



**Conseil économique
et social**

Distr.
GÉNÉRALE

ECE/CES/GE.20/2006/6
9 février 2006

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE
CONFÉRENCE DES STATISTICIENS EUROPÉENS

COMMISSION DE STATISTIQUE

Groupe d'experts des comptes nationaux

Huitième réunion
Genève, 25-28 avril 2006
Point 6 de l'ordre du jour provisoire

**LE DÉVELOPPEMENT RAPIDE DE LA MONDIALISATION POSE
DES PROBLÈMES DE MESURE ET D'ANALYSE
DANS LES COMPTES NATIONAUX¹**

Document présenté par le Bureau central de statistique d'Israël

La réunion est organisée conjointement avec Eurostat et l'Organisation de coopération et de développement économiques.

1. En raison du développement rapide de la mondialisation des opérations de production, de l'expansion du commerce des services, de l'essor des transactions internationales et du flux d'informations sur l'Internet, les comptes nationaux posent depuis quelques années de gros problèmes de mesure et d'analyse. L'enregistrement des transactions entre les pays peut être complexe et contradictoire, ce qui nuit à la qualité des données de la balance des paiements et des comptes nationaux. L'établissement des tableaux d'entrées-sorties, l'estimation des séries à prix constants ainsi que la mesure de la croissance et de la productivité peuvent en pâtir, de sorte que l'analyse économique risque de se trouver faussée.
2. Parmi les questions qui ont pris de l'importance figurent l'accroissement du flux des services et les opérations qui échappent aux enquêtes et données administratives actuelles, la production internationale conjointe, l'externalisation hors des frontières et les opérations complexes telles que celles liées aux fusions et aux échanges d'actions.

¹ Cette communication a été établie par Soli Peleg et Shimon Arieli à l'invitation du secrétariat.

3. Les recommandations internationales relatives au champ d'observation et aux méthodes de mesure ne fournissent pas actuellement de solution satisfaisante pour bon nombre de ces problèmes.

4. Israël se trouve confronté à ces difficultés depuis plusieurs années, et il lui a donc fallu chercher des solutions. Certains des problèmes rencontrés sont exposés ci-après, avec quelques-unes des solutions possibles.

FLUX DES SERVICES ET DES BIENS INCORPORELS QUI ÉCHAPPENT AUX COLLECTES ACTUELLES DE DONNÉES

5. Bon nombre de pays connaissent bien le problème que pose en général la couverture des flux des services et des biens incorporels dans la balance des paiements et les comptes nationaux. En Israël, le problème semble important car la structure des branches d'activité a évolué relativement vite au profit d'un accroissement de la part des services et des biens incorporels dans la production et le commerce extérieur. Le tableau 1 ci-après montre la progression des industries de service et des exportations de services depuis 1995.

Tableau 1. Valeur ajoutée des industries de service et des exportations de services

En milliards de dollars aux prix de 2000

	Valeur ajoutée des industries de service dans le secteur des entreprises	Exportations de services
1995	33,5	8,3
1996	35,8	8,3
1997	36,4	8,9
1998	39,1	9,8
1999	41,7	11,9
2000	46,5	14,7
2001	46,0	12,1
2002	45,3	11,4
2003	45,6	13,0
2004	48,5	15,7

6. Dans le passé, c'était les données fournies par les banques qui permettaient de suivre les flux internationaux des services et des biens incorporels car la Banque centrale contrôlait les flux des devises étrangères et les banques consignaient des informations détaillées sur les transactions. Toutefois, depuis l'abandon du contrôle des changes, ces données ne rendent plus nécessairement compte de toutes les opérations, car les entreprises peuvent choisir de laisser les devises étrangères à l'étranger, de sorte que seuls les flux nets apparaissent, et le classement des flux risque d'être moins fiable étant donné qu'il n'est plus nécessaire de rendre compte de ces

flux aux fins du contrôle des changes ou à d'autres fins administratives. Afin d'améliorer la mesure des flux, le Bureau central de statistique d'Israël a progressivement complété les données fournies par les banques avec des données provenant d'autres sources auxquelles il les a comparées. C'est le cas par exemple des chiffres des recettes d'exportation des entreprises obtenus auprès des services chargés de percevoir la TVA. Ces chiffres sont reportés par le Bureau central de statistique dans le Registre des entreprises. Ils sont mis en regard des chiffres du commerce des marchandises fournis par les douanes et comparés aux données fournies par les banques afin d'en améliorer le classement et la couverture. Une enquête spéciale sur les transactions avec l'étranger dans le secteur des services a également démarré depuis peu, et il est prévu de réaliser périodiquement des enquêtes à l'avenir.

