

**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**

**Typologie des accords de production mondiale
[parties du chapitre 2 du projet de Guide
pour la mesure de la production mondiale]**

**Document établi par l'Équipe spéciale
sur la production mondiale**

Résumé

Ce document, qui est un extrait du chapitre 2 du projet de « Guide pour la mesure de la production mondiale », présente une typologie des accords de production mondiale ainsi que les recommandations sur leur enregistrement conformément au Système de comptabilité nationale 2008 (SCN 2008) et à la sixième édition du Manuel de la balance des paiements (MBP6). Une version précédente du présent document a été présentée pour discussion à la treizième session du Groupe d'experts de la comptabilité nationale, tenue à Genève du 6 au 9 mai 2014 (document ECE/CES/GE.20/2014/12). Les recommandations portant sur le traitement d'un type d'accord – relatif aux producteurs de biens sans usine – ont été révisées après cette session et figurent dans le présent document. Les lignes directrices concernant les autres accords de production mondiale, qui n'ont pas l'objet de modifications de fond, ne sont donc pas reproduites dans la présente version actualisée du document.

Le Guide est actuellement soumis pour consultation aux pays membres de la Conférence des statisticiens européens, avant d'être présenté pour adoption à la réunion plénière de la Conférence en juin 2015.



I. Introduction

1. Le présent chapitre contient une typologie des accords de production mondiale, qui peut contribuer à définir le degré de coordination, ce qui peut donner une indication sur le contrôle (et le risque y afférent) que l'entreprise principale exerce sur le processus de production. Les comptables nationaux et les responsables de l'établissement de la balance des paiements ont besoin de cette information pour comprendre la nature des transactions qui s'effectuent au sein des chaînes de valeur mondiales. Il doit être décidé pour chaque flux de produits ou d'actifs observé au sein des chaînes de valeur mondiales si un transfert de propriété économique a lieu. Les principes de propriété économique sont examinés plus avant aux chapitres 3 et 4 du projet de Guide pour la mesure de la production mondiale (ci-après, le Guide). Le présent chapitre passe en revue les différents types de liens économiques susceptibles d'exister entre l'entreprise principale et d'autres unités qui interviennent dans la chaîne de valeur mondiale, par exemple les producteurs qui opèrent à forfait ou sous contrat (les « sous-traitants »).

2. La typologie présentée a pour objet de renforcer la comparabilité d'un pays à l'autre en aidant les responsables de l'établissement des comptes nationaux et de la balance des paiements à ventiler correctement les activités au sein de la chaîne de production mondiale. Cela étant, l'analyse des cas concrets peut être brouillée à cause des divers accords qui peuvent être regroupés dans une chaîne de valeur mondiale. En parallèle, les entreprises multinationales peuvent réorganiser leur production mondiale d'un jour à l'autre. Les différentes études de cas par pays décrites dans le projet de Guide attestent de la complexité de la situation dans la réalité.

3. La section qui suit présente la typologie en question, ainsi qu'une série d'exemples numériques pour en illustrer les principales caractéristiques d'un point de vue comptable. La section III traite d'un accord particulier de production mondiale, soit celui des « producteurs de biens sans usine ». Il faut en approfondir la nature au regard de la classification de leur activité économique, de même que de leur rôle dans la chaîne de valeur mondiale, car les normes comptables actuelles (cf. quatrième révision de la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI Rev.4), SCN 2008, MBP6) ne donnent pas d'indications précises pour cette catégorie de producteurs mondiaux. Dans cette section, il est suggéré de tester plus avant le traitement des producteurs de biens sans usine à l'aide d'exemples concrets afin d'apporter des éléments pour de futures révisions des normes comptables. Le chapitre s'achève par des conclusions et des recommandations qui font l'objet de la dernière section.

4. La typologie est établie à partir de l'examen de cas concrets. Il est probable que les recherches actuelles mèneront à un nouvel élargissement des accords présentés dans la typologie, comme ce fût le cas de la production agricole, de la pêche et de l'extraction minière dans les pays en développement, qui ont également été intégrées dans les opérations des entreprises multinationales. Il arrive que les terres soient simplement louées à des fins agricoles et que la totalité de la récolte soit alors directement expédiée au pays bailleur. De même, de petits États insulaires délivrent des permis de pêche à des navires étrangers qui œuvrent dans leurs eaux mais vendent le poisson sur les marchés internationaux sous forme surgelée ou transformée. L'Équipe spéciale sur la production mondiale n'a pas étudié les aspects comptables de tels accords. Il existe également dans le domaine des services de nouveaux accords qui vont probablement évoluer dans les années à venir et qui feront l'objet d'un nouvel examen.

II. Typologie des accords de production mondiale

5. Il existe différentes façons d'établir et de gérer des accords de production mondiale. Parfois, la chaîne est organisée sur le même mode que l'entreprise multinationale; elle peut aussi comprendre un certain nombre de sociétés indépendantes. L'entreprise principale est souvent celle qui organise et contrôle les accords. Les sous-traitants indépendants peuvent devenir fortement tributaires de leurs liens avec l'entreprise principale. Dans ces circonstances, la distinction entre filiale et sous-traitant indépendant peut être très floue. Le contrôle exercé par l'entreprise principale sur le sous-traitant indépendant captif peut être pratiquement le même que celui exercé par l'entreprise multinationale mère sur sa filiale dans une relation d'investissement direct. Une différence possible est que les sous-traitants indépendants peuvent fournir leurs produits à plusieurs entreprises principales.

6. Deux caractéristiques essentielles d'une relation de dépendance sont : a) le fait que l'entreprise principale contrôle les spécifications du produit du sous-traitant; et b) le fait qu'elle joue généralement un rôle de premier plan dans la gestion des produits de la propriété intellectuelle. Les accords de production mondiale sont bien plus qu'une simple séquence de marchés interconnectés. Ils se caractérisent avant tout par les flux d'informations nécessaires pour relier les donneurs d'ordre, les entreprises principales qui coordonnent les tâches et les fournisseurs. Cet aspect « connaissance » des chaînes de production mondiales est clairement lié à la gestion de la chaîne d'approvisionnement et à l'échange de produits de propriété intellectuelle. Les principes de la propriété et de la gestion de la propriété intellectuelle sont approfondis au chapitre 4 du projet de Guide.

7. La présente section sera axée sur plusieurs types d'accords de production mondiale dans le cadre desquels l'entreprise principale organise son réseau de fournisseurs pour produire un bien ou un service donné. La typologie présente les différents types de chaînes de valeur mondiales selon l'interprétation générale des normes internationales. On verra clairement qu'il pourra être nécessaire d'étudier davantage certains aspects des divers accords de production mondiale, et ces questions seront abordées dans les chapitres ultérieurs.

8. La typologie a été élaborée pour réaliser les principaux objectifs suivants. Premièrement, elle permet de ventiler correctement les activités économiques dans le processus de production mondiale pays par pays. Deuxièmement, elle permet de définir le type d'activité économique de l'entreprise principale (qui exerce un certain degré de contrôle sur le processus de production) et des fournisseurs (sous-traitants, producteurs de biens et autres entités intervenant dans le processus de production mondiale). Troisièmement, elle aide à déterminer la propriété économique des intrants, des produits et de la propriété intellectuelle tout au long du processus. Quatrièmement, elle aide à déterminer le type de produit (biens, marges commerciales, services) émanant des entités parties à l'accord de production mondiale.

9. Pour mieux comprendre les divers types d'accords de production mondiale, il est utile d'examiner le processus de production complet du point de vue de l'entité nationale, qui peut être l'entreprise principale, un sous-traitant ou tout autre fournisseur intervenant au sein de la chaîne de valeur mondiale. Aux fins de la comptabilité nationale, il est important de déterminer l'activité économique de chacune des entités participant à la chaîne de production ainsi que la valeur ajoutée par chaque entité. La typologie présentée ici repose sur la CITI Rev.4, système de classification qui regroupe les unités de production par industrie d'après les similitudes observées dans l'activité économique, compte tenu des caractéristiques des produits, des intrants ainsi que du processus et de la technique de production.

10. Pour mieux comprendre la nature de l'activité de production et le produit qui en est issu, par exemple un bien ou un service, il importe aussi de déterminer la participation de chaque entité au niveau de la propriété des intrants matériels, de la propriété intellectuelle et des produits à chaque étape du processus.

11. Le tableau 1 décrit des accords de production mondiale de biens et de services du point de vue de l'entité nationale et indique les diverses combinaisons de la propriété économique des intrants et des produits dans le processus de production. Toutes les combinaisons sont examinées pour répondre aux diverses questions qui se posent en matière de frontières dans le cadre des accords de production mondiale. Le tableau présente aussi des cas où aucune entreprise principale ne peut être identifiée.

