

.b2767053 (F)

CA1
EA534
94C03
FRE
ex.1
DOCS

NON CLASSIFIÉ

COMMENTAIRE No. 3 du GROUPE des POLITIQUES

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

MAY 22 1996

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DÉPARTEMENTALE



*Les statistiques sur le commerce
et l'investissement direct :
des données tout à fait conciliables*

*James McCormack
analyste des politiques*

*Direction des politiques
économique et commerciale (CPE)
Groupe des politiques*

(mai 1994)



Les Analyses du Groupe des politiques prennent la forme de brefs documents portant sur des questions intéressant les personnes et milieux qui suivent la politique étrangère.

Les opinions exprimées ne traduisent pas forcément celles du gouvernement du Canada.

Les lecteurs sont priés de faire parvenir à l'auteur leurs observations ou demandes d'informations.

B43 276 210

**Les statistiques sur le commerce et l'investissement direct :
des données tout à fait conciliables**

Avec la mondialisation de l'économie, la démarcation des frontières nationales aux fins de bien délimiter les marchés a perdu de l'importance, remettant ainsi en question la qualité et la pertinence des statistiques sur le commerce transfrontalier. Au risque de trop simplifier, l'époque est révolue où les entreprises centralisaient leurs installations de production dans leur pays d'origine de manière à pouvoir servir leurs clients sur les marchés aussi bien intérieur qu'extérieurs. Aujourd'hui, les usines de production des grandes sociétés sont souvent établies dans différents pays et font partie d'un vaste réseau de fabrication intégré au sein duquel s'effectue un intense commerce interne et d'importants échanges de produits intermédiaires (intrants).

La collecte et la diffusion de données statistiques posent deux problèmes : on y inclut des postes qui ne devraient pas l'être et on en omet d'autres qui devraient l'être. Les changements intervenus dans l'économie mondiale ont incité des économistes à se pencher sur ce dernier problème plus en profondeur, pour ce qui concerne les statistiques sur le commerce.¹

Dans sa livraison de décembre 1993, le périodique *Survey of Current Business*, publié par le département du Commerce des États-Unis, comprenait un article intitulé «Alternative Frameworks for U.S. International Transactions». Les auteurs de l'article, J.S. Landefeld, O.G. Whichard et J.H. Lowe, ont comparé les statistiques commerciales actuellement compilées par le département du Commerce avec trois autres séries de statistiques redressées pour mieux tenir compte des activités internationales des entreprises multinationales.

Ces trois séries de données sont tirées des projets de réforme statistique soumis par la National Academy of Science (NAS), DeAnne Julius et les auteurs de l'article précité. Dans les trois cas, les données commerciales transfrontalières tiennent compte des ventes et des achats effectués à l'étranger par des sociétés étrangères de propriété américaine ainsi que des ventes et des achats effectués aux États-Unis par des sociétés américaines de propriété étrangère. Cet exercice visait à donner un sens plus large au commerce international en y incluant les ventes réalisées par les filiales à l'étranger. Dans chaque cas, on obtient le même résultat : le déficit commercial des États-Unis se transforme en surplus.

¹ Le Comité de l'industrie de l'OCDE a confié à un groupe de travail le mandat d'analyser les données commerciales fondées sur le critère de la propriété, comme l'a fait également l'Office statistique de la Communauté européenne.

Données sur la balance des paiements

Les données sur la balance des paiements font état des transactions entre les résidents nationaux et les non-résidents. Ainsi, ces données tiennent compte du commerce transfrontalier des filiales à l'étranger, mais non des ventes ou achats effectués dans le pays d'établissement. Le fait d'exclure des données commerciales les ventes et achats effectués localement est conforme à l'idée que les filiales à l'étranger sont résidentes du pays où elles sont établies et non du pays de leur société mère. Les trois méthodologies proposées ne retiennent pas ce principe traditionnel et tiennent compte des activités des filiales à l'étranger en vertu du critère du pays d'origine (de la société-mère) et non du pays d'établissement.

Comme les données sur la balance des paiements sont incorporées aux comptes nationaux, elles sont en accord avec les définitions du produit intérieur brut (PIB) et du produit national brut (PNB). Les activités des sociétés étrangères affiliées sont prises en compte, non pas dans le PIB du pays investisseur, mais dans celui du pays d'accueil. Dans le calcul du PNB, la part des bénéfices de l'investisseur direct est incluse, puisqu'il s'agit de revenus tirés de facteurs de production intérieurs. Les exportations sont incluses (et les importations exclues) dans le PIB et le PNB du pays exportateur (ou importateur) — le pays d'accueil — quel que soit le pays de la société mère de l'entreprise exportatrice (ou importatrice).

