

**Conseil économique et social**

Distr. générale
28 avril 2015
Français
Original : anglais

Commission économique pour l'Europe**Conférence des statisticiens européens****Groupe d'experts de la comptabilité nationale****Quatorzième session**

Genève, 7-9 juillet 2015

Point 4 de l'ordre du jour provisoire

**Nouvelles questions conceptuelles
en matière de production mondiale****Négoce international de services [Chapitre 10 du projet
de Guide pour la mesure de la production mondiale]****Document établi par l'Équipe spéciale sur la production mondiale***Résumé*

Le présent document, qui est un extrait du projet de « Guide pour la mesure de la production mondiale », fait la synthèse des problèmes de mesure et des accords de production mondiale se rapportant aux services. Il étend la notion de négoce international (de biens) au domaine des services et analyse le rôle des intermédiaires dans les transactions internationales portant sur des services, ou des personnes qui organisent ces transactions. Il fait suite à de précédentes analyses du sujet, plutôt brèves, présentées dans la sixième édition du Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale (MBP6), dans l'édition 2010 du Manuel des statistiques du commerce international des services et dans le Guide de la mondialisation. Les conclusions sont provisoires puisque l'on a encore obtenu relativement peu d'éléments probants sur les pourvoyeurs de services entre pays; le document mentionne cependant plusieurs domaines se prêtant à des travaux de recherche complémentaires.

Le Guide pour la mesure de la production mondiale a été soumis pour examen aux pays membres de la Conférence des statisticiens européens en vue de son adoption à la réunion plénière de la Conférence en juin 2015.



I. Introduction

1. La plupart des accords de production mondiale présentés dans le projet de Guide pour la mesure de la production mondiale portent sur la fabrication de biens. Le présent chapitre traite des accords relatifs aux services. Il semble que le négoce international de services avec intermédiaire se soit développé récemment en tant que nouveau modèle commercial bien que les éléments témoignant clairement de cette tendance soient encore limités et épars. Le Guide de la mondialisation indique que le négoce international de services constitue un domaine dans lequel une croissance substantielle a déjà été observée.

2. La sixième édition du Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale (MBP6), et l'édition 2010 du Manuel des statistiques du commerce international des services (MSCIS 2010), manuels consacrés aux normes statistiques internationales, mentionnent tous deux le négoce de services ou la sous-traitance de services. Ce sujet est examiné de manière plus approfondie dans le présent chapitre du Guide, qui a un caractère plus expérimental que les autres chapitres. L'objet de ce chapitre est principalement de fournir des lignes directrices, lorsque cela est possible, et de définir les questions à inscrire dans les futurs travaux de recherche, plutôt que de formuler des recommandations claires sur l'enregistrement du négoce international de services.

3. Une des principales caractéristiques du négoce international de services et de la sous-traitance de services réside dans le fait que l'intermédiaire, le fournisseur de services et le consommateur de services se trouvent chacun dans un pays différent. Ensemble, ils forment un triangle de transactions relatives aux services qui peut avoir pour effet d'entacher de plusieurs façons le bon enregistrement de ces transactions dans la balance des paiements. Les questions de comptabilité ci-après sont examinées plus avant dans le présent chapitre (mais il en existe probablement d'autres) :

a) Le fournisseur et le consommateur participent-ils à l'achat/la vente d'un service, ou la présence d'un intermédiaire conduit-elle à une séquence triangulaire de transactions de services?

b) Une question connexe porte sur la nature de l'intervention de l'intermédiaire. En retire-t-il une marge commerciale implicite ou explicite et, dans l'affirmative, comment cette marge doit-elle être enregistrée?

c) Quelle est la meilleure façon de présenter les transactions d'un pays dans lequel les activités de ce type sont importantes ou dans lequel un nombre relativement important d'intermédiaires internationaux de services interviennent? Par exemple, les indications déjà données dans le BPM6 et le MSCIS 2010 suggèrent d'ajouter des tableaux comprenant les données nettes enregistrées concernant le négoce de services car elles pourraient représenter de manière plus exacte les transactions considérées selon certains points de vue d'analyse.

4. Dans le présent chapitre, les auteurs s'efforcent d'apporter une réponse provisoire à ces questions. Toutefois, il est impossible à ce stade de fournir une orientation claire en raison de l'absence de compilation de données d'expérience.

5. Avant de procéder à l'examen de chacune de ces questions, la section suivante de ce chapitre propose un résumé des recommandations déjà énoncées dans les normes internationales. Il convient de souligner que, même si ce chapitre analyse les notions présentées dans des cadres statistiques existantes, il n'a pas pour objet de réviser les lignes directrices déjà formulées. Il met en avant plusieurs arguments conceptuels susceptibles de contribuer à préciser la notion d'un négoce international de services. Il étudie également les moyens de présenter les importations et les exportations de

services supposés faire l'objet d'un négoce international dans des tableaux supplémentaires afin d'améliorer la perception des opérations sous-jacentes.