Tableau 1

Typologie des accords de production mondiale et des transactions concernées

<i>Descriptif du processus de production du point de vue de l'entité nationale qui représente l'entreprise principale</i>	<i>Entités concernées</i>	<i>Activité économique</i>	<i>Branche d'activité de la CITI</i>	<i>Propriété économique</i>			<i>Type de produit</i>	<i>Transactions internationales liées au processus de production</i>
				<i>Intrants matériels</i>	<i>Propriété intellectuelle</i>	<i>Produits</i>		
Cas A. Biens expédiés à l'étranger pour transformation	Entreprise nationale (principale)	Fabrication	Fabrication	X	X	X	Biens	Enregistrer la rémunération des opérations de transformation en tant qu'importation d'un service de fabrication. Enregistrer les matériels expédiés pour transformation en tant qu'importation de biens s'ils sont achetés à l'étranger. Exclure les matériels expédiés pour transformation des exportations de biens s'ils sont achetés au sein de l'économie nationale. Enregistrer le produit des biens manufacturés en tant qu'exportation de biens s'il est vendu à l'étranger. Exclure le produit des biens manufacturés des importations de biens s'il est vendu au sein de l'économie nationale.
	Fournisseur étranger	Fournisseur des services de fabrication	Fabrication				Services	Enregistrer la transformation en tant qu'exportation de services de fabrication.

Descriptif du processus de production du point de vue de l'entité nationale qui représente l'entreprise principale	Entités concernées	Activité économique	Branche d'activité de la CITI	Propriété économique			Type de produit	Transactions internationales liées au processus de production
				Intrants matériels	Propriété intellectuelle	Produits		
								Exclure les matériels reçus pour transformation des importations de biens s'ils sont expédiés d'une économie différente de celle à laquelle appartient le fournisseur.
								Exclure le produit des biens manufacturés des exportations de biens s'il n'est pas vendu au sein de l'économie à laquelle appartient le fournisseur.
Cas B. Biens faisant l'objet d'un négoce international	Entité nationale	Négoce international	Commerce			X	Services (marge sur les biens)	Enregistrer l'achat d'un bien faisant l'objet d'un négoce international en tant qu'exportation négative et la vente ultérieure en tant qu'exportation positive de biens. La différence entre les deux représente la marge commerciale, qui est le produit du négociant.
								Lorsque l'apparence physique des marchandises est modifiée pendant la période de détention des biens du fait des services de production manufacturière fournis par d'autres entités, les opérations sur biens sont alors enregistrées dans la rubrique « marchandises générales » plutôt que dans celle du négoce international.
	Fournisseur étranger	Fabrication	Fabrication	X	X		Biens	Enregistrer le produit du fournisseur en tant qu'exportation de biens.
Cas C. Production de biens sans usine (selon les normes comptables actuelles)	Entité nationale (principale)	Négoce international	Commerce		X	X	Services (marge sur les biens)	Identiques à celles du cas B

Descriptif du processus de production du point de vue de l'entité nationale qui représente l'entreprise principale	Entités concernées	Activité économique	Branche d'activité de la CITI	Propriété économique			Type de produit	Transactions internationales liées au processus de production
				Intrants matériels	Propriété intellectuelle	Produits		
	Fournisseur étranger	Fabrication	Fabrication	X			Biens	Identiques à celles du cas B
Cas D. Fragmentation d'une partie de la production de services, y compris les produits de la propriété intellectuelle	Entité nationale (principale)	Production de services	Secteur de service adéquat		X	X	Services	Enregistrer l'achat auprès de fournisseurs étrangers en tant qu'importations de services (par type). Si l'entreprise principale vend le service à l'étranger, enregistrer la valeur brute dans les exportations de services (par type).
	Fournisseur étranger	Production de services	Secteur de service adéquat				Services	Exportations de services (par type)
Cas E. Fragmentation d'une partie de la production de services, à l'exclusion des produits de la propriété intellectuelle	Entité nationale (principale)	Production de services	Secteur de service adéquat			X	Services	Enregistrer l'achat auprès de fournisseurs étrangers en tant qu'importations de services (par type). Si l'entreprise principale vend le service à l'étranger, enregistrer la valeur brute dans les exportations de services (par type).
	Fournisseur étranger	Production de services	Secteur de service adéquat				Services	Exportations de services (par type)
Cas F. Sous-traitance de la production de services	Entité nationale (principale)	Achat et vente de services sans transformation notable entre l'achat et la vente	Secteur de service adéquat			X	Services	Enregistrer l'achat auprès de fournisseurs étrangers en tant qu'importations de services (par type). Si l'entreprise principale vend le service à l'étranger, enregistrer la valeur brute dans les exportations de services (par type).
	Fournisseur étranger	Production de services	Secteur de service adéquat				Services	Exportations de services (par type)
Cas G. Investissement direct	Entité nationale	Services financiers et services aux entreprises	Section M				Services	Néant
Entreprise n'intervenant pas directement dans la production de biens								

Descriptif du processus de production du point de vue de l'entité nationale qui représente l'entreprise principale	Entités concernées	Activité économique	Branche d'activité de la CITI	Propriété économique			Type de produit	Transactions internationales liées au processus de production
				Intrants matériels	Propriété intellectuelle	Produits		
	Fournisseur	Fabrication	Fabrication	X	X	X	Biens	Exportations de marchandises
Cas H. Investissement direct	Entité nationale	Services financiers et services aux entreprises	Section M				Services	Néant
Entreprise n'intervenant pas directement dans la production de services	Fournisseur étranger	Production de services	Secteur de service adéquat	X	X	X	Services	Exportations de services

12. Le tableau indique l'engagement économique conclu entre l'entreprise principale et le fournisseur en termes de production, sans qu'il y ait nécessairement un investissement direct. Autrement dit, le fournisseur peut ou non appartenir à l'entreprise principale. Il est supposé que la propriété économique des intrants matériels, de la propriété intellectuelle et du produit peut être imputée à l'entreprise principale ou au fournisseur. Cette tâche peut être difficile dans la pratique. Les chapitres 3 et 4 du projet de Guide traitent respectivement des principes de la propriété économique des intrants matériels et de la propriété intellectuelle.

13. La détermination de la propriété économique des intrants, des produits et de la propriété intellectuelle est importante non seulement pour classer le type d'activité économique des entités intervenant dans la production mondiale, mais aussi pour identifier le type de produit émanant de l'unité (par exemple une marge commerciale ou un produit manufacturé) et déterminer le mode d'enregistrement des courants d'échanges internationaux liés à la production mondiale.

14. On trouvera dans les sous-sections ci-après des exemples simples des accords de production mondiale présentés dans le tableau 1. Il s'agit dans tous les cas d'accords de production mondiale où l'entreprise principale est située dans un pays et le fournisseur dans un autre, ces accords étant illustrés par un exemple de « fabrication de chaussures de sport » à l'aide des données présentées dans le tableau 2, qui fait apparaître la ventilation de la valeur des chaussures de sport.

Tableau 2
Ventilation de la valeur des chaussures de sport

Éléments de la valeur	
Intrants matériels	30
Rémunération du personnel de production	20
Rémunération des responsables de la gestion de la production	2
Autres services achetés liés à la production de la chaussure	3

Éléments de la valeur

Rendement des produits de la propriété intellectuelle	30
Rémunération du personnel de vente	15
Services achetés liés à la vente des chaussures	4
Bénéfice réalisé à la vente des chaussures	6
Total.	110

A. Cas A : Transformation d'intrants matériels qui sont la propriété d'une entreprise principale nationale

15. Ce type d'accord de production mondiale et les lignes directrices relatives à son traitement dans les comptes conformément au SCN 2008 et au MBP6 ont été présentés dans le document ECE/CES/GE.20/2014/12 et étudiés à la treizième session du Groupe d'experts de la comptabilité nationale, tenue à Genève du 6 au 9 mai 2014. Le texte proposé, qui n'a pas fait l'objet de modifications de fond après cette session, ne figure donc pas dans le présent document.

B. Cas B : Négoce international

16. Ce type d'accord de production mondiale et les lignes directrices relatives à son traitement dans les comptes conformément au SCN 2008 et au MBP6 ont été présentés dans le document ECE/CES/GE.20/2014/12 et étudiés à la treizième session du Groupe d'experts de la comptabilité nationale, tenue à Genève du 6 au 9 mai 2014. Le texte proposé, qui n'a pas fait l'objet de modifications de fond après cette session, ne figure donc pas dans le présent document.

