



Commission économique pour l'Europe**Conférence des statisticiens européens****Soixante-deuxième réunion plénière**

Paris, 9-11 avril 2014

Point 6 c) de l'ordre du jour provisoire

Production mondiale**Guide pour la mesure de la production mondiale:
présentation générale****Note établie par l'Équipe spéciale***Résumé*

Le présent document est un extrait de la version préliminaire du «Guide pour la mesure de la production mondiale». Il fournit des informations générales sur les travaux de l'Équipe spéciale, donne une vue d'ensemble du contenu du Guide et résume les principales constatations qui sont présentées dans ce dernier.

L'Équipe spéciale a élaboré le Guide pour aider les responsables de l'établissement des comptes nationaux et de la balance des paiements à enregistrer dans leurs comptes les activités liées à la production mondiale. L'Équipe spéciale est présidée par l'Irlande et le Guide a été édité par les Pays-Bas. En janvier 2014, le Bureau de la Conférence a examiné l'ensemble du texte du Guide et a décidé de soumettre celui-ci à tous les membres de la Conférence dans le cadre d'une consultation électronique.

Le Guide sera soumis à la réunion plénière de 2014 de la Conférence des statisticiens européens, pour information. Il devrait être terminé dans un an, et être présenté à la réunion plénière de 2015 de la Conférence, pour approbation.



I. Introduction

A. Contexte

1. La présente section reprend les informations du chapitre 1 du «Guide pour la mesure de la production mondiale». Ces dernières années, d'importantes dispositions ont été prises en vue de l'amélioration des normes comptables internationales lorsqu'il s'agit d'enregistrer dans les statistiques des comptes nationaux et de la balance des paiements les transactions des entreprises participant à la production mondiale. On citera comme exemples l'harmonisation du Système de comptabilité nationale (SCN) de 2008 et la sixième édition du Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale (MBP6), l'enregistrement des importations et des exportations sur la seule base du transfert de propriété et les orientations données quant au traitement à réserver au négoce international.

2. Cela étant, ces changements montrent aussi qu'il n'est pas facile de bien rendre compte des activités de la production mondiale dans les statistiques macroéconomiques. Le recours au principe du transfert de propriété fait apparaître des problèmes de mesure qui étaient occultés lorsque les comptes étaient établis selon les anciennes directives. Si les nouvelles normes cadrent avec plusieurs aspects de la mondialisation, elles font aussi apparaître plusieurs difficultés de mesure. Ces difficultés ont généré de nouvelles questions d'ordre conceptuel et de nouveaux problèmes de mesure, qui sont traités dans la version préliminaire du «Guide pour la mesure de la production mondiale» («Guide de la production mondiale» ou «Guide» en abrégé). Le Guide a pour objet de contribuer à la mise en œuvre des normes internationales actualisées et, ainsi, d'améliorer la comparabilité d'un pays à l'autre.

3. La production mondiale a évolué et recouvre de nos jours un large éventail d'accords commerciaux et de formes d'organisation. Aujourd'hui, les entreprises multinationales représentent une large part du commerce international. Les instituts nationaux de statistique doivent surveiller les formes changeantes de la production mondiale et les effets de celles-ci sur les relations commerciales internationales. Il est important de recenser les meilleures pratiques mises au point à l'échelon national et de convenir sur le plan international des orientations pratiques nécessaires pour faciliter la comparabilité d'un pays à l'autre.

4. En 2007, la Conférence des statisticiens européens a créé un groupe d'experts des effets de la mondialisation sur les comptes nationaux. Fin 2011, les conclusions de ce groupe d'experts ont été publiées dans un guide statistique intitulé «Effet de la mondialisation sur les comptes nationaux».

5. Lors de la rédaction des chapitres consacrés aux biens expédiés à l'étranger pour transformation (chap. 5), au négoce international (chap. 6), aux transactions internationales concernant les produits de la propriété intellectuelle (chap. 7) et aux problèmes de mesure liés aux données commerciales administratives et à la mondialisation (chap. 9), une certaine attention a été accordée au phénomène de mondialisation du secteur manufacturier. Vers la fin du processus de rédaction, il a été décidé que la question de la fabrication mondiale valait qu'un chapitre (8) lui soit consacré. Bien que dans un court laps de temps, de nombreux aspects de la fabrication mondiale aient été examinés et présentés dans ce chapitre, des questions importantes n'ont pas été suffisamment étudiées et devaient faire l'objet d'une attention accrue.

6. Au vu du guide «Effet de la mondialisation sur les comptes nationaux» (ci-après dénommé «Guide de la mondialisation»), la Conférence des statisticiens européens a considéré que dans la perspective de l'application des nouvelles normes mondiales du SCN 2008 et du MBP6, les aspects conceptuels et pratiques des accords de fabrication mondiale constituaient une priorité essentielle du futur programme de recherche. En juin 2011, la Conférence a approuvé le Guide, y compris les travaux proposés. Dans ce contexte, le Bureau de la Conférence a demandé à Statistics Netherlands de réaliser une étude approfondie de la fabrication mondiale.

7. Après s'être consultés, le Bureau de la Conférence et le Groupe directeur de la CEE sur la comptabilité nationale ont souligné l'importance des problèmes mis au jour par l'étude approfondie et la nécessité de créer une équipe spéciale sur la production mondiale qui serait chargée d'explicitier les questions d'ordre conceptuel et les problèmes de mesure liés à la fabrication mondiale. Le Groupe directeur a fait observer en outre que, plutôt que de se focaliser sur la fabrication mondiale, la recherche devrait mettre l'accent sur les accords de production mondiale en général, afin de tenir compte de l'importance de la production de services et des transactions concernant les produits de la propriété intellectuelle. Par ailleurs, la Division de statistique de l'ONU et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) ont mis en avant le fait qu'aider le Groupe de travail intersecrétariats sur la comptabilité nationale à poursuivre ses travaux sur les accords de production mondiale faisait partie de l'effort mondial visant à définir des orientations pour la mise en œuvre du SCN 2008.

8. L'Équipe spéciale avait un double objectif. Le premier était d'apporter des éclaircissements sur différentes questions conceptuelles non résolues qui, en ce qui concerne la production mondiale, découlent du SCN 2008 et du MBP6. Le deuxième objectif était d'apporter des éclaircissements supplémentaires sur les aspects liés à la mise en œuvre. Pour ce faire, l'Équipe spéciale a étudié les pratiques nationales existantes en fonction des différents types d'accords de production mondiale.

9. La classification des producteurs dits «sans usine» et des autres unités actives dans les chaînes de production mondiales et la détermination des droits de propriété sur les actifs, y compris les produits de la propriété intellectuelle, dans les chaînes de production mondiales et les entreprises multinationales sont deux exemples de questions d'ordre conceptuel.

