services sont également concernés par la sous-traitance, notamment en matière d'études, de comptabilité, d'ingénierie, de R-D, de publicité, d'informatique ou de conseils juridiques.

Stocks d'investissement direct

Ces données de stock indiquent la situation des avoirs et engagements d'investissement direct d'une économie à un moment précis.

Système de communication des transactions internationales (SCTI)

Un SCTI mesure les transactions monétaires individuelles de la balance des paiements transitant par les banques nationales ; il peut également mesurer i) les transactions individuelles transitant par les comptes bancaires étrangers des entreprises ; ii) les transactions non monétaires ; et iii) les positions de stock. Les statistiques sont produites à partir de formulaires transmis aux statisticiens par les banques nationales, mais aussi parfois par les entreprises.

Territoire économique

Le territoire économique d'un pays est constitué par la zone géographique administrée par un gouvernement ; à l'intérieur de ce territoire, les personnes, les biens et les capitaux circulent librement (§ 59 du BPM5 du FMI).

Titres comportant droit de vote

Ce sont des actions qui confèrent un droit de vote à leur détenteur. Elles peuvent être cotées ou non, c'est-à-dire inscrites ou non à la cote d'une bourse de valeurs (voir aussi **Titres ne comportant pas droit de vote**).

Titres ne comportant pas droit de vote

Actions qui ne confèrent aucun droit de vote à leur détenteur. Cette catégorie inclut les actions participatives (voir aussi **Actions cotées comportant droit de vote**).

Unité statistique

Les unités statistiques correspondent à trois niveaux de production :
a) l'établissement ; b) l'entreprise ; et c) le groupe d'entreprises.

Valeur comptable

Représente la valeur pour laquelle un élément d'actif ou de passif de type capital social ou autres capitaux est enregistré dans le bilan d'une entité ; cette valeur peut refléter différentes méthodes d'évaluation :

- coût historique ;
- coût de remplacement ;
- prix révisé intermédiaire ne représentant pas le prix du marché actuel ;
- valeur loyale et marchande ;
- prix du marché actuel.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(92 2004 09 2 P) ISBN 92-64-10809-2 – n° 53764 2005