Méthodologie proposée par la National Academy of Science

Selon la proposition de la NAS, le calcul des ventes américaines nettes à l'étranger devrait englober les ventes nettes transfrontalières effectuées à des clients étrangers par des entreprises de propriété américaine, les ventes nettes effectuées à des étrangers par des filiales à l'étranger de sociétés américaines et les ventes nettes, réalisées aux États-Unis, aux filiales américaines de sociétés étrangères.²

² Les ventes nettes transfrontalières effectuées à des clients étrangers par des entreprises de propriété américaine se calculent comme suit :

En soustrayant les exportations américaines destinées aux filiales étrangères de sociétés américaines et les exportations effectuées par des filiales américaines de sociétés étrangères du total des exportations américaines, on obtient une estimation des exportations transfrontalières expédiées à des clients étrangers par les entreprises nationales. En soustrayant les importations des filiales à l'étranger de sociétés américaines et les importations effectuées par les filiales américaines de sociétés étrangères du total des importations des États-Unis, on obtient une estimation des importations transfrontalières effectuées par les entreprises de propriété américaine auprès de fournisseurs étrangers. En soustrayant les importations estimatives des exportations estimatives, on obtient les ventes nettes transfrontalières effectuées à des clients étrangers par des entreprises de propriété américaine.

Les ventes nettes effectuées à des étrangers par des filiales à l'étranger de sociétés américaines se calculent comme suit :

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.

Comme les bénéfices rapatriés sont déjà inclus dans le compte courant, on pourrait invoquer l'argument suivant : la prise en compte dans les statistiques commerciales internationales des ventes réalisées par les filiales à l'étranger fait en quelque sorte double emploi. Cet argument ne tient pas compte de la structure de base des comptes nationaux. Comme la production et les bénéfices de toutes les sociétés sont imputés aux comptes des dépenses et des revenus, respectivement, il n'y a pas double emploi. Si on traitait les filiales à l'étranger comme des entreprises nationales, leurs ventes à l'étranger seraient considérées comme des exportations dans le compte des dépenses, et leurs bénéfices figureraient dans le compte des revenus.⁴

Bien que la balance des paiements tienne compte des bénéfices rapatriés, ceux-ci ne sont pas suffisamment révélateurs des activités des multinationales de propriété américaine sur les marchés étrangers. En 1991, les ventes des filiales américaines à l'étranger représentaient 85 p. 100 de l'ensemble des ventes des multinationales américaines à des clients étrangers. Seulement 15 p. 100 des ventes ont été réalisées directement à partir des États-Unis à des clients étrangers qui n'étaient pas des filiales. Ainsi, 85 p. 100 des activités des multinationales américaines sur les marchés internationaux n'ont pas été pris en compte dans les statistiques sur les exportations. Les données sur les bénéfices rapatriés enregistrent une part de l'activité totale, mais il peut y avoir diverses raisons, de nature fiscale ou autres, pour lesquelles les bénéfices des filiales à l'étranger ne sont pas entièrement rapatriés, ou ne le sont qu'à certaines périodes de l'année.

Signalons un point faible important de la méthodologie proposée par la NAS : les statistiques sur les exportations ainsi obtenues n'auront plus la même signification pour ce qui concerne l'emploi intérieur des facteurs de production. Pour obtenir le montant des ventes nettes à l'étranger, on déduit des ventes totales les achats de biens et services effectués par les filiales à l'étranger, mais les paiements au titre de la main-d'oeuvre et du capital étrangers ne le sont pas. Par conséquent, pareille surestimation des ventes nettes à l'étranger pourrait grossir les effets positifs sur l'emploi à l'étranger (c'est-à-dire la main-d'oeuvre des filiales à l'étranger) et occulter les effets sur l'emploi intérieur. À ce chapitre, les statistiques commerciales actuellement disponibles nous donnent un portrait très différent.

Méthodologie proposée par Julius

Dans la méthodologie proposée par Julius, on évite le problème de l'emploi des facteurs que pose la proposition de la NAS, puisque l'on déduit des ventes des filiales à l'étranger les paiements au titre de la main-d'oeuvre et d'autres facteurs de production, ainsi que les achats effectués localement, pour en arriver au montant net des ventes à l'étranger. Comme les filiales déduisent tous les paiements (et recettes) à l'étranger, elles

⁴ Il importe de signaler qu'aucune des méthodologies proposées ne suggère de modifier les comptes nationaux pour y incorporer les nouvelles statistiques commerciales. Toutes visent à compléter les données déjà disponibles.

sont considérées comme faisant partie de la société du pays investisseur et, du point de vue statistique, n'ont rien de différent des autres sociétés nationales menant des activités d'exportation. Bien que les répercussions sur l'emploi que peut entraîner une augmentation des ventes nettes à l'étranger demeurent ambiguës, compte tenu du fait que les marchés de l'emploi au pays et à l'étranger peuvent, indépendamment, enregistrer des gains, au moins les paiements au titre de la main-d'oeuvre et du capital étrangers n'affectent pas le montant des ventes nettes à l'étranger.