10. Les recommandations sur la mesure des produits de la propriété intellectuelle dans les chaînes de production mondiales, sur l'enregistrement des importations et des exportations sur la base des transactions en englobant les services, sur le fractionnement des activités des entreprises multiterritoriales en fonction d'un prorata, sur le commerce de quasi-transit et sur le négoce international de services sont quelques exemples de questions d'ordre pratique.

11. Les pays et organisations internationales ci-après ont participé aux travaux de l'Équipe spéciale: le Canada, les États-Unis, la Finlande, l'Irlande, Israël, l'Italie, le Mexique, la Norvège, les Pays-Bas, la Suède, Eurostat, le Fonds monétaire international (FMI), l'OCDE, la Commission économique pour l'Europe (CEE), la Division de statistique de l'ONU et l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'Équipe spéciale était présidée par l'Irlande et son secrétariat était assuré par la CEE.

12. Les travaux de l'Équipe spéciale étaient liés à ceux de plusieurs autres groupes d'experts. Il a déjà été dit que ces travaux s'inscrivaient dans le prolongement de ceux du groupe d'experts des effets de la mondialisation sur les comptes nationaux dirigé par la CEE. L'Équipe spéciale a par ailleurs travaillé en étroite collaboration avec l'Équipe spéciale d'Eurostat sur les biens expédiés à l'étranger pour transformation. Le chapitre 5 se fonde dans une large mesure sur les expériences des pays membres de l'Union européenne (UE) recueillies dans le cadre des travaux de l'Équipe spéciale d'Eurostat. Le présent Guide renvoie en outre au rapport de l'Équipe spéciale de la Banque centrale européenne (BCE), d'Eurostat et de l'OCDE sur les sièges sociaux, les sociétés holding et les entités ad hoc.

13. On trouvera les conclusions de l'Équipe spéciale dans la présente version préliminaire du «Guide pour la mesure de la production mondiale». Ce document doit être considéré comme le prolongement logique du guide «Effet de la mondialisation sur les comptes nationaux» (Guide de la mondialisation). La version définitive du Guide est prévue pour fin 2014, à l'issue du processus de consultation.

14. La partie suivante de la présente section traite de la structure du Guide de la production mondiale. Plus loin, on trouvera une présentation des grandes caractéristiques de la production mondiale.

B. Structure du Guide

15. Le Guide a pour objet d'aider les personnes chargées de l'établissement des statistiques des comptes nationaux et de la balance des paiements à comprendre les effets que la production mondiale a sur les statistiques en question. Il a pour objectif d'apporter:

- a) Des éclaircissements sur plusieurs questions d'ordre conceptuel non résolues liées à la production mondiale;
- b) Un soutien s'agissant des différents aspects de la mesure de la production mondiale.

16. Le Guide s'appuie dans toute la mesure possible sur l'expérience des pays, laquelle est mise en avant dans les différentes études de cas par pays présentées tout au long du document. Les chapitres 2, 3 et 4 du Guide traitent des questions d'ordre conceptuel; les chapitres suivants traitent davantage des difficultés liées aux mesures.

17. On trouvera au chapitre 2 une typologie des accords de production mondiale. Cette typologie peut contribuer à définir le degré de coordination, ce qui peut donner une indication sur le contrôle (et le risque y afférent) que l'entreprise principale exerce sur le processus de production. Les comptables nationaux et les responsables de l'établissement de la balance des paiements ont besoin de ces informations pour comprendre la nature des transactions qui s'effectuent au sein des chaînes de valeur mondiales.

18. Les principes de propriété économique font l'objet du chapitre 3. Une des questions traitées dans ce chapitre est la façon dont on peut estimer au mieux les transactions internationales réalisées au sein d'une entreprise multinationale. Cet aspect est d'autant plus important que les entreprises affiliées n'agissent pas toujours de façon autonome en raison des relations de propriété qui les unissent.

19. Dans le chapitre 4 du Guide, l'analyse de la propriété économique est élargie à la propriété des produits de la propriété intellectuelle et aux transactions portant sur ces produits au sein des chaînes de valeur mondiales et des entreprises multinationales. Ce chapitre prend en considération différents facteurs en vue de donner des orientations sur la propriété économique des produits de la propriété intellectuelle et sur les transactions portant sur ces produits dans le cadre de différents accords de production mondiale, au moyen d'un arbre de décision.

20. Le chapitre 5 du Guide présente les problèmes de mesure qui se posent dans certains accords de production mondiale: biens envoyés à l'étranger pour transformation, négoce international et production de biens sans usine. Ce chapitre passe systématiquement en revue les éléments de données dont on a besoin pour rendre compte de tous les aspects de ces trois types d'accords de production mondiale, qu'il s'agisse de la production proprement dite ou des flux commerciaux internationaux. Y sont aussi présentées toutes les sources de données possibles qui pourraient être utiles pour la compilation de ces informations. Le chapitre 5 donne en outre des indications sur la façon de distinguer les producteurs sans usine des agents qui se limitent au négoce international.

21. Ces dernières années, plusieurs instituts nationaux de statistique ont mis en place des «unités chargées de traiter les cas de grandes entreprises complexes». Les enseignements que ces unités ont tirés de l'observation et de la mesure de la production mondiale font l'objet du chapitre 6. Sur la base des réponses à une enquête à laquelle ont participé 10 instituts nationaux de statistique, il est procédé à l'examen des similitudes et des différences dans le fonctionnement de ces unités. Ces dernières jouent un rôle essentiel dans la prise en considération de certains des aspects les plus complexes de la production mondiale.

22. La mesure des chaînes de valeur mondiales et de l'aspect «valeur ajoutée» du commerce international est un domaine de l'analyse économique étroitement lié à la production mondiale. L'examen des échanges sous l'angle de la valeur ajoutée fait l'objet du chapitre 7 du Guide. Ce chapitre porte aussi sur des questions relatives à la présentation de tableaux d'entrées-sorties et à la modélisation correspondante.

23. La question des entreprises multiterritoriales est introduite au chapitre 8. Sur la base d'une série d'exemples réels, ce chapitre donne des orientations pratiques sur la façon d'attribuer les activités économiques des entreprises multiterritoriales, et des autres entreprises similaires, à des territoires économiques précis.

24. Le chapitre 9 du Guide traite des problèmes de mesure statistique associés au commerce dit de quasi-transit et aux phénomènes analogues. On parle de commerce de quasi-transit lorsque des biens qui entrent dans un pays sont déclarés en douane au titre des importations à des valeurs différentes de celles qui sont déclarées lorsque les biens quittent le même pays. La valeur des importations qui ressort des registres douaniers peut ainsi ne pas correspondre à la valeur réelle de la transaction.

