

L'impact du nouveau manuel de balance des paiements sur la mesure du commerce international

Du flux physique à la propriété économique : le rôle du *principal* dans les arrangements internationaux de production

Franck Sedillot*

Banque de France

Direction de la Balance des Paiements

Note

Version provisoire

Juin 2026

Résumé

La mondialisation de la production dissocie le lieu de conception des biens, le lieu de fabrication physique, le lieu de détention des actifs immatériels, le lieu de facturation et le lieu où la valeur ajoutée est enregistrée. Cette dissociation brouille la lecture traditionnelle des statistiques extérieures fondée sur les seuls passages de frontière. La présente note propose une lecture pédagogique du rôle du *principal* dans les arrangements internationaux de production, en articulant les statistiques douanières, la balance des paiements et les comptes nationaux.

À partir d'un exemple stylisé de groupe automobile, elle compare trois configurations : une production intégrée en France, un *processing arrangement* et une situation de *factoryless goods production* (FGP). Elle montre que, pour une même valeur économique mondiale, la localisation statistique de la valeur ajoutée varie selon la propriété économique des biens, le contrôle de la production, le rôle des actifs immatériels et la nature de la relation entre *principal*, *processor* et *contractor*.

La note discute également la distinction entre FGP et *merchandising*, ainsi que les enjeux pratiques d'identification de ces arrangements à partir des données d'entreprises, des flux douaniers, de la balance des paiements et des immatriculations TVA de non-résidents. Elle souligne enfin que les indices juridiques, fiscaux ou administratifs peuvent orienter l'analyse, mais que la qualification statistique doit rester fondée sur la substance économique de l'arrangement.

Remerciements. Je remercie Bertrand Pluyaud pour sa relecture attentive et ses suggestions. Je remercie aussi les participants du 19^e colloque de l'Association de comptabilité nationale pour leurs remarques, questions et suggestions sur une version préliminaire de ce travail. Les erreurs, omissions ou interprétations qui subsisteraient relèvent de ma seule responsabilité.

Mots-clés : chaînes de valeur mondiales ; balance des paiements ; comptabilité nationale ; propriété économique ; *principal* ; *processing arrangement* ; *factoryless goods production* ; *merchandising* ; valeur ajoutée ; NR-VATT.

Classification JEL : F14 ; F23 ; C82 ; E01.

*Les vues exprimées dans cette note n'engagent que son auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la banque de France.

Table des matières

1	Introduction	3
2	Le rôle central du <i>principal</i> dans une économie mondialisée	4
3	Du BPM6 au BPM7 : continuités et clarifications	8
4	Les principales formes d'arrangements internationaux	9
5	<i>Principal</i> , résidence et contrôle ultime	10
6	Application stylisée à un grand groupe automobile	13
7	Identification empirique des arrangements	25
8	Conclusion	31
	Annexe A Encadrés comptables détaillés	33
	Notes	40

1 Introduction

La mondialisation de la production a profondément modifié la manière dont les biens sont conçus, fabriqués, transportés et vendus. Dans de nombreuses chaînes de valeur mondiales, la conception d'un produit, la détention des actifs immatériels, l'achat des intrants, l'assemblage physique, la facturation finale et la prise de risque économique peuvent être localisés dans des économies différentes. Cette dissociation brouille la lecture traditionnelle des statistiques extérieures : le passage physique d'un bien à la frontière ne suffit plus à déterminer où la valeur est créée, ni dans quelle économie elle doit être enregistrée.

Cette difficulté est au cœur des débats contemporains sur la mesure de la mondialisation. La littérature sur le commerce en valeur ajoutée a montré depuis longtemps que les flux bruts de commerce international ne permettent pas, à eux seuls, d'identifier la contribution effective des différentes économies à la production mondiale. Les dispositifs de type TiVA, WIOD, ICIO, FIGARO ou MRIO cherchent précisément à reconstruire cette valeur ajoutée par pays, branche et usage final. Mais ces approches agrégées reposent, en amont, sur une question plus élémentaire : comment qualifier correctement les opérations réalisées par les groupes multinationaux lorsque les flux physiques, les flux de propriété, les flux de paiement et les lieux de création de valeur ne coïncident plus ?

Cette question s'inscrit plus largement dans les débats méthodologiques ouverts par la révision des grands manuels statistiques internationaux. Les nouveaux manuels de comptabilité nationale et de balance des paiements cherchent à mieux décrire les chaînes de valeur mondiales, notamment les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants, les *factoryless goods producers*, les échanges intra-firmes et les arrangements internationaux de production. Ils imposent pour cela d'articuler les données douanières, les données de balance des paiements, les données d'entreprises et les informations sur la propriété économique des biens. La présente note s'inscrit dans cette perspective. Elle ne vise pas à produire directement une mesure complète du commerce en valeur ajoutée, ni une matrice entrée-sortie internationale. Elle propose plutôt une brique pédagogique préalable : identifier, dans une chaîne de valeur internationale, les éléments nécessaires pour réconcilier les statistiques douanières, la balance des paiements et les comptes nationaux.

L'enjeu est donc d'identifier, au sein des groupes, les éléments qui permettent de déterminer où les flux doivent être enregistrés et où la valeur ajoutée doit être localisée. La réponse passe par plusieurs critères : l'identification du *principal*, la propriété économique des intrants, la propriété économique du bien fini, l'existence ou non d'un service de fabrication, le rôle du *processor* ou du *contractor*, la localisation des actifs immatériels, la fonction de *principal*, les flux physiques, les flux de paiement, ainsi que les comptes sociaux et les données de profilage des entités du groupe.

Cette approche permet de comprendre pourquoi les douanes, la balance des paiements et les comptes nationaux peuvent donner des lectures différentes d'une même opération. Les douanes décrivent d'abord la circulation physique des biens. La balance des paiements enregistre les transactions selon la propriété économique entre résidents et non-résidents. Les comptes nationaux localisent la production et la valeur ajoutée dans les unités résidentes qui exercent les fonctions économiques correspondantes. Le BPM7, le SNA 2025 et le projet d'ESA 2030 cherchent précisément à mieux articuler ces trois dimensions dans un contexte de mondialisation de la production. Le SNA 2025 met d'ailleurs en avant, parmi

ses nouveautés liées à la mondialisation, un meilleur traitement des multinationales, des actifs de propriété intellectuelle et des arrangements de production mondiaux, dont la *factoryless goods production*.

Pour rendre ces enjeux concrets, la note propose une illustration stylisée autour d'un groupe automobile. L'objectif n'est pas de reproduire toute la complexité empirique des groupes multinationaux, mais de montrer, à partir de quelques cas simples, comment une même chaîne économique peut être lue différemment selon qu'elle relève d'une production intégrée, d'un *processing arrangement* ou d'une *factoryless goods production*. Ces exemples permettent de visualiser concrètement ce que les nouveaux manuels statistiques cherchent à capter : la dissociation possible entre lieu de passage des biens, lieu de changement de propriété, lieu de facturation et lieu d'enregistrement de la valeur ajoutée. Une extension montre ensuite qu'un même groupe peut comporter plusieurs *principals* statistiques selon les lignes de produits, tandis que le contrôle ultime du groupe peut être localisé dans une autre économie. Cette distinction entre résidence, fonction de *principal* et *ultimate controlling parent* est essentielle pour comprendre la localisation statistique de la production, de la valeur ajoutée et des revenus.

Enfin, cette question n'est pas seulement conceptuelle : elle a une dimension très opérationnelle pour les producteurs de statistiques. Identifier un arrangement international de production suppose de croiser plusieurs sources — données douanières, déclarations de balance des paiements, comptes sociaux des entités, profilage des grands groupes, informations TVA, documentation de prix de transfert et données d'entreprises. Dans l'Union européenne, les immatriculations TVA de non-résidents, ou *Non-Resident VAT Traders* (NR-VATT), constituent à cet égard un indice utile. Elles peuvent signaler des situations dans lesquelles une entité non-résidente organise localement des flux physiques, des stocks, des livraisons ou des ventes sans que la valeur économique correspondante soit portée par une unité résidente. Mais le NR-VATT ne constitue pas en lui-même un critère statistique : il doit être interprété à la lumière des principes de résidence, de propriété économique, de contrôle de l'opération et de prise de risque. Il fournit donc un point d'entrée pratique pour repérer des cas à expertiser, mais la qualification finale — *processing arrangement*, *factoryless goods production*, *merchanting* ou commerce ordinaire — suppose toujours une analyse économique de l'arrangement, conduite produit par produit ou ligne de produit par ligne de produit lorsque l'organisation du groupe l'exige. “

2 Le rôle central du *principal* dans une économie mondialisée

2.1 Le *principal* comme unité de référence

Dans la septième édition du Manuel de la balance des paiements (BPM7), et de manière cohérente avec le Système de comptabilité nationale 2025 (SNA 2025), avec lequel le projet de Système européen des comptes 2030 (ESA 2030) est explicitement aligné, l'analyse statistique des arrangements internationaux de production et de circulation des biens est conduite à partir d'une entité de référence : le *principal*. Celui-ci n'est ni nécessairement la société mère du groupe, ni nécessairement l'entité qui détient le contrôle ultime du groupe, ni même simplement l'unité qui, dans l'organisation interne du groupe, exerce

la direction stratégique ou le pilotage global. Il s'agit, plus précisément, de l'entreprise à partir de laquelle on apprécie l'organisation économique d'un arrangement donné, parce que c'est elle qui organise ou fait organiser la fabrication et/ou le mouvement des biens, et qui détient la propriété des biens à un certain stade du processus.^[1]

Sur le plan économique, le *principal* est l'unité qui contrôle les caractéristiques du produit, pilote l'organisation de la chaîne de valeur, mobilise les actifs immatériels décisifs — technologie, design, logiciels, marque, savoir-faire — et assume les principaux risques économiques liés à la production et à la commercialisation. Toutefois, son identification ne suffit pas, à elle seule, à qualifier statistiquement l'arrangement observé. La classification dépend ensuite de la combinaison entre contrôle du processus productif, propriété économique des intrants et des biens finis, nature de la transformation et rôle des actifs immatériels dans la création de valeur.^[2]

2.2 Propriété économique et divergence entre douanes et comptes extérieurs

Le point de départ commun aux cadres BPM/SNA/ESA est que les transactions sur les biens sont enregistrées selon le principe du changement de propriété économique, et non selon les seuls mouvements physiques des marchandises. Cette règle explique l'écart fréquent entre les statistiques du commerce international de marchandises, ou *International Merchandise Trade Statistics* (IMTS), souvent établies à partir des données douanières, et les comptes extérieurs : les premières suivent principalement les entrées et sorties physiques du territoire économique, tandis que les seconds enregistrent les flux de biens en fonction des changements de propriété entre résidents et non-résidents. Cette logique a déjà structuré le passage du BPM5 au BPM6, puis, côté européen, le passage d'ESA 95 à ESA 2010, notamment pour les biens envoyés à l'étranger pour transformation.^[3, 4]

2.3 Les arrangements mondiaux de fabrication

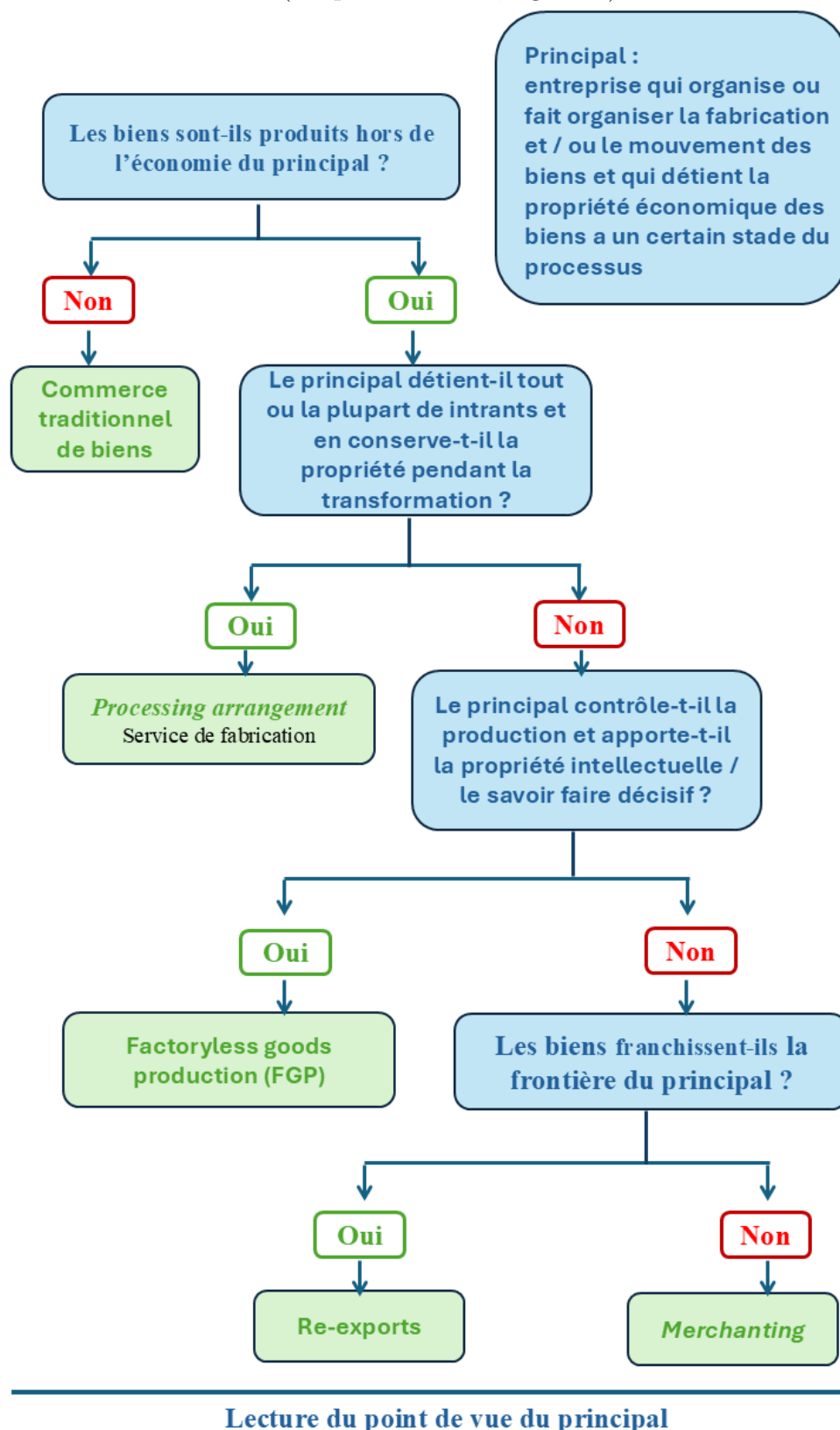
On peut entendre ici par arrangements mondiaux de fabrication (*global manufacturing arrangements*) une organisation productive dans laquelle une entreprise principale contrôle la conception du produit, la chaîne de valeur, les actifs immatériels déterminants et les principaux risques économiques, tout en externalisant une partie ou la totalité de la fabrication physique à une unité non-résidente. Le BPM7 intègre explicitement l'analyse de ces *global manufacturing arrangements*, qui couvrent à la fois les *processing arrangements* et la *factoryless goods production* (FGP).^[2]

2.4 Lecture économique de l'arbre de décision

Pour passer de la définition générale du *principal* à la qualification concrète des opérations, il est utile de mobiliser l'arbre de décision proposé par le BPM7 (figure 10.3). Cet arbre ne vise pas à décrire exhaustivement toutes les opérations de commerce extérieur, mais à guider l'identification statistique des principales configurations rencontrées dans les arrangements internationaux de production et de circulation des biens. Apprécié du point de vue du *principal*, il repose sur quelques questions successives : les biens sont-ils

produits hors de l'économie du *principal*? le *principal* détient-il tout ou la majeure partie des intrants pendant la transformation? contrôle-t-il la production et apporte-t-il l'intrant immatériel décisif? les biens franchissent-ils la frontière de l'économie du *principal*? Selon les réponses apportées à ces questions, il conduit à distinguer le commerce ordinaire de biens, le *processing arrangement*, la FGP, les réexportations (*re-exports*) et le négoce international (*merchanting*).^[5] La figure 1 en propose une adaptation simplifiée en français, à des fins pédagogiques.