Prenons un exemple qui illustre bien ce qui est et n'est pas inclus dans le calcul des ventes nettes à l'étranger, selon la méthodologie proposée par Julius. Supposons qu'une société américaine mène des activités d'exportation à l'étranger et qu'elle possède des filiales à l'étranger responsables de vendre ses produits sur le marché local. Pour calculer les ventes nettes à l'étranger de cette société, on additionne les exportations effectuées à partir des États-Unis et les ventes réalisées à l'étranger (déduction faite des paiements au titre des facteurs de production non américains) par ses filiales. Pour s'assurer qu'il n'y a pas double emploi, les exportations américaines qui deviennent des importations pour les filiales américaines à l'étranger sont déduites des ventes locales.

Bien que selon la méthode de calcul de Julius, le déficit commercial des États-Unis pour 1991 se transforme aussi en un surplus, il est beaucoup moins élevé (24 milliards de dollars, voir le tableau 1) que celui obtenu avec la méthode de la NAS.

Méthodologie fondée sur le critère du domicile

Landefeld, Whichard et Lowe (LWL) proposent une autre méthode pour déterminer la contribution des multinationales au commerce international. Leur méthodologie remanie les données conventionnelles sur la balance des paiements, en combinant les données additionnelles fondées sur le critère de la propriété (que l'on retrouve dans les propositions de la NAS et de Julius) avec les données sur la balance des paiements fondées sur le critère du domicile. Dans la proposition de LWL, on utilise la mesure actuelle du commerce transfrontalier, mais les totaux sont ventilés pour tenir compte de la part des activités commerciales des sociétés affiliées.

Cette méthodologie offre l'avantage de maintenir intactes les relations inhérentes aux données sur la balance des paiements, notamment entre la production et l'emplacement ou la propriété des facteurs de production. Ainsi, on ajoute simplement les recettes nettes des sociétés étrangères affiliées aux données commerciales courantes pour obtenir une nouvelle mesure appelée «exportations nettes». Tout comme la méthode proposée par Julius, la méthodologie de LWL exclut des ventes américaines nettes à l'étranger les revenus au titre des facteurs de production d'origine étrangère et exclut des ventes étrangères nettes aux États-Unis les revenus au titre des facteurs de production d'origine américaine.

Selon la méthode fondée sur le critère du domicile, on obtient aussi, pour 1991, un surplus commercial américain de 24 milliards de dollars (voir le tableau 1).

En conclusion, les méthodologies de Julius et de LWL nous paraissent meilleures que la méthode de la NAS pour ce qui est de déterminer les répercussions des ventes à l'étranger sur l'économie intérieure, puisqu'elles excluent du calcul des ventes nettes à l'étranger les paiements au titre des facteurs de production d'origine étrangère. Du point de vue des sociétés exportatrices, la méthodologie proposée par la NAS révèle l'ensemble des activités, y compris la production et les ventes.

Part intérieure de la valeur ajoutée

Étant donné que la méthodologie de la NAS inclut les paiements au titre des facteurs de production étrangers dans les ventes à l'étranger, le montant des ventes nettes qu'elle obtient ne nous apprend rien sur la part intérieure de la valeur ajoutée. En fait, des ventes nettes élevées pourraient être trompeuses, puisque la valeur ajoutée est principalement attribuable aux facteurs de production originant du pays d'accueil de la société affiliée. En 1991, par exemple, la part américaine de la valeur ajoutée des filiales à l'étranger de sociétés américaines était d'environ 9 p. 100. Quant à la part américaine de la valeur ajoutée des filiales aux États-Unis de sociétés étrangères, elle était de 84 p. 100.

Les données sur la balance des paiements peuvent aussi être trompeuses, sur le plan de la valeur ajoutée, car des importations sont incorporées dans les exportations. Il est possible pour certaines entreprises, notamment dans le secteur manufacturier, de déclarer, à des fins statistiques, d'importants volumes d'exportations, mais une faible part intérieure de la valeur ajoutée. La Direction de la planification économique (CPE) compte analyser en détail, dans un prochain document, la part intérieure de la valeur ajoutée dans le commerce canadien.

Tableau 1
Comparaison de la balance commerciale des États-Unis
selon les méthodologies de calcul proposées, 1991
(milliards \$ US)

	Méthodologie fondée sur le critère du domicile		Méthodologie fondée sur le critère de la propriété	
	Commerce transfrontalier de biens et services	Méthodologie de LWL ¹	Proposition de la National Academy of Science	Méthodologie proposée par Julius
Ventes américaines à des clients étrangers	581	632	816	2 523
Achats américains de fournisseurs étrangers	609	608	652	2 499
Balance commerciale	- 28	24	164	24

¹ Landefeld, Whichard et Lowe

CA1 EA534 94C03 FRE ex.1 DOCS

McCormack, James

Les statistiques sur le commerce

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20082919 3