7. À mesure que l'on dispose de plus de données et que l'on établit des comparaisons entre les diverses sources, les problèmes liés aux sources actuelles deviennent évidents, et un certain nombre de traitements spéciaux ont été mis au point. Trois de ces traitements sont brièvement exposés dans les paragraphes qui suivent.

PRODUCTION CONJOINTE TRANSNATIONALE

8. Depuis les années 90, les filiales de sociétés étrangères ou les succursales d'entreprises multinationales en Israël qui participent à des opérations de production conjointe transnationale sont en plein essor. Par exemple, de nombreuses grandes entreprises internationales d'informatique et de fabrication de logiciels ont ouvert des centres de R-D en Israël. De nombreuses sociétés internationales de semi-conducteurs sont également présentes dans le pays.

9. Les entreprises israéliennes ont, pour leur part, acquis des entreprises ou ouvert de nouvelles filiales à l'étranger et participent avec elles à des opérations de production conjointe.

10. Le développement des investissements étrangers directs au cours des dernières années (voir tableau 2) donne une idée de la multiplication des liens ainsi établis.

11. Comme la R-D, les services en logiciels et les services d'appui, qui peuvent être transférés à l'étranger par l'Internet ou par téléphone, constituent une partie importante de la production de nombreuses unités affiliées étrangères établies en Israël, il est très compliqué de mesurer les activités de ces unités. Le transfert de la production aux entreprises mères à l'étranger n'est pas nécessairement enregistré du fait de son caractère immatériel. Même lorsqu'il l'est, il peut être évalué à prix coûtant ou au prix de «cession interne» et non en fonction de la valeur marchande de la production, comme le prévoit le SCN.

12. Il y a peu de temps encore, la source d'information sur les transactions entre les entreprises liées était principalement les données bancaires mentionnées plus haut. Dans le cas des unités affiliées étrangères établies en Israël, les seules opérations prises en compte dans la balance des paiements étaient, dans la pratique, le virement des fonds effectué par l'entreprise mère à l'étranger pour financer la rémunération des salariés de l'entreprise établie en Israël. Dans le passé, ces opérations étaient souvent enregistrées comme revenu et non comme vente d'un produit et n'incorporaient généralement pas de majoration.

Tableau 2. Investissements étrangers directs en Israël**En millions de dollars des États-Unis**

En fin d'année	Investissements étrangers directs en Israël	Investissements directs à l'étranger
1996	7 096	3 283
1997	9 566	5 223
1998	11 913	5 376
1999	18 658	6 283
2000	22 562	9 091
2001	23 896	9 249
2002	23 691	10 319
2003	30 265	13 064
2004	32 168	16 135

13. Afin d'améliorer la mesure des flux, les données fournies par les banques ont été progressivement remplacées par des données sur les entreprises, provenant de rapports financiers ou d'enquêtes, ce qui oblige souvent à se rendre sur place dans les entreprises ou à prendre contact par téléphone, en raison du caractère complexe des opérations. D'après les données réunies à ce jour, les entreprises incorporent la majoration minimale exigée par les autorités fiscales des pays concernés. Par exemple, les entreprises israéliennes affiliées à des entreprises américaines incorporent une majoration selon les prescriptions de l'IRS aux États-Unis dans la valeur de leur production qui apparaît dans leurs rapports financiers.

14. Cela dit, comme les entreprises participent à une production conjointe, il serait important, semble-t-il, que la valeur marchande de la production soit divisée entre les entreprises, selon une proportion qui corresponde véritablement à leur participation à la production conjointe.

15. Une étape importante consiste à dissocier les entreprises qui participent à une production internationale conjointe des autres entreprises, étant donné que les structures et méthodes de production des unes et des autres seront nécessairement différentes, ce qui aura une incidence sur l'analyse de la production nationale. Le Bureau central de statistique a commencé à réunir des données auprès d'entreprises multinationales conformément aux directives du Manuel sur les indicateurs de la mondialisation économique publié en 2005 par l'OCDE; les premiers résultats ont été publiés en janvier 2006. Les informations ainsi réunies peuvent être utilisées pour classer à part les entreprises qui participent à une production conjointe. La collecte des données porte sur les entreprises multinationales dont la société mère se trouve à l'étranger (IN) et sur celles dont la société mère se trouve en Israël (OUT); les variables prises en compte sont utiles pour l'analyse de la production de ces entreprises. Toutefois, la couverture recommandée dans le Manuel ne suffit pas pour donner un aperçu complet des activités conjointes car les données correspondant aux entreprises multinationales IN se limitent à celles qu'il est possible d'obtenir auprès de l'entreprise affiliée en Israël. Les données pâtissent également des carences mentionnées plus haut, à savoir l'utilisation de «prix de cession interne» et l'absence

d'informations sur la valeur marchande de certaines parties de la production conjointe. Les données sur les entreprises multinationales dont la société mère est établie en Israël (tableau 3) dénotent une proportion importante d'activités conjointes.