25. Le chapitre 10 du Guide étend la notion de négoce international (de biens) au domaine des services et examine le rôle des intermédiaires dans les transactions internationales portant sur des services, ou des personnes qui organisent ces transactions. Ce chapitre fait suite à de précédentes analyses du sujet, plutôt brèves, présentées dans le MBP6, dans l'édition 2010 du Manuel des Statistiques du commerce international des services et dans le Guide de la mondialisation. Les conclusions de ce chapitre sont provisoires puisque l'on a encore obtenu relativement peu d'éléments probants sur les personnes qui organisent des prestations de services entre pays. Le chapitre mentionne cependant plusieurs domaines se prêtant à des travaux de recherche complémentaires.

26. Chaque chapitre du Guide se termine par des recommandations concrètes sur l'aspect étudié de la production mondiale. Les principales conclusions et recommandations formulées dans le Guide pour les futures recherches sont résumées au chapitre 11, qui figure à la section II du présent document.

C. Production mondiale: introduction

27. La mondialisation a créé à la fois de nouvelles possibilités et des problèmes de compétitivité qui ont contraint les producteurs à chercher des modes de production plus efficaces. Aujourd'hui, les producteurs à la recherche de moyens de production plus efficaces ont de plus en plus tendance à diviser le modèle traditionnel de production à intégration verticale en différentes étapes ou tâches (appelées fragments), ce qui leur permet d'externaliser une partie de leur processus de production. Lorsque l'accord de production qui en découle recouvre plusieurs pays, les difficultés de mesure auxquelles il faut faire face pour l'établissement de statistiques économiques nationales s'accroissent fortement.

28. De nombreuses forces économiques poussent à la fragmentation de la production vers des unités spécialisées, à l'étranger ou dans le pays concerné. L'évolution des technologies de l'information a permis aux entreprises de déplacer leur production vers de

nouvelles régions, souvent lointaines. Les différences de coûts entre les pays, par exemple les coûts salariaux relativement plus faibles et la diminution des coûts des échanges commerciaux et du transport, l'amélioration de la logistique, les différences en termes de fiscalité et l'amélioration de la protection des droits de propriété intellectuelle et des mécanismes garantissant le respect des clauses contractuelles ont facilité l'utilisation des chaînes d'approvisionnement mondiales et des chaînes de valeur mondiales¹.

29. Les sections suivantes du présent chapitre traitent des concepts de chaîne d'approvisionnement mondiale, de chaîne de valeur mondiale et de chaîne de production mondiale, et de la façon dont les entreprises organisent leurs systèmes de production. Cet examen se poursuit de façon logique dans la présentation de la typologie des accords de production mondiale, au chapitre 2 du Guide.

D. Chaînes d'approvisionnement, chaînes de valeur et chaînes de production mondiales

30. Dans le cadre de l'étude de la mondialisation et de la fragmentation de la production entre plusieurs pays, on utilise les expressions «chaîne d'approvisionnement mondiale», «chaîne de valeur mondiale» et «chaîne de production mondiale». Parfois utilisées les unes pour les autres, ces notions ne recouvrent pourtant pas exactement les mêmes réalités. Elles font l'objet de la présente section.

31. Une chaîne d'approvisionnement est un système d'organisations, de technologies, d'activités, d'informations et de ressources dont la finalité est de déplacer un produit ou un service du fournisseur vers le client. Cette chaîne peut exister au sein d'une entreprise, entre différentes entreprises dans une économie locale ou entre différents pays. La chaîne d'approvisionnement est un réseau dont on peut classer les activités en grandes étapes classiques de la production, d'amont en aval, de la recherche-développement (R-D) et la conception à la logistique jusqu'à la commercialisation et la vente, en passant par la fabrication. La complexité de la chaîne d'approvisionnement et des relations opérationnelles entre les différentes étapes peut varier d'un secteur à l'autre et d'une entreprise à l'autre. Une chaîne d'approvisionnement mondiale est un réseau d'activités de ce type qui s'étend au niveau mondial.

32. La figure 1 présente un exemple simple de production fragmentée. Elle représente schématiquement les différentes étapes du processus de production d'un bien, de la conception de celui-ci aux dernières étapes concernant la vente au détail et le service à la clientèle, en passant par la transformation des matières premières. La gestion de la chaîne d'approvisionnement peut porter sur l'ensemble de la chaîne, comme dans l'exemple présenté dans la figure, ou sur certaines parties de celle-ci. De la même manière, certaines étapes de la chaîne peuvent être contrôlées par une société mère, et d'autres par les filiales de cette société.

33. À l'étape de la R-D et de la conception, il est créé un actif incorporel qui sert ensuite d'intrant pour la production du bien. Le fruit de l'étape de R-D et de conception peut être utilisé par la même entreprise, qui produit alors le bien pour son compte, ou être transmis à un fournisseur chargé de produire le bien.

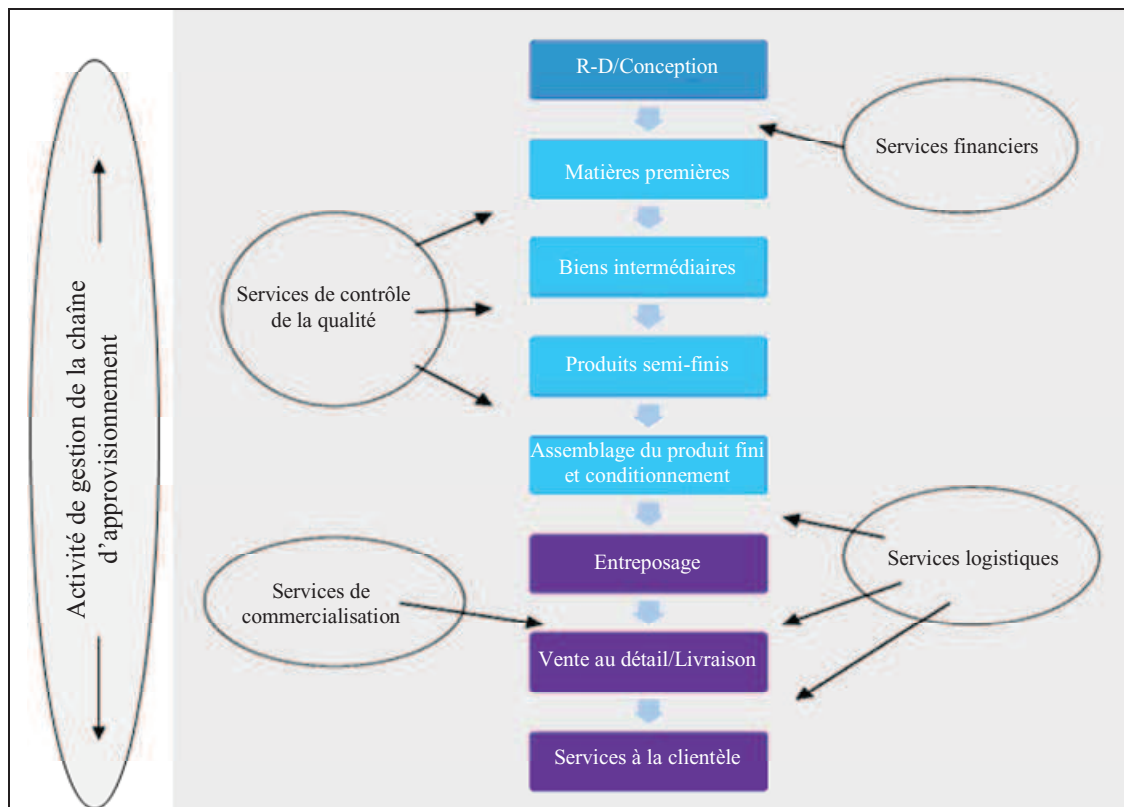
34. La gestion de l'approvisionnement peut consister en plusieurs fonctions précises telles que les services de contrôle de la qualité et de commercialisation et les services logistiques et financiers, mis en évidence dans la figure 1. Bien que, dans la figure, les services financiers ne soient fournis qu'à l'étape de R-D et de conception, ils peuvent en