FIGURE 1 – Arbre simplifié de qualification des arrangements internationaux de production et de circulation des biens (adapté du BPM7, fig. 10.3)



Lecture : l'arbre propose une grille simplifiée de qualification des arrangements internationaux de production et de circulation des biens. Son application suppose toutefois d'examiner les fonctions exercées par les entités : contrôle de la production, propriété économique des intrants et du bien fini, apport immatériel décisif, support des risques et maîtrise de la relation commerciale finale. Ces indices permettent d'identifier l'unité qui agit effectivement comme *principal*.

3 Du BPM6 au BPM7 : continuités et clarifications

3.1 Continuité du traitement du *processing*

Par rapport au BPM6, le BPM7 ne modifie pas le principe fondamental applicable au *processing*. Dans le BPM6, lorsque le propriétaire conserve la propriété économique des biens pendant la transformation, il n'y a pas d'importation ni d'exportation de biens entre le donneur d'ordre et l'unité qui transforme ; seule la rémunération de cette dernière est enregistrée comme service de fabrication sur des intrants physiques détenus par des tiers. Le BPM6 admettait déjà que le *principal* puisse acheter des intrants dans une économie, faire transformer les biens dans une autre, puis vendre les biens finis dans une troisième, les enregistrements pertinents étant alors déterminés par les changements de propriété plutôt que par le seul passage territorial des biens.^[6]

3.2 Un cadre explicite pour les arrangements mondiaux

Le changement principal introduit par le BPM7 ne concerne donc pas le traitement du *processing* lui-même, déjà établi par le BPM6, mais l'organisation de ces cas dans un cadre analytique plus large et plus explicite, celui des *global manufacturing arrangements*. Le manuel consacre désormais une section autonome à ces arrangements et propose un arbre de décision centré sur le *principal*, destiné à distinguer, parmi les opérations internationales sur biens, le commerce ordinaire, les réexportations, le *merchanting*, les *processing arrangements* et la FGP. L'annexe relative aux changements introduits par le BPM7 le précise explicitement : le *processing* et le *merchanting* étaient déjà couverts dans le BPM6, tandis que la FGP n'y était pas identifiée comme telle.^[5, 6]

3.3 Une frontière plus nette entre FGP et *merchanting*

Cette clarification est particulièrement importante pour distinguer la FGP du *merchanting*. Le BPM6 avait déjà établi que les biens envoyés à l'étranger pour transformation ne devaient pas être enregistrés comme échanges de biens lorsque le *principal* en conservait la propriété économique : dans ce cas, l'opération relève du *processing* et donne lieu à l'enregistrement d'un service de fabrication. La clarification porte plutôt sur le cas où le *principal* ne possède pas les intrants matériels, mais contrôle la production et apporte l'intrant immatériel décisif. Dans cette configuration, l'absence de passage physique des biens par l'économie du *principal* ne suffit pas à qualifier l'opération de *merchanting* : dès lors qu'il existe une transformation substantielle sous le contrôle du *principal*, l'opération relève de la FGP et s'enregistre en biens. À l'inverse, lorsque l'entité résidente se limite à acheter un bien à un non-résident et à le revendre à un autre non-résident, sans transformation substantielle ni contrôle du processus productif, la logique demeure celle du *merchanting*, enregistré en net.^[7]

4 Les principales formes d'arrangements internationaux

Dans le champ des arrangements manufacturiers mondiaux, le BPM7 distingue deux grandes formes d'organisation productive internationale : les *processing arrangements* et la FGP.

4.1 Le *processing arrangement*

Dans un *processing arrangement*, le *principal* possède ou acquiert tout ou la majeure partie des intrants matériels et en conserve la propriété pendant tout le processus de transformation. L'unité non-résidente agit alors comme *processor* : elle transforme les biens pour le compte du *principal*, sans en devenir propriétaire, et elle est rémunérée par une prestation de service de fabrication.^[8] Dans ce cas, il n'y a pas de transaction de biens entre le *principal* et le *processor* du seul fait de la transformation ; ce qui apparaît dans les comptes extérieurs, c'est le service de fabrication, tandis que les achats d'intrants auprès de tiers et les ventes du bien fini à des tiers demeurent enregistrés en biens lorsqu'il y a changement de propriété.^[8]

4.2 La *factoryless goods production*

Dans la FGP, à l'inverse, le *principal* contrôle le processus de production et fournit l'intrant immatériel décisif, mais ne possède pas tout ou la majeure partie des intrants matériels. Ceux-ci sont acquis par le *contractor*, qui réalise la production puis vend le bien fini au *principal*.^[9] Il n'existe alors pas de service de fabrication distinct entre *contractor* et *principal*. Le *principal* enregistre l'achat du produit fini comme importation de biens, puis, le cas échéant, sa revente à un non-résident comme exportation de biens, même si les marchandises ne transitent jamais par son économie de résidence. Le BPM7 souligne expressément qu'un *factoryless goods producer* se distingue d'un négociant parce qu'il contrôle la production et apporte la propriété intellectuelle ou le *know-how* nécessaires à la fabrication.^[9]

4.3 *Processor* et *contractor* : deux rôles statistiques distincts

Les termes de *processor* et de *contractor* ne sont pas employés ici de manière descriptive ou arbitraire : dans le BPM7, ils renvoient à deux configurations économiques distinctes. Le *processor* transforme des biens qui restent la propriété économique du *principal* et fournit un service de fabrication. Son chiffre d'affaires porte alors sur la seule prestation de transformation, et non sur la valeur totale du bien transformé. Le *contractor*, au contraire, acquiert les intrants, produit le bien puis le revend au *principal*. Il enregistre alors une vente de bien fini, sans service de fabrication distinct entre les deux.

Cette distinction explique pourquoi, dans l'exemple stylisé présenté plus loin, l'usine slovaque enregistre un chiffre d'affaires de 4 000 euros lorsqu'elle agit comme *processor*, mais un chiffre d'affaires de 22 000 euros lorsqu'elle agit comme *contractor*. Dans le premier cas,

elle vend un service de fabrication ; dans le second, elle vend un véhicule fini incorporant 18 000 euros d'intrants et 4 000 euros de valeur ajoutée industrielle.

Cette terminologie ne doit pas être confondue avec celle d'IFRS 15. Dans IFRS 15, la distinction entre *principal* et *agent* sert à déterminer si une entité doit présenter son chiffre d'affaires en brut ou en net, selon qu'elle contrôle ou non le bien ou le service promis avant son transfert au client. Elle porte donc sur la relation contractuelle entre une entité et son client. Dans le BPM7, en revanche, la distinction entre *processor* et *contractor* porte sur la qualification statistique d'un arrangement international de production : qui détient la propriété économique des intrants et du bien fini, et si la relation avec le *principal* donne lieu à un service de fabrication ou à une transaction de biens.

4.4 Le *merchanting* : une logique distributive distincte

Le *merchanting* relève d'une logique différente. Il s'agit d'une activité d'achat-revente entre non-résidents, sans transformation substantielle des biens et sans passage des biens par l'économie du négociant. Le BPM7 le traite comme une activité de distribution, enregistrée en net : l'acquisition est enregistrée comme une exportation négative de biens, la revente comme une exportation positive de biens, et la marge apparaît comme *net exports of goods under merchanting*.^[10] Le manuel précise également que le *merchanting* et les *re-exports* relèvent de la sphère distributive, alors que le *processing* et la FGP relèvent des arrangements manufacturiers.^[10]

4.5 *Merchanting* sur les intrants à l'intérieur d'un arrangement productif

Le *merchanting* peut toutefois s'insérer à l'intérieur d'un arrangement productif plus large. Le BPM7 prévoit par exemple le cas où le *principal* acquiert des intrants à l'étranger et les revend au *processor* ou au *contractor* sans passage par son territoire. Dans cette configuration, l'opération particulière sur intrants peut relever du *merchanting*, alors même que l'arrangement global demeure un schéma de *processing* ou de FGP.^[11, 21]

5 *Principal*, résidence et contrôle ultime

Les manuels font ressortir trois notions distinctes qu'il convient de ne pas confondre : le *principal*, la résidence statistique et le contrôle ultime du groupe.^[12, 13]

5.1 *Principal* et résidence statistique

Le *principal* est une notion fonctionnelle et transactionnelle : il permet d'identifier l'unité qui pilote l'arrangement économique considéré. Il ne désigne pas nécessairement la société mère du groupe, ni l'entité qui facture le client final, ni l'unité située dans le pays de contrôle ultime. Il doit être identifié à partir des fonctions effectivement exercées dans l'arrangement : contrôle de la production, propriété économique des biens aux étapes

pertinentes, mobilisation des actifs immatériels, exposition aux risques et capacité à capter le bénéfice résiduel.

La résidence statistique répond à une autre question : celle de l'économie avec laquelle une unité institutionnelle entretient le lien économique le plus fort, exprimé comme son centre d'intérêt économique prépondérant.^[12] Une filiale française d'un groupe multinational est donc résidente en France si elle exerce son activité économique en France, même si son capital est ultimement contrôlé depuis une autre économie. Le projet d'ESA 2030 rappelle explicitement que, dans le compte du reste du monde, les concepts de résidence sont identiques dans l'ESA, le SNA et le BPM.^[12]

La résidence d'une unité et sa fonction de *principal* doivent donc être articulées sans être confondues. Une unité résidente peut être le *principal* d'un arrangement international même si elle appartient à un groupe contrôlé depuis l'étranger. Inversement, une société mère étrangère peut contrôler capitalistiquement le groupe sans exercer la fonction de *principal* dans un arrangement productif particulier.

5.2 *Principal* et unité institutionnelle

La notion de *principal* ne désigne pas une unité statistique supplémentaire dans les comptes nationaux ou la balance des paiements. Elle qualifie le rôle joué par une unité institutionnelle dans un arrangement économique donné. Les opérations enregistrées dans les comptes sont en effet des opérations entre unités institutionnelles, c'est-à-dire entre entités capables de posséder des actifs, d'encourir des passifs, de prendre des décisions économiques, de conclure des contrats et, en principe, de disposer d'un jeu complet de comptes. Le *principal* doit donc être rattaché à une unité institutionnelle résidente déterminée : une société, une quasi-société, une succursale ou une autre unité reconnue par le cadre statistique.

Cette précision est essentielle dans les groupes multinationaux. Le groupe dans son ensemble n'est pas, en tant que tel, l'unité qui enregistre les transactions de biens et de services. De même, une marque, une ligne de produit ou une fonction opérationnelle ne constitue pas nécessairement une unité institutionnelle. Si la ligne Peugeot et la ligne Fiat sont portées par deux sociétés distinctes, AutoGroupe France et AutoGroupe Italie peuvent chacune être le *principal* de leur propre arrangement. En revanche, si plusieurs lignes de produit sont logées dans la même société résidente, le rôle de *principal* est juridiquement et statistiquement porté par cette même unité institutionnelle, même si l'analyse de production peut ensuite distinguer plusieurs activités, établissements ou unités d'activité économique.

Il convient également de distinguer le *principal* au sens des arrangements internationaux de production de l'« activité principale » d'une unité au sens des classifications d'activités. Une unité institutionnelle peut être ventilée, pour l'analyse de la production, en unités plus homogènes telles que les établissements ou les unités d'activité économique locales. Mais ces unités de production plus fines ne remplacent pas l'unité institutionnelle pour l'enregistrement des transactions, de la propriété économique des biens, des actifs, des passifs et des revenus.

Dans l'exemple AutoGroupe, la question n'est donc pas de savoir si le groupe, la marque ou l'usine est le *principal*, mais quelle unité institutionnelle porte effectivement l'arrangement.

AutoGroupe France est le *principal* si cette unité institutionnelle détient la propriété économique des biens aux étapes pertinentes, contrôle la production, mobilise les actifs immatériels nécessaires, supporte les risques et vend le véhicule fini. AutoGroupe BV ne devient le *principal* que si ces fonctions sont effectivement exercées par cette unité, et non du seul fait qu'elle contrôle capitalistiquement le groupe ou qu'elle détient juridiquement certains actifs.

5.3 *Principal* et contrôle ultime du groupe

Le contrôle ultime du groupe répond à une question de propriété et de contrôle capitalistique. L'*ultimate controlling parent* (UCP) désigne l'entité située au sommet de la chaîne de contrôle du groupe. Elle est identifiée en remontant la chaîne de détention par les liens de contrôle, généralement appréciés à partir de la détention de plus de 50 % des droits de vote, jusqu'à atteindre une personne, un ménage ou une société qui n'est pas elle-même contrôlée par une autre entité.^[13] L'économie de contrôle ultime est alors l'économie de résidence de cette entité contrôlante ultime.

Cette notion est centrale dans les statistiques d'entreprises multinationales, notamment les statistiques FATS ou AMNE. Dans ce cadre, les filiales sous contrôle étranger sont attribuées à l'économie de l'*ultimate controlling parent*. Cette attribution permet de répondre à une question de type : de quelle économie relève ultimement le contrôle du groupe ou de la filiale observée ? Elle ne répond pas directement à la question : quelle unité est le *principal* de tel ou tel arrangement productif ?