Tableau 3. Entreprises multinationales dont la société mère est établie en Israël (OUT)

En milliards de dollars

	Ventes totales	Dont: ventes en provenance d'Israël (non comprises les exportations à des entreprises affiliées)	Exportations en provenance d'Israël et à destination d'entreprises affiliées à l'étranger
2002	24,7	9,7	3,9
2003	27,8	10,5	4,1

16. Il pourrait être possible d'améliorer encore les estimations en associant et analysant les données nationales et les données réunies à l'étranger sur des entreprises qui participent à une production conjointe.

17. S'il n'est pas possible d'obtenir des données satisfaisantes sur la part de l'économie nationale dans une production internationale conjointe, il pourrait être tout au moins utile de disposer de chiffres sur la production internationale conjointe brute. Ces chiffres pourraient être publiés dans tous les pays concernés, en même temps que les données partielles disponibles concernant la part de ces pays, afin de fournir aux utilisateurs la meilleure information disponible.

EXTERNALISATION À L'ÉTRANGER

18. L'externalisation à l'étranger est un phénomène connu depuis longtemps en Israël. Dans les premières années, les principales branches d'activité qui externalisaient diverses opérations de fabrication auprès d'entreprises à l'étranger étaient l'industrie textile et celle de l'habillement. Ces dernières années, toutefois, l'externalisation à l'étranger a rapidement pris de l'ampleur et s'étend aujourd'hui à une grande partie de la fabrication des textiles et des vêtements. L'externalisation est devenue de plus en plus courante dans d'autres branches d'activité également, par exemple l'industrie des semi-conducteurs et celle du diamant.

19. Dans les premières années, on s'était aperçu des problèmes que posaient l'enregistrement des flux de produits transformés à travers les frontières et l'analyse des processus de production mais, comme ils étaient relativement mineurs, aucune disposition spéciale n'avait été prise. Cela dit, à mesure que l'externalisation est devenue un phénomène courant et que se sont créées un grand nombre d'entreprises qui externalisaient la totalité de leurs opérations de transformation (entreprises dites «sans usine»), les problèmes ont pris une telle importance qu'il a fallu trouver des solutions pour réaliser des mesures et des analyses. La solution trouvée pour les entreprises sans usine, qui est exposée ci-après et qui a également été présentée à un forum sur le commerce

international tenu à l'OCDE (Arieli, Peleg 2005), vaut également pour les entreprises qui externalisent une partie de leurs opérations.

ENTREPRISES SANS USINE

20. Le recours croissant à l'externalisation a conduit à la création d'entreprises entièrement externalisées, en ce sens que toutes les opérations de transformation sont externalisées et qu'il ne subsiste qu'une entreprise dite «sans usine». Cette externalisation est particulièrement fréquente dans le secteur des semi-conducteurs mais ne se limite pas et de loin à ce secteur ou à l'industrie électronique.

21. Les données partielles sur les entreprises sans usine dans le secteur des semi-conducteurs qui ont été réunies aux fins de la balance des paiements en Israël montrent que ces entreprises sont en plein essor (voir tableau 4).

Tableau 4. Exportations des entreprises sans usine de semi-conducteurs en Israël

En millions de dollars des États-Unis

	Recettes brutes des ventes à l'étranger	Recettes nettes des ventes à l'étranger
2001	380,0	131,1
2002	510,5	176,1
2003	612,6	211,3
2004	752,1	259,4

22. Le plus souvent, le produit final est envoyé directement par le sous-traitant aux clients, et aucun flux d'importation ou d'exportation de marchandises à partir du pays du sous-traitant, n'est enregistré dans le pays dans lequel se trouve l'entreprise sans usine. De ce fait, les activités de ce type d'entreprises ressemblent à première vue à celles des entreprises de négoce, en ce sens qu'elles achètent des produits à des non-résidents et les vendent à des non-résidents, et qu'elles peuvent avoir un volume relativement important d'activités de commercialisation. Par contre, les entreprises sans usine réalisent un certain nombre d'activités importantes qui ne sont généralement pas le fait des entreprises de négoce. Il s'agit notamment de la R-D et de la gestion de la production conjointe. En fait, il est probable que la forte valeur ajoutée obtenue par les entreprises sans usine peut être principalement attribuée à ces activités.

23. L'exemple qui suit, établi à partir de données obtenues auprès de diverses entreprises israéliennes sans usine dans le secteur des semi-conducteurs donne un aperçu de la structure habituelle de leurs activités:

Une entreprise sans usine conçoit et commercialise des produits finis, qui sont produits par des entreprises non affiliées dans un pays asiatique. Dans les rapports financiers de l'entreprise, le montant total des ventes de la production finale est enregistré comme revenu national. Le revenu net de l'entreprise, après déduction des versements aux

sous-traitants à l'étranger, représente un pourcentage important de la valeur de la production.

État du revenu annuel, en milliers de dollars des États-Unis:

Recettes

Exportation de produits à des consommateurs finals	110 000
----------------------------------------------------------	---------

Coûts

Vente des produits (production externalisée).....	60 000
---------------------------------------------------	--------

<i>Bénéfice brut</i>	50 000
----------------------------	--------

Dépenses d'exploitation

Recherche et développement	20 000
----------------------------------	--------

Vente et commercialisation.....	10 000
---------------------------------	--------

Frais généraux et d'administration.....	5 000
-----------------------------------------	-------

Total des dépenses d'exploitation	35 000
-----------------------------------------	--------

<i>Revenu d'exploitation</i>	15 000
------------------------------------	--------

24. En Israël, on a découvert pour la première fois les problèmes liés à la mesure de ces activités lorsque l'on a constaté que les opérations en rapport avec ces entreprises n'apparaissaient pas dans la balance des paiements. D'une part, les chiffres concernant leurs opérations internationales que ces entreprises communiquaient aux banques étaient considérés comme correspondant à des exportations et importations de marchandises. D'autre part, en l'absence d'échanges transfrontières, ces opérations ne figuraient pas dans les registres des douanes, qui sont la source des données sur le commerce international des marchandises aux fins de l'établissement de la balance des paiements en Israël. Les problèmes de mesure se répercutaient sur la série des indicateurs économiques, les comptes nationaux et la balance des paiements.

25. Lorsque l'on s'est aperçu du problème, on a commencé à rassembler des données concernant ces entreprises en particulier, le problème a été analysé en profondeur et un traitement a été préconisé.

26. Tout d'abord, il a été proposé de considérer à part, si cela était possible, une unité de R-D qui fournit des services de R-D à l'entreprise principale sans usine, dans l'économie qui établit les statistiques.

27. On s'est ensuite intéressé aux activités de l'entreprise principale afin de décider comment classer cette entreprise et rendre compte de ses opérations avec le reste du monde. La notion de «donneur d'ordre» qui est définie dans la NACE 1.1 a été retenue comme critère pour décider si les activités de l'entreprise devaient être classées dans la catégorie commerce (G de la CITI) ou activités de fabrication (D de la CITI). D'après cette définition: «Les donneurs d'ordre sont des unités qui vendent sous leur propre nom des biens ou des services qu'elles font produire par des

tiers. Ces unités sont classées dans la catégorie G (commerce de gros et de détail) sauf si elles sont en droit propriétaires et concepteur du produit, auquel cas elles sont classées comme si elles fabriquaient elles-mêmes les produits.». Une entreprise qui externalise la totalité de sa production et vend les produits sans avoir participé à aucune opération de production sera classée dans la catégorie commerce. Par contre, une entreprise qui est propriétaire des droits de brevet sur les produits, dont les activités de R-D sont importantes et qui est propriétaire des produits finals, vendus sous son propre nom, sera classée dans la catégorie activités de fabrication.

28. Comme on l'a expliqué plus haut, les entreprises sans usine sont largement impliquées dans le processus de production, étant donné que la R-D en est une composante essentielle, et que l'unité étrangère qui produit les marchandises ne peut que les vendre à l'entreprise sans usine qui assume les risques commerciaux et la responsabilité des produits. Il a donc été proposé de classer les entreprises sans usine en tant qu'entreprises de fabrication, et d'appliquer le traitement suivant:

- Un flux de R-D (qui sera utilisé dans la production) en provenance de l'unité de R-D et à destination de l'entreprise principale sans usine doit être enregistré;
- L'entreprise principale sans usine transfère temporairement la R-D au sous-contractant à l'étranger pour qu'elle soit utilisée en vue d'une certaine production sans qu'il y ait changement de propriété. Il a été proposé de ne pas imputer un changement de propriété et de ne pas enregistrer ce flux temporaire;
- Le sous-traitant à l'étranger vend des services de fabrication (les facteurs de production appartenant à des tiers) à l'entreprise principale sans usine. La valeur de ces services doit être enregistrée comme importations du pays de l'entreprise sans usine;
- L'entreprise principale sans usine vend les produits manufacturés finals à un pays tiers à qui le sous-traitant expédie directement les produits en question. Il a été envisagé pour des raisons pratiques d'enregistrer des montants nets (et d'enregistrer le solde comme exportations du pays du sous-traitant), mais il a été décidé de proposer d'enregistrer la valeur brute totale des produits, ce qui serait conforme à la définition d'une entreprise sans usine en tant que donneur d'ordre d'activités de fabrication.

29. Afin de faciliter l'analyse de ce traitement par les utilisateurs de données, il est proposé d'indiquer les opérations dans une sous-catégorie distincte: Produits/services externalisés. Cette sous-catégorie pourrait encore être ventilée comme suit:

- Externalisés dans des entreprises affiliées;
- Externalisés dans des entreprises non affiliées.

30. La proposition prévoit que les opérations avec l'extérieur dans l'exemple qui précède doivent être enregistrées dans le pays de l'entreprise sans usine de la façon suivante:

Importations en provenance du pays du sous-traitant

Produits/services externalisés 60 000

Exportations vers le pays du consommateur final

Produits externalisés 110 000

31. Il peut être toutefois très difficile dans la pratique d'appliquer le traitement proposé, en raison des méthodes habituelles d'enregistrement des transactions commerciales internationales utilisées par chaque pays. C'est pourquoi il semble nécessaire d'adopter une méthode internationale afin d'éviter les divergences, répétitions et/ou asymétries dans l'enregistrement des transactions liées à une production externalisée. Il est suggéré que les pays de résidence des entreprises sans usine enregistrent les transactions de ces entreprises séparément et par pays partenaire afin qu'il soit possible de corriger l'enregistrement des opérations commerciales dans ces pays partenaires.

ÉVALUATION DES OPÉRATIONS LIÉES À DES PRISES DE CONTRÔLE TRANSNATIONALES

32. Les opérations liées à des prises de contrôle d'entreprises hors du cadre national sont devenues de plus en plus courantes en Israël depuis les dernières années 90; la mesure des opérations liées à ces prises de contrôle s'est avérée compliquée. Les fusions de sociétés établies dans différents pays avec transferts d'avoirs incorporels ont posé des problèmes particuliers. Ces opérations sont souvent réalisées au moyen d'un échange d'actions, ce qui en complique encore la mesure. L'incidence des prises de contrôle de jeunes entreprises est particulièrement élevée et le Bureau central de statistique s'efforce depuis plusieurs années de trouver des solutions aux problèmes posés par l'enregistrement de ces prises de contrôle. Les solutions qu'il a conçues jusqu'à présent sont exposées ci-après.

PRISES DE CONTRÔLE DE JEUNES ENTREPRISES

33. Les activités des jeunes entreprises de pointe en Israël ont rapidement pris de l'importance dans les années 90 et en 2000, année pendant laquelle elles ont atteint un niveau record, on estimait que leur valeur ajoutée contribuait pour 3 % au PIB. Pendant la période de récession 2001-2003, celle-ci n'a plus été que de 1 à 2 %, mais en 2004 et 2005 les activités de ces entreprises ont repris avec vigueur. On peut qualifier de R-D la plus grande partie de leur production en Israël, et les produits mis au point sont principalement destinés au secteur des logiciels, de l'électronique et des télécommunications.

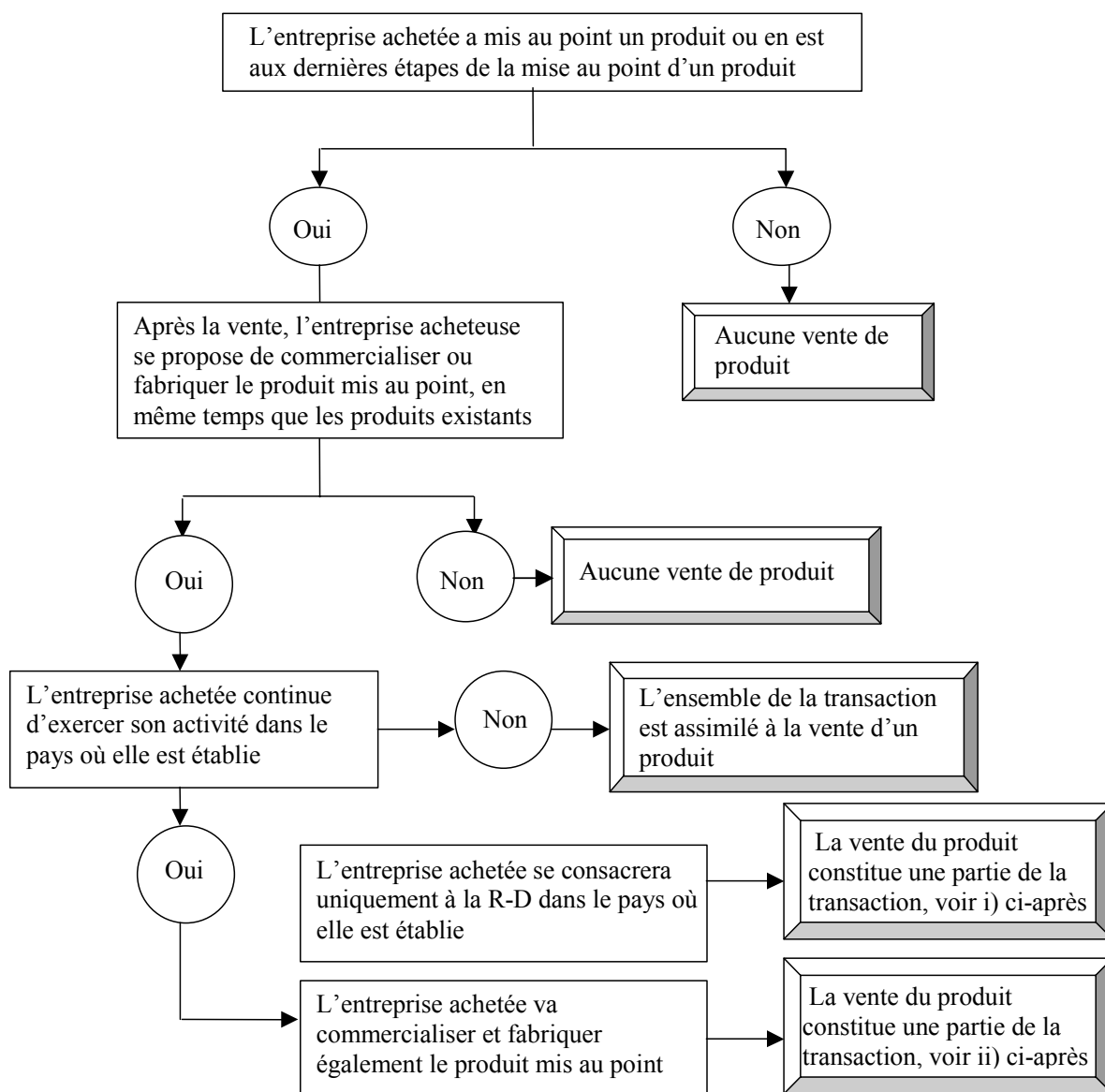
34. Un grand nombre de ces entreprises de pointe de création récente ont été vendues à des entreprises à l'étranger ou ont fusionné avec elles; les montants des transactions sont élevés – sans rapport apparent avec les coûts de production, excédents d'exploitation ou recettes enregistrés de ces entreprises – et peuvent atteindre, voire dépasser, le demi-milliard de dollars É.-U., alors que le PIB total d'Israël est à peine supérieur à 100 milliards de dollars É.-U. (122 milliards en 2004). Par exemple, en 2000, on a observé trois prises de contrôle d'un

montant exceptionnellement élevé (de 4,8, 2,7 et 1,6 milliards de dollars É.-U.) qui sont venues s'ajouter à un certain nombre de ventes dépassant le demi-milliard de dollars É.-U. Dans les années qui ont suivi la récession, les prises de contrôle ont vu leur nombre diminuer, tout comme leurs montants, mais certaines ont encore dépassé le demi-milliard de dollars.

35. Le plus souvent, le montant de ces transactions correspond à la valeur d'un produit – une nouvelle technologie en matière de communication, des originaux de logiciels, etc. – mis au point par l'entreprise. Le produit passe dans des mains étrangères au moment de la vente de l'ensemble de l'entreprise. Dans la pratique, comme il s'agit le plus souvent de produits incorporels, leur transfert à l'occasion de la vente est rarement enregistré, et seule une opération financière apparaît. De ce fait, les exportations ou importations sont sous-évaluées.

36. Afin d'améliorer la mesure des flux, le Bureau central de statistique rassemble jour après jour, pour les entrer dans une base de données, les articles de journaux ou rapports de spécialistes des marchés sur les ventes d'entreprises de pointe à des sociétés étrangères. Afin de vérifier comment ces ventes sont enregistrées, il en compare les chiffres avec ceux fournis par les banques, lesquels servent actuellement de base pour établir les estimations des transactions financières à partir desquelles est construite la balance des paiements. Chaque vente fait l'objet d'un examen détaillé auquel viennent s'ajouter si possible des informations recueillies auprès des personnes qui ont pris part à la transaction. Un arbre de décision (reproduit dans la figure 1) aide à déterminer si l'opération comporte ou non la vente d'un produit.

Figure 1. Arbre de décision concernant les ventes d'entreprises de création récente



- i) Si la vente d'un produit ne constitue qu'une partie de la transaction, la valeur comptable de l'entreprise achetée peut servir à établir une estimation approximative de la partie correspondant à la vente de l'entreprise en tant que telle – c'est une opération financière. La différence entre la valeur de la vente et la valeur comptable peut servir à établir une estimation de la valeur du produit vendu.

- ii) Si l'entreprise achetée va commercialiser et fabriquer le produit dans le pays où elle est établie (sans se limiter à la R-D), elle utilisera à l'avenir, lorsque le produit aura été exporté vers son nouveau propriétaire, les services fournis par le produit. Ces cas sont traités à part car il faudra surveiller à l'avenir les opérations entre l'entreprise acheteuse et l'entreprise achetée; les informations sur la valeur du produit conjuguées aux données sur les parts de marché pourraient être utiles pour l'estimation de ces opérations.

37. Même après avoir décidé de la nature de l'opération, l'enregistrement dans les comptes nationaux est très compliqué en raison de la multiplicité des investissements étrangers dans les jeunes entreprises.

38. L'exemple qui suit, donné à titre indicatif, est basé sur un certain nombre de prises de contrôle qui ont eu lieu ces dernières années:

Soit une entreprise en activité depuis quatre ans, qui emploie une trentaine de salariés et effectue de la R-D pour mettre au point un nouveau type de logiciel de communication. Elle a reçu 7 millions de dollars d'un investisseur étranger qui a acquis la moitié de ses actions. Les autres actions sont divisées à parts égales entre les créateurs de l'entreprise sur place et les salariés. Il y a six mois, cette entreprise a annoncé qu'elle avait terminé la mise au point du logiciel. Juste après cette annonce, un article paru dans un journal économique a fait savoir qu'une entreprise de communication à l'étranger avait exprimé le souhait de racheter la jeune entreprise pour 400 millions de dollars. Peu de temps après, il a été annoncé que la transaction avait été menée à son terme et que les 400 millions de dollars étaient payés sous forme d'actions de l'entreprise de communication à l'étranger. Le coût de la mise au point du produit est estimé aux environs de 20 millions de dollars. L'entreprise de communication à l'étranger a l'intention de faire de la jeune entreprise un centre de recherche affilié dans le pays où cette dernière est établie.

Comme le prix marchand des actions de l'entreprise de communication au moment de la transaction s'établissait à 400 millions de dollars, c'est la somme totale qui a été enregistrée. La valeur comptable de l'entreprise en tant que telle, sans le produit fini, est de 10 millions de dollars. Les 390 millions de dollars restants correspondent au prix du produit mis au point. L'excédent d'exploitation est de 370 millions de dollars dont la moitié revient à l'investisseur à l'étranger.

Les annotations suivantes figureraient dans la balance des paiements et les comptes nationaux:

Exportations: 390 millions de dollars;

Bénéfices payés à des résidents étrangers: 185 millions de dollars.

PROBLÈMES RÉCENTS

39. Comme indiqué plus haut, on s'est également aperçu en cherchant à améliorer la mesure des flux que les statistiques disponibles posaient de nouveaux problèmes qui n'avaient pas été détectés auparavant. L'une des questions qui a récemment attiré l'attention du Bureau central de

statistique concernait la production à laquelle participaient un certain nombre de pays dans des zones industrielles qualifiées (QIZ).