C. Cas C : Producteurs de biens sans usine

17. La fragmentation de la production a permis aux entreprises de sous-traiter les activités de transformation à des sociétés nationales et étrangères spécialisées. Certaines entreprises, qu'on appelle producteurs de biens sans usine, fabricants sans usine ou fabricants virtuels, fournissent des produits de la propriété intellectuelle, comme la technologie, le savoir-faire et la conception de produits, mais sous-traitent entièrement le processus de transformation matérielle nécessaire pour fabriquer le produit.

18. Le producteur de biens sans usine est une entreprise principale qui contrôle le résultat de la production d'un bien en assumant les étapes entrepreneuriales et en fournissant les spécifications techniques nécessaires pour produire le bien. Il se concentre sur les décisions en matière d'innovation et de commercialisation. Certes, il n'apporte pas d'intrants matériels dans le processus de production, mais il fournit des services substantiels sous la forme de technologies, de savoir-faire et de conception des produits. De même, il garde le contrôle du résultat du processus de production en fournissant les spécifications techniques qui sont essentielles pour la transformation des intrants matériels. Il contrôle l'accès au produit final et sa fourniture aux consommateurs.

19. Le transformateur sous contrat gère le processus de transformation, généralement en fournissant les intrants matériels et en les transformant. Il s'agit d'un fabricant qui livre des biens prédéfinis au producteur de biens sans usine à des prix préalablement déterminés et ne peut pas les vendre à des parties autres que le producteur de biens

sans usine. Si une transaction sur biens a lieu entre le sous-traitant et le producteur de biens sans usine, celle-ci ne peut être considérée comme une transaction commerciale sans condition. Un élément essentiel de l'accord entre l'entreprise principale et le sous-traitant est la conditionnalité de la transaction, ce qui fait du sous-traitant une entreprise captive qui ne peut vendre le bien à des tiers. Dans le cas de la production sans usine, le contrôle du résultat du processus de production ainsi que la propriété et la fourniture des produits de la propriété intellectuelle semblent coïncider avec la propriété économique du produit final.

20. La CITI Rev.4 donne des lignes directrices pour la classification d'une unité qui externalise sa production. Au paragraphe 137, elle définit « l'externalisation » comme étant « un accord contractuel selon lequel le principal [l'entreprise principale] demande au sous-traitant de se charger d'un processus de production donné ». Dans la CITI, les critères de classification d'une entreprise principale qui externalise la totalité du processus de production sont les suivants :

Externalisation du processus de production complet

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. Dans le cas de fabrication, cependant, il conviendra de tenir compte des considérations spéciales suivantes.

143. Dans le domaine de la fabrication, le principal fournit au sous-traitant les spécifications techniques de l'activité de fabrication à entreprendre concernant les facteurs de production. Les facteurs de production (matières premières ou biens intermédiaires) peuvent être fournis (possédés) ou non par le principal.

144. Un principal qui externalise complètement le processus de transformation mais ne possède pas les facteurs de production devra être classé dans la fabrication à la seule condition qu'il soit le propriétaire des facteurs de production – et qu'il soit par conséquent le propriétaire du produit final.

145. Un principal qui externalise complètement le processus de transformation mais ne possède pas les facteurs de production est en fait acheteur du produit fini qu'il achète au sous-traitant dans l'intention de le revendre. Une telle activité est classée dans la section G (Commerce de gros et de détail), en particulier selon le type de vente et du produit vendu.

21. Selon les paragraphes 142 à 145 de la CITI Rev.4, un producteur de biens sans usine devrait être classé comme distributeur. En général, il ne fournit ni ne possède les intrants matériels à transformer. C'est en cela que les producteurs de biens sans usine diffèrent des entreprises principales dans le cadre d'un accord sur les « biens envoyés à l'étranger pour transformation ». Ainsi, une différence a priori insignifiante dans l'accord de production mondiale, à savoir la propriété de départ d'au moins quelques intrants matériels avant leur transformation, modifie-t-elle radicalement la représentation d'une entreprise principale au regard de la CITI : fabrication contre commerce.

22. Actuellement, la représentation des producteurs de biens sans usine dans la typologie de la production mondiale du présent Guide suit les recommandations de la CITI Rev.4. Toutefois, la mise à disposition d'intrants de produits essentiels de la propriété intellectuelle dans le cadre du processus de production suppose que le rôle joué par les producteurs de biens sans usine dans un tel accord soit plus substantiel qu'un rôle commercial. Par conséquent, il est recommandé d'établir des règles plus strictes pour identifier de telles sociétés, de sorte qu'elles puissent apparaître et être analysées en tant que telles dans les classifications commerciales. La prochaine étape

serait que les pays testent la nouvelle approche de la détermination des producteurs de biens sans usine qui est présentée dans la section III du présent chapitre, afin d'affiner les lignes directrices sur le traitement de ces entreprises dans les normes comptables internationales.

1. Chaussures de sport – Exemple C1

23. Toujours dans le cas des chaussures de sport, l'entreprise principale sise dans le pays A confie la transformation de ses chaussures de sport à un fournisseur étranger établi dans le pays B. L'entreprise principale contrôle la production des chaussures en procurant au fournisseur les plans de production. Elle détient la propriété intellectuelle incorporée dans les chaussures et contrôle l'ensemble du processus de production tout en se chargeant de la commercialisation et de la vente des chaussures. Le fournisseur achète les intrants matériels (selon les spécifications de l'entreprise principale) et l'entreprise principale acquiert les chaussures au prix usine comprenant le coût des intrants matériels auquel s'ajoute la valeur de la transformation (rémunération du personnel de production) mais à l'exclusion de toute valeur liée à l'utilisation des produits de la propriété intellectuelle dans le cadre de la production.

24. Suivant les recommandations de la CITI Rev.4, les comptes de production de l'entreprise principale et du fournisseur ressemblent à ceux présentés dans l'exemple consacré au négoce international (cas B1) dans le tableau 2.7 du projet de Guide. Il existe toutefois une différence de taille. Dans cet exemple, les intrants de propriété intellectuelle (30) sont apportés par le fournisseur du bien, tandis que dans celui consacré aux producteurs de biens sans usine, ils le sont par l'entreprise principale. De plus, dans le cas en question, c'est à l'entreprise principale qu'il incomberait également d'assumer la gestion de la (chaîne de) production (2), et non au fournisseur. Il en est de même pour les autres services liés à la production de la chaussure (3) qu'il appartiendrait aussi au producteur de biens sans usine d'acheter, et non au fournisseur.

25. Par conséquent, le produit du producteur de biens sans usine, à savoir la marge commerciale, est de 60 au lieu de 25. Dans les normes comptables actuelles, il est recommandé d'enregistrer le produit total du producteur de biens sans usine en tant que marge commerciale. Il convient néanmoins de souligner que les activités relatives aux produits de la propriété intellectuelle (30) sont supérieures à la marge commerciale classique qui apparaît dans le cas B1 (25), ce qui milite en faveur d'une non-classification de l'entreprise principale dans le secteur de la distribution et d'une comptabilisation des intrants de propriété intellectuelle en tant que partie intégrante de la valeur des produits de base aux prix de base. Ce point est étudié plus avant dans la section III.

Tableau 3

Exemple C1 – Compte de production, pays A et B

	<i>Entreprise principale Pays A Commerce</i>	<i>Fournisseur Pays B Fabrication</i>
Produit brut	60	50
Biens	0	50
Services	60	0
Intrants intermédiaires	7	30
Matériels	0	30
Services de transformation	0	0
Autres services	7	0

	<i>Entreprise principale Pays A Commerce</i>	<i>Fournisseur Pays B Fabrication</i>
Valeur ajoutée	53	20
Rémunération des salariés	17	20
Impôts moins les subventions sur la production	0	0
Excédent brut d'exploitation	36	0

26. Étant donné que, selon les normes comptables actuelles, l'entreprise principale dans un accord de production de biens sans usine apparaît en tant que distributeur, les transactions internationales sont enregistrées de la même façon que dans le cadre d'un accord de négoce international (tableau 2.8 du projet de Guide). Là encore, une différence majeure tient au fait que, dans le cas de la production de biens sans usine, les intrants de propriété intellectuelle n'apparaissent pas dans les exportations de biens du pays B, mais dans les exportations nettes de biens au titre du négoce international du pays A (en tant que marge commerciale).