Les statistiques d'investissement direct reposent sur une logique voisine mais non identique. Une relation d'investissement direct est généralement définie à partir d'une détention d'au moins 10 % des droits de vote, seuil qui indique une influence significative. Le contrôle, au sens strict, renvoie plutôt à la détention de plus de 50 % des droits de vote. Les présentations standard de l'investissement direct sont souvent fondées sur la contrepartie immédiate, tandis que des ventilations complémentaires peuvent être établies par économie investisseuse ultime ou par économie hôte ultime.^[13] Ces ventilations éclairent l'origine ultime du contrôle, mais elles ne déterminent pas mécaniquement la résidence du *principal* dans un arrangement de production.

Une filiale française peut ainsi être résidente en France, appartenir à un groupe dont l'UCP est située à l'étranger, et néanmoins être le *principal* d'un arrangement donné si c'est elle qui contrôle effectivement la production, mobilise les actifs immatériels pertinents, détient la propriété économique des biens aux étapes clés et supporte les risques économiques principaux.^[12, 13] Réciproquement, une holding étrangère peut être l'UCP du groupe, recevoir des dividendes ou des bénéfices réinvestis d'investissement direct, sans enregistrer pour autant les flux de biens liés aux véhicules si elle n'est pas opérationnelle dans l'arrangement productif considéré.

5.4 *Principal* statistique, IFRS 15 et prix de transfert

Dans les organisations de groupe, le vocabulaire de *principal* se rattache toutefois à plusieurs cadres. Il renvoie, d'une part, à la distinction *principal* / *agent* d'IFRS 15. Dans ce cadre, il s'agit de déterminer si l'entité contrôle le bien ou le service promis avant son transfert au client. Si tel est le cas, elle agit comme *principal* et présente en principe son

chiffre d'affaires en brut ; dans le cas contraire, elle agit comme *agent* et ne comptabilise qu'une commission ou une marge nette. Cette distinction porte donc sur la présentation du chiffre d'affaires dans les comptes d'entreprise.

Il renvoie, d'autre part, au vocabulaire des prix de transfert. Dans ce cadre, l'analyse fonctionnelle cherche à identifier, au sein du groupe, les fonctions exercées par chaque entité, les actifs utilisés ou détenus, notamment les actifs incorporels, et les risques effectivement supportés. Cette analyse sert à justifier la rémunération intragroupe des différentes entités : une usine ou une filiale commerciale exerçant des fonctions de routine peut, par exemple, être rémunérée selon une marge de type *cost plus*, tandis que l'entité qui contrôle les actifs immatériels, supporte les risques principaux et prend les décisions économiques essentielles peut capter le profit résiduel.

Dans la présente note, ces vocabulaires organisationnels sont rapprochés, pour la qualification statistique, de la notion de *principal* du BPM7 / SNA / ESA. Il convient toutefois de ne pas confondre les cadres. IFRS 15 traite de la présentation brute ou nette du chiffre d'affaires ; les prix de transfert traitent de la rémunération intragroupe au regard des fonctions, actifs et risques ; le BPM7 traite de la qualification statistique de l'arrangement international observé. Ainsi, un *processing arrangement* donne lieu à l'enregistrement d'un service de fabrication, tandis que le *merchandising* est enregistré en net et la FGP en biens. Les comptes IFRS et la documentation de prix de transfert peuvent donc éclairer l'analyse statistique, mais ils ne la déterminent pas mécaniquement.^[14]

6 Application stylisée à un grand groupe automobile

6.1 Enjeu économique : localiser la valeur ajoutée

Ces arrangements ne soulèvent pas seulement une question de classement statistique. Ils traduisent une transformation plus générale de l'organisation productive mondiale. Dans les chaînes de valeur internationales, la conception, la détention des actifs immatériels, l'organisation de la production, l'assemblage physique et la vente finale peuvent être localisés dans des économies différentes.

Dans ce contexte, les mouvements physiques de biens ne suffisent plus à déterminer où la valeur ajoutée est créée ni où elle doit être enregistrée dans les comptes nationaux. Les statistiques douanières décrivent la circulation matérielle des marchandises, tandis que la balance des paiements et les comptes nationaux cherchent à rattacher les opérations aux unités qui détiennent la propriété économique des biens, contrôlent la production, supportent les risques et mobilisent les actifs immatériels déterminants.

Cette distinction permet de séparer la valeur ajoutée industrielle, liée à l'assemblage physique, de la valeur ajoutée du *principal*, liée à la conception, à la propriété intellectuelle, à la marque, aux logiciels, au pilotage de la chaîne de valeur et à la commercialisation. Elle explique aussi pourquoi les statistiques douanières, la balance des paiements et le PIB peuvent donner des lectures différentes d'une même chaîne productive internationale.

6.2 Hypothèses communes de l'exemple

L'intérêt pratique de ce cadre d'analyse apparaît nettement dans le cas d'un grand groupe automobile multinational. Pour rendre la comparaison plus lisible, on peut raisonner à partir d'une séquence unique. On considère une société AutoGroupe France, résidente en France, qui conçoit un modèle de véhicule électrique, en définit les spécifications techniques, fournit les logiciels embarqués, le design, la marque, les standards qualité et la stratégie commerciale, et supporte les principaux risques économiques liés à sa mise sur le marché.^[15]

Dans toutes les configurations envisagées ci-dessous, le véhicule est vendu 30 000 euros à un concessionnaire non résident. Les intrants matériels nécessaires à sa fabrication valent 18 000 euros. La valeur ajoutée mondiale totale associée au véhicule est donc toujours égale à 12 000 euros. Ce point est central : ce qui varie d'un cas à l'autre n'est pas la valeur économique du véhicule, mais l'organisation de la chaîne productive, la localisation de la valeur ajoutée et la forme statistique sous laquelle cette valeur apparaît dans les comptes.^[16]

Pour faire le lien avec le PIB selon l'optique des revenus, on peut supposer que cette valeur ajoutée mondiale de 12 000 euros se décompose, de manière stylisée, entre une fonction industrielle d'assemblage de 4 000 euros et une fonction de *principal* de 8 000 euros. La première correspond à l'activité d'usine ; la seconde à la conception, aux logiciels, à la propriété intellectuelle, au pilotage de la chaîne de valeur, à la commercialisation et à la prise de risque. Par simplification, on supposera que la fonction industrielle se décompose en 2 500 euros de rémunération des salariés et 1 500 euros d'excédent brut d'exploitation (EBE), tandis que la fonction de *principal* se décompose en 3 500 euros de rémunération des salariés et 4 500 euros d'EBE. Au niveau mondial, la valeur ajoutée associée au véhicule reste donc toujours la même : 6 000 euros de salaires et 6 000 euros d'EBE.^[16]

Ainsi, la valeur économique du véhicule ne change pas lorsque l'organisation productive change. Ce qui change, c'est :

- la localisation de cette valeur ajoutée ;
- son imputation institutionnelle ;
- la forme statistique sous laquelle elle apparaît dans les comptes extérieurs.^[16]

Pour rendre la comparaison entre douanes, balance des paiements et PIB pleinement intelligible, on retient les hypothèses physiques suivantes. Dans le cas de référence, les composants sont importés en France et le véhicule fini est exporté depuis la France. Dans le cas de *processing* retenu ici, les composants sont expédiés directement du fournisseur étranger vers l'usine slovaque, sans transiter physiquement par la France ; le véhicule fini est ensuite envoyé directement de Slovaquie au client étranger. Dans le cas de FGP, ni les composants ni le véhicule fini ne passent physiquement par la France.^[17]

6.3 Cas de référence : production intégrée en France

Dans la situation de référence, AutoGroupe France importe les composants nécessaires à la fabrication du véhicule, réalise l'assemblage en France, puis vend le véhicule fini à un concessionnaire non résident.

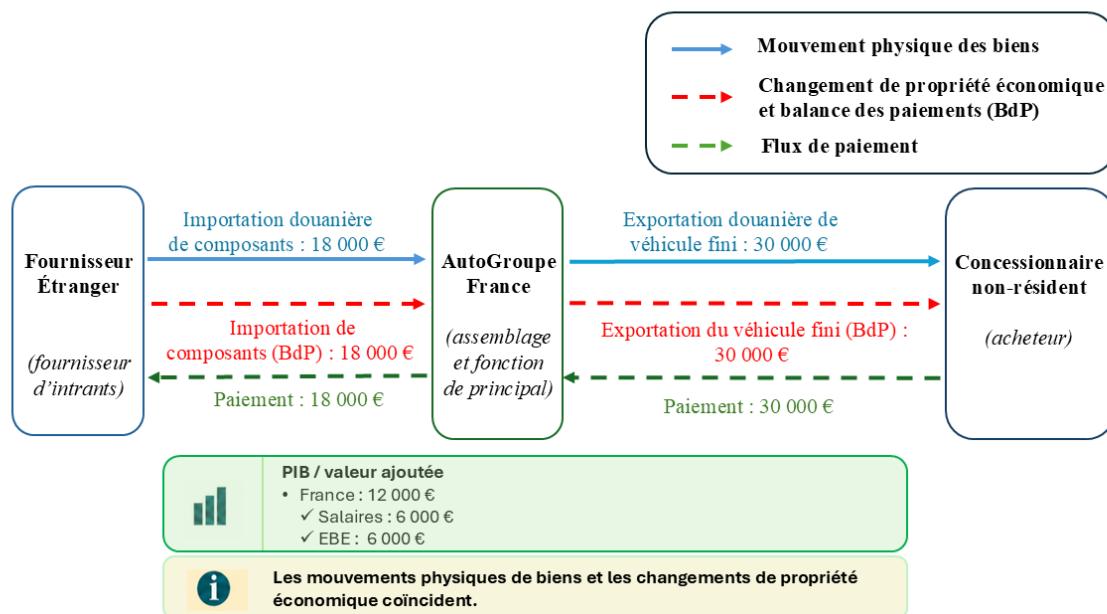
Les composants importés valent 18 000 euros et le véhicule est vendu 30 000 euros. Dans

cette configuration, les fonctions industrielles et les fonctions de *principal* sont réunies dans la même entité et sur le même territoire. La masse salariale liée à l'assemblage et celle liée aux fonctions de *principal* sont localisées sur le territoire français ; de même, l'EBE généré par l'activité industrielle et par l'activité de *principal* est intégralement enregistré en France. La valeur ajoutée créée en France au stade de l'assemblage final et des fonctions de *principal* s'élève ainsi à 12 000 euros. Les composants importés correspondent, eux, à une production antérieure du reste du monde, dont la valeur ajoutée n'est pas décomposée ici.

Du point de vue des douanes françaises, les composants entrent physiquement en France, puis le véhicule fini en sort. Du point de vue de la balance des paiements et de la comptabilité nationale, les mêmes montants apparaissent en biens, car les mouvements physiques et les changements de propriété économique vont dans le même sens.^[17] Dans ce cas simple, les flux physiques et les changements de propriété économique coïncident. La lecture douanière, la lecture en balance des paiements et la lecture en comptabilité nationale sont donc largement convergentes.

La figure 2 décrit les mouvements physiques de biens, les changements de propriété économique et les flux de paiement. Le détail du passage des comptes sociaux aux comptes nationaux et aux comptes extérieurs est présenté dans l'annexe A.1.

FIGURE 2 – Production intégrée en France



6.4 Délocalisation sous forme de *processing arrangement*

Supposons maintenant qu'AutoGroupe France conserve exactement le même rôle économique, mais externalise l'assemblage dans une usine slovaque. La société française continue d'acheter elle-même les composants matériels pour 18 000 euros et en conserve la propriété économique pendant toute l'opération. Dans la version retenue ici, les composants sont expédiés directement du fournisseur étranger vers l'usine slovaque, sans transiter physi-

quement par la France. L'usine slovaque procède à l'assemblage et facture à AutoGroupe France une prestation de 4 000 euros. Le véhicule terminé est ensuite expédié directement de Slovaquie au concessionnaire non résident, sans repasser par la France.

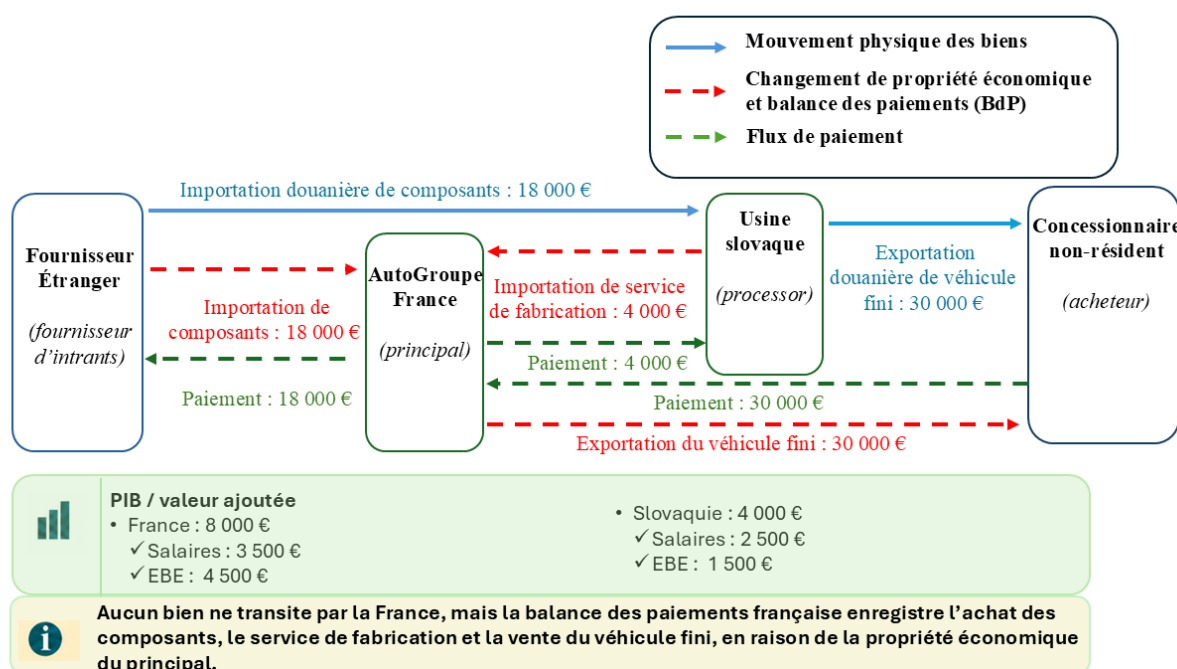
Économiquement, la valeur du véhicule n'a pas changé : on retrouve toujours 18 000 euros d'intrants matériels, 4 000 euros de fonction industrielle et 8 000 euros de fonction de *principal*. Mais la localisation de la valeur ajoutée se modifie : les 4 000 euros de valeur ajoutée industrielle — soit 2 500 euros de salaires et 1 500 euros d'EBE — sont désormais produits en Slovaquie, tandis que les 8 000 euros de valeur ajoutée du *principal* — soit 3 500 euros de salaires et 4 500 euros d'EBE — demeurent en France. Le PIB mondial ne change pas, mais le PIB français se réduit à 8 000 euros.^[18]

La comparaison entre douanes et balance des paiements devient ici particulièrement instructive. Les douanes françaises n'observent aucun mouvement physique de composants ni de véhicule fini, puisque rien ne traverse la frontière française. En revanche, la balance des paiements et les comptes nationaux français enregistrent bien les achats de composants pour 18 000 euros, une importation de service de fabrication pour 4 000 euros, puis l'exportation du véhicule fini pour 30 000 euros au moment de sa vente au client non résident. L'absence de transit physique par la France n'empêche donc nullement l'enregistrement en balance des paiements des flux reflétant le rôle de *principal* et la création de valeur correspondante en France.