¹ Commission du commerce international des États-Unis, «Economic Effects of U.S. Import Restraints, Special Topic: Global Supply Chains», août 2011.

réalité être fournis à différentes étapes de la chaîne d'approvisionnement. Par exemple, les crédits-bails ou les crédits à la consommation peuvent être fournis à l'étape de la vente au détail ou de la livraison.

Figure 1

Exemple de fragmentation de la production



Source: Compilation de la Commission du commerce international des États-Unis.

35. Une chaîne de valeur est l'ensemble des activités d'ajout de valeur nécessaires pour faire passer un bien ou un service des étapes de conception, de production, de commercialisation, de distribution et de soutien aux clients finals². Cette notion renvoie à la valeur ajoutée au bien ou au service à chaque étape du réseau. Comme pour la chaîne d'approvisionnement, la complexité de la chaîne de valeur et des relations opérationnelles entre les différentes étapes peut varier d'un secteur à l'autre et d'une entreprise à l'autre. La chaîne de valeur peut exister entre des entreprises établies dans une même économie locale ou dans plusieurs pays.

36. On peut conclure que les chaînes de valeur mondiales sont l'objet d'analyse par excellence dans le contexte de la production mondiale. La quantification correcte de la valeur ajoutée à chaque étape de la chaîne est en effet essentielle pour la comptabilité nationale, a fortiori lorsque la chaîne s'étend sur plusieurs pays. Par ailleurs, la notion de chaîne de valeur mondiale correspond bien à l'examen des échanges sous l'angle de la valeur ajoutée, qui fait l'objet du chapitre 7.

² Unité d'appui à l'élaboration des politiques de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), document d'analyse n° 1 «Concepts and Trends in Global Supply, Global Value and Global Production Chains», mai 2012.

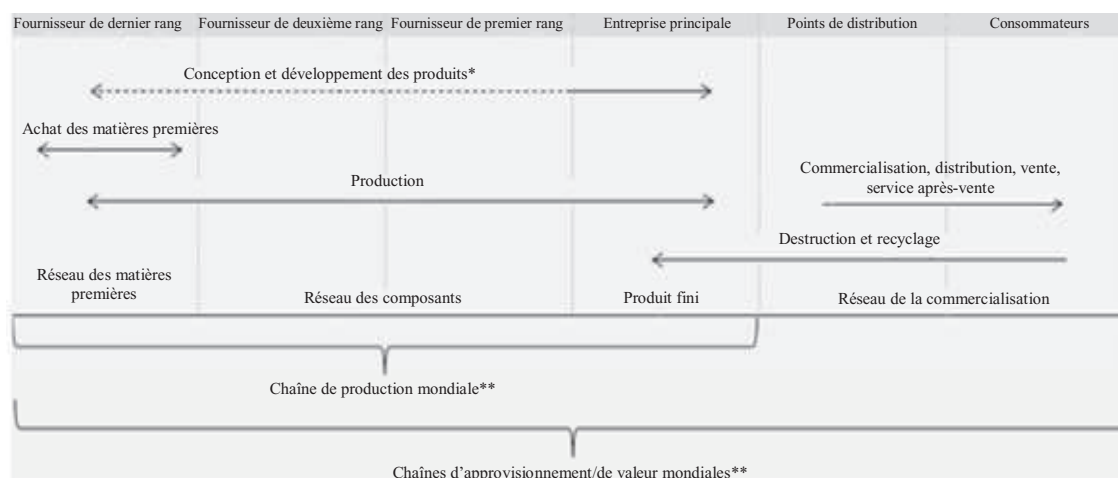
37. La chaîne de production correspond aux liens qui existent au sein d'une entreprise ou entre différentes entreprises pour la production de biens ou de services donnés. Elle représente la façon dont les entreprises principales organisent leur réseau de fournisseurs pour produire un bien ou un service. L'entreprise principale exerce sur le processus de production un certain contrôle, dont l'intensité dépend du type d'accord de production mondiale mis en œuvre. Ce contrôle peut concerner l'accès aux ressources essentielles et la gestion des activités clés, telles que la conception du produit, ou encore les marques internationales et l'accès aux clients finals³. Une chaîne de production devient mondiale lorsque les liens s'étendent sur plusieurs pays.

38. La figure 2 présente la structure du réseau des chaînes d'approvisionnement mondiales, des chaînes de valeur mondiales et des chaînes de production mondiales. Les chaînes d'approvisionnement mondiales et les chaînes de valeur mondiales ont des structures similaires. Cependant, les premières sont axées sur la circulation des biens et des services dans les différentes étapes du réseau, tandis que les secondes sont axées sur la création de valeur dans les différents endroits (ou pays) du réseau. Les chaînes de production mondiales, elles, sont axées sur la production des biens et des services, et s'arrêtent généralement après l'étape à laquelle les biens et les services ont été produits pour l'entreprise principale.

39. La figure 2 est organisée de manière à montrer comment interagissent l'entreprise ou société principale, les fournisseurs, les points de distribution et le consommateur. L'entreprise principale exerce normalement un certain contrôle sur le processus et apporte sa connaissance du marché, sa propriété intellectuelle, l'intégration du système et ses capacités de gestion des coûts. Le nom de marque de l'entreprise principale traduit généralement la réputation de celle-ci s'agissant de la qualité, de l'innovation et du service à la clientèle.

Figure 2

Chaînes de valeur, d'approvisionnement et de production mondiales



Source: Unité d'appui à l'élaboration des politiques de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), document d'analyse n° 1 «Concepts and Trends in Global Supply, Global Value and Global Production Chains».

Notes sur la figure 2:

* Habituellement, la conception et le développement des produits sont contrôlés par l'entreprise principale, mais il arrive aujourd'hui que certaines de ces activités soient externalisées.

** Les acteurs des chaînes de production, d'approvisionnement et de valeur mondiales comprennent des entreprises nationales et étrangères.

³ APEC, voir note 2.

