

Selon la méthodologie proposée par la NAS pour le calcul des ventes nettes, le déficit commercial de 28 milliards de dollars américains enregistré par les États-Unis en 1991 (comme l'indique la balance des paiements) se transforme en un surplus de 164 milliards (voir le tableau 1).

La méthodologie de la NAS permet de mieux comprendre la part que détiennent les filiales à l'étranger de sociétés américaines sur les marchés extérieurs, sans compter qu'elle donne une mesure plus complète des échanges commerciaux. Les activités des multinationales ne sont pas toutes prises en compte dans les données sur la balance des paiements, du moins pas sous l'angle du critère de la propriété.

Cette méthodologie a également l'avantage de faire ressortir le lien qui existe entre le commerce international et l'investissement direct. Les ventes des filiales à l'étranger de sociétés américaines sur les marchés extérieurs peuvent indirectement produire des ventes à l'étranger par les sociétés mères (en d'autres mots, les investissements directs à l'étranger favorisent les exportations). Pour certaines sociétés, les filiales ne représentent que des bureaux de marketing à partir desquels elles peuvent étendre leurs marchés d'exportation.

À cet égard, la méthodologie de la NAS présente un inconvénient. En effet, si les filiales étrangères sont bel et bien des bureaux de marketing, on risque d'exagérer leur importance en leur attribuant des ventes à l'exportation. Prenons le cas d'une entreprise nationale qui réalise une importante transaction transfrontalière (une exportation au sens traditionnel) qui entraîne des ventes de services de moindre importance par ses filiales à l'étranger. Dans un tel cas, les filiales sont là pour faciliter le commerce et fournir des services après-vente, mais elles ne génèrent pas, à proprement parler, de ventes à l'étranger.³

Soustraire des ventes totales les ventes effectuées par les filiales étrangères aux États-Unis et à d'autres filiales étrangères de sociétés américaines. En soustrayant les achats locaux (ailleurs qu'aux États-Unis) de biens et de services non factoriels effectués par les filiales à l'étranger de sociétés américaines du résultat obtenu à la première étape, on obtient les ventes nettes effectuées à des étrangers par les filiales à l'étranger de sociétés américaines.

Les ventes nettes, réalisées aux États-Unis, aux filiales américaines de sociétés étrangères se calculent comme suit :

Soustraire des ventes totales les ventes effectuées par les filiales américaines de sociétés étrangères à d'autres filiales américaines et d'autres pays. En soustrayant le résultat obtenu à la première étape des achats de biens et de services non factoriels effectués aux États-Unis par les filiales américaines, on obtient les ventes américaines nettes aux filiales américaines de sociétés étrangères.

³ Il va de soi que l'on peut aussi invoquer l'argument contraire. Cette importante vente à l'exportation n'aurait peut-être pas été conclue sans le soutien (service après-vente) des filiales à l'étranger.