Cette logique est cohérente avec les schémas observés dans les groupes organisés autour d'un *principal* non résident : les usines n'y enregistrent que des recettes de services, tandis que les biens restent la propriété du *principal* et que la balance des paiements suit les changements de propriété économique plutôt que les seuls flux physiques. C'est précisément la logique du *processing* au sens du BPM6, maintenue et clarifiée dans le BPM7.^[18]

La figure 3 décrit les mouvements physiques de biens, les changements de propriété économique et les flux de paiement. Le détail du passage des comptes sociaux aux comptes nationaux et aux comptes extérieurs est présenté dans l'annexe A.2.

FIGURE 3 – Délocalisation sous forme de *processing arrangement*



6.5 Délocalisation sous forme de *factoryless goods production*

Considérons maintenant une troisième organisation. AutoGroupe France conserve la conception du véhicule, les logiciels, le design, la marque, les spécifications techniques et le pilotage de la chaîne de valeur, mais elle n'achète plus elle-même les principaux intrants matériels. C'est désormais une usine slovaque agissant comme *contractor* qui achète les composants pour 18 000 euros, réalise l'assemblage, puis vend le véhicule fini à AutoGroupe France pour 22 000 euros. La société française revend ensuite ce véhicule 30 000 euros au concessionnaire non résident. Ni les composants ni le véhicule fini ne passent physiquement par la France.

Là encore, la valeur économique du véhicule ne change pas. Les 18 000 euros d'intrants matériels sont identiques; les 4 000 euros de fonction industrielle d'assemblage existent toujours; les 8 000 euros attachés à la fonction de *principal* demeurent également. Au niveau mondial, la valeur ajoutée totale associée au véhicule reste donc égale à 12 000 euros. Dans un exemple stylisé, elle peut même se répartir exactement comme dans le cas précédent : 4 000 euros de valeur ajoutée en Slovaquie et 8 000 euros en France. La différence ne tient pas à la valeur elle-même, mais à la forme comptable sous laquelle elle est enregistrée.^[19]

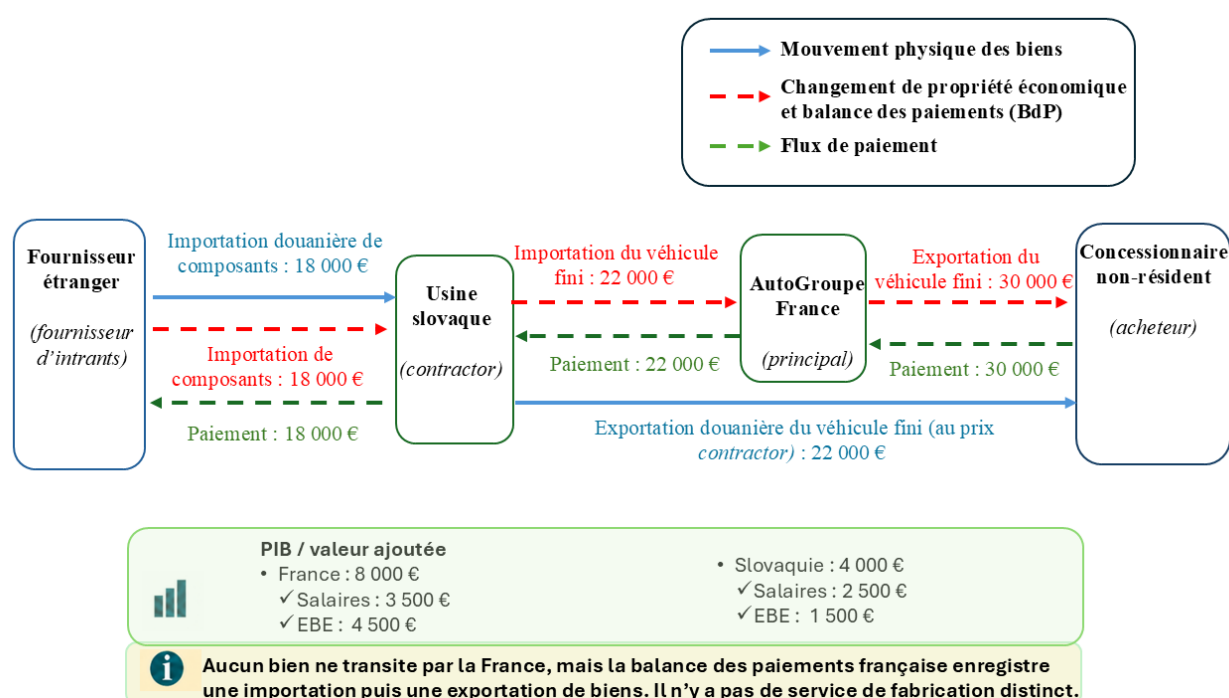
Du point de vue des douanes françaises, il n'y a ici aucun flux physique : ni les composants ni le véhicule fini ne franchissent la frontière française. En revanche, du point de vue de la balance des paiements et de la comptabilité nationale, la France doit enregistrer une importation de biens de 22 000 euros, correspondant à l'achat du véhicule fini au *contractor*, puis une exportation de biens de 30 000 euros, correspondant à sa revente au client non résident. Il n'existe pas de service de fabrication distinct entre le *contractor* et le *principal*. C'est là le point décisif : dans la FGP, la relation entre le *principal* et le

contractor est enregistrée en biens et non en services.^[19]

Cette configuration correspond au cas détaillé dans l'annexe A.3. Elle met en évidence une dissociation maximale entre flux physiques et enregistrement statistique : aucun bien ne transite par la France, mais l'achat du véhicule fini au *contractor* et sa revente au concessionnaire non résident donnent lieu, en balance des paiements, à une importation de biens de 22 000 euros puis à une exportation de biens de 30 000 euros. La valeur ajoutée attachée aux fonctions de *principal*, soit 8 000 euros, demeure ainsi localisée en France, tandis que la valeur ajoutée industrielle de 4 000 euros est localisée en Slovaquie.

La figure 4 décrit les mouvements physiques de biens, les changements de propriété économique et les flux de paiement. Le détail du passage des comptes sociaux aux comptes nationaux et aux comptes extérieurs est présenté dans l'annexe A.3.

FIGURE 4 – Délocalisation sous forme de FGP



6.6 Du *merchanting* implicite à la reconnaissance de la FGP

L'intérêt analytique du BPM7 apparaît particulièrement nettement lorsqu'on relit ce troisième cas à la lumière du BPM6. Dans une lecture compatible avec le traitement BPM6, un schéma dans lequel une entité française achète un bien fini à un non-résident pour 22 000 euros et le revend à un autre non-résident pour 30 000 euros, sans passage physique par la France, pouvait être rapproché d'une logique de négoce international (*merchanting*).^[20] La lecture dominante devenait alors celle d'une marge commerciale nette de 8 000 euros.

Le BPM7 modifie cette lecture lorsque l'entité française n'est pas un simple négociant mais le *principal* d'un arrangement productif : elle contrôle le produit, la chaîne de valeur, les actifs immatériels déterminants et l'organisation générale de la production. Le manuel distingue explicitement les arrangements distributifs, relevant du *merchanting* ou des *re-*

exports, des arrangements manufacturiers, relevant du *processing* ou de la FGP. Il précise en outre qu'un *factoryless goods producer* se distingue d'un *merchant* parce qu'il contrôle le processus de production et fournit la propriété intellectuelle ou le *know-how* nécessaires à la fabrication. Pour cette raison, l'achat du bien fini au *contractor* puis sa revente au client final sont enregistrés en importations et exportations de marchandises générales, et non en *merchanting*.^[7, 9, 10, 20]

L'annexe des changements du BPM7 l'indique explicitement : les biens achetés par un *factoryless goods producer* au *contractor* puis revendus à une économie tierce, sans passer par l'économie du *principal*, sont enregistrés comme *imports and exports of general merchandise*, et non comme *merchanting*, "*as would be implied under BPM6*".^[20] Ce déplacement conceptuel est majeur : ce qui pouvait être lu comme une activité de négoce est désormais reconnu comme une forme spécifique d'arrangement manufacturier international, la FGP.

La comparaison détaillée entre la lecture en *merchanting* et la lecture en FGP, ainsi que le graphique des flux, sont présentés dans l'annexe A.4.

Le tableau 1 résume le contraste entre une lecture de type *merchanting* et la lecture BPM7 en FGP. Dans les deux cas, les biens ne transitent pas physiquement par la France ; ce qui change est la qualification économique de l'entité française et, par conséquent, le mode d'enregistrement statistique.

TABLEAU 1 – Deux lectures statistiques d'une même opération

Lecture	Enregistrement pour la France	Interprétation économique
Lecture de type <i>merchanting</i>	Exportation nette de biens sous <i>merchanting</i> : 8 000 €	Activité distributive ; marge commerciale nette.
Lecture BPM7 en FGP	Importation de biens : 22 000 € ; exportation de biens : 30 000 €	Fonction de <i>principal</i> industriel sans usine ; production internationalisée.

6.7 Extension : plusieurs principaux au sein d'un même groupe

La distinction entre *principal* et unité institutionnelle est importante pour lire cette extension. Le *principal* n'est pas une unité statistique supplémentaire : c'est le rôle économique exercé par une unité institutionnelle dans un arrangement donné. Le groupe dans son ensemble, une marque ou une ligne de produit ne sont donc pas, par eux-mêmes, les unités d'enregistrement des transactions extérieures. Il faut identifier quelle unité institutionnelle porte effectivement l'arrangement : AutoGroupe France, AutoGroupe Italie, AutoGroupe BV, une succursale ou une autre unité reconnue par le cadre statistique.

Les cas précédents isolent volontairement une seule ligne de produit afin de rendre la logique comptable lisible. Dans les grands groupes multinationaux, la situation peut toutefois être plus complexe : le *principal* n'est pas nécessairement unique au niveau du groupe. Il peut varier selon la marque, le produit, le brevet, le marché ou l'arrangement contractuel considéré. Cette diversité ne signifie pas que chaque marque ou chaque produit constitue une unité institutionnelle autonome. Elle signifie que le rôle de *principal* doit être rattaché, ligne par ligne, à l'unité institutionnelle qui contrôle effectivement

l'arrangement.

On peut l'illustrer par un exemple stylisé inspiré d'un groupe automobile multimarque, sans prétendre décrire l'organisation effective d'un groupe particulier. Supposons qu'un groupe ait pour société mère ultime une holding résidente aux Pays-Bas, AutoGroupe BV. Cette société est l'*ultimate controlling parent* du groupe : elle se situe au sommet de la chaîne de droits de vote et détient les participations de contrôle dans les filiales opérationnelles.^[12, 13] Son rôle est ici patrimonial et financier : elle détient les titres des filiales, reçoit des dividendes ou des bénéfices réinvestis d'investissement direct, et peut éventuellement organiser certaines fonctions de financement ou de gouvernance du groupe.

Dans cette configuration, AutoGroupe BV n'est toutefois pas supposée être opérationnelle dans les arrangements productifs considérés. Elle ne définit pas les caractéristiques techniques des véhicules, ne détient pas la propriété économique des biens aux étapes clés, ne contracte pas avec l'usine slovaque, ne supporte pas les risques industriels ou commerciaux propres aux lignes de produit et ne détient pas nécessairement les actifs immatériels propres à chaque ligne. Elle contrôle les filiales, mais elle ne contrôle pas directement les opérations productives décrites ci-dessous.

Pour la ligne Peugeot, AutoGroupe France détient ou mobilise les actifs immatériels pertinents, contrôle la conception du véhicule, achète les composants, organise la production et vend le véhicule fini. L'assemblage est confié à l'usine slovaque, qui agit comme *processor*. La France est alors le *principal* statistique de cette ligne de produit : elle enregistre l'achat des composants, l'importation du service de fabrication et l'exportation du véhicule fini, tandis que la Slovaquie enregistre une exportation de service de fabrication.

Pour la ligne Fiat, la configuration est différente. AutoGroupe Italie détient ou mobilise les actifs immatériels pertinents, contrôle la conception du véhicule et organise sa commercialisation. L'usine slovaque agit cette fois comme *contractor* : elle achète les composants, assemble le véhicule, puis vend le véhicule fini à AutoGroupe Italie. L'Italie est alors le *principal* statistique de cette ligne de produit : elle enregistre l'importation du véhicule fini puis son exportation au client final, tandis que la Slovaquie localise la valeur ajoutée industrielle correspondant à la fabrication.

Cet exemple montre que la société mère ultime du groupe, localisée ici aux Pays-Bas, ne suffit pas à identifier le *principal* statistique. AutoGroupe BV peut recevoir des revenus d'investissement direct ou des bénéfices réinvestis provenant de ses filiales, mais elle n'enregistre pas pour autant les exportations ou importations de véhicules du seul fait de son contrôle capitalistique. La qualification doit être conduite arrangement par arrangement, en fonction de la propriété économique des biens, du contrôle de la production, de la mobilisation des actifs immatériels et de la prise de risque.

TABLEAU 2 – Exemple stylisé de principaux multiples au sein d'un même groupe

Ligne de produit	Principal statistique	Unité de fabrication	Lecture statistique
Peugeot	AutoGroupe France	Usine slovaque agissant comme <i>processor</i>	<i>Processing arrangement</i> : la France enregistre l'achat des composants, l'importation du service de fabrication et l'exportation du véhicule fini. La Slovaquie enregistre une exportation de service de fabrication.
Fiat	AutoGroupe Italie	Usine slovaque agissant comme <i>contractor</i>	FGP : la Slovaquie achète les composants, assemble le véhicule et vend le véhicule fini au principal italien. L'Italie enregistre l'importation du véhicule fini puis son exportation au client final.