40. L'entreprise principale peut avoir besoin de plusieurs rangs de fournisseurs pour produire ses biens ou services. Elle travaille directement avec le fournisseur de premier rang, lequel fournit généralement des capacités en matière de conception et d'innovation. Le fournisseur de deuxième rang est une entité qui fournit des biens ou des services directement au fournisseur de premier rang, sans en fournir directement à l'entreprise principale. Les matières premières sont généralement fournies par le fournisseur de dernier rang.

41. La figure 2 montre aussi que les accords de production mondiale sont bien plus qu'une simple séquence de marchés interconnectés. Les flux d'informations nécessaires pour relier les donneurs d'ordre (les entreprises principales qui coordonnent les tâches) et les fournisseurs sont essentiels. La technologie, la gestion du savoir et l'échange de propriété intellectuelle jouent un rôle de première importance dans les chaînes de production mondiales.

42. Comme on peut le voir dans les figures présentées plus haut, tant la chaîne d'approvisionnement que la chaîne de valeur englobent l'étape de la distribution et de la commercialisation, alors que la chaîne de production s'arrête juste avant cette étape. Bon nombre des accords de production mondiale étudiés dans le Guide sont aussi liés aux activités de distribution. C'est l'une des raisons pour lesquelles la portée des travaux de l'Équipe spéciale a été élargie, de façon à couvrir non seulement la fabrication mondiale, mais aussi l'ensemble plus vaste des activités liées à la production mondiale.

43. Le négoce international est un accord de production mondiale particulier étudié en détail dans le Guide. Dans le cadre de cet accord, une entité achète des produits à un fournisseur à l'étranger et les revend à un client à l'étranger, sans transformation. Dans le chapitre 3 du Guide, il est expliqué que le négoce international peut coexister étroitement avec d'autres formes de production mondiale. Autrement dit, de manière générale, le champ d'étude du Guide correspond mieux à la portée des chaînes d'approvisionnement et des chaînes de valeur mondiales qu'à celle des seules chaînes de production.

E. Organisation des accords de production

44. La fragmentation accrue de la production et des échanges par le recours à des chaînes d'approvisionnement s'explique pour une grande part par le fait que les entreprises se concentrent sur leurs compétences clés et sur leurs avantages compétitifs. Les entreprises peuvent se concentrer sur l'innovation et la stratégie pour les produits, la commercialisation et les segments de la fabrication et des services à la plus forte valeur ajoutée, réduisant dès lors le contrôle direct qu'elles exercent sur des tâches «non fondamentales» telles que les services auxiliaires et la production à grande échelle.

45. On parle d'externalisation lorsque l'entreprise principale confie des activités de service et de fabrication à des entreprises indépendantes établies dans le même pays qu'elle ou à l'étranger, et généralement des activités qu'elle menait auparavant en interne. Dans le cas de la production de biens sans usine, le terme externalisation peut avoir un sens plus large et porter sur des activités qui n'ont jamais été menées en interne. À l'origine, la notion de délocalisation désignait la réalisation d'activités de service ou de fabrication au sein de la chaîne d'approvisionnement par les filiales établies dans des pays étrangers. Aujourd'hui, cependant, on utilise couramment le terme de manière plus générale pour désigner les activités menées à l'étranger, par des filiales ou par des fournisseurs indépendants. On parle de délocalisation inversée lorsqu'une entreprise nationale mène des activités de service ou de fabrication pour une entreprise établie à l'étranger⁴.

⁴ Commission du commerce international des États-Unis, «Economic Effects of U.S. Import Restraints, Special Topic: Global Supply Chains», août 2011.

46. Quelles tâches effectuer en interne? Quelles tâches externaliser? La délocalisation peut-elle être intéressante et, dans l'affirmative, dans quel pays? Autant de questions que les entreprises se posent continuellement. Le choix qu'une entreprise fera entre filiale ou entreprise indépendante sera notamment dicté par la nature et la maturité du produit. Si le produit est nouveau et est un concentré de droits de propriété intellectuelle, l'entreprise sera peut-être moins encline à délocaliser des tâches ou à confier celles-ci à des sociétés indépendantes. Elle pourrait en effet craindre que les biens intermédiaires ne soient pas exactement conformes aux spécifications, ou que les droits des cocontractants et les droits de propriété ne soient pas bien respectés à l'étranger⁵. Une fois le produit devenu plus standard, l'entreprise aura plus tendance à délocaliser des tâches et à confier celles-ci à des fournisseurs indépendants.

47. Gerrefi *et al.* (2005) structurent cette réflexion en trois dimensions qui permettent de comprendre comment les accords de production sont organisés, quelles tâches seront probablement réalisées en interne et lesquelles seront probablement externalisées⁶. Entrent notamment en ligne de compte la complexité des informations et du savoir nécessaires pour les opérations (spécifications des produits et des procédés), la mesure dans laquelle on peut atténuer cette complexité par la codification et la mesure dans laquelle les fournisseurs disposent des capacités nécessaires pour répondre aux besoins des acheteurs.

48. Selon les scores précis obtenus sur ces dimensions, différents types de relations commerciales peuvent apparaître entre les participants dans la chaîne de valeur. Ces relations vont au-delà de la distinction traditionnelle entre relations «de marché» (transactions entre deux parties indépendantes) et relations «hiérarchiques» (propriété directe (Williamson, 1975⁷) et peuvent faire intervenir une gamme variée de modalités de gestion allant de l'entreprise principale qui exerce peu de contrôle sur le processus de production à l'entreprise principale qui exerce un contrôle (pratiquement) total.

49. La production captive est un exemple intéressant de modalité de gestion. Dans cette situation, un fabricant sous-traitant indépendant travaille pour un seul donneur d'ordre et est totalement tributaire de cette relation pour obtenir du travail pour son ou ses usine(s). Dans un scénario de ce genre, le contrôle exercé par le donneur d'ordre sur le fabricant indépendant captif peut être pratiquement le même que le contrôle que l'entreprise multinationale mère exerce sur sa filiale dans une relation d'investissement direct, ce qui signifie que la distinction entre filiale et fabricant sous-traitant indépendant peut être très floue.

F. Résumé

50. Il a ici été fait une brève introduction aux chaînes d'approvisionnement mondiales, aux chaînes de valeur mondiales et aux chaînes de production mondiales, et une introduction aux grandes caractéristiques des accords de production mondiale. Le chapitre 2 du Guide présente une typologie des différents accords de production mondiale. Cette typologie donne des informations sur le degré de coordination et de contrôle en vigueur dans un accord de production, et aide à comprendre les types de transactions qui s'opèrent dans le cadre de la production mondiale. Bon nombre des caractéristiques mises en lumière dans cette typologie et des exemples qui les accompagnent sont étudiés plus en détail dans les chapitres suivants. La typologie présentée au chapitre 2 peut donc guider le lecteur vers les thèmes spécifiques présentés dans les chapitres suivants du Guide.

⁵ Commission du commerce international des États-Unis.