II. Notions connexes dans les lignes directrices internationales existantes

6. Le négoce international de biens est expliqué dans le Système de comptabilité nationale 2008 (SCN 2008), le BPM6 et les chapitres 2 et 5 du projet de Guide pour la mesure de la production mondiale. En vertu de ce type d'accord de production mondiale, une entité nationale achète des biens à un fournisseur à l'étranger et les revend sans transformation à un client à l'étranger. Les principales caractéristiques de cet accord sont les suivantes : a) les biens n'entrent jamais sur le territoire de l'entité nationale alors que les ventes sont créditées à l'entité nationale; et b) l'apparence physique des biens, pendant la période où ils sont la propriété de l'entité nationale, ne change pas. Selon les principes d'enregistrement du négoce international énoncés dans le SCN 2008 et le MBP6, le pays de l'entité nationale enregistre une exportation négative lorsque le bien est acquis et une exportation positive lorsqu'il est vendu. La différence entre la valeur de l'importation et celle de l'exportation représente la marge commerciale perçue par le négociant. Cet enregistrement est décrit en détail au chapitre 6 du Guide de la mondialisation.

7. La notion de négoce international de services n'est pas entièrement nouvelle, et il y est déjà fait référence dans le BPM3 (1961). Le BPM6 et le MSCIS 2010 analysent le négoce international de services ou la sous-traitance de services comme « s'apparentant à certains égards au négoce international de biens car les services sont achetés et revendus » (BPM6 par. 10.160 et MSITS 2010 par. 3.62) sans transformation notable. Ces deux manuels recommandent que la « valeur des services exportés et importés dans l'économie de la personne organisant ces transactions soit enregistrée sur une base brute » afin d'éviter les asymétries bilatérales. Toutefois, si l'activité est importante pour une économie, les compilateurs pourraient également publier des données supplémentaires sur une base nette.

8. Au paragraphe 10.160 du BPM6 et au paragraphe 3.62 du MSCIS 2010, le négoce international de services est analysé en étroite connexion avec la sous-traitance de services. Le MSCIS 2010 s'inscrit dans le fil des indications fournies dans le BPM6 (par. 10.160) en expliquant que la sous-traitance de services implique l'achat et la vente de services sans transformation notable du service entre l'achat et la vente (par exemple dans le commerce, les transports, la construction ou l'informatique). Un pourvoyeur de services spécialisés ayant été rémunéré pour la prestation de services d'appui à un client peut sous-traiter une activité auprès d'un autre prestataire. Il est indiqué que la sous-traitance s'apparente à certains égards au négoce international de biens car les services sont achetés et revendus par le pourvoyeur de services. Toutefois, il peut être plus difficile de déterminer le degré de transformation impliqué pour les services que pour les biens, par exemple dans le cas de regroupement et de gestion des services de plusieurs prestataires.

9. Le négoce de services de cette nature est une activité importante dans certaines économies. La valeur des services exportés et importés dans l'économie du pourvoyeur de services est enregistrée sur une base brute. Ce traitement est applicable car le pourvoyeur de services achète et vend les services. S'il agissait sur la base d'une commission, seule la commission serait enregistrée en tant que service fourni par lui, et ces services seraient classés dans le secteur de service adéquat de leur activité spécifique, par exemple les transports, la construction, l'informatique ou d'autres services commerciaux.

10. Le chapitre 6 du Guide de la mondialisation comprenait une étude de cas consacrée à l'Irlande (annexe 6.2) qui examinait la recommandation du BPM6 et du MSCIS 2010 visant à enregistrer sur une base brute ou nette les transactions de négoce international de services. Cette étude confirme qu'un enregistrement supplémentaire sur une base nette des transactions de négoce international de services peut contribuer à fournir une autre perspective utile concernant les opérations de balance des paiements.

11. Dans le même temps, le Guide de la mondialisation indique que le négoce international de services est un domaine qui devra faire l'objet de futurs travaux de recherche et que l'ampleur des flux bruts qu'implique ce négoce, du moins dans certains pays, pourrait justifier un enregistrement sur une base nette dans une rubrique particulière du poste «services aux entreprises» (par. 6.31 à 6.37).