Lecture : AutoGroupe BV, résidente aux Pays-Bas, est l'*ultimate controlling parent* du groupe. Cette position de contrôle capitalistique, déterminée par la chaîne de droits de vote, permet d'attribuer le groupe à une économie de contrôle ultime dans les statistiques FATS/AMNE et, à titre complémentaire, dans certaines présentations de l'investissement direct. Elle ne suffit toutefois pas à identifier le *principal* statistique des arrangements productifs. Le *principal* est identifié ligne de produit par ligne de produit, selon la propriété économique des biens, le contrôle de la production, la mobilisation des actifs immatériels et la prise de risque.

Trois situations après transfert des actifs immatériels. Le transfert juridique des actifs immatériels vers AutoGroupe BV ne suffit pas, à lui seul, à déterminer le traitement statistique. Trois situations doivent être distinguées.

Dans une première situation, AutoGroupe BV détient seulement juridiquement les brevets, logiciels, marques ou dessins industriels. Elle peut apparaître dans les contrats ou dans les registres comme titulaire des droits, mais les équipes techniques, les décisions d'exploitation, le développement futur, la protection économique de l'actif et les risques d'obsolescence demeurent principalement chez AutoGroupe France. Dans ce cas, AutoGroupe BV s'apparente à une entité de détention juridique, éventuellement de type SPE, mais elle ne devient ni propriétaire économique complet des actifs immatériels, ni *principal* productif de la ligne de véhicule.

Dans une deuxième situation, AutoGroupe BV est reconnue comme propriétaire économique des actifs immatériels, mais elle ne devient pas pour autant le *principal* productif. Elle contrôle l'exploitation des brevets, logiciels ou marques, peut en concéder l'usage, reçoit les redevances correspondantes et supporte les risques associés à ces actifs. AutoGroupe France continue toutefois à organiser la production, à contracter avec le *processor* ou le *contractor*, à supporter les risques commerciaux et à vendre le véhicule fini. Dans cette configuration, AutoGroupe France reste le *principal* de l'arrangement productif, mais elle importe un service de propriété intellectuelle auprès d'AutoGroupe BV.

Dans une troisième situation, AutoGroupe BV détient économiquement les actifs immatériels et exerce aussi la fonction de *principal*. Elle ne se limite plus à concéder l'usage des

brevets ou des marques : elle décide des caractéristiques du véhicule, organise la production, contracte avec les unités de fabrication, supporte les risques de marché et vend le véhicule fini. Dans ce cas, la fonction de *principal* se déplace vers AutoGroupe BV, tandis qu'AutoGroupe France devient plutôt prestataire de R&D, d'ingénierie, de support industriel ou commercial, rémunéré par exemple selon une logique de type *cost plus*.

Hypothèse retenue dans l'exemple. Pour isoler l'effet propre de la localisation des actifs immatériels, on retient ici la deuxième situation. AutoGroupe France reste le *principal* productif de la ligne automobile : elle organise la production, pilote la relation avec l'usine slovaque, supporte les risques commerciaux et vend le véhicule fini. En revanche, AutoGroupe BV, résidente aux Pays-Bas ou en Irlande, est supposée être propriétaire économique des actifs immatériels utilisés dans cette ligne : par exemple la marque, certains brevets, les logiciels embarqués, les dessins industriels ou les plans techniques du véhicule.

Dans ce cas, la redevance versée par AutoGroupe France à AutoGroupe BV ne déplace pas la fonction de *principal*, mais elle déplace une partie de la valeur ajoutée. La France continue à enregistrer les flux de biens ou de services liés à l'arrangement productif selon son rôle de *principal*, mais elle enregistre en plus une importation de services de propriété intellectuelle. Cette importation constitue une consommation intermédiaire qui réduit la valeur ajoutée française. Symétriquement, AutoGroupe BV enregistre une exportation de services de propriété intellectuelle, qui accroît la valeur ajoutée de son économie de résidence, sous réserve de ses propres coûts et de la consommation de capital fixe associée aux actifs.

TABLEAU 3 – Effet stylisé d'une redevance de propriété intellectuelle

Configuration	AutoGroupe France	AutoGroupe BV / IE
Avant transfert des actifs immatériels	AutoGroupe France est à la fois <i>principal</i> productif et propriétaire économique des actifs immatériels. La valeur ajoutée du <i>principal</i> est enregistrée en France.	Pas de redevance de propriété intellectuelle.
Après transfert économique des actifs immatériels	AutoGroupe France reste <i>principal</i> productif, mais verse une redevance de 2 000 à AutoGroupe BV / IE. Cette redevance est une importation de services et une consommation intermédiaire : la valeur ajoutée française est réduite de 2 000.	AutoGroupe BV / IE est propriétaire économique des actifs immatériels. Elle reçoit 2 000 de redevances, enregistrées comme exportation de services de propriété intellectuelle. Sa valeur ajoutée augmente, avant prise en compte de ses coûts propres et de la consommation de capital fixe.

Mobilité des actifs immatériels et volatilité de la valeur ajoutée. Le cas des actifs immatériels introduit une difficulté spécifique par rapport aux délocalisations industrielles physiques. Une usine, une chaîne d'assemblage ou une équipe d'ingénieurs ne peuvent pas être déplacées instantanément d'une économie à une autre. En revanche, la

détention juridique d'un brevet, d'un logiciel, d'une marque ou d'un actif de recherche-développement peut être réorganisée beaucoup plus rapidement au sein d'un groupe multinational. Cette mobilité juridique et financière des actifs immatériels peut alors modifier les flux enregistrés entre économies, notamment sous forme de redevances de propriété intellectuelle, sans que l'organisation opérationnelle de la production ait changé dans les mêmes proportions.

Dans une telle situation, les considérations fiscales, financières ou patrimoniales peuvent avoir un effet direct sur la localisation statistique de la valeur ajoutée. Si AutoGroupe France continue à employer les ingénieurs, à organiser la production et à piloter la ligne de véhicule, mais verse désormais une redevance à une entité néerlandaise ou irlandaise détenant juridiquement les actifs immatériels, cette redevance est enregistrée comme une importation de services de propriété intellectuelle. Elle réduit la valeur ajoutée enregistrée en France, alors même que les fonctions opérationnelles de conception, d'ingénierie ou de pilotage peuvent rester largement localisées en France.

Ce point ne signifie pas que les comptes nationaux devraient ignorer les actifs immatériels : ceux-ci constituent bien une forme de capital économique. Il souligne plutôt une tension de mesure propre aux groupes multinationaux. Lorsque la localisation des actifs immatériels est déterminée par des restructurations juridiques ou fiscales, la répartition du PIB entre économies peut devenir plus volatile et moins directement lisible à partir des seuls lieux de travail, d'usine ou de décision opérationnelle. C'est pourquoi la qualification statistique ne peut pas se fonder uniquement sur le lieu de détention juridique des droits. Elle doit examiner si l'entité qui détient l'actif en est aussi le propriétaire économique : contrôle-t-elle l'actif, en supporte-t-elle les risques, prend-elle les décisions relatives à son exploitation et capte-t-elle les bénéfices résiduels qui en découlent ?

Ainsi, la délocalisation d'actifs immatériels doit être distinguée d'une simple délocalisation industrielle. Elle peut déplacer des flux de services et une partie de la valeur ajoutée mesurée sans déplacer immédiatement les équipes, les usines ou les fonctions productives. Mais elle ne déplace la fonction de *principal* que si la substance économique de l'arrangement se déplace également : contrôle effectif du produit, organisation de la production, propriété économique des biens et des actifs, exposition aux risques et capacité à capter le bénéfice résiduel.

6.8 Effets d'un mauvais enregistrement sur les tableaux ressources-emplois et les matrices entrées-sorties

Les exemples précédents ont été présentés du point de vue des comptes extérieurs et de la localisation de la valeur ajoutée. Ils ont toutefois une implication plus large pour les tableaux ressources-emplois, les tableaux entrées-sorties et les matrices internationales de type input-output utilisées pour analyser les chaînes de valeur mondiales. Dans ces cadres, une erreur de qualification ne porte pas seulement sur une ligne de balance des paiements : elle modifie la ventilation de la production, des importations, des consommations intermédiaires, des exportations et de la valeur ajoutée par produit, par branche et par économie.^[4, 17, 18, 19]

Dans le cas du *processing arrangement*, une lecture fondée uniquement sur les flux physiques conduirait, pour la France, à ne voir ni importation physique de composants ni exportation physique de véhicule fini. Si cette lecture était reprise sans correction dans

les tableaux ressources-emplois, elle ferait disparaître des flux pourtant nécessaires à la cohérence économique du compte du *principal* : l'achat des composants, l'importation du service de fabrication et l'exportation du véhicule fini. Elle créerait alors une incohérence entre les comptes d'entreprise d'AutoGroupe France, qui font apparaître une production et une valeur ajoutée de *principal*, et le tableau des ressources et emplois, qui ne ferait pas apparaître les emplois extérieurs correspondants.

L'erreur symétrique peut apparaître dans l'économie de l'usine. Si les mouvements physiques observés en douanes sont interprétés comme des ventes de biens appartenant à l'usine slovaque, la production de biens, les exportations de véhicules et la valeur ajoutée industrielle de la Slovaquie peuvent être surestimées. Dans le traitement correct, l'usine slovaque ne vend pas un véhicule : elle fournit un service de fabrication de 4 000 euros. Un mauvais enregistrement transformerait donc une exportation de service en exportation de bien, et pourrait attribuer à l'économie de transformation une valeur ajoutée qui relève en réalité des fonctions de *principal* exercées en France.

Dans le cas de la FGP, l'erreur la plus importante consiste à assimiler l'opération à du *merchanting*. Le solde extérieur net de la France peut alors paraître inchangé : une marge de 8 000 euros en *merchanting* donne le même solde qu'une importation de biens de 22 000 euros suivie d'une exportation de biens de 30 000 euros. Mais les tableaux ressources-emplois et les matrices input-output ne sont pas équivalents dans les deux cas. Le traitement en *merchanting* réduit artificiellement les flux bruts d'importations et d'exportations, masque l'importation du bien fini, et tend à présenter l'activité française comme une marge commerciale plutôt que comme une fonction de *principal* industriel sans usine.

Au-delà des comptes extérieurs, ces mauvais classements se répercutent donc sur l'ensemble du cadre ressources-emplois et input-output. Ils modifient les coefficients techniques, la part importée des consommations intermédiaires, le contenu en valeur ajoutée domestique des exportations, ainsi que la répartition de la production entre branches manufacturières, services de fabrication et activités commerciales. Ils peuvent donc conduire à une mauvaise lecture des chaînes de valeur : sous-estimation du rôle du *principal*, surestimation de la production manufacturière dans l'économie de transformation, ou confusion entre activité productive internationalisée et simple activité de négoce.

Le tableau 4 résume ces effets de manière stylisée.

TABLEAU 4 – Effets stylisés d'un mauvais enregistrement sur les TRE et les matrices input-output

Configuration		Traitement correct	Effet d'un mauvais enregistrement
<i>Processing</i>	<i>arrangement</i>	France : production du <i>principal</i> , importation de composants, importation de service de fabrication, exportation du véhicule fini. Slovaquie : production et exportation d'un service de fabrication.	Si les flux physiques sont repris sans correction, les exportations françaises de biens peuvent disparaître des TRE, tandis que l'économie de transformation peut être présentée à tort comme exportatrice du véhicule fini. La production de biens et la valeur ajoutée peuvent alors être mal localisées.
	FGP	France : importation de biens de 22 000 € et exportation de biens de 30 000 €. La valeur ajoutée de <i>principal</i> , soit 8 000 €, est localisée en France.	Si l'opération est traitée comme <i>merchanting</i> , le solde net peut rester identique, mais les flux bruts d'importations et d'exportations sont sous-estimés. L'activité du <i>principal</i> peut être reclassée comme marge commerciale plutôt que comme production internationalisée.
	<i>Merchanting</i>	Enregistrement net d'une marge commerciale lorsque l'entité résidente agit comme simple négociant, sans contrôle de la production ni apport d'actifs immatériels décisifs.	Si une FGP est traitée comme <i>merchanting</i> , les matrices input-output perdent l'information sur les importations et exportations brutes de biens et sur la fonction productive exercée par le <i>principal</i> .

7 De la qualification conceptuelle à l'identification empirique : NR-VATT, profilage et faisceau d'indices

7.1 Les NR-VATT comme point d'entrée pour le repérage

Les développements précédents clarifient la logique conceptuelle des arrangements internationaux de fabrication : identification du *principal*, propriété économique des biens, contrôle de la production, rôle des actifs immatériels et nature de la rémunération des entités locales. L'extension à plusieurs lignes de produits montre toutefois que, même dans un exemple stylisé, le *principal* peut varier selon le produit, la marque, le marché ou l'arrangement contractuel considéré. Se pose alors une question pratique : comment repérer empiriquement ces configurations dans les sources disponibles ?

Dans l'Union européenne, les immatriculations TVA de non-résidents, ou *Non-Resident*

VAT Traders (NR-VATT), constituent un point d'entrée utile. Elles permettent à une entité non-résidente de déclarer localement des opérations de TVA liées à des importations, des stocks, des livraisons intra-UE ou des ventes, sans que cette entité devienne nécessairement une unité institutionnelle résidente. Leur présence peut donc signaler une organisation dans laquelle les flux physiques sont localisés dans une économie, tandis que les ventes, la propriété économique des biens ou la valeur résiduelle sont rattachées à une entité non-résidente.^[22, 25]

Ce type d'indice est particulièrement utile dans les secteurs fortement internationalisés, comme la pharmacie, l'électronique ou certains biens de marque, où les groupes peuvent dissocier le lieu de fabrication, le lieu de stockage, le lieu de facturation et le lieu de détention des actifs immatériels. Dans un modèle de *principal*, les sites industriels, les plateformes logistiques ou les filiales commerciales locales peuvent n'exercer que des fonctions d'exécution, rémunérées en *cost plus* ou selon une marge de routine, tandis que le *principal* concentre la propriété intellectuelle, les risques économiques, la politique commerciale et le profit résiduel.

La logique économique sous-jacente ne se limite toutefois pas à l'Union européenne. Hors UE, une organisation comparable peut exister sans NR-VATT : elle repose alors non sur une immatriculation TVA spécifique, mais sur l'architecture contractuelle du groupe. Le fabricant local peut être rémunéré pour sa seule fonction productive, tandis qu'une autre entité du groupe, détentrice des actifs incorporels et du pouvoir de marché, vend le produit en son nom et capte la valeur résiduelle.