⁶ Gereffi, G., J. Humphrey et T. Sturgeon (2005), «The governance of global value chains», *Review of International Political Economy*, 12:1.

⁷ Williamson O. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.

II. Conclusions et recommandations concernant les travaux futurs

A. Introduction

51. La présente section reprend les conclusions et recommandations du «Guide pour la mesure de la production mondiale» relatives aux travaux futurs. Chaque chapitre du Guide se termine par une liste de conclusions. Le présent chapitre réunit les conclusions les plus importantes, résume les principales constatations de l'Équipe spéciale et donne des orientations pour les travaux futurs.

B. Recommandations clés

1. Recommandation 1 (R 1): Typologie des accords de production mondiale

52. Le chapitre 2 du Guide présente une typologie des accords de production mondiale, dont le principal objet est d'améliorer la comparabilité d'un pays à l'autre en aidant les comptables nationaux et les personnes chargées de l'établissement de la balance des paiements à déterminer:

- a) Les rôles des différents acteurs dans une chaîne de valeur mondiale;
- b) L'identité des propriétaires économiques des intrants, des produits et des actifs tout au long de la chaîne de production;
- c) La nature des transactions qui s'opèrent dans la chaîne de valeur mondiale.

53. Il est conseillé de garder la typologie à jour en y intégrant les nouveaux accords de production mondiale qui font leur apparition et de tester l'utilité de la typologie existante sur la base de nouvelles études de cas.

54. La typologie des accords impliquant la fabrication de biens a été développée de manière exhaustive. Cependant, la production mondiale a aussi fait son entrée dans le domaine des services. L'analyse du «négoce international de services» par l'Équipe spéciale, présentée au chapitre 10, montre qu'il est nécessaire d'approfondir la recherche dans ce domaine et d'explorer plus en détail les modèles d'entreprise suivis par les personnes qui organisent les transactions internationales portant sur des services. Il est recommandé de consacrer de futurs travaux à l'examen de nouveaux cas. Les éléments probants obtenus jusqu'à présent sur les chaînes de valeur internationales des services étaient insuffisants pour formuler des recommandations plus détaillées.

2. (R 2) Affiner la classification industrielle des «producteurs de biens sans usine» et clarifier la nature de leur production (biens au lieu de services commerciaux)

55. Les producteurs de biens sans usine sont des producteurs qui externalisent leurs activités de fabrication mais qui détiennent les produits de la propriété intellectuelle sous-jacents et qui contrôlent le résultat du processus de production. Si l'on interprète la quatrième révision de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI), le producteur de biens sans usine devrait être classé comme un distributeur s'il ne fournit pas (et ne détient pas) les intrants matériels faisant l'objet de la transformation, même s'il fournit les spécifications techniques du produit et s'il détient et fournit d'autres intrants essentiels tels que les produits de la propriété intellectuelle utilisés dans la production.

56. L'Équipe spéciale est d'avis que la propriété des intrants matériels ne devrait pas être le seul critère déterminant pour la classification d'un producteur de biens sans usine. Un producteur de ce type qui contrôle le résultat du processus de production et qui fournit à un sous-traitant des intrants de propriété intellectuelle ou d'autres intrants (biens et services) dont il est propriétaire devrait relever de la fabrication et être classé dans un nouveau sous-ensemble distinct de classifications existantes qui soulignerait le caractère sans usine de l'entreprise. La forme que doivent précisément prendre les producteurs de biens sans usine dans la hiérarchie de la CITI est une question qui doit être approfondie par les experts de la classification.

57. L'Équipe spéciale a exploré la frontière entre les producteurs de biens sans usine et les distributeurs en donnant des orientations sur la façon d'analyser l'importance des produits de la propriété intellectuelle dans les activités de production des entreprises de ce type.

58. Ces constatations de l'Équipe spéciale ont été étudiées en mai 2013 par le Groupe consultatif d'experts de la comptabilité nationale. Les conclusions et recommandations de ces experts allaient dans le sens de celles de l'Équipe spéciale, présentées plus haut.

59. La nature de la transaction entre le producteur de biens sans usine et le sous-traitant et la portée précise des activités d'un producteur de ce type sont des questions qui restent ouvertes. L'Équipe spéciale les étudiera plus en profondeur dans le courant de l'année 2014.

3. (R 3) Propriété économique: théorie et pratique

60. Il est recommandé dans le SCN 2008 d'enregistrer les importations et les exportations sur la seule base du transfert de propriété (SCN 2008, A3.155). L'enregistrement recommandé dans le SCN 2008 et dans le MBP6 pour les services de fabrication sur des intrants physiques qui sont la propriété d'autres acteurs (c'est-à-dire les biens destinés à la transformation) et pour le négoce international est conforme à ce principe général. Cette nouvelle ligne directrice renforce la cohérence des comptes nationaux et de la balance des paiements.

61. Cela étant, il peut être difficile d'enregistrer les transactions internationales sur la seule base du transfert de propriété dans les cas ci-après:

a) Les entreprises multinationales peuvent établir leur structure géographique au moyen d'entités juridiques telles que des entités ad hoc qui leur permettent de maximiser leurs bénéfices après impôt. La société mère peut attribuer la propriété juridique de produits de la propriété intellectuelle à des entités de ce type qui, par ailleurs, ne contribuent pas aux activités de production de l'entreprise multinationale. Il ne sera pas facile pour les comptables nationaux de savoir quel traitement réserver à ces configurations juridiques. Ils seront généralement obligés de suivre le bénéfice déclaré sur l'investissement du produit de la propriété intellectuelle, alors que ces entités ad hoc pourraient ne pas être considérées comme les propriétaires économiques en vertu des principes du SCN 2008. L'Équipe spéciale recommande que l'on souligne explicitement ces flux «artificiels» relatifs aux produits de la propriété intellectuelle dans les comptes nationaux ou la balance des paiements, par exemple en les présentant dans des tableaux supplémentaires, pour faire comprendre l'importance de ces flux aux utilisateurs des informations. La conception précise de ces tableaux supplémentaires doit faire l'objet de nouvelles recherches;

b) Même sans les entités ad hoc, il est parfois difficile d'appliquer les principes de propriété économique des produits de la propriété intellectuelle dans les entreprises multinationales. Au sein de celles-ci, la création des produits de la propriété intellectuelle, leur propriété légale et leur utilisation économique dans la production peuvent faire intervenir différentes entités établies dans de nombreux pays, ce qui complique fortement

l'enregistrement des flux commerciaux concernant ces produits. L'arbre de décision présenté au chapitre 4 donne des lignes directrices qui doivent permettre de relier l'utilisation d'un produit de la propriété intellectuelle aux bonnes activités économiques dans les chaînes de valeur mondiales. Cela étant, il peut toujours être difficile d'obtenir les informations nécessaires pour juger correctement de la situation;

c) Enregistrer sur une base nationale la production d'entreprises multiterritoriales, ou d'entreprises similaires telles que des entreprises de construction qui réalisent de grands projets à l'étranger, peut nécessiter la création d'unités fictives et le fractionnement des transactions et de la propriété des actifs selon un prorata. Il peut dès lors être difficile d'appliquer les principes de propriété économique dans les entreprises multiterritoriales. Des conseils pratiques sont donnés au chapitre 8, dans lequel il est conseillé de faire travailler ensemble tous les instituts nationaux de statistique concernés pour le fractionnement selon un prorata. Il est aussi recommandé de continuer à échanger l'expérience acquise dans l'enregistrement des activités des entreprises multiterritoriales.