Tableau 4

Exemple C1 – Transactions internationales

	<i>Pays A</i>	<i>Pays B</i>	<i>Pays C</i>	<i>Total</i>
Exportations	60	50	0	110
Biens	60	50	0	110
Exportations nettes de biens dans le cadre d'un négoce international	60	0	0	60
Biens acquis dans le cadre d'un négoce international	-50	0	0	-50
Biens vendus dans le cadre d'un négoce international	110	0	0	110
Services	0	0	0	0
Importations	0	0	110	110
Biens	0	0	110	110
Services	0	0	0	0

Étude de cas par pays**Producteurs de semi-conducteurs sans usine**

Cette étude de cas a été effectuée dans un pays où le nombre de producteurs de semi-conducteurs sans usine est relativement élevé, que l'on appellera « pays A ». Selon la Global Semiconductor Alliance, ces producteurs sont dits « sans usine » car ce concept se réfère à la pratique économique consistant à externaliser la fabrication des tranches de silicium. Les entreprises sans usine privilégient la conception, le développement et la commercialisation de leurs produits et constituent des alliances avec les fabricants de tranches de silicium ou les fonderies. Ces dernières sont le plus souvent implantées en Asie en raison du coût généralement faible de la main-d'œuvre, de sorte que les entreprises sans usine peuvent bénéficier d'un coût de production plus bas tout en concentrant leurs ressources en matière de recherche-développement sur le marché final.

Dans le pays A, une entreprise de production de semi-conducteurs sans usine type comprend une unité de gestion et une importante unité de recherche-développement. Pendant la phase de conception, le semi-conducteur est testé dans l'entreprise d'un sous-traitant, souvent établi dans un autre pays. Ce sont aussi des sous-traitants situés hors du territoire du pays A qui se chargent des phases ultérieures de la production.

Le cas d'une entreprise qui conçoit et commercialise des produits finis d'une valeur d'environ un quart de milliard de dollars qui sont produits par des entreprises indépendantes dans un pays asiatique servira d'exemple de producteur de semi-conducteurs sans usine dans le pays A. Le revenu de l'entreprise nationale située dans le pays A s'élève à 35 % environ de la valeur des produits. La part de l'entreprise nationale dans la valeur ajoutée combinée est très élevée et on peut supposer qu'elle correspond principalement à la valeur des activités de recherche-développement menées dans le pays A. Dans ses rapports financiers, l'entreprise nationale enregistre la valeur totale des ventes de la production finale en tant que revenu national, de sorte qu'il est facile, d'un côté, de collecter nombre de données brutes nécessaires pour analyser tous les processus de production dans la chaîne de valeur mondiale. De l'autre côté, par contre, pour différencier les activités des différents pays, il faut collecter des données sur les transactions effectuées entre l'entreprise nationale, les producteurs à l'étranger et les clients, étant donné qu'aucun mouvement de biens n'a été observé dans les données du commerce extérieur et que le transfert des données issues de la recherche-développement à utiliser pour la production externalisée n'a pas non plus été enregistré.

27. Un producteur de biens sans usine pourrait participer à une combinaison d'activités telles que la production de biens sans usine d'un produit A et la commercialisation sous une marque d'un produit B. Cette entreprise, un producteur de matériel informatique, a recours à un nombre élevé de sous-traitants indépendants dans le monde entier pour la fabrication des produits qu'elle a conçus. Elle s'adresse à de nombreux sous-traitants pour préserver la flexibilité de sa chaîne d'approvisionnement et de son processus de fabrication, ce qui engendre de grandes économies et réduit le temps de commercialisation des produits qu'elle-même a conçus. De plus, les états financiers du producteur de matériel informatique indiquent qu'il achète aussi des produits manufacturés originaux à d'autres producteurs et les revend sous sa propre marque.

28. Il convient de souligner que les accords types examinés dans la présente section sont des versions simplifiées des accords de production mondiale réels, qui peuvent être très élaborés. La démonstration ci-dessus montre qu'une entreprise pourrait recourir à une combinaison d'accords de production mondiale et les bureaux de statistique pourraient avoir du mal à établir une distinction entre un producteur qui se contente de commercialiser des produits sous une marque et un producteur qui fournit des plans pour le processus de production et contrôle donc celui-ci. Ces cas limites sont étudiés plus avant au chapitre 5 du projet de Guide.

2. Chaussures de sport – Exemple C2 (établissant la limite entre la fourniture de services de production de biens sans usine et de produits de la propriété intellectuelle)

29. Les intrants de propriété intellectuelle utilisés dans le cadre des accords de production mondiale peuvent aussi être fournis par des entités autres que les producteurs de biens sans usine. Par exemple, des sociétés spécialisées dans la recherche-développement peuvent apporter leur savoir sans intervenir dans la production de biens. Supposons qu'une entité crée une semelle intercalaire innovante qui améliore les performances sportives des coureurs. Cette entité vend les droits d'utilisation du modèle et des spécifications nécessaires à la fabrication des chaussures à un fabricant qui se charge aussi de la commercialisation et de la vente des chaussures et perçoit les recettes correspondantes. La société de recherche-développement perçoit des recettes émanant de la vente du modèle conçu ou de l'attribution de la licence correspondante et ne devrait pas être considérée comme une entreprise principale qui organise une chaîne d'approvisionnement internationale afin de produire un bien ou un service particulier. C'est simplement un acteur de la chaîne d'approvisionnement qui se charge de fournir les produits de la propriété intellectuelle.

30. S'agissant toujours de l'exemple des chaussures de sport, une unité implantée dans le pays A transfère les droits d'utilisation du modèle et des plans nécessaires à la fabrication des chaussures à un fabricant situé dans le pays B en contrepartie d'une redevance. Le fabricant établi dans le pays B transforme les chaussures et se charge de leur commercialisation et de leur vente, et enregistre la valeur totale des chaussures dans son chiffre d'affaires, y compris les droits correspondant aux produits de la propriété intellectuelle incorporés dans la fabrication des chaussures. Les tableaux 5 et 6 montrent que l'entreprise se trouvant dans le pays A exporte le service relatif aux produits de la propriété intellectuelle vers le pays B. Toutes les autres opérations de production sont effectuées dans le pays B sous la pleine responsabilité du fabricant de chaussures et en pleine propriété.

Tableau 5
Exemple C2 – Compte de production, pays A et B

	<i>Fournisseur de services de R&D Pays A</i>	<i>Fabricant Pay B</i>
Produit brut	30	110
Biens	0	110
Services	30	0
Intrants intermédiaires	0	67
Intrants matériels	0	30
Services de transformation	0	0
Autres services	0	37
Valeur ajoutée	30	43
Rémunération des salariés	0	37
Impôts moins les subventions sur la production et sur les importations	0	
Excédent brut d'exploitation	30	6

Tableau 6
Exemple C2 – Transactions internationales

	<i>Pays A</i>	<i>Pays B</i>	<i>Pays C</i>	<i>Total</i>
Exportations	30	110	0	140
Biens	0	110	0	110
Services (usage de la propriété intellectuelle)	30	0	0	30
Importations	0	30	110	140
Biens	0	0	110	110
Services (usage de la propriété intellectuelle)	0	30	0	30

D. Services liés aux accords de production mondiale

31. Les trois types d'accords de production mondiale énumérés ci-dessous et les lignes directrices à leur traitement respectif dans les comptes ont été présentés dans le document ECE/CES/GE.20/2014/12 et étudiés à la treizième session du Groupe d'experts de la comptabilité nationale, tenue à Genève du 6 au 9 mai 2014. Le texte proposé, qui n'a pas fait l'objet de modifications de fond après cette session, ne figure donc pas dans le présent document.

Cas D : Fragmentation de la production de services, y compris les produits de la propriété intellectuelle

Cas E : Fragmentation d'une partie de la production de services, à l'exclusion des produits de la propriété intellectuelle

Cas F : Sous-traitance de la production de services

III. Nouvelle approche de la question des producteurs de biens sans usine

32. Les comptables nationaux et les responsables de l'établissement de la balance des paiements tendent aujourd'hui à s'accorder sur le fait que le traitement actuel des producteurs de biens sans usine, tel qu'il apparaît dans les tableaux 3 et 4, n'est pas satisfaisant. D'aucuns font valoir que la fourniture d'intrants essentiels comme les services relatifs aux produits de la propriété intellectuelle (à savoir, les plans de production) sous-entend que les producteurs de biens sans usine participent à des activités autres que commerciales, ce qui donne à penser que le critère de propriété des intrants matériels énoncé dans la CITI Rev.4, tel qu'on l'a vu dans la section II, devrait être élargi pour inclure les intrants essentiels relatifs à des services comme ceux de la propriété intellectuelle. Pour d'autres, les producteurs de biens sans usine ne sont ni des distributeurs, ni des fabricants mais constituent une catégorie totalement nouvelle de producteurs qui n'apparaissent pas encore comme tels dans les classifications des branches d'activité.