7.2 Ce que les NR-VATT ne permettent pas de conclure automatiquement

La présence d'un NR-VATT ne constitue pas, en elle-même, un critère statistique de qualification. Un NR-VATT n'est pas une unité institutionnelle distincte : il s'agit d'une immatriculation TVA locale d'une entité non-résidente. Il ne faut donc pas confondre le pays d'immatriculation TVA avec le pays de résidence économique au sens de la comptabilité nationale et de la balance des paiements.^[22]

De même, un NR-VATT ne permet pas à lui seul de conclure à l'existence d'un *processing arrangement*, d'une FGP ou d'une opération de *merchandising*. Il indique qu'une entité non-résidente intervient dans la déclaration administrative ou fiscale de certains flux, mais il ne dit pas, à lui seul, qui détient la propriété économique des intrants, qui détient la propriété économique du bien fini, qui contrôle le processus de production, ni qui supporte les principaux risques commerciaux, de stock ou de crédit.

Le NR-VATT doit donc être interprété comme un indice, non comme une preuve. Il peut signaler une dissociation entre flux physiques, flux de facturation et localisation de la valeur ; mais la qualification statistique dépend toujours de l'analyse économique de l'arrangement. C'est seulement en croisant cet indice avec d'autres sources que l'on peut déterminer si l'entité non-résidente agit comme *principal*, comme simple marchand, ou comme intermédiaire dans une chaîne plus complexe.

Cette précaution est particulièrement importante lorsque la localisation juridique ou fiscale du *principal* semble jouer un rôle dans l'organisation du groupe. L'encadré 7.1 précise pourquoi la fiscalité et l'immatriculation TVA peuvent orienter l'analyse, sans suffire à

établir la résidence statistique du *principal*.

Encadré 7.1. Résidence du *principal*, fiscalité et substance économique

La localisation du *principal* peut être influencée par des considérations fiscales, en particulier lorsque l'entité concernée concentre les actifs immatériels, les risques économiques et le profit résiduel de l'arrangement productif. Des juridictions attractives peuvent ainsi accueillir des entités chargées de la détention de la propriété intellectuelle, de la facturation ou de la centralisation commerciale des flux.

Toutefois, du point de vue des comptes nationaux et de la balance des paiements, la fiscalité ne constitue pas un critère suffisant pour identifier le *principal*. Le critère pertinent reste la substance économique : l'unité doit exercer effectivement le contrôle de l'arrangement productif, assumer les risques principaux, détenir ou mobiliser les actifs immatériels déterminants et être propriétaire économique des biens lorsque l'enregistrement en biens est retenu.

L'immatriculation TVA d'un non-résident peut donc constituer un indice utile d'un arrangement international de production ou de distribution, mais elle ne suffit pas à établir la résidence statistique du *principal*. Elle doit être confrontée aux contrats, aux comptes sociaux, aux données douanières, aux flux financiers, aux prix de transfert et, lorsque c'est possible, aux informations issues du profilage des groupes multinationaux.

7.3 Faisceau d'indices et qualification statistique

Pour qualifier statistiquement l'arrangement, il faut revenir aux critères de fond : propriété économique des biens, contrôle de la production, détention ou mobilisation des actifs immatériels, répartition des risques et nature de la rémunération des unités locales. Ces critères permettent de distinguer plusieurs configurations.

Si l'entité non-résidente conserve la propriété économique des intrants et des produits finis tout au long du processus, tandis que le site local est rémunéré pour une prestation de fabrication, l'analyse s'oriente vers un *processing arrangement*. Dans ce cas, les mouvements physiques observés dans les sources douanières ou TVA ne doivent pas être interprétés comme des exportations de biens de l'économie où se situe l'usine : dans les comptes extérieurs, cette économie exporte principalement un service de fabrication.

Si, au contraire, le fabricant étranger acquiert les intrants, réalise la fabrication et vend le bien fini au *principal*, l'arrangement se rapproche d'une FGP lorsque le *principal* contrôle le produit, fournit ou mobilise les actifs immatériels déterminants et organise la chaîne de valeur. Dans ce cas, l'achat du bien fini par le *principal* et sa revente au client final sont enregistrés en biens, et non en service de fabrication distinct.

Enfin, si l'entité résidente se limite à acheter un bien à un non-résident et à le revendre à un autre non-résident, sans rôle productif, sans contrôle de la fabrication et sans apport déterminant d'actifs immatériels, la logique est plutôt celle du *merchanting*. La frontière entre ces configurations ne peut donc pas être déduite du seul flux physique ; elle suppose une analyse conjointe de la fonction exercée par chaque entité.

En pratique, une liste nationale de NR-VATT peut être mobilisée comme outil de repérage, mais elle doit être croisée avec d'autres sources : comptes sociaux des filiales résidentes, déclarations de services, données de balance des paiements, données douanières et TVA, contrats intragroupe, registres d'entreprises, informations de profilage et, lorsque cela est

possible, documentation sur les prix de transfert. C'est ce faisceau d'indices qui permet d'identifier le *principal* et de qualifier l'arrangement au regard du BPM7.^[23, 24]

Cette qualification peut s'appuyer sur une grille opérationnelle, qui ne constitue pas pour autant un test automatique. Pour un produit, un marché ou un arrangement donné, il convient d'identifier :

- quelle entité enregistre le chiffre d'affaires du bien fini ;
- quelle entité achète les intrants ;
- quelle entité porte les stocks d'intrants et de produits finis ;
- quelle entité détient le bien au moment de la vente ;
- quelle entité détient ou mobilise les actifs incorporels pertinents ;
- s'il existe des redevances de propriété intellectuelle, et vers quelle entité elles sont versées ;
- quelle entité fixe les prix, les volumes, les marchés servis et les spécifications techniques ;
- quelle entité supporte les risques commerciaux, industriels, réglementaires, de stock ou de crédit ;
- quelle entité capte le profit résiduel une fois rémunérées les fonctions de routine ;
- si le lieu de facturation ou de résidence fiscale est cohérent avec ces fonctions économiques.

Cette grille ne remplace pas les critères conceptuels du BPM7, mais elle permet de les rendre opérationnels dans l'analyse des groupes. Une entité qui enregistre les ventes du produit fini, porte les stocks et les risques, mobilise les actifs incorporels déterminants et capte le profit résiduel présente de forts indices de fonction de *principal*. À l'inverse, une unité rémunérée selon une marge stable de type *cost plus*, sans risque significatif de marché ou de stock, sans contrôle des actifs incorporels et sans capacité de capter le profit résiduel, relève plutôt d'une fonction de routine : *processor*, *contractor*, distributeur limité ou prestataire de services selon la nature précise de l'arrangement.

Cette approche ne doit toutefois pas masquer la difficulté pratique de l'exercice. Dans les grands groupes multinationaux, l'identification du *principal* suppose souvent un travail de profilage approfondi, voire des échanges directs avec les entreprises. Les réponses obtenues peuvent être partielles, formulées dans le vocabulaire fiscal, juridique ou comptable du groupe, et ne pas coïncider immédiatement avec les catégories statistiques du BPM7. Les documents disponibles peuvent aussi donner des signaux contradictoires : une entité peut enregistrer les ventes, une autre détenir juridiquement certains actifs incorporels, une troisième supporter certains risques, tandis que les flux physiques sont déclarés par une immatriculation TVA locale ou par une unité logistique.

La qualification statistique relève donc moins d'un critère unique que d'une confrontation des sources. Elle suppose de vérifier la cohérence entre les comptes sociaux, les flux intragroupe, les contrats, les données douanières, les déclarations de services, les données TVA, la documentation de prix de transfert et, lorsque cela est possible, les informations obtenues par profilage. Cette difficulté est renforcée par la nécessité de cohérence internationale : le traitement retenu par une économie pour ses exportations, importations ou services de fabrication devrait être compatible avec le traitement symétrique retenu par les économies partenaires. En pratique, des écarts peuvent subsister lorsque les sources,

les unités déclarantes ou l'interprétation de la propriété économique diffèrent d'un pays à l'autre.

7.4 Limite analytique : PIB, RNB, RNN et contrôle ultime

Cette lecture doit enfin être comprise comme une lecture de comptabilité nationale et de balance des paiements, fondée sur la résidence des unités institutionnelles, la propriété économique des biens et des actifs, et la qualification des transactions. Elle ne constitue pas une lecture fondée sur la nationalité du groupe, ni sur le pays de résidence de l'*ultimate controlling parent*, ni sur le lieu où les profits sont ultimement contrôlés.

Cette distinction est essentielle dans les économies fortement marquées par la présence de groupes multinationaux. Une unité résidente peut enregistrer une production et une valeur ajoutée importantes dans le PIB de son économie de résidence, tout en étant détenue ou contrôlée ultimement par une entité non résidente. Inversement, une entité située au sommet de la chaîne de contrôle capitalistique peut être centrale pour l'analyse FATS/AMNE ou pour certaines ventilations complémentaires de l'investissement direct, sans être nécessairement l'unité qui produit, qui exporte ou qui exerce la fonction de *principal* dans un arrangement productif donné.

Le PIB mesure la production réalisée par les unités résidentes d'une économie. Le RNB répond à une question différente : il mesure le revenu primaire reçu par les unités résidentes, après prise en compte des revenus primaires reçus du reste du monde et versés au reste du monde. Dans le cas d'une filiale résidente contrôlée par un investisseur direct étranger, la valeur ajoutée créée par la filiale est incluse dans le PIB de l'économie où elle réside. Mais les profits attribuables à l'investisseur direct non résident peuvent ensuite apparaître comme revenus primaires payables au reste du monde, sous forme de dividendes ou de bénéfices réinvestis. Le lieu d'enregistrement de la production et le lieu d'attribution finale du revenu ne coïncident donc pas nécessairement.

Cette limite analytique est particulièrement visible dans le cas des actifs incorporels. Les produits de propriété intellectuelle, tels que la R&D, les logiciels, les données, les bases de données ou certains originaux, sont des actifs non financiers produits : leur création constitue bien une production et contribue à la valeur ajoutée. Le problème analytique ne vient donc pas du fait que ces actifs ne seraient pas une véritable source de valeur ajoutée. Il vient plutôt de leur mobilité juridique, financière et organisationnelle au sein des groupes multinationaux.

Une usine, une chaîne d'assemblage ou une équipe d'ingénieurs ne peuvent pas être déplacées instantanément d'une économie à une autre. En revanche, la détention juridique d'un brevet, d'un logiciel, d'une marque ou d'un actif de recherche-développement peut être réorganisée beaucoup plus rapidement au sein d'un groupe. Si les critères de propriété économique sont également réunis, cette réorganisation peut modifier le lieu où sont enregistrés le capital incorporel, les flux de redevances, la production future et les revenus associés à l'utilisation de l'actif. Le transfert d'un actif incorporel ne crée pas en lui-même une nouvelle valeur ajoutée, mais il peut déplacer les flux futurs qui détermineront la localisation statistique de cette valeur ajoutée.

Dans une telle situation, des considérations fiscales, financières ou patrimoniales peuvent donc avoir un effet sur la localisation statistique de la valeur ajoutée. Si AutoGroupe

France continue à employer les ingénieurs, à organiser la production et à piloter la ligne de véhicule, mais verse désormais une redevance à une entité néerlandaise ou irlandaise détenant les actifs immatériels, cette redevance est enregistrée comme une importation de services de propriété intellectuelle. Elle réduit la valeur ajoutée enregistrée en France, alors même que certaines fonctions opérationnelles de conception, d'ingénierie ou de pilotage peuvent rester localisées en France.

Ce point ne signifie pas que les comptes nationaux devraient ignorer les actifs immatériels : ceux-ci constituent bien une forme de capital économique. Il souligne plutôt une tension de mesure propre aux groupes multinationaux. Lorsque la localisation des actifs immatériels est influencée par des restructurations juridiques ou fiscales, la répartition du PIB entre économies peut devenir plus volatile et moins directement lisible à partir des seuls lieux de travail, d'usine ou de décision opérationnelle. C'est pourquoi la qualification statistique ne peut pas se fonder uniquement sur le lieu de détention juridique des droits. Elle doit examiner si l'entité qui détient l'actif en est aussi le propriétaire économique : contrôle-t-elle l'actif, en supporte-t-elle les risques, prend-elle les décisions relatives à son exploitation et capte-t-elle les bénéfices résiduels qui en découlent ?

L'arbre de décision du BPM7 ne procède donc pas à une réallocation automatique des profits localisés dans des juridictions à faible fiscalité. Il conduit d'abord à identifier le *principal* de l'arrangement observé, à partir de la propriété économique des biens, du contrôle de la production, de l'apport d'actifs immatériels et de la prise de risque. Une entité située dans une économie à faible fiscalité peut être le *principal* statistique si ces critères sont effectivement réunis. À l'inverse, si elle ne détient les actifs incorporels que formellement et ne contrôle pas réellement les fonctions économiques déterminantes, l'analyse peut conduire à rechercher le *principal* dans une autre unité institutionnelle du groupe.

Les travaux sur le *profit shifting* poursuivent un objectif différent. Ils peuvent proposer, à des fins analytiques, une réallocation des profits ou de la production au-delà du traitement officiel BPM/SNA fondé sur la résidence et la propriété économique des unités. Ces exercices sont utiles pour interpréter les effets de la mondialisation et des stratégies fiscales des groupes, mais ils ne constituent pas l'enregistrement standard des comptes nationaux ou de la balance des paiements.

Il faut donc distinguer trois questions. La première est celle de la production : où est localisée la valeur ajoutée selon les règles de résidence, de propriété économique et de contrôle de l'arrangement ? La deuxième est celle du revenu : à quels résidents ou non-résidents les profits correspondants sont-ils finalement attribués ? La troisième est celle du contrôle ultime : quelle économie contrôle ultimement le groupe ou la filiale observée ? Ces trois questions peuvent recevoir des réponses différentes.

Deux configurations à distinguer. La discussion précédente doit toutefois être précisée selon la structure capitalistique de l'entité qui détient les actifs immatériels. Dans l'exemple AutoGroupe présenté plus haut, AutoGroupe BV est supposée être l'*ultimate controlling parent* du groupe et résider aux Pays-Bas. Si cette même unité est reconnue comme propriétaire économique des brevets, logiciels, marques ou dessins industriels, et si elle reçoit les redevances associées, le déplacement de valeur ajoutée vers les Pays-Bas accroît le PIB néerlandais. En l'absence d'un investisseur direct non résident situé au-dessus d'AutoGroupe BV, il n'y a pas de correction automatique par le RNB au titre de bénéfices réinvestis versés au reste du monde : le revenu est d'abord reçu par une unité

résidente néerlandaise.