4. **(R 4) Mesurer la production mondiale nécessite des données qu'il n'est pour l'heure pas toujours possible d'obtenir à partir des enquêtes ou des registres existants**

62. Le chapitre 5 du Guide traite de l'évolution des conventions comptables entre les versions de 1993 et de 2008 du SCN ainsi que des différences entre les cinquième et sixième versions du MBP, s'agissant de l'enregistrement de la transformation de biens qui sont la propriété d'autres acteurs, du négoce international et des producteurs de biens sans usine. Si les changements au niveau des concepts sont peut-être bien compris, les modifications requises au niveau de la collecte des données ne sont pas toujours simples.

63. Les Statistiques du commerce international de marchandises (IMTS 2010) ont une base théorique différente de celle du SCN 2008 et du MBP6: l'enregistrement transfrontalier des importations et des exportations de biens. Pour mettre en concordance les statistiques IMTS et les importations et exportations telles qu'elles sont enregistrées dans les comptes nationaux et dans la balance des paiements, il faut passer par plusieurs étapes, qui sont présentées au chapitre 5 pour le perfectionnement actif et passif, pour le négoce international et pour la production de biens sans usine; ce chapitre énumère aussi les données nécessaires pour chacune des étapes. Dans certains pays, ces données nécessaires peuvent ne pas être facilement accessibles et il est alors recommandé d'ajuster la collecte des données. Plus spécifiquement, ces données nécessaires supplémentaires ont trait aux éléments ci-après:

a) La mise en évidence des importations et exportations de biens dans les statistiques IMTS qui ne font l'objet d'aucun transfert de propriété économique (biens envoyés à l'étranger aux fins de transformation ou de réparation) et qui ne devraient pas être enregistrées comme des importations et des exportations dans les comptes nationaux ou dans la balance des paiements;

b) La mise en évidence des achats et des ventes de biens à l'étranger qui doivent être enregistrés comme des importations et des exportations dans les comptes nationaux et dans la balance des paiements, mais qui n'apparaissent pas dans les statistiques IMTS parce que ces biens ne traversent pas physiquement les frontières du territoire national;

c) Les enquêtes sur les entreprises devraient être conçues de manière à ce que le principe de propriété, et non celui du territoire, soit utilisé comme concept clé dans les questions sur les stocks détenus par l'unité faisant l'objet de l'enquête. Les changements dans les stocks de biens détenus à l'étranger doivent être enregistrés dans des tableaux des ressources et des emplois. De la même manière, les stocks détenus à l'étranger doivent être enregistrés dans les bilans nationaux. L'enregistrement explicite des stocks détenus à l'étranger (à l'exclusion des stocks détenus dans le pays) est également recommandé aux fins de la mesure correcte des marges commerciales (hors gains ou pertes liés à la détention);

d) Dans de nombreux pays, il est difficile de collecter des données sur le commerce international des services. Il est conseillé de prévoir explicitement, dans les enquêtes sur le commerce international des services, la possibilité de déclarer les services intra-groupe, en fonction, bien sûr, de la taille relative des activités de l'entreprise multinationale et de la production ou de la consommation de services intra-groupe qui y est liée. On pourrait demander aux répondants de filiales d'entreprises multinationales de déclarer les paiements effectués par les filiales en guise de contribution pour les services de direction, paiements qui ne sont déclarés sous aucune autre rubrique. La classification affinée présentée dans le Manuel des statistiques du commerce international des services 2010 constitue un point de départ solide. Les questions relatives au financement dans les enquêtes sur la R-D sont considérées comme la deuxième meilleure approche pour obtenir des informations sur les flux commerciaux internationaux liés à la R-D.

64. Dans de nombreux pays, il faudra étendre la portée des enquêtes existantes pour couvrir correctement les éléments visés aux points a) à d). Il se peut que certains aspects de la production mondiale soient difficiles à mesurer au moyen des statistiques existantes, voire n'apparaissent pas du tout (par exemple les transactions de biens dans le cadre du négoce international ou les stocks détenus à l'étranger). Cependant, bon nombre d'instituts nationaux de statistique font face à d'importantes contraintes à cet égard. L'utilisation optimale des données existantes pourrait être la seule voie à suivre réalisable. Une étape importante à franchir dans ce sens sera de valider les données en réunissant, et en faisant concorder, les résultats provenant des enquêtes menées auprès des entreprises, des statistiques sur le commerce des marchandises et des statistiques sur le commerce international des services, de préférence sur la base d'un registre des entreprises intégré. Il est également recommandé d'exploiter au mieux les données ou informations douanières existantes provenant des autorités fiscales.

5. (R 5) Mesurer la production mondiale nécessite de nouvelles méthodes d'établissement des statistiques économiques

65. Au moyen d'un questionnaire, l'Équipe spéciale a collecté des informations sur différents aspects opérationnels des «unités chargées de traiter les cas de grandes entreprises complexes», que plusieurs instituts nationaux de statistique ont établies ces dernières années. Ces unités peuvent parvenir à collecter et à compiler des données sur les entreprises multinationales les plus grandes et les plus complexes, de façon cohérente et efficace. Les activités habituelles de ces unités comprennent la collecte de données intégrées (y compris des données issues de registres), la compilation de données intégrées et l'analyse de la cohérence des données. En vue d'améliorer encore le fonctionnement de ces unités, l'Équipe spéciale recommande qu'il soit mis en place des mécanismes de coopération et une collaboration suffisants entre les différents producteurs de statistiques, tant au niveau national qu'au niveau international.