33. La présente section propose une nouvelle approche de la question des producteurs de biens sans usine dans laquelle ceux-ci sont traités comme des producteurs de biens et non comme des négociants de biens. Le producteur de biens sans usine ne se contente pas d'acheter et de vendre. Dans le cadre d'un accord de production sans usine, l'entreprise principale contrôle les plans de production, l'accès aux clients, les marques de fabrique ou de commerce et d'autres sources de valeur substantielle incorporées dans le produit final. Le sous-traitant ne gère que la

transformation matérielle en respectant fidèlement les spécifications fournies par l'entreprise principale.

34. Une caractéristique essentielle du contrat est la nature captive du sous-traitant. Les activités de transformation ne peuvent être effectuées sans les plans fournis par l'entreprise principale. Lorsque la transformation est achevée selon les conditions énoncées dans le contrat, le sous-traitant a droit à une rémunération de la part de l'entreprise principale, et le produit n'est plus sous son contrôle. Le sous-traitant n'est pas autorisé à vendre le produit à d'autres parties mais seulement à l'entreprise principale. C'est pourquoi la valeur ajoutée par ce dernier peut être notablement supérieure à la marge correspondant à la simple distribution d'un bien d'un producteur à un consommateur car les intrants de propriété intellectuelle incorporés dans le bien peuvent lui ajouter une valeur considérable mesurée en prix de base.

35. Lorsque les producteurs de biens sans usine sont considérés comme des fabricants, leurs fonctions de production ou la structure de leurs coûts diffèrent considérablement de celles de fabricants verticalement intégrés « ordinaires ». De ce point de vue, il faudrait peut-être attirer l'attention sur ces producteurs pour qu'on puisse procéder à des analyses distinctes, par exemple du rapport intrants/sortants et de la mesure de la part du commerce dans la valeur ajoutée.

36. Les lignes directrices ci-après pourraient aider les statisticiens à opérer une distinction entre les producteurs de biens sans usine et les entreprises principales qui exercent des activités dans le négoce international ou les biens expédiés dans le cadre d'accords de transformation. Au chapitre 5 du projet de Guide figurent des renvois à des sources de données susceptibles de contribuer à établir les preuves nécessaires.

A. Production de biens sans usine par opposition à négoce international

37. Lors de l'examen des différences entre le commerce (négoce international) et la production de biens sans usine, il est décisif de prendre en compte la mesure des produits de la propriété intellectuelle utilisés dans le processus de production de l'entreprise principale. Toutefois, il faudrait des règles pour la prise de décisions concrètes compte tenu du fait que les producteurs de biens sans usine interviendront souvent dans plusieurs domaines, comme le développement de produits, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, la commercialisation et le commerce. Il faut évaluer le rôle de l'entreprise principale dans l'accord de production mondiale en étudiant la prédominance des intrants de propriété intellectuelle et les activités caractéristiques comme l'innovation, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la commercialisation par rapport à la fourniture des seuls services de distribution. Cela devrait permettre de déterminer le rôle économique général de l'entreprise : production de biens sans usine ou commerce (négoce international).

38. Du coup, le rôle de la commercialisation sous une marque dans le cadre d'un accord de production sans usine reste à définir. Une entreprise principale peut ne pas fournir les plans de production mais acheter des biens à des fabricants et les revendre sous sa marque. Ces entreprises peuvent dépenser beaucoup d'argent en actifs commerciaux (publicité) afin de rendre plus attractives les marques qu'elles vendent. Les retours sur « investissements » dans ce cas se manifesteront sous la forme d'une augmentation substantielle de la valeur du bien vendu aux clients. D'aucuns ont avancé que, du point de vue des clients, la qualité du produit s'est considérablement accrue grâce à la commercialisation sous une marque, ce qui tend à prouver qu'entre l'achat et la vente, la qualité du bien évolue (même si cela peut ne pas être le cas physiquement).

39. La commercialisation sous une marque est souvent liée aux accords gérés par des entreprises qui interviennent à la fin de la chaîne d'approvisionnement mondiale, comme les détaillants. Pour ce qui est de la « transformation physique », on peut arguer que la commercialisation sous une marque ne diffère pas vraiment de la vente au détail, argument qu'on pourrait également avancer pour les produits de la propriété intellectuelle et le commerce, alors que la réelle différence ici réside dans le fait que deux produits qui présentent les mêmes caractéristiques matérielles mais utilisent des intrants de propriété intellectuelle différents n'auront indéniablement pas les mêmes performances (ni la même qualité physique), contrairement à deux produits identiques en tous points excepté le nom de la marque (toutes choses égales par ailleurs). Par conséquent, conformément aux normes comptables actuelles (et aussi parce que contrairement aux produits de la propriété intellectuelle, les « marques » ne sont pas considérées comme des actifs produits), il est recommandé que les entreprises qui réalisent essentiellement leurs activités de commercialisation sous une marque au sein de la chaîne d'approvisionnement mondiale soient identifiées en tant que distributeurs et non en tant que producteurs de biens sans usine.

40. Parmi les sujets à étudier dans le cadre du SCN 2008, l'enregistrement des actifs commerciaux (A4.53) est considéré comme une question à creuser. Selon le SCN 2008, les actifs commerciaux incluent les noms de marques, enseignes, marques commerciales, logos et noms de domaine. Le marketing constitue un moteur essentiel de la valeur d'une marque, et les grandes sociétés investissent massivement dans la création et la promotion de leurs marques par le biais de la publicité, du sponsoring et d'autres actions destinées à se construire une image positive auprès des clients. Dans le SCN 2008 les actifs commerciaux sont considérés comme non produits et les dépenses encourues par leur création comme une consommation intermédiaire. Ils apparaissent dans le compte de patrimoine uniquement au moment de leur vente. La principale raison qui conduit à ne pas assimiler les actifs commerciaux à des actifs fixes est due à la difficulté de mesurer leur valeur.

41. Plus généralement, il est reconnu dans le programme de recherche en rapport avec le SCN 2008 que l'innovation en matière de produits et la création de produits font appel, en plus de la recherche-développement, à d'autres activités comme la conception du produit, des études de marché et la commercialisation (marketing). Les producteurs de biens sans usine pourraient jouer un rôle important dans chacun de ces domaines. La gestion de la chaîne d'approvisionnement est une autre des activités caractéristiques de ces producteurs. À l'exception de la recherche-développement, aucune de ces activités n'engendre la formation de capital associé aux produits de la propriété intellectuelle ni ne requiert l'utilisation de produits de ce type au sens strict du SCN 2008.

42. Sachant que la production de biens sans usine fait appel à cette diversité d'activités, il est suggéré de définir les producteurs de biens sans usine comme des entreprises investissant massivement dans des produits de la propriété intellectuelle et dont plus de 50 % de la valeur ajoutée provient de retours sur investissement dans des activités liées à la propriété intellectuelle, comme la recherche-développement, la conception, l'innovation, la gestion de la chaîne d'approvisionnement, y compris des activités liées à des actifs non produits, comme les études de marché et la commercialisation. Selon ces critères, l'entreprise doit être un investisseur massif en produits de la propriété intellectuelle, ce qui devrait exclure la plupart des entreprises qui n'interviennent que dans la commercialisation sous une marque.

43. Il est important de préciser qu'il faudra peut-être, dans un proche avenir, affiner cette définition une fois que les pays auront mis le Guide en pratique.

Étude de cas par pays**Cas limites : production de biens sans usine par opposition à commercialisation sous une marque**

Une entreprise principale fournit un plan de production (la conception du produit) pour une voiture-jouet à un fabricant sous-traitant établi à l'étranger afin qu'il la fabrique. La conception du jouet n'est toutefois pas associée à un investissement en produit de la propriété intellectuelle. Comme un producteur de biens sans usine, l'entreprise principale garde le contrôle du résultat du processus de production et se charge de maintenir l'accès aux marchés de consommation et de livrer le produit final aux consommateurs. Le sous-traitant gère le processus de transformation en fournissant tous les intrants matériels selon les spécifications de l'entreprise principale et en les transformant en produits finals conformément au plan fourni par l'entreprise principale. Il livre les biens prédéfinis à cette dernière à des prix préalablement déterminés. Comme aucun intrant de propriété intellectuelle n'intervient dans ce processus et que les intrants de conception incorporés dans le jouet n'augmentent pas considérablement sa valeur, l'entreprise principale ne peut être considérée comme un producteur de biens sans usine et doit l'être comme prenant part à un commerce.