Dans ce cas, le RNB néerlandais augmente comme le PIB, sous réserve des autres revenus primaires reçus ou versés par AutoGroupe BV. La différence pertinente n'est donc pas principalement entre PIB et RNB, mais entre agrégats bruts et agrégats nets. Si l'actif immatériel donne lieu à une consommation de capital fixe importante, le revenu national net fournit une lecture plus prudente que le PIB ou le RNB. Par exemple, si AutoGroupe BV reçoit 2 000 de redevances et si la consommation de capital fixe associée à l'actif immatériel est de 700, le PIB et le RNB néerlandais peuvent augmenter de 2 000, tandis que le revenu national net n'augmente que de 1 300.

La situation est différente lorsque l'entité qui détient les actifs immatériels est résidente dans une économie donnée, par exemple l'Irlande ou les Pays-Bas, mais qu'elle est elle-même contrôlée par un investisseur direct non résident. Dans ce cas, les redevances reçues augmentent le PIB de l'économie de résidence de cette entité, mais les profits nets correspondants peuvent être attribués au reste du monde sous forme de dividendes ou de bénéfices réinvestis. L'écart entre PIB et RNB dépend alors de la structure capitalistique de l'entité détentrice de l'actif, tandis que l'écart entre RNB et revenu national net dépend de la consommation de capital fixe associée à cet actif.

On peut le voir dans un exemple stylisé. Supposons qu'une entité irlandaise ou néerlandaise détenant économiquement un actif immatériel reçoive 2 000 de redevances. Si cette entité est contrôlée par un investisseur direct non résident et si la consommation de capital fixe associée à l'actif est de 700, le profit net distribuable n'est que de 1 300. Le PIB de l'économie de résidence de l'entité augmente de 2 000. Son RNB est réduit de 1 300 si ce profit net est attribué à l'investisseur direct non résident. Il reste donc 700 dans le RNB. Après déduction de la consommation de capital fixe de 700, le revenu national net associé à l'opération est nul.

Cette distinction permet de séparer clairement trois questions. La première est celle du PIB : où la production et la valeur ajoutée sont-elles enregistrées selon les règles de résidence, de propriété économique et de qualification des transactions ? La deuxième est celle du RNB : à quels résidents ou non-résidents le revenu primaire correspondant est-il attribué ? La troisième est celle du revenu national net : quel revenu subsiste après déduction de la consommation de capital fixe ? Dans les configurations à forte intensité d'actifs immatériels, ces trois lectures peuvent diverger fortement.

Ainsi, dans l'exemple AutoGroupe avec AutoGroupe BV comme UCP résidente aux Pays-Bas, le déplacement économique des actifs immatériels vers AutoGroupe BV déplace le PIB vers les Pays-Bas et peut également accroître le RNB néerlandais. En revanche, dans une configuration de type « filiale irlandaise ou néerlandaise d'un groupe contrôlé depuis une autre économie », le PIB peut être localisé dans l'économie de la filiale détentrice de l'actif, tandis que le RNB est réduit par les revenus d'investissement direct attribués au parent non résident. Dans les deux cas, la consommation de capital fixe des actifs immatériels est essentielle pour passer d'une lecture brute à une lecture nette.^[26]

8 Conclusion

L'évolution introduite par le BPM7, en cohérence avec le SNA 2025 et avec l'orientation du projet d'ESA 2030, repose sur une idée simple mais structurante : la localisation physique

des biens ne suffit plus à déterminer leur traitement statistique. Celui-ci dépend de la fonction économique des acteurs dans la chaîne de valeur, appréciée à travers la propriété économique, le contrôle du processus de production, le rôle des actifs immatériels et la prise de risque.^[1, 3]

Dès lors, le *processing* correspond à une production enregistrée sous forme de service, avec maintien de la propriété économique des biens par le *principal* pendant la transformation ; la FGP correspond à une production sans usine, enregistrée en biens ; et le *merchanting* correspond à une activité purement commerciale, enregistrée en net, sans transformation substantielle.^[7, 10] Dans tous les cas, la clé d'analyse réside dans l'identification du *principal*, puis dans la vérification des critères qui permettent de distinguer arrangement productif et arrangement distributif.^[1, 2]

L'exemple stylisé d'AutoGroupe France montre que, à valeur économique constante, le passage d'une production domestique à un *processing arrangement*, puis à une FGP, ne modifie pas la valeur ajoutée mondiale associée au véhicule. Ce qui se transforme, c'est la localisation de cette valeur ajoutée, sa répartition entre salaires et EBE par territoire, et sa traduction dans les statistiques douanières, dans la balance des paiements, dans les comptes nationaux et dans les tableaux ressources-emplois. L'extension à plusieurs lignes de produits montre en outre que le *principal* n'est pas nécessairement unique au niveau d'un groupe multinational : il peut varier selon la marque, le produit, le brevet, le marché ou l'arrangement contractuel considéré. Le contrôle ultime du groupe, même lorsqu'il est situé dans une autre économie, ne suffit donc pas à identifier le *principal* statistique.^[12, 13, 16, 17, 19]

La discussion du NR-VATT, du profilage et des autres sources disponibles montre enfin que l'identification empirique de ces arrangements relève moins de l'application mécanique d'un critère unique que d'une confrontation d'indices. Les immatriculations TVA de non-résidents peuvent signaler des situations à expertiser, mais elles doivent être croisées avec les comptes sociaux, les flux intragroupe, les contrats, les données douanières, les déclarations de services, les données TVA, la documentation de prix de transfert et, lorsque cela est possible, les informations obtenues auprès des groupes. La résidence fiscale, le lieu de facturation ou l'immatriculation TVA peuvent orienter l'analyse, mais ils ne suffisent pas à qualifier statistiquement l'arrangement : la substance économique prime sur la forme juridique ou fiscale. La cohérence internationale ajoute une difficulté supplémentaire : le traitement retenu par une économie pour ses exportations, importations ou services de fabrication devrait être compatible avec le traitement symétrique retenu par les économies partenaires.^[22, 23, 24, 25]

La distinction entre PIB, RNB et contrôle ultime rappelle enfin que le traitement statistique correct d'un arrangement ne suffit pas toujours à épuiser son interprétation économique. Une unité résidente qui détient économiquement les actifs incorporels et exerce les fonctions de *principal* peut générer une valeur ajoutée importante dans le PIB de son économie de résidence. Mais si cette unité est détenue par un investisseur direct non-résident, une partie du revenu correspondant peut être attribuée au reste du monde sous forme de revenus d'investissement direct ou de bénéfices réinvestis. L'analyse de ces arrangements exige donc de tenir ensemble trois niveaux : le lieu d'enregistrement de la production, le lieu d'attribution du revenu et la structure de contrôle ultime du groupe.^[26]

Annexe A Encadrés comptables détaillés

A.1 Production intégrée en France

Encadré A.1 — Production intégrée en France

Lecture des comptes sociaux du groupe : compte de résultat simplifié

- AutoGroupe France enregistre l'achat des composants, l'activité d'assemblage, la vente du véhicule fini et l'ensemble de la marge liée à la fonction industrielle et à la fonction de *principal*.
- Chiffre d'affaires : 30 000 €
- Achats consommés de composants : – 18 000 €
- Marge brute : 12 000 €
- Charges de personnel : – 6 000 €
- Résultat brut d'exploitation simplifié : 6 000 €

Lecture des comptes consolidés

- Les comptes consolidés coïncident ici largement avec les comptes sociaux d'AutoGroupe France.
- Toute la valeur ajoutée créée en France est intégralement localisée en France.

Passage à la comptabilité nationale

- Production : 30 000 €
 - Consommation intermédiaire : 18 000 €
 - Valeur ajoutée brute : 12 000 €
 - Rémunération des salariés : 6 000 €
 - EBE : 6 000 €
- ⇒ **PIB / valeur ajoutée** : France 12 000 € ; les 18 000 € d'importations correspondent à une production du reste du monde incorporant de la valeur ajoutée étrangère, non détaillée dans cet exemple.

Comptes extérieurs

- Douanes / IMTS France : importations de composants 18 000 € ; exportations de véhicule 30 000 €.
- Balance des paiements / comptes nationaux France : importations de biens 18 000 € ; exportations de biens 30 000 €.

A.2 Délocalisation sous forme de *processing arrangement*

Encadré A.2 — Délocalisation sous forme de *processing arrangement*

Lecture des comptes sociaux du groupe : compte de résultat simplifié

- AutoGroupe France enregistre l'achat des composants, l'achat de la prestation de fabrication et la vente du véhicule fini.
- L'usine slovaque n'enregistre pas une vente de véhicule, mais une prestation de fabrication.

AutoGroupe France

- Chiffre d'affaires : 30 000 €
- Achats consommés de composants : – 18 000 €
- Achat de service de fabrication : – 4 000 €
- Marge brute : 8 000 €
- Charges de personnel : – 3 500 €
- Résultat brut d'exploitation simplifié : 4 500 €

Usine slovaque

- Production de service de fabrication : 4 000 €
- Charges de personnel : – 2 500 €
- Résultat brut d'exploitation simplifié : 1 500 €

Lecture des comptes consolidés (si l'usine slovaque appartient au groupe)

- La prestation de fabrication intragroupe est éliminée en consolidation.
- Le compte consolidé fait alors apparaître un chiffre d'affaires externe de 30 000 €, des achats externes de composants de 18 000 €, une marge brute de 12 000 €, des charges de personnel totales de 6 000 € et un résultat brut d'exploitation simplifié de 6 000 €.
- L'allocation par pays n'apparaît pas dans les comptes consolidés ; elle se lit dans les comptes sociaux des entités, puis dans la comptabilité nationale.

Passage à la comptabilité nationale

France

- Production : 30 000 €
- Consommation intermédiaire : 22 000 €
- Valeur ajoutée brute : 8 000 €
- Rémunération des salariés : 3 500 €
- EBE : 4 500 €

Slovaquie

- Production : 4 000 €

- Consommation intermédiaire : 0 €
- Valeur ajoutée brute : 4 000 €
- Rémunération des salariés : 2 500 €
- EBE : 1 500 €

⇒ **PIB / valeur ajoutée** : France 8 000 €; Slovaquie 4 000 €; les 18 000 € de composants importés correspondent à une production antérieure du reste du monde incorporant de la valeur ajoutée étrangère, non détaillée dans cet exemple.

Comptes extérieurs

- Douanes / IMTS France : importations physiques de composants 0 €; exportations physiques de composants 0 €; exportations physiques de véhicule 0 €.
- Balance des paiements / comptes nationaux France : importations de biens 18 000 €; importation de service de fabrication 4 000 €; exportation de véhicule 30 000 €.

A.3 Délocalisation sous forme de *factoryless goods production*

Encadré A.3 — Délocalisation sous forme de FGP

Lecture des comptes sociaux du groupe : compte de résultat simplifié

- AutoGroupe France enregistre l'achat du véhicule fini au *contractor* puis sa revente au concessionnaire non-résident.
- L'usine slovaque enregistre l'achat des composants, la production du véhicule et sa vente à AutoGroupe France.

AutoGroupe France

- Chiffre d'affaires : 30 000 €
- Achats de véhicule fini : – 22 000 €
- Marge brute : 8 000 €
- Charges de personnel : – 3 500 €
- Résultat brut d'exploitation simplifié : 4 500 €

Slovaquie

- Chiffre d'affaires : 22 000 €
- Achats consommés de composants : – 18 000 €
- Marge brute : 4 000 €
- Charges de personnel : – 2 500 €
- Résultat brut d'exploitation simplifié : 1 500 €

Lecture des comptes consolidés (si l'usine slovaque appartient au groupe)

- La vente intragroupe du véhicule fini entre l'usine slovaque et AutoGroupe France est éliminée en consolidation.
- Le compte consolidé fait alors apparaître un chiffre d'affaires externe de 30 000 €, des achats externes de composants de 18 000 €, une marge brute de 12 000 €, des charges de personnel totales de 6 000 € et un résultat brut d'exploitation simplifié de 6 000 €.
- L'allocation par pays n'apparaît pas dans les comptes consolidés ; elle se lit dans les comptes sociaux des entités, puis dans la comptabilité nationale.

Passage à la comptabilité nationale

France

- Production : 30 000 €
- Consommation intermédiaire : 22 000 €
- Valeur ajoutée brute : 8 000 €
- Rémunération des salariés : 3 500 €
- EBE : 4 500 €

Slovaquie

- Production : 22 000 €
- Consommation intermédiaire : 18 000 €
- Valeur ajoutée brute : 4 000 €
- Rémunération des salariés : 2 500 €
- EBE : 1 500 €

⇒ **PIB / valeur ajoutée** : France 8 000 € ; Slovaquie 4 000 € ; l'importation de véhicule fini de 22 000 € correspond à une production slovaque incorporant à la fois la valeur des composants, soit 18 000 €, et la valeur ajoutée industrielle du *contractor*, soit 4 000 €.

Comptes extérieurs

- Douanes / IMTS France : importations physiques de biens 0 € ; exportations physiques de biens 0 €.
- Balance des paiements / comptes nationaux France : importation de véhicule fini 22 000 € ; exportation de véhicule 30 000 € ; pas de service de fabrication distinct.