66. Les problèmes qui se posent en matière de production mondiale peuvent contraindre les instituts nationaux de statistique à combiner leurs efforts pour compléter leurs points de vue sur les entreprises multinationales et sur la production mondiale et le commerce international de manière générale. L'Équipe spéciale n'a pas examiné en détail les modalités de la coopération et de la coordination internationales, mais a recensé les domaines ci-après, dans lesquels on peut apporter des améliorations:

a) La création de registres des entreprises internationaux communs pour les entreprises multinationales les plus complexes (tels que le répertoire EuroGroups) aidera les responsables à attribuer les activités économiques des entreprises aux différents pays de façon cohérente. Ces registres pourraient devenir les plateformes qui soutiendront la production de statistiques de niveau microéconomique sur la mondialisation et pourraient contribuer à la mise au jour des relations et des transactions économiques qui existent et qui s'opèrent entre les différentes unités membres d'une entreprise multinationale. L'objectif de l'équipe spéciale de la CEE sur les registres statistiques des activités commerciales et

industrielles est d'élaborer un ensemble de lignes directrices et de recommandations de bonnes pratiques internationales, visant les systèmes statistiques développés ou moins développés. Certains aspects de la production mondiale pourraient être intégrés dans le programme de travail de cette équipe spéciale.

b) Les instituts nationaux de statistique pourraient travailler ensemble à l'amélioration de l'enregistrement, dans les statistiques sur le commerce international des services, des flux de services internes aux entreprises multinationales. L'arbre de décision sur la propriété des produits de la propriété intellectuelle présenté au chapitre 4 montre que les producteurs de produits de la propriété intellectuelle sont bien plus faciles à identifier que ne le sont les utilisateurs de ces produits. Dans les cas où l'unité productrice et l'unité consommatrice de services internes à une entreprise ne sont pas établies dans le même pays, il serait préférable, du moins pour les entreprises multinationales les plus grandes, que les différents instituts nationaux de statistique concernés coordonnent l'observation et l'enregistrement de ces flux internationaux de services internes, afin d'éviter les asymétries dans les statistiques commerciales;

c) Lors des précédentes consultations des travaux de l'Équipe spéciale, les statisticiens ont clairement demandé qu'il soit mis en place une instance permanente au sein de laquelle les experts nationaux pourraient partager des informations et leur expérience sur les problèmes de mesure liés aux accords de production mondiale. L'on s'attend en effet à ce que la mondialisation continue de déboucher sur de nouveaux problèmes liés à la production mondiale qui n'ont pas encore été examinés. Cette instance pourrait aider à l'examen des nouveaux cas, à la définition des meilleures pratiques et à la poursuite de l'harmonisation des pratiques comptables.

6. (R 6) Mesure des prix et des volumes

67. L'un des principaux chiffres que permet d'obtenir la comptabilité nationale est celui de la croissance économique, c'est-à-dire la croissance du PIB en volume. Les comptes nationaux font par ailleurs apparaître toute une série d'autres variations des volumes dans les agrégats, telles que la production, la consommation (intermédiaire), l'accumulation de capital, les importations et les exportations. Dans les comptes nationaux, les variations qui surviennent dans toutes ces variables sont décomposées systématiquement en variations des prix et en variations des volumes. L'Équipe spéciale n'a pas examiné la question de la mesure des prix et des volumes dans le contexte de la mondialisation, mais a conscience du fait que cette mesure peut être difficile. Il est recommandé d'adapter les lignes directrices internationales pour la mesure des prix (et des volumes) à certaines des caractéristiques essentielles de la production des producteurs mondiaux.

68. Il faudra pour ce faire inévitablement s'associer aux statisticiens des prix. Des indices des prix à la production représentatifs, tels que ceux présentés dans le Producer Price Index Manual de 2004 (PPIM 2004) sont essentiels dans ce contexte. Pour déterminer si des indices des prix sont représentatifs, il faut analyser leur couverture en termes de caractéristiques des produits et de frontières géographiques. Selon le PPIM 2004 (1.177), un indice des prix à la production pourrait couvrir l'ensemble de la production (production nationale et exportations) ou se limiter à la production nationale, selon la représentativité.

69. La production mondiale peut donner lieu à des importations et à des exportations de biens et de services qui peuvent avoir des caractéristiques différentes de celles des biens et des services qui sont habituellement produits pour le marché intérieur. La liste ci-après de biens et de services pourrait constituer un guide pour le futur programme de recherche sur la mesure des prix et des volumes dans le contexte de la production mondiale:

- a) Les services de transformation industrielle;
- b) La production des producteurs sous-traitants dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine;

- c) Les services commerciaux liés au négoce international;
- d) Les services du siège;
- e) Les autres services internes à une société;
- f) Les services liés aux produits de la propriété intellectuelle (en particulier la R-D);
- g) Les stocks détenus à l'étranger.

7. (R 7) L'examen des échanges sous l'angle de la valeur ajoutée accentue la nécessité de statistiques de grande qualité sur la production mondiale

70. Pour pouvoir procéder aux analyses des entrées et sorties afin de mesurer les échanges sous l'angle de la valeur ajoutée, il est impératif de faire concorder les statistiques commerciales et les tableaux d'entrées-sorties au niveau bilatéral. Il est à cet égard essentiel d'éviter (ou d'éliminer) les asymétries dans les statistiques commerciales. Par ailleurs, l'analyse des chaînes de valeur mondiales nécessite que l'on ait donné dès le départ une dimension mondiale aux statistiques nationales; ces statistiques devraient présenter les agrégats non seulement sur la base de leur classification industrielle, mais aussi sur la base de leur fonction opérationnelle, par exemple en présentant séparément les sous-groupes «entreprises de transformation», «producteurs de biens sans usine» et «sociétés étrangères», entre autres. Cela permettrait aux pays de construire des tableaux des ressources et des emplois, dont la présentation serait ventilée en fonction de ces nouveaux groupes, qui seraient beaucoup plus homogènes, certainement en comparaison avec des agrégats qui se fondent uniquement sur la classification industrielle des sociétés, où l'hétérogénéité règne en maître, comme le montre le Guide. Cette classification supplémentaire, qui doit aider à définir les fonctions opérationnelles tout au long de la chaîne de valeur mondiale, est un thème pour les futures recherches.

C. Organisation des travaux futurs

71. Comme indiqué dans le Guide, il est recommandé, pour donner suite aux travaux de l'Équipe spéciale, de mettre en place une plateforme d'échange d'informations pour l'examen des cas complexes, la définition des meilleures pratiques et la poursuite de l'harmonisation des pratiques comptables. Ce travail impliquera notamment de tester et d'affiner ou d'étendre la typologie des accords de production mondiale présentée au chapitre 2, sur la base des nouvelles études de cas.

72. De la même manière, la poursuite de la recherche sur les échanges sous l'angle de la valeur ajoutée devrait nous permettre de mieux comprendre la production mondiale, en particulier au moyen de la classification des fonctions opérationnelles qu'il est proposé d'élaborer.

73. La plateforme proposée pourrait aussi servir aux fins suivantes:

- a) L'échange d'expériences pratiques sur la collecte des données, les méthodes de compilation, les problèmes d'organisation et le rôle et le fonctionnement des unités chargées de traiter les cas de grandes entreprises complexes;
- b) La confrontation des données au niveau international;
- c) En coopération avec les statisticiens des prix, l'amélioration de la mesure des prix et des volumes des transactions caractéristiques au sein des accords de production mondiale.

74. La plateforme pourrait prendre la forme de réunions lors desquelles les participants seraient présents physiquement, mais pourrait aussi comprendre un site Web (sécurisé) pour le recueil et la diffusion des études de cas et des nouvelles méthodes.