B. Production de biens sans usine par opposition à expédition de biens pour transformation

44. La transformation de biens appartenant à des tiers est bien décrite dans le SCN 2008 et le MBP6. L'exemple typique d'un accord de transformation est celui d'une entreprise principale qui expédie des matières premières ou des biens semi-finis à une entreprise à l'étranger chargée de les transformer. L'accord qui présente des difficultés est celui dans lequel l'entreprise principale sous-traite l'ensemble du processus de production (comme le ferait un producteur de biens sans usine) mais a également acquis (une partie) des intrants matériels avant la transformation. Ces intrants peuvent être achetés à l'étranger puis envoyés à l'entreprise chargée de la transformation. Puisque l'entreprise principale acquiert la propriété économique (d'une partie) des intrants matériels, cette opération devrait être enregistrée en tant que transformation. Il convient de reconnaître que, dans le cadre d'un tel accord de transformation, l'entreprise principale est devenue « sans usine », comme les entreprises principales qui sous-traitent tous les achats d'intrants matériels. Il conviendrait également de prendre en compte ces entreprises dans la définition de l'éventail des producteurs de biens sans usine, lors d'une future révision de la CITI.

45. Il faut opérer un choix pragmatique pour différencier les accords de transformation « sans usine » des accords de production de biens sans usine (au sens strict). D'après les normes comptables actuelles, la ligne de démarcation résiderait dans l'acquisition ou non par l'entreprise principale de certains intrants matériels au moins avant que n'intervienne la transformation. Ce critère correspond à l'explication qui est actuellement donnée dans le SCN 2008 et le MBP6 concernant la façon dont les biens sont expédiés pour transformation, ainsi qu'aux critères de sous-traitance retenus par la CITI. Par exemple, le MBP6 mentionne expressément que les frais de transformation peuvent partiellement couvrir le coût des intrants (matériels) supplémentaires achetés par l'entreprise chargée de la transformation.

46. L'entreprise principale qui exerce des activités dans le cadre d'un accord « sans usine », qu'il s'agisse de transformation ou de production de biens sans usine (au sens

strict), assume souvent des tâches de ce type au sein de la chaîne de valeur mondiale. Un concept large de production de biens sans usine sert parfois à repérer les entreprises principales qui, dans le cadre d'accords de production mondiale, sont responsables des intrants de propriété intellectuelle, de la conception des produits, de la gestion de la chaîne de valeur, de la commercialisation, etc., qu'elles achètent ou non certains des intrants matériels avant qu'un fabricant sous-traitant ne les transforme.

C. Producteurs de biens sans usine par opposition à bureaux principaux (CITI Rev.4 – 7010)

47. Selon la CITI, les bureaux principaux sont des unités qui supervisent et gèrent d'autres unités de l'entreprise ou de la société, qui assurent les activités de planification stratégique ou organisationnelle et les prises de décisions de l'entreprise ou société, en exerçant un contrôle opérationnel et la gestion des activités quotidiennes de leurs unités annexes. Souvent, leur production constitue des services internes à une entreprise.

48. Les producteurs de biens sans usine jouent un rôle plus actif dans le processus de production. Ils peuvent être supervisés par un bureau principal. Comme on l'a vu précédemment, ils sont directement chargés des intrants de propriété intellectuelle résultant généralement de la recherche ou de la conception de logiciels effectuée en interne. Ils sont également chargés de la gestion de la chaîne de valeur qui comprend en principe toutes les étapes de la production : de la conception des produits à la gestion des marchés de la consommation en passant par la transformation matérielle. Dans un accord de production de biens sans usine, le sous-traitant étranger peut ou non faire partie de la structure de l'entreprise multinationale.

D. Définition de la production du producteur de biens sans usine

49. À première vue, les producteurs de biens sans usine semblent participer à la même séquence des opérations internationales sur biens que les négociants. Toutefois, leurs activités diffèrent des activités commerciales par l'importance de la part des produits de la propriété intellectuelle détenus par l'entreprise principale et qui peuvent être considérés comme ayant un pouvoir de transformation. La valeur ajoutée créée par les producteurs de biens sans usine, du fait du retour sur investissement des produits de la propriété intellectuelle, de la gestion et d'autres services fournis, dépasse nettement les sommes générées par les activités de base en matière de distribution, comme la transformation minimale, le tri, le nettoyage et l'emballage dont il est question dans le SCN 2008. Si l'on reconnaît les producteurs de biens sans usine comme constituant une catégorie spéciale de fabricants, leur production devrait dès lors correspondre à la totalité de la valeur des biens fabriqués et vendus aux clients (étrangers), et non à une marge commerciale. De même, la fourniture de biens par le sous-traitant devrait être enregistrée en tant que partie de la consommation intermédiaire des producteurs de biens sans usine.

E. Définition de la production d'un fabricant sous-traitant dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine

50. En vertu des règles comptables relatives aux biens expédiés pour transformation qui existent de longue date, la production du sous-traitant est enregistrée comme

service de fabrication. Ce principe s'applique également à l'entreprise sous-traitante lorsqu'elle achète pour compte propre une partie des intrants matériels. Dans ces conditions, la valeur de ces intrants sera incluse dans le service de fabrication.

51. S'il est clair que l'activité des producteurs de biens sans usine est de produire des biens, il convient de définir plus précisément en quoi consiste la production d'un sous-traitant dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine. Dans le cadre d'un accord de transformation, le sous-traitant transforme des intrants matériels fournis par l'entreprise principale en un produit final. Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, il achète des intrants matériels et les transforme en produit final selon les spécifications du produit, à savoir les intrants de propriété intellectuelle, fournies par l'entreprise principale. En d'autres termes, un accord de production de biens sans usine se caractérise essentiellement par le fait que les éléments « incorporels » appartenant au producteur de biens sans usine sont physiquement intégrés dans la production du sous-traitant, même s'ils ne sont pas pris en compte dans le prix convenu entre le sous-traitant et l'entreprise principale.

52. Au titre d'un accord de transformation, le sous-traitant n'est pas libre de vendre sa production à n'importe quel acheteur, restriction qui vaut également dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine. La transaction entre le sous-traitant et le producteur de biens sans usine repose sur le prix hors marché d'un produit qui en réalité vaut plus, car il inclut les services du capital associés aux produits de la propriété intellectuelle. Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, c'est le sous-traitant qui se charge d'acheter les intrants matériels suivant les spécifications du produit en question, telles que définies par le producteur de biens sans usine. Le sous-traitant prend donc davantage de risques et joue un rôle plus actif dans le processus de production qu'un sous-traitant relevant d'un simple accord de transformation. Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, le sous-traitant s'expose généralement aux risques liés à la fluctuation des prix des intrants matériels et à la détention de stocks.

53. Par conséquent, il s'agit de savoir si, dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, le sous-traitant fournit un service de fabrication, comme c'est le cas pour la production d'un sous-traitant dans le cadre d'un accord de transformation. Cette question est étroitement liée à celle de la propriété économique du bien en cours de production. Dans un accord de transformation, c'est à l'entreprise principale qu'appartient une grande part des intrants matériels utilisés dans le processus de production, ce qui signifie que le produit final devrait également lui appartenir et donc, logiquement, que le sous-traitant fournit un service de fabrication.

54. Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, les intrants matériels sont directement achetés par le sous-traitant, qui est supposé avoir la mainmise sur les intrants matériels qu'il a en stock avant le processus de transformation, alors que les intrants de propriété intellectuelle sont, quant à eux, détenus par l'entreprise principale. Compte tenu de cette répartition de la propriété des intrants matériels et immatériels, il est difficile de déterminer à qui appartient économiquement la production du sous-traitant avant que celui-ci ne la livre, et si le sous-traitant produit en réalité un bien ou un service. Deux options sont alors à étudier :

a) Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine le sous-traitant est considéré, pendant le processus de transformation et avant la transaction, comme le propriétaire économique du bien qu'il produit, propriété qui, au moment où il le vend, est transférée au producteur de biens sans usine;

b) Ou bien, l'entreprise principale est reconnue comme étant la propriétaire économique du bien pendant le processus de transformation et avant sa livraison,

laissant ainsi à penser que le sous-traitant fournit des services de fabrication pour les biens détenus par le producteur de biens sans usine. La transaction qui a lieu entre le sous-traitant et le producteur de biens sans usine consiste alors en une rémunération au titre des opérations de transformation.

55. Il convient de souligner que ce choix est sans conséquence sur la valeur de la production du sous-traitant. Qu'il s'agisse d'enregistrer un bien (a.) ou un service de transformation (b.), la production du sous-traitant sera constituée de la valeur des apports en main-d'œuvre et en capital et des intrants matériels achetés, mais à l'exclusion de la valeur des intrants de propriété intellectuelle fournis par le producteur de biens sans usine.

56. En ce qui concerne l'évaluation du contrôle, des risques et des avantages que recommande le SCN, il est peu probable qu'on dispose jamais des informations nécessaires permettant de prendre une décision éclairée visant à déterminer, au cas par cas, à qui appartient la production du sous-traitant. Cela signifie qu'il faudrait convenir d'une solution viable en se fondant sur les arguments ci-après.