A.4 Même opération, deux lectures statistiques : *merchanting* et FGP

Encadré A.4 — Même opération, deux lectures statistiques : *merchanting* et FGP

Dans cette configuration, AutoGroupe France n’observe aucun passage physique des biens par la France. Une usine slovaque acquiert les composants, assemble le véhicule, puis vend le produit fini à AutoGroupe France pour 22 000 euros. La société française revend ensuite le véhicule à un concessionnaire non-résident pour 30 000 euros. Vu depuis la frontière française, les douanes n’enregistrent donc ni importation physique ni exportation physique. Pourtant, cette même opération peut recevoir des lectures statistiques différentes selon le cadre conceptuel retenu.^[17, 19]

Lecture distributive de type négoce / *merchanting*

Si l’on raisonne comme si l’entité française était avant tout un marchand, l’opération est rapprochée d’un schéma d’achat-revente entre non-résidents sans passage des biens par l’économie du résident. C’est la logique du *merchanting*, défini comme l’achat par un résident à un non-résident combiné à la revente du même bien à un autre non-résident sans que les biens entrent dans l’économie compilatrice.^[10] Dans cette lecture, l’accent est mis sur la marge commerciale nette de 8 000 euros. Le *merchanting* est alors enregistré en net : l’acquisition comme exportation négative, la vente comme exportation positive, et la différence comme *net exports of goods under merchanting*.^[10]

Lecture BPM7 en FGP

Lorsque l’entité française n’est pas un simple marchand mais le *principal* d’un arrangement productif, la lecture change.^[9] Le BPM7 considère alors que l’opération relève non d’un arrangement distributif, mais d’un arrangement manufacturier international.^[7] Le *contractor* détient les intrants matériels, assemble le bien, puis vend le produit fini au *principal* ; il n’y a pas de service de fabrication distinct entre les deux.^[9] La France enregistre donc une importation de biens de 22 000 euros correspondant à l’achat du véhicule fini au *contractor*, puis une exportation de biens de 30 000 euros correspondant à sa revente au concessionnaire non-résident.^[9,20] Les flux sont ici enregistrés en brut, comme marchandises générales, et non en net comme marge commerciale.^[20]

Ce que la FGP montre, que le négoce ne montre pas

La différence ne porte pas seulement sur une technique d’enregistrement. Une lecture en *merchanting* fait apparaître avant tout une activité distributive et une marge d’intermédiation.^[10] Une lecture en FGP fait apparaître une fonction de *principal* industriel sans usine : contrôle du produit, mobilisation de la propriété intellectuelle, pilotage de la chaîne de valeur, organisation de la production et capacité de mise en marché.^[9] Autrement dit, le *merchanting* montre une marge de commerce ; la FGP montre une forme de production internationalisée dont la valeur n’est pas créée dans l’atelier du *principal*, mais dans ses fonctions de conception, de contrôle et de commercialisation.^[9, 20]

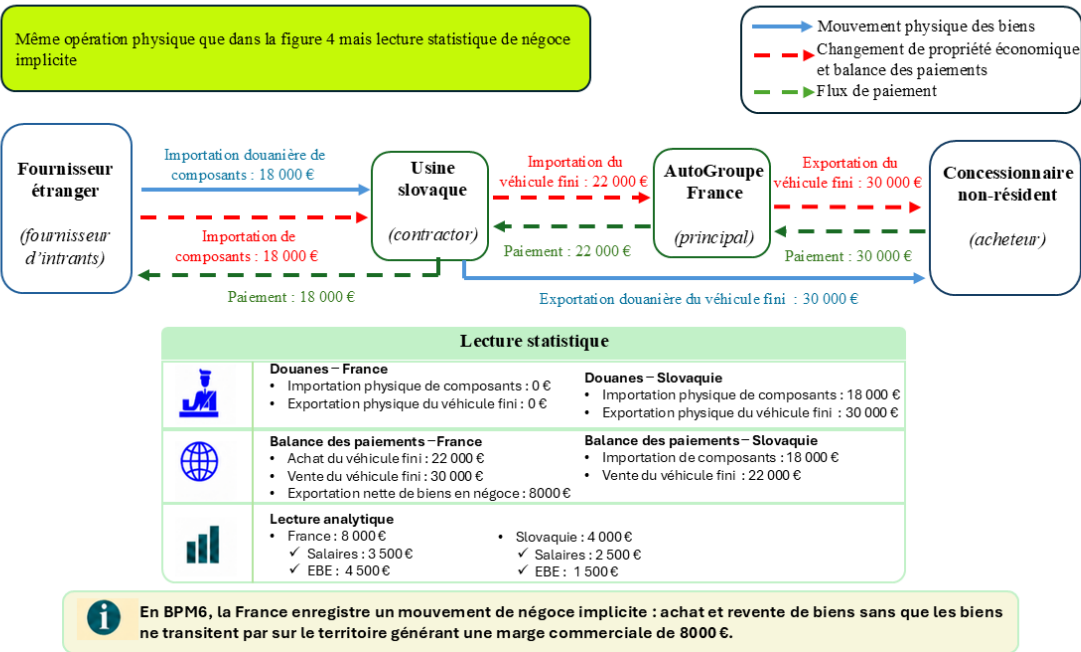
Point clé

Le passage du BPM6 au BPM7 ne modifie donc pas seulement la présentation comptable de l’opération ; il en modifie aussi la lecture économique. Là où une

lecture antérieure pouvait conduire à voir avant tout du négoce, le BPM7 reconnaît dans certains cas une FGP, c'est-à-dire un arrangement manufacturier international enregistré en flux bruts de biens plutôt qu'en marge nette de *merchanting*.^[20]

La figure 5 illustre cette configuration : les biens ne transitent pas physiquement par la France, mais AutoGroupe France intervient comme *principal* dans l'arrangement productif. C'est cette qualification économique, et non le seul trajet physique des biens, qui détermine l'enregistrement en FGP.

FIGURE 5 – Lecture de type BPM6 : négoce implicite



Notes

1. Voir surtout BPM7, chap. 10, §10.56 et figure 10.3, ainsi que SNA 2025, chap. 23, §23.6 et figure 23.1, pour la définition explicite du *principal* comme entité de référence à partir de laquelle est appréciée l'organisation d'un arrangement international de production ou de circulation des biens. Le projet d'ESA 2030 s'inscrit dans le même cadre conceptuel, en réaffirmant sa cohérence avec le SNA 2025 et, pour le compte du reste du monde, l'identité des concepts avec ceux du BPM ; voir notamment ESA 2030, §§1.5, 1.39, 17.8 et 17.9.
2. Sur la caractérisation économique du *principal* et sur les critères de qualification des arrangements productifs, voir d'abord BPM7, chap. 10, §§10.57 et 10.65-10.70, puis §§10.81-10.82, qui distinguent *processing arrangements*, *factoryless goods production* et *merchanting*. Dans le projet d'ESA 2030, cette logique est reprise à travers le traitement du *processing* (§17.56), de la FGP (§§17.47-17.49) et de la frontière avec le *merchanting* (§17.34), le tout reposant sur le principe général de propriété économique rappelé notamment aux §§1.93, 1.103 et 1.104.
3. Différence de principe entre IMTS et BPM7/SNA 2025 : l'IMTS enregistre les entrées/sorties physiques du territoire économique, tandis que le BPM7 repose sur le changement de propriété entre résidents et non-résidents. Voir IMTS 2026, annexe B, §§B.1-B.3 ; différences conceptuelles pour le *processing* et la FGP en §§B.14-B.15.
4. Voir *Manual on goods sent abroad for processing* (Eurostat), qui explicite que le passage d'ESA 95 à ESA 2010 substitue à l'ancienne convention d'imputation d'un transfert de propriété un enregistrement strict fondé sur le changement de propriété économique.
5. BPM7, annexe 13, chapitre 10 : introduction d'une nouvelle section sur les *global manufacturing arrangements* ; distinction explicite entre *processing*, *merchanting* et *factoryless goods production*, cette dernière n'étant pas identifiée dans le BPM6. Voir aussi BPM7, chap. 10, figure 10.3.
6. BPM6, chap. 10, notamment §§10.64-10.67 et encadré 10.2 sur les *manufacturing services on physical inputs owned by others* ; continuité du principe de base. Voir aussi le rappel de cette logique dans le manuel Eurostat sur les biens envoyés à l'étranger pour transformation.
7. BPM7, chap. 10, notamment §§10.81-10.82 sur la distinction entre arrangements manufacturiers et distributifs ; BPM7 annexe 13 sur le fait que les ventes du *factoryless goods producer* à une économie tierce sont enregistrées en *general merchandise* et non en *merchanting* comme l'aurait impliqué le BPM6.
8. Définition du *processing arrangement* : BPM7, §10.57 ; traitement des biens vendus après transformation : §§10.58-10.64 ; rappel synthétique dans IMTS 2026, annexe A.22 et annexe B.14.
9. Définition et traitement de la *factoryless goods production* : BPM7, §§10.65-10.70, en particulier §10.67 sur le rôle décisif de la propriété intellectuelle, §10.68 sur l'importation de biens finis par le *principal*, §10.69 sur leur revente, et §10.70 sur l'absence de service de fabrication entre *contractor* et *principal*.
10. BPM7, §§10.40-10.46 sur le *merchanting* ; justification de l'enregistrement net ajoutée au BPM7 ; distinction avec les arrangements manufacturiers en §10.81. Voir aussi IMTS 2026, annexe B.12-B.13.

11. BPM7, §§10.71, 10.77-10.79 : possibilité pour le *principal* de vendre des intrants au *processor* / *contractor* via *merchandising*; création du sous-poste supplémentaire *goods traded within a global manufacturing arrangement*. Exemple numérique en BPM7, encadré 10.2.
12. ESA 2030, §17.9 : la résidence est définie par le centre d'intérêt économique prépondérant; même concept dans l'ESA, le SNA et le BPM. Voir aussi §17.8 sur les critères d'identification de la résidence.
13. Sur l'*ultimate controlling parent*, voir BPM7, §15.6, rappelé dans IMTS 2026, annexe A, définition de la multinationale et du contrôle ultime; à distinguer de la notion de *principal*.
14. Les paragraphes B34-B38 d'IFRS 15 posent le cadre permettant de déterminer si une entité agit comme *principal* ou *agent*, en fonction du contrôle du bien ou du service spécifié avant son transfert au client; ce cadre porte sur la présentation brute ou nette du chiffre d'affaires. Les principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert reposent, de leur côté, sur une analyse fonctionnelle des fonctions exercées, des actifs utilisés ou détenus et des risques effectivement supportés par les entités du groupe, afin de justifier leur rémunération intragroupe. Ces deux cadres peuvent éclairer le langage des groupes et l'identification économique du *principal*, mais ils ne se confondent pas avec la notion statistique de *principal* au sens du BPM7.
15. Pour la logique comptable d'un exemple de *processing*, voir aussi ESA 2030, tableau 17.5 et §17.62; pour les exemples numériques de *processing*, de FGP et de *merchandising* au sein d'un arrangement mondial de fabrication, voir BPM7, encadré 10.2 et §§10.77-10.79.
16. Pour la décomposition de la valeur ajoutée entre rémunération des salariés et EBE, voir SNA 2025 et SEC 2010 sur le compte de génération du revenu. Dans l'exemple, on abstrait des impôts nets sur la production pour ne retenir que l'opposition salaires / EBE.
17. La comparaison entre douanes/IMTS et BOP/NA suppose ici des hypothèses explicites de circulation physique des biens, retenues à seule fin pédagogique. Dans la version de *processing* retenue dans le texte, les composants sont expédiés directement du fournisseur étranger vers l'usine slovaque, sans transit par la France. L'objectif demeure d'illustrer que la lecture douanière suit les flux physiques, tandis que la lecture BPM/SNA/ESA suit la propriété économique. Voir notamment IMTS 2026 et les tables de réconciliation recommandées dans le BPM7. La valeur douanière observée dans le pays de l'usine peut dépendre de l'entité déclarante et de l'information disponible sur la valeur finale du bien; les montants retenus ici ont une fonction pédagogique.
18. Dans le cas du *processing* retenu ici, la France peut n'observer aucun flux physique en douanes alors que la balance des paiements y enregistre l'achat des composants par le *principal*, une importation de service de fabrication et l'exportation du véhicule fini, dès lors que la propriété économique des biens demeure entre les mains du *principal* pendant la transformation. Voir BPM7, §10.57, §10.73 et chap. 11; voir aussi le manuel Eurostat sur les biens envoyés à l'étranger pour transformation.
19. Dans le cas de la FGP, la France peut n'observer aucun flux physique en douanes alors que la balance des paiements y enregistre une importation de biens suivie d'une exportation de biens. Voir BPM7, §§10.68-10.70.
20. BPM7, annexe 13 : les biens achetés par le *factoryless goods producer* au *contractor*

- puis revendus à une économie tierce sont enregistrés en *imports and exports of general merchandise*, et non en *merchandising*, « *as would be implied under BPM6* ». Voir aussi BPM6 §10.42.
21. Cette possibilité de combiner, pour une même entité, des flux de FGP et des flux de *merchandising* sur certains intrants est explicitement prévue dans le BPM7, notamment §§10.71 et 10.77-10.79.
 22. Voir *International trade by non-resident VAT traders (NR-VATT)* (Eurostat, 2025), qui rappelle que le NR-VATT correspond à une immatriculation TVA d’une entité non-résidente et que son traitement statistique doit rester conforme aux critères de résidence et de changement de propriété économique posés par ESA 2010 et le BPM. La note souligne ainsi qu’il ne faut pas confondre enregistrement TVA local et unité institutionnelle résidente.
 23. Dans ce type de configuration, le NR-VATT peut constituer un indice utile d’un modèle de *principal* non-résident, dans lequel les flux physiques, les stocks, certaines ventes locales et les obligations de TVA sont gérés localement par une entité non-résidente, tandis que les unités résidentes ne conservent qu’une rémunération de routine. Cet indice doit toutefois être rapproché des critères de fond du BPM7, qui restent la propriété économique des biens, le contrôle du processus productif et la nature de la rémunération des entités locales. Voir Eurostat, *NR-VATT methodological note* ; voir aussi BPM7, chap. 10, sur les *global manufacturing arrangements*.
 24. Une liste nationale de NR-VATT peut ainsi être mobilisée comme source de repérage empirique d’opérations à examiner plus avant, mais elle ne suffit ni à identifier automatiquement le *principal*, ni à qualifier, à elle seule, un *processing arrangement*, une FGP ou une opération de *merchandising*. La note Eurostat recommande au contraire de croiser ces informations avec d’autres sources — comptabilité des filiales résidentes, données de services, contrats intragroupe, registres statistiques et données douanières — afin d’appliquer correctement le principe du changement de propriété économique dans les comptes nationaux et la balance des paiements.
 25. Le NR-VATT ne « supprime » pas à lui seul tout risque d’établissement stable ; il constitue l’outil TVA et déclaratif d’une organisation du groupe conçue pour centraliser les ventes, les stocks et certains risques au niveau du *principal*. Dans l’Union européenne, il fournit ainsi l’infrastructure administrative et fiscale locale d’un modèle de *principal* non-résident. Hors Union, une logique économique comparable peut exister sans NR-VATT, par l’architecture contractuelle et commerciale de la chaîne de valeur.
 26. Cette limite analytique rejoint les travaux de Fatih Guvenen et coauteurs sur les effets du *profit shifting* et de la localisation des actifs incorporels sur la mesure de la production domestique et de la productivité. Dans le cadre statistique international, la production et les profits de groupes multinationaux peuvent être enregistrés dans l’économie de résidence des unités qui portent les actifs incorporels ou les fonctions de *principal*, tandis que le revenu correspondant peut être attribué, via les revenus d’investissement direct et les bénéfices réinvestis, à des investisseurs non-résidents. Voir notamment Guvenen, Mataloni, Rassier et Ruhl, “Offshore Profit Shifting and Domestic Productivity Measurement”, NBER Working Paper 23324, 2017, rev. 2018, ainsi que “Multinational Profit Shifting and Measures throughout Economic Accounts”, NBER Working Paper 24915, 2018.