40. Depuis 1999, plusieurs QIZ ont été créés en Jordanie et en Israël dans le cadre du processus de paix dans la région, en coopération avec les États-Unis. Récemment, des QIZ ont été créées également en Égypte. L'accord portant création de QIZ en Égypte dispose qu'en vertu de la législation des États-Unis, l'Égypte et Israël peuvent créer des zones industrielles qualifiées (ou «QIZ») et exporter en franchise aux États-Unis les produits qui auront été fabriqués dans ces zones. Pour que leurs produits puissent être admis en franchise, les usines installées dans les QIZ doivent en majorer la valeur d'au moins 35 %. Ce chiffre de 35 % au minimum peut comprendre les coûts encourus en Israël, en Égypte ou aux États-Unis. Conformément à un accord conclu entre l'Égypte et Israël, chaque pays doit apporter une contribution équivalente à un tiers (11,7 %) au moins des 35 %. Les QIZ doivent s'étendre sur une partie du territoire égyptien et une partie du territoire israélien mais celles-ci ne sont pas nécessairement contiguës.

41. Il semble que les QIZ ont une incidence sur la production et le commerce des pays participants, et l'on a commencé à vérifier et améliorer l'enregistrement des activités qui apparaissent dans la balance des paiements et les comptes nationaux. Les flux de marchandises en provenance d'Israël et à destination de zones à l'étranger où elles subissent une transformation supplémentaire sont enregistrés dans les statistiques du commerce extérieur, mais il est difficile de savoir s'il faut également enregistrer d'autres flux, par exemple une partie de l'excédent d'exploitation dégagé par les ventes du produit final. Même s'il est probable que l'on appliquera aux entreprises externalisées et aux producteurs conjoints le traitement exposé brièvement plus haut, il serait nécessaire de conserver à part les données correspondant à ces zones et d'analyser leurs productions séparément.

DIFFICULTÉS D'ANALYSE

42. Même si l'on parvient à résoudre tous les problèmes de mesure et à publier séparément les chiffres additionnels relatifs à la part nationale dans la coproduction internationale afin d'aider les utilisateurs, on pourrait encore se demander s'il ne faudrait pas modifier et élargir l'analyse de la production. La production internationale conjointe peut présenter des différences importantes par rapport à la production nationale, qui est mesurée et analysée conformément au SCN actuel. Il faudrait peut-être proposer de publier les chiffres de la production internationale conjointe accompagnés d'une ventilation des contributions, du produit et de la répartition des revenus. Il pourrait être possible d'obtenir ces chiffres soit en faisant appel à la coopération des pays partenaires, soit auprès des organisations internationales. La structure des tableaux d'entrées-sorties pourrait être modifiée pour faciliter le travail.

CONCLUSION

43. La mondialisation croissante crée de sérieux problèmes de mesure et d'analyse des comptes nationaux. Même si l'on résout les problèmes de couverture et de classement des sources de données au moyen d'enquêtes spéciales et d'une amélioration des classements, il n'est pas facile de surmonter les problèmes d'analyse résultant de la production internationale conjointe et de l'externalisation à l'étranger. La multiplication rapide de ces liens au niveau international nécessite, semble-t-il, de nouvelles méthodes d'analyse des processus de production et de la croissance, qui ne se limitent pas à la production nationale mais qui portent également

sur les activités internationales conjointes. Cette évolution impose également de réunir d'autres données relatives à la balance des paiements, qui permettent une analyse détaillée des opérations sur les services et les biens incorporels, et exige aussi, semble-t-il, une coopération plus étroite entre les organismes nationaux de statistique.

BIBLIOGRAPHIE

- i) Arieli Shimon et Soli Peleg – «Offshore outsourcing of the production – the problem of “fabless” enterprises» (externalisation à l'étranger de la production – le problème des entreprises sans usine) – Communication présentée à la sixième réunion d'experts de l'OCDE sur les statistiques du commerce international et à la réunion OCDE-Eurostat d'experts sur les statistiques du commerce des services, 12-15 septembre 2005, Paris.
- ii) Manuel sur les indicateurs de la mondialisation économique, OCDE, Paris, 2005.
- iii) Bureau du représentant des États-Unis pour les questions commerciales internationales: «Fostering Trade in the Middle East: An Israel – Egypt Trade Partnership», décembre 2004.
http://www.ustr.gov/Document_Library/Fact_Sheets/2004/Fostering_Trade_in_the_Middle_East_An_Israel_Egypt_Trade_Partnership.html.
- iv) Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne, révision 1.1 – Office statistique des Communautés européennes, Luxembourg, 2002.
- v) Système de comptabilité nationale 1993, Commission des Communautés européennes, Fonds monétaire international, Organisation de coopération et de développement économiques, Nations Unies, Banque mondiale, Série F, n° 2, Rev.4, Bruxelles/Luxembourg, New York, Paris, Washington D.C., 1993.