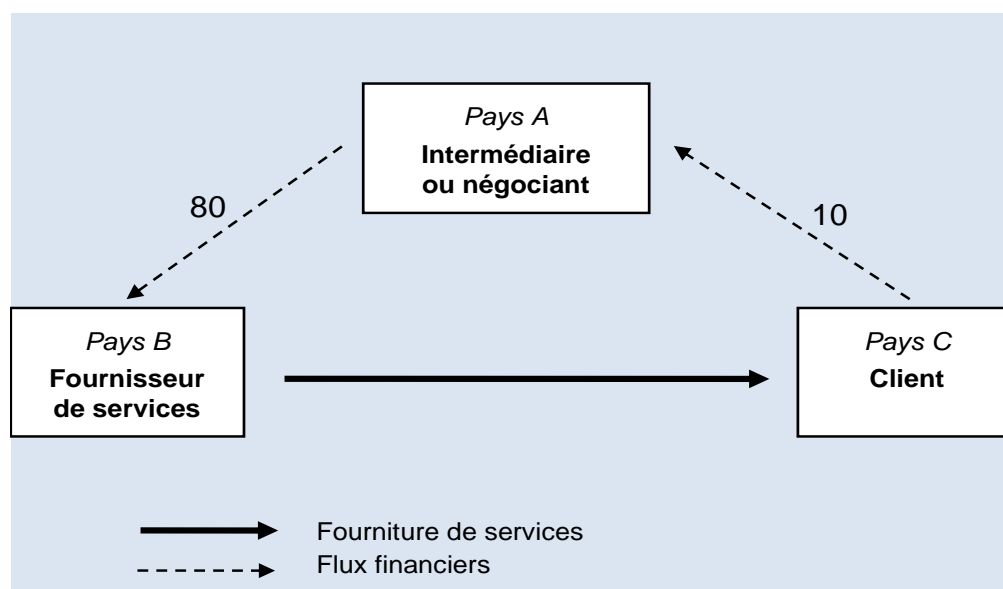
III. Étude des concepts

A. Négoce international de services

12. En termes généraux, le négoce international de services peut être expliqué à l'aide de la figure 1. Une entité située dans un pays A achète un service, ou le droit d'utilisation d'un service, à un fournisseur de services situé dans le pays B. L'intermédiaire dans le pays A revend par la suite le service, sans y apporter une quelconque transformation, à un client situé dans le pays C.

Figure 1

Représentation schématique du négoce international de services



13. Cette séquence triangulaire de transactions se rapportant à des services a manifestement des points communs avec le négoce international de biens. Celui-ci conduit à un accord dans le cadre duquel les biens vendus ne franchissent pas les frontières du pays de résidence du négociant. Dans le cas du négoce international de services, l'intermédiaire organise la fourniture d'un service sans prendre part concrètement à la fourniture de ce service. Cela est illustré dans la figure 1 par le fait que le flux de services va directement du pays B au pays C.

14. Une autre similitude réside dans le fait que ces deux types d'opérations de négoce international engendrent une marge (commerciale) (20) correspondant à la différence entre la valeur d'achat (80) et la valeur de vente (100).

15. Une étape cruciale de cette investigation consiste à déterminer les « modèles commerciaux » sur lesquels reposent les accords de négoce international de services. Les éléments d'appréciation sont actuellement trop peu nombreux pour fournir des réponses définitives, mais a priori les modèles suivants pourraient être envisagés (sans prétendre être exhaustifs) :

a) Comme indiqué plus haut, le BPM6 et le MSCIS 2010 en particulier abordent le négoce international de services en rapport avec la *sous-traitance*. Le degré de transformation est considéré comme décisif pour déterminer si le service fait l'objet ou non d'un commerce, c'est-à-dire s'il est acheté et revendu sans aucune modification dans ses caractéristiques. Des références supplémentaires à d'autres normes internationales [Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI, Rev.4)] sont fournies ci-après pour examiner de plus près la notion de négoce international de services dans le cadre de la sous-traitance;

b) Un deuxième modèle commercial possible est la *distribution de produits de la propriété intellectuelle*. Le siège d'une société situé dans un pays A crée dans un pays B une unité qui aura principalement pour objet de distribuer des copies (ou des licences d'utilisation) d'un produit dans une série d'autres pays (C...M). On peut s'attendre à ce que ce type de modèle soit appliqué en particulier au sein d'entreprises multinationales et soit motivé par la fiscalité, en ce sens que le distributeur sera probablement situé dans un pays (B) ayant un régime fiscal favorable;

c) Un troisième modèle est celui d'un intermédiaire assumant les fonctions d'un *agent* en mesure de réunir des fournisseurs étrangers et des clients étrangers d'un service particulier, mais ne travaillant pas à la commission. Ce modèle est celui qui est le plus proche du modèle « classique » du négoce international de biens, mais il est probablement limité à certains secteurs de services particuliers. Au moment de la rédaction du présent document, même si certains éléments indiquaient qu'un tel modèle commercial existait, on ne disposait pas de preuves concluantes car des données de cet ordre n'étaient pas recueillies ni compilées.

16. Il est important de noter qu'un enregistrement net de négoce international de biens dans la balance des paiements peut s'expliquer en particulier par l'existence éventuelle d'échanges commerciaux spéculatifs (or, céréales) et la forte croissance des importations et des exportations qui peut en résulter. Il est peu probable que de telles possibilités d'arbitrage existent dans le secteur du négoce de services.

17. L'existence éventuelle d'un négoce international de services est évaluée plus précisément ci-après dans le cadre d'un examen des activités commerciales apparemment liées entre elles ainsi que des principales caractéristiques des services susceptibles de faire l'objet d'un accord de négoce international. Cette évaluation s'appuie sur les indications figurant dans les normes internationales actuelles.

B. Autres accords mondiaux concernant les services

18. Les normes internationales contiennent des indications concernant les transactions internationales de services susceptibles d'avoir un rapport avec le négoce international de services. Par exemple, le BPM6 précise le rôle des agents et la nature des transactions qu'ils réalisent. Au paragraphe 3.10, il est indiqué qu'un agent prend des dispositions pour que deux autres unités puissent exécuter une transaction en échange de frais payés par l'une ou les deux parties à la transaction. Dans ce cas, la transaction est enregistrée exclusivement dans les comptes des deux parties participant à la transaction, et non dans les comptes de l'agent facilitant la transaction. En d'autres termes, l'agent reçoit une rétribution qui n'est pas de la même nature que la marge commerciale obtenue par un négociant suite à l'achat et la vente de biens ou services.

19. Dans sa classification des transactions de services enregistrées dans la balance des paiements, le MSCIS 2010 se réfère à une catégorie distincte pour les services liés au commerce (correspondant à la définition adoptée par le BPM6). Les services liés au commerce recouvrent les commissions sur les transactions de biens et services à payer aux négociants, courtiers en produits, distributeurs, commissaires-priseurs et commissionnaires. Encore une fois, il ne faut pas confondre ces commissions avec les marges perçues dans le cadre du négoce international, ou plus largement du commerce.

20. Ainsi qu'il est mentionné plus haut, le BPM6 et le MSCIS présentent le négoce international de services comme une activité étroitement liée à la sous-traitance des services. Dans la CITI Rev.4, la sous-traitance est mentionnée dans le cadre de l'externalisation, qui est décrite comme un accord contractuel en vertu duquel le principal demande à un prestataire de réaliser un processus de production spécifique. La CITI précise (par. 136) que les activités d'externalisation à forfait ou sous contrat peuvent s'appliquer aux biens comme aux services. Elle contient la recommandation suivante concernant le principal d'un accord de sous-traitance (par. 142) : « En général, si le principal donne à l'extérieur la mise en œuvre du processus complet de production de biens et de services, il est classé comme s'il se chargeait lui-même de tout le processus de production, y compris la construction ». Autrement dit, un principal qui externalise une partie (ou la totalité) de sa production de services à un prestataire à l'étranger ne devient pas pour autant un négociant (de services). Il est considéré comme le fournisseur de services, et ce principe de classification est semblable à celui de l'enregistrement sur une base brute des achats et ventes de services connexes à l'étranger dans la balance des paiements, comme le recommande le BPM6.

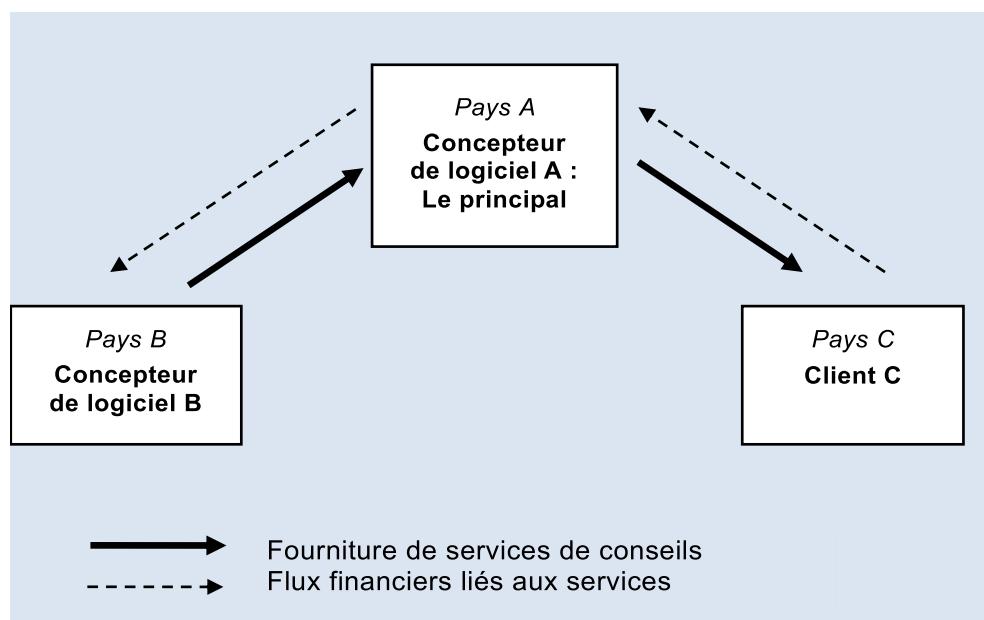
21. Un principal peut sous-traiter une partie de sa production finale. Par exemple, la complexité de vastes projets de développement de logiciels peut être telle que des concepteurs de logiciel spécialisés doivent être mis à contribution pour réaliser certaines parties spécifiques du projet. Le principal se charge de réunir les différentes parties et prend la responsabilité du produit final. Dans ces conditions, il ne peut pas être considéré comme un négociant et les achats de services de développement de logiciel doivent être enregistrés comme une consommation intermédiaire. La figure 2 ci-après illustre ce modèle de sous-traitance.

22. Un autre exemple connexe est le regroupement de services. Il peut être généralement difficile de distinguer le regroupement de services de la transformation, ce qui implique que les agents participant au regroupement de services ne doivent généralement pas être considérés comme des négociants (ou des agents de négoce international) de services. Une référence au Système européen des comptes de 2010 (par. 3.62) peut contribuer à appuyer ce point de vue. Dans le Système européen des

comptes de 2010, les services des agences de voyages et ceux des voyageurs appartiennent à des catégories différentes parce que les services des agences de voyages sont considérés comme une intermédiation pour le compte du voyageur, tandis que les voyageurs créent un nouveau produit appelé «circuit», regroupant les déplacements, l'hébergement et les activités de loisirs. Cela signifie que le regroupement de services doit être considéré comme une forme de transformation de services. Afin de recenser séparément chaque service lié au tourisme, il est recommandé dans le Compte satellite du tourisme (par. 3.49) de décomposer les circuits à forfait en leurs différents éléments. Lorsque cela est possible, le voyageur pourrait être considéré comme effectuant une transaction de négoce international portant sur des services liés au tourisme.

Figure 2

Représentation schématique de la sous-traitance des services



1. Caractéristiques des services faisant l'objet d'un accord de négoce international

23. Le BPM6 et le MSCIS 2010 reprennent la définition des services adoptée par le SCN 2008 (par. 6.17) : « Les services sont le résultat d'une activité de production qui se traduit par un changement de l'état des unités qui les consomment ou qui facilite l'échange de produits ou d'actifs financiers. Ces types de services peuvent être décrits respectivement comme des services rendant effectif un changement et des services marginaux ». Les services rendant effectivement un changement, ou services de transformation, modifient l'état des biens (de consommation), ou l'état physique ou mental des personnes. Les services marginaux sont le résultat de l'activité d'une unité institutionnelle qui facilite l'échange de propriété de biens, de produits intellectuels, de services ou d'actifs financiers entre deux autres unités institutionnelles. Ils sont fournis par les grossistes et les détaillants ainsi que par de nombreux types d'institutions financières.

24. En général, les services ne sont pas des entités distinctes sur lesquelles il est possible d'établir des droits de propriété. Ils ne peuvent pas être échangés séparément de leur production, et au moment où leur production est achevée ils doivent avoir été fournis aux clients. En d'autres termes, ils ne peuvent être détenus en inventaire. Les

produits de la propriété intellectuelle, qui peuvent être négociés et stockés, constituent une exception claire à ce principe.

25. Étant donné que les services de transformation et les services marginaux ne peuvent être stockés, une transaction de services doit être enregistrée au moment de la livraison et de la consommation. La prestation de services doit être comptabilisée selon la comptabilité d'exercice pour chaque période comptable, c'est-à-dire qu'elle doit être enregistrée au moment de la prestation, et non lorsque les versements sont effectués. Cela implique que le service est effectivement livré directement par le fournisseur situé dans le pays B au consommateur dans le pays C, comme indiqué dans la figure 1.

26. Dans un autre cas, le rôle de l'intermédiaire consiste à créer le lien entre le fournisseur et le consommateur de services. L'intermédiaire achète le service au nom d'un client sans consommer lui-même ce service. Ce constat pragmatique est étayé par les normes internationales, par exemple lors de l'enregistrement des services liés au tourisme fournis par les voyagistes. De même, dans le MSCIS 2010 (par. 3.3), les transactions de services sont définies par rapport à la résidence des agents économiques, sans distinction quant à la façon dont le service est effectivement fourni (et consommé). Pour revenir à la figure 1, selon le MSCIS, le service est effectivement négocié (ou acheté et revendu) par un intermédiaire situé dans le pays A. Cela signifie que le modèle du négoce international de services ne se limite pas aux produits de la propriété intellectuelle mais peut également s'appliquer aux services de transformation.

C. Conclusions provisoires

27. La notion de négoce de services n'est pas bien expliquée dans les normes internationales en vigueur. Les recommandations accompagnant la classification par industrie, la comptabilité nationale et la balance des paiements vont toutes dans le sens d'un enregistrement sur une base brute (et non d'un enregistrement des marges commerciales), et les unités effectuant des transactions de négoce international doivent être considérées comme étant les fournisseurs des services qu'elles ont obtenus d'autres fournisseurs.

28. Cela ne signifie certainement pas que le négoce international de services est un phénomène inexistant dont les comptables nationaux et les responsables de l'établissement de la balance des paiements peuvent ne faire absolument aucun cas. Dans certaines conditions particulières examinées dans la présente section, le négoce international de services peut s'entendre de la distribution de services, et les principaux à l'origine de ces accords peuvent être considérés comme des négociants de services. Cet autre point de vue est avancé dans le BPM6 et le MSCIS 2010 selon lesquels il serait possible de fournir également des données relatives au négoce international de services calculées sur une base nette (et non une base brute) si l'activité visée est importante dans une économie. On trouvera dans la section suivante un examen des moyens de procéder à un enregistrement sur une base nette de ce type, ainsi que de ses avantages et inconvénients.

IV. Enregistrement du négoce international de services sur une base nette ou brute

29. Ainsi qu'il a été indiqué précédemment, une des principales raisons de recommander un enregistrement sur une base nette du négoce international de biens est que les problèmes potentiels liés à l'enregistrement des transactions internationales

des négociants de produits se trouvent ainsi éliminés. Bien souvent les négociants de produits achètent et revendent presque aussitôt des produits (tels que l'or ou les céréales) afin de générer des bénéfices commerciaux à court terme. L'enregistrement sur une base nette élimine la distorsion entre les importations et les exportations de biens qui existerait dans les centres d'échange de produits si les transactions brutes de produits échangeables étaient incluses dans les exportations et importations de biens.

30. Ce type de problèmes ne se pose pas dans le domaine des services car l'objectif des intermédiaires n'est habituellement pas de générer des bénéfices commerciaux à court terme. Toutefois, l'enregistrement brut des transactions de services dans le pays de l'intermédiaire peut encore être considéré, aux fins de certaines analyses, comme un facteur déformant la perception de la production effective de services et du négoce international de services réalisé dans ce pays. La poursuite du développement du négoce international de services en tant que nouveau modèle commercial pourrait entraîner des modifications des balances commerciales bilatérales d'un pays. Il semble ne faire aucun doute qu'il serait utile, pour la prise de décisions, de comprendre les effets macroéconomiques de ces modifications.

31. Les données, qu'elles soient brutes ou nettes, peuvent servir aux fins de certaines analyses. L'importance du négoce international de services peut aussi être mise en évidence assez facilement en décomposant les flux d'échanges qui s'y rapportent ou en présentant les données nettes dans des tableaux supplémentaires.

32. Les inconvénients d'un enregistrement sur une base nette tiennent au fait qu'il peut entraîner une sous-estimation de l'exposition aux contreparties (fournisseurs et clients) et faire disparaître les détails des transactions bilatérales parce que le montant net est généralement enregistré par les négociants dans le pays dans lequel ils exportent et pas dans le pays à partir duquel ils importent, ce qui provoque des asymétries bilatérales dans les données sur le commerce.

33. Une façon de surmonter certains de ces effets secondaires négatifs est de définir avec précision le négoce international de services. Selon le BPM6 (par. 10.44), s'agissant du négoce international de biens, l'achat de biens par les négociants doit être inscrit au poste des biens en tant qu'exportation négative de l'économie du négociant, et la vente des biens doit être enregistrée au poste des biens vendus dans le cadre d'opérations de négoce international en tant qu'exportation positive de l'économie du négociant. La différence entre les ventes et les achats de biens dans le cadre d'opérations de négoce international est enregistrée sous « exportations nettes de biens faisant l'objet d'un négoce international ».

34. Comme le montre le tableau 1, cette présentation peut être adoptée pour le négoce de services dans des tableaux supplémentaires, comme le recommande le BPM6. Les chiffres figurant dans le tableau correspondent à ceux de la figure 1. L'avantage de montrer à la fois les « services acquis dans le cadre du négoce international » (comme une rubrique négative du côté des crédits) et les « exportations nettes de services dans le cadre du négoce international » tient au fait que les relations commerciales au niveau bilatéral sont conservées. La rubrique contenant les données nettes indique la marge perçue par l'intermédiaire dans le pays A. Les flux bruts correspondent à la manière dont les intermédiaires sont représentés dans la balance des paiements et dans les comptes nationaux.

Tableau 1
Enregistrement du négoce de services dans des tableaux supplémentaires

	<i>Pays A</i>	<i>Pays B</i>	<i>Pays C</i>
Exportations			
Services	20	80	
Exportations nettes de services dans le cadre du négoce international	20		
Services acquis dans le cadre du négoce international	- 80		
Services vendus dans le cadre du négoce international	100		
Importations			
Services			100

A. Quelques indications

35. Le Guide de la mondialisation indique que certains exemples dans le secteur des services de télécommunication et des services Internet pourraient être placés dans la rubrique du négoce international de services. La présente section fournit quelques indications supplémentaires relatives au commerce international de services dans les secteurs des logiciels informatiques et de la transformation.

1. Logiciels informatiques

36. Dans la section III, la distribution de logiciels est mentionnée comme un exemple possible de négoce international de services. Il est possible que d'autres types de produits de la propriété intellectuelle fassent l'objet d'accords similaires. L'«intermédiaire» peut obtenir une licence l'autorisant à distribuer à des consommateurs des copies de logiciels informatiques dans un secteur délimité. Cet intermédiaire peut revendre ce droit, en tout ou en partie. Par exemple, il peut vendre l'exclusivité des droits à deux différents acquéreurs finaux, chacun couvrant une partie seulement du secteur délimité auquel s'applique l'accord de licence acheté par le négociant. Le fait que l'intermédiaire a obtenu les droits de revendre les droits d'utilisation, c'est-à-dire de vendre des copies du logiciel à de multiples consommateurs, n'a pas nécessairement de répercussions sur le principe général consistant à considérer ces transactions comme le résultat d'un accord de négoce international. On peut soutenir que l'intermédiaire considéré ne procède à aucune transformation du service fourni aux consommateurs si les caractéristiques du produit logiciel restent inchangées.

37. Le type d'accord mentionné ci-dessus peut généralement intervenir dans le cadre d'une entreprise multinationale. A priori, il n'y a aucune raison de rejeter l'existence possible d'un accord de négoce international de services au sein d'une entreprise multinationale. Toutefois, il peut être difficile de déterminer le type de service que fournit effectivement l'intermédiaire, notamment en raison de la difficulté de déterminer le détenteur de la propriété économique des produits de la propriété intellectuelle au sein de l'entreprise multinationale (voir chap. 4). L'intermédiaire peut être une entité ad hoc détenant des produits de la propriété intellectuelle (une licence l'autorisant à vendre des copies), le but principal d'une telle entité étant de réduire autant que possible le montant des impôts.

38. De toute évidence, l'intermédiaire n'est clairement pas associé à un accord de négoce international s'il perçoit une commission d'une société mère pour distribuer

les logiciels. Dans ce cas, la société mère perçoit directement les recettes de la vente des logiciels. Il n'est pas prévu que l'intermédiaire obtienne la propriété économique des services distribués aux consommateurs.

39. Un autre cas de négoce international de logiciels est celui d'une entité située dans un pays A qui possède une boutique en ligne enregistrée fiscalement pour la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en dehors du pays A, et fournissant aux consommateurs d'un pays C des logiciels émanant d'un fournisseur situé dans un pays B. Les cas où la TVA est versée à des autorités fiscales étrangères pour les transactions de logiciels produits et utilisés en dehors du pays A peuvent être considérés comme du négoce international.

Étude de cas 1

Négoce international de biens et de services des secteurs des logiciels et des télécommunications en Irlande

Dans certains pays, le négoce international a une influence considérable sur les échanges bilatéraux, un exemple marquant à cet égard étant celui de l'Irlande, illustré dans le tableau suivant.

Transactions liées au négoce international en Irlande, 2011 (en milliards d'euros)

<i>Négoce international</i>	<i>Débit</i>	<i>Crédit</i>	<i>NET</i>
Biens	47,3	52,5	5,2
Services	7,4	8,2	0,8
Logiciels informatiques (services)	7,4	8,2	0,8
Télécommunications	0,017	0,04	0,023
Total	54,7	60,7	6

Les exportations de services en Irlande en 2011 s'étant élevées à environ 112 milliards de dollars É.-U. et les importations à environ 116 milliards É.-U. (sur la base du MBP5), un traitement brut appliqué aux transactions relatives au négoce international de services augmenterait les exportations de services de 7 % et les importations de 6 %, ce qui aurait également une incidence sur les flux de recettes. Si un traitement brut devait être maintenu (comme indiqué à l'annexe 6.2 au Guide de la mondialisation), la décision que prendrait une grande entreprise multinationale de transférer en Irlande l'enregistrement de l'entité, afin d'orienter vers un autre pays les diverses transactions opérées au sein du groupe, pourrait engendrer d'importantes ruptures de continuité dans les données relatives aux services et les informations concernant les pertes et profits.

2. Services de transformation

40. Outre les logiciels informatiques, d'autres types de services peuvent être distribués au moyen de transactions en ligne ou par l'intermédiaire de centres d'affaires tels qu'Asia. Ce type de centres est utilisé par les fournisseurs de service à l'étranger comme plateforme de commercialisation et d'approvisionnement pour faire des affaires avec d'autres économies de la région, mais aussi comme tremplin pour les fournisseurs de services d'autres pays de la région pour faire des affaires dans le monde entier.

41. Certaines entreprises spécialisées regroupent également divers types de services (et de produits) et le client final paye un forfait unique pour un ensemble de biens et de services (qui couvre également la commission de service pour leur mise à

disposition). S'il n'est pas possible de séparer les différents éléments du forfait, il est très probable que le client achète un produit différent de ceux que l'intermédiaire a achetés initialement. Toutefois, il se peut que la Classification centrale de produits (CPC) ne considère pas nécessairement ces produits groupés comme un produit distinct. Dans ce cas, le montant total doit être comptabilisé comme une transaction du pourvoyeur de services. En l'absence de transformation ou de regroupement importants, ces activités peuvent être considérées comme du négoce international de services.

42. D'autres exemples peuvent concerner des activités relevant des arts du spectacle, des agents artistiques (intermédiaires) pouvant facturer et recueillir les sommes dues pour la prestation des acteurs, avant de reverser à ces derniers un montant net (c'est-à-dire en retenant une commission). Dans ce cas, il est possible que l'on puisse parler de négoce international de services. Toutefois, si le pourvoyeur de services vend une prestation mais garde les droits de propriété intellectuelle (par exemple, un enregistrement de cette prestation) qui peuvent être loués ou vendus à de multiples clients, cela ne doit pas être considéré comme du négoce international de services.

43. Dans tous les cas, il ne peut y avoir de négoce international de services que si l'intermédiaire achète le service. Par exemple, les centres d'affaires fournissant des plateformes de commercialisation et d'approvisionnement font du négoce de services s'ils achètent les services qui sont commercialisés sur leurs plateformes. De même, les agents artistiques se livrent à du négoce international de services s'ils achètent d'abord la prestation des acteurs.

V. Conclusions

44. Le présent chapitre a pour objet de conceptualiser la notion de « négoce international de services » dans le domaine statistique. D'autres débats sont nécessaires pour asseoir cette notion et la rendre statistiquement opérationnelle. Il faut pour cela réunir des éléments d'information supplémentaires tels que des études de cas, qui sont nécessaires pour mieux mesurer les flux commerciaux respectifs et juger de leur incidence possible dans le contexte de la mondialisation.

45. Malgré un certain nombre d'incertitudes quant aux mesures, il semble que le négoce international de services se développe dans plusieurs grandes économies qui se livrent au commerce de services dans le monde entier. Une fois que les fondements conceptuels seront définis avec plus de précision, il pourrait être utile d'entreprendre une enquête auprès des compilateurs afin d'évaluer l'ampleur du négoce international de services dans plusieurs de ces pays. À l'heure actuelle, l'existence des activités liées au négoce international de services est difficile à évaluer, notamment parce que les manuels internationaux (par exemple le BPM6, le MSCIS 2010) n'en imposent actuellement pas une identification séparée.

46. Si, dans les questionnaires, les personnes interrogées signalent des dépenses et des recettes substantielles pour des services spécifiques, cela peut indiquer l'existence d'un négoce international de services. De même, les répondants peuvent signaler des coûts locaux relativement faibles, ce qui laisse également supposer l'existence de ce négoce. L'élaboration de méthodes de détection plus performantes est clairement un domaine dans lequel il faudra effectuer des travaux de recherche à l'avenir. Le paragraphe 6.27 du Guide de la mondialisation fournit des lignes directrices concernant le recensement des entités participant activement au négoce international de biens. Ces indications pourraient servir de point de départ pour déceler les cas de négoce international de services.

47. Dans certains pays comme l'Irlande, les flux de services liés au négoce international sont déjà recensés séparément car ils ont une influence significative sur la perception du commerce international. Dans ce cas, des tableaux supplémentaires peuvent représenter le négoce international de services sur une base nette, suivant les principes appliqués au tableau 1. Ainsi qu'il a été mentionné, ces données supplémentaires sont déjà proposées dans le BPM6.

48. Les premières conclusions qui ressortent du présent chapitre peuvent se résumer comme suit :

a) La notion de négoce international de services n'est pas bien expliquée dans les normes internationales en vigueur. Les recommandations accompagnant la classification par industrie, la comptabilité nationale et la balance des paiements vont toutes dans le sens d'un enregistrement brut;

b) Certains éléments indiquent que, dans un nombre limité de pays, le négoce international de services pourrait avoir une incidence non négligeable sur les échanges commerciaux bilatéraux. Pour ces pays, il est recommandé de rendre compte de ce nouveau phénomène dans des tableaux supplémentaires sur une base nette (voir tableau 1);

c) Les travaux de recherche à l'avenir pourraient notamment consister à étudier de nouveaux cas et, sur la base des éléments ainsi réunis, à améliorer encore les méthodes de détection et les lignes directrices concernant la compilation qui devraient porter, entre autres choses, sur les principales caractéristiques des pourvoyeurs de services quant à la transformation des services, la mesure exacte des marges commerciales et les recettes tirées des commissions perçues.