57. Les arguments en faveur de l'option a) sont les suivants :

i) Outre les accords de production de biens sans usine, il existe d'autres cas où un producteur et un client s'accordent sur les caractéristiques et le prix du bien (personnalisé) avant sa production et sa livraison; ces conditions peuvent être telles qu'elles empêcheront le bien d'être vendu à d'autres clients. En général, dans cette situation, le fournisseur sera toujours identifié comme étant le producteur du bien et un transfert de propriété a lieu au moment où le bien est échangé. De plus, avant que l'échange n'ait lieu, c'est au sous-traitant qu'incombent les risques liés à la détention de stocks de ces produits finis, par exemple en cas de vol ou d'accident. Cela prouve que le fournisseur est le propriétaire économique des produits finis avant qu'ils ne soient échangés;

ii) Lors de l'enregistrement d'un service de fabrication, la situation des comptes de production du sous-traitant et du producteur de biens sans usine ne sera pas claire compte tenu du fait que le sous-traitant produit des services industriels en recourant substantiellement à des intrants matériels (ce qui paraît étrange) tandis que le producteur de biens sans usine produit un bien sans consommer aucun intrant matériel (idem). L'accord de type transformation ne semble donc pas bien coïncider avec le fait que l'entreprise principale n'est pas responsable de l'acquisition des intrants matériels de production quels qu'ils soient. Par conséquent, il conviendrait de considérer les accords de transformation et de production de biens sans usine comme des accords de production mondiale différents;

iii) Bien que les caractéristiques physiques du bien ne changent pas entre son achat et sa vente, le producteur de biens sans usine contribuera à augmenter considérablement la valeur de ce bien en y ajoutant le retour sur investissement dans des produits de la propriété intellectuelle. On peut donc en conclure, du point de vue économique, que le bien acheté au sous-traitant n'est plus du tout le même celui qui est vendu aux consommateurs;

iv) Contrairement à ce qui se passe dans le cadre d'un accord de transformation, le sous-traitant, dans un accord de production de biens sans usine, est censé être plus actif sur les marchés des intrants et, de ce fait, sera exposé à des risques liés aux prix des intrants matériels et à la détention de stocks. Dans ces conditions, la prise de risques devrait se traduire par une augmentation des marges commerciales du sous-traitant.

58. Les arguments en faveur de l'option b) sont les suivants :

i) Dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine, le sous-traitant n'est à aucun moment le propriétaire économique du bien en cours de production parce qu'il n'a pas le pouvoir de décider de vendre librement sa production ou de fixer son prix. Il assemble un bien en suivant strictement les plans de production fournis par l'entreprise principale. La transaction qui a lieu entre le sous-traitant et le producteur de biens sans usine est basée sur le prix hors marché d'un produit qui, en réalité, affiche une valeur supérieure du fait des services relatifs aux produits de la propriété intellectuelle qu'il inclut, quels que soient les risques assumés par le sous-traitant. D'un point de vue économique, on pourrait décrire plus précisément la production du sous-traitant comme étant un service de fabrication intégrant des intrants matériels. Dans le MBP6 (10.64), il est expliqué que les services de fabrication peuvent inclure la valeur des intrants matériels achetés par le sous-traitant, même si le paragraphe en question ne traite pas spécifiquement des cas où l'ensemble des intrants matériels est acheté par le sous-traitant;

ii) En tant que telle, l'activité des producteurs de biens sans usine revient naturellement à expédier des biens aux fins de transformation, ce qui simplifie la vue d'ensemble qu'on peut avoir des biens relevant d'accords de production mondiale, en limitant ces derniers aux seuls cas de négoce international et de transformation;

iii) Un bien ne peut être produit deux fois. Comme les caractéristiques physiques du bien ne sont pas modifiées par le producteur de biens sans usine, la transaction qui a lieu entre le sous-traitant et ce dernier revêt donc l'aspect d'un service de fabrication.

59. Sans être parvenus à un consensus total, les membres de l'Équipe spéciale sur la production mondiale étaient, dans leur majorité, en faveur de l'enregistrement d'une transaction sur biens (option a) du paragraphe 54) entre le fournisseur et l'entreprise principale dans le cadre d'un accord de production de biens sans usine. Cet enregistrement suit la logique selon laquelle, d'un point de vue économique, le bien acheté par le producteur de biens sans usine est un produit intermédiaire auquel on ajoute, avant de vendre au consommateur final, la valeur des produits de la propriété intellectuelle.

F. Biens enregistrés comme « marchandises générales » ou « exportations nettes de biens dans le cadre du négoce international »

60. Si l'on conclut que les producteurs de biens sans usine participent à la fabrication et qu'on enregistre une opération sur biens entre le sous-traitant et l'entreprise principale, la question qui se pose alors est de savoir à quel enregistrement procéder dans les comptes internationaux. Il faut en effet garder à l'esprit que le sous-traitant, l'entreprise principale et le client final sont supposés résider dans des pays différents. S'offrent alors deux possibilités :

a) Un enregistrement brut des flux d'importation et d'exportation des biens (marchandises générales);

b) Un enregistrement net, à savoir des exportations nettes de biens à la rubrique « négoce international », en faveur du pays dans lequel réside le producteur de biens sans usine.

61. Au vu du paragraphe 10.42 du MBP6 qui suit, c'est la proposition b) qui est recommandée :

« Lorsque le négociant est celui qui organise un processus de fabrication mondial, le prix de vente peut inclure des éléments tels que la planification, la gestion, les brevets et autres savoir-faire, la commercialisation et le financement. Pour les biens de haute technologie en particulier, ces contributions non matérielles peuvent être importantes par rapport à la valeur des matériaux et de l'assemblage. ».

62. Contrairement aux accords de « transformation de biens appartenant à des tiers » et de « négoce international », la production de biens sans usine n'est pas expressément traitée dans le MBP6, qui ne donne aucune indication pour les cas où la valeur des services supplémentaires issus de la propriété intellectuelle dépasse largement celle des services de distribution. On peut donc en conclure que les indications du paragraphe 10.42 ne concernent pas précisément la production de biens sans usine.

63. La production des producteurs de biens sans usine en tant que fabricants devrait indiquer la valeur totale des biens tels qu'ils sont vendus aux clients (étrangers) plutôt qu'une marge commerciale. De même, l'achat de biens à un sous-traitant (étranger) (à des prix qui n'intègrent pas la composante « produit de la propriété intellectuelle ») devrait être enregistré en tant que consommation intermédiaire. À cet enregistrement brut dans le compte de production du producteur de biens sans usine devrait correspondre un enregistrement brut des flux respectifs des biens dans la rubrique « marchandises générales » (option a) du paragraphe 60).

G. Chaussures de sport – Exemple C1*

64. Les tableaux 7 et 8 présentent succinctement l'autre possibilité envisagée par l'Équipe spéciale sur la production mondiale, à partir de l'exemple des chaussures de sport. La production de biens du fournisseur comprend la valeur de la chaussure « sortie d'usine », sans les intrants de propriété intellectuelle. La production de l'entreprise principale comprend la valeur totale du produit, ou prix à la consommation, et inclut les intrants de propriété intellectuelle.

65. Le tableau 8 présente le commerce international de biens tel qu'il est enregistré dans la rubrique « marchandises générales ».

Tableau 7

Exemple C1* – Compte de production, pays A et B

	Entreprise principale Pays A Fabrication	Fournisseurs Pays B Fabrication
Produit brut	110	50
Biens	110	50
Services	0	0
Intrants intermédiaires	57	30
Intrants matériels	50	30
Services de transformation	0	0
Autres services	7	0
Valeur ajoutée	53	20
Rémunération des salariés	17	20
Impôts moins les subventions sur la production et sur les importations	0	0
Excédent brut d'exploitation	36	0

Tableau 8
Exemple C1* – Transactions internationales

	<i>Pays A</i>	<i>Pays B</i>	<i>Pays C</i>	<i>Total</i>
Exportations	110	50	0	160
Biens	110	50	0	160
Services	0	0	0	0
Importations	50	0	110	160
Biens	50	0	110	160
Services	0	0	0	0

H. Complexité croissante des accords de production mondiale

66. Il est difficile d'appréhender les accords de production mondiale dans les statistiques de la comptabilité nationale, même si l'exemple d'accord de production de biens sans usine présenté ci-dessus est plutôt clair. Les exemples tirés de la vie réelle peuvent être plus complexes. Par exemple, des producteurs de biens sans usine peuvent implanter leurs activités de distribution près des marchés de consommation étrangers. Dans ces conditions, il est possible que le chiffre d'affaires ne soit plus déclaré par ces producteurs mais par leurs filiales étrangères en charge du commerce de gros et de détail. Cela complique beaucoup l'identification des producteurs en question et la détermination de conventions comptables adaptées à la plus grande complexité de ces accords, dont on trouvera une description détaillée ci-après.

1. Production de biens sans usine associant un distributeur étranger, le chiffre d'affaires correspondant à la fabrication étant déclaré dans le pays A

67. Dans l'exemple qui suit, et qui est illustré par les tableaux 9 et 10, les activités de distribution sont menées non par l'entreprise principale, mais par une filiale étrangère dans le pays de vente des produits finis aux consommateurs.

Tableau 9
Comptes de production

	<i>Pays A</i> <i>Société Y</i> <i>Entreprise principale</i>	<i>Pays B</i> <i>Société X</i> <i>Fabricant</i> <i>sous-traitant</i>	<i>Pays C</i> <i>Société Y</i> <i>Distributeur</i>	<i>Société Y</i> <i>Comptes consolidés</i> <i>au niveau mondial</i>
Produit brut	85	50	25	110
Biens	85	50	0	85
Services	0	0	25	25
Intrants intermédiaires	53	30	4	57
Intrants matériels	50	30	0	50
Autres services	3	0	4	7
Valeur ajoutée	32	20	21	53
Rémunération des salariés	2	20	15	17
Impôts moins les subventions sur la production et sur les importations	0	0	0	0
Excédent brut d'exploitation	30	0	6	36

Tableau 10
Transactions internationales

	<i>Pays A</i>	<i>Pays B</i>	<i>Pays C</i>
Exportations	85	50	0
Biens	85	50	0
Services	0	0	0
Importations	50	0	85
Biens	50	0	85
Services	0	0	0

68. Dans cet exemple, l'entreprise principale est située dans le pays A, le producteur sous-traitant dans le pays B et le distributeur dans le pays C où les biens sont proposés aux consommateurs. L'entreprise principale et le distributeur appartiennent à la même entreprise (multinationale) (société Y). Le producteur sous-traitant, quant à lui, est une entreprise indépendante (société X).

69. L'entreprise principale déclare le chiffre d'affaires (85) associé aux activités de fabrication aux prix des producteurs. Ce chiffre inclut l'achat de biens (intermédiaires) au producteur sous-traitant (50) et une rémunération pour les intrants de propriété intellectuelle (30), les services de production (3) et les frais de gestion (2).

70. L'entreprise principale organise ses activités de vente en gros et au détail par l'intermédiaire d'une filiale étrangère située dans le voisinage direct du marché de la consommation dans le pays C. La production de cette filiale étrangère fait apparaître une marge commerciale ($25 = 110 - 85$) qui inclut les intrants correspondant aux services commerciaux (4), la rémunération des commerciaux (15) et une marge purement bénéficiaire (6).

71. En supposant que les dispositifs fiscaux soient semblables dans les pays A et C, il est indifférent pour la société Y que le chiffre d'affaires provenant des activités de vente en gros et au détail soit déclaré dans l'un ou l'autre pays puisque les bénéfices déclarés dans le pays C seront crédités à la société mère dans le pays A en tant que retour sur l'investissement étranger.

72. L'exemple donné montre que la délocalisation des composantes de la chaîne de valeur ajoutée se rapportant à la distribution en les confiant à une filiale étrangère ne modifie pas le rôle de l'entreprise principale en tant que productrice de biens sans usine. Le projet de Guide signale que les producteurs de biens sans usine conjuguent souvent la gestion de la chaîne de valeur, des activités liées aux produits de la propriété intellectuelle (recherche, création de produits, par exemple) et des activités d'ordre commercial. Il n'en reste pas moins que les activités qui les caractérisent sont la création de produits (en fournissant des intrants de propriété intellectuelle, par exemple) et la gestion de la chaîne de valeur, non le commerce.

73. Malgré les différents problèmes de mesure évoqués dans le Guide au sujet des producteurs de biens sans usine, les différences entre l'accord en question et les cas « ordinaires » de production de biens sans usine ne compliquent pas plus la mesure et les questions de compilation se rapportant à ces producteurs. On pourrait se demander s'il convient ou non d'imputer entièrement la marge bénéficiaire (6) aux activités de distribution dans le pays C, mais il s'agit là d'un point mineur. Une condition essentielle est que la totalité de la production liée à la fabrication (par opposition à celle liée à la distribution) reste inscrite dans les comptes du producteur de biens sans usine. Cette condition peut toutefois ne pas toujours être respectée.

2. Production de biens sans usine associant un distributeur étranger, le chiffre d'affaires correspondant à la fabrication n'étant plus déclaré dans le pays A

74. D'un point de vue statistique, l'accord de production de biens sans usine devient éminemment compliqué lorsque le chiffre d'affaires n'est plus déclaré au niveau de l'entreprise principale (qui, dans l'exemple précédent, est encore identifiée comme étant le producteur de biens sans usine) dans le pays A. Cela peut arriver lorsque, pour des raisons de planification fiscale, le chiffre d'affaires n'est déclaré qu'au niveau de la filiale étrangère chargée de la distribution dans le pays C. Pour tirer parti de dispositifs fiscaux favorables, l'entreprise principale peut préférer déclarer le chiffre d'affaires et les bénéfices dans le pays C plutôt que dans le pays A.

75. L'Équipe spéciale sur la production mondiale n'ayant été informée de l'existence de tels dispositifs que tardivement au cours de l'élaboration finale du Guide, il n'a pas été possible de recueillir des exemples concrets et de les analyser en détail. Ce point devrait être revu en priorité dans les futurs travaux sur la typologie des accords de production mondiale et les producteurs de biens sans usine.

3. Biens expédiés pour transformation associant un distributeur étranger

76. Des filiales étrangères chargées de la distribution peuvent également être associées à des entreprises principales expédiant des biens à l'étranger pour transformation. Dans ces conditions, l'entreprise principale est indubitablement le propriétaire économique des biens transformés avant qu'ils ne soient envoyés au distributeur. Elle rémunère les opérations de transformation et inscrira la production des biens transformés dans son compte de production. Dans ce cas, il y a une transaction de biens au prix du producteur entre l'entreprise principale et la filiale étrangère chargée de la distribution; l'autre possibilité est que l'entreprise principale, qui est toujours propriétaire des biens, verse une commission pour la vente/les services de distribution au distributeur. En d'autres termes, les problèmes rencontrés plus haut ne pourraient pas exister dans ce type d'accord de transformation.

IV. Conclusions et recommandations

77. Les accords types examinés dans le présent chapitre sont des versions simplifiées des accords de production mondiale réels, qui peuvent être très élaborés. Une entreprise multinationale peut comprendre de nombreuses unités qui produisent une gamme de produits dans plusieurs pays et les liens comptables correspondants peuvent être complexes. Dans de telles situations, la distinction entre les divers types d'accords de production devient floue.

78. La typologie a pour principal objet d'assurer une bonne ventilation des activités économiques le long de la chaîne d'approvisionnement mondiale pays par pays. On trouvera dans les chapitres ci-après des lignes directrices sur l'enregistrement de chaque type d'accord de production mondiale.

79. Les recommandations suivantes peuvent être tirées du chapitre 2 du Guide :

a) Le tableau 1 devrait servir de « feuille de route » pour transposer les cas concrets de production mondiale, qui sont complexes, en schémas reconnaissables dont on peut tirer les grands principes comptables. Il peut être nécessaire d'actualiser ce tableau pour surveiller les nouvelles formes d'accords de production mondiale, en particulier dans le domaine des services. L'exploitation des ressources naturelles (terre, sols et stocks de poissons) dans les pays en développement par des entreprises multinationales est un autre domaine dans lequel il conviendrait d'obtenir davantage de données;

b) Dans le cas des services de transformation ou de fabrication à partir d'intrants physiques appartenant à des tiers (cas A), la rémunération des services de fabrication pourrait comprendre les coûts (substantiels) des intrants matériels achetés par le transformateur. Selon les recommandations actuelles, l'accord de transformation vise toutes les opérations de transformation effectuées par un fournisseur sur des biens appartenant à des tiers;

c) Lorsque des biens qui sont la propriété d'une entité assurant une fonction de négoce international font l'objet d'une transformation ou d'une nouvelle transformation qui en modifie la nature, la transaction ne peut plus être enregistrée comme étant du négoce international. L'activité relève alors de la fabrication et doit être enregistrée sous « biens expédiés pour transformation »;

d) Les producteurs de biens sans usine contrôlent la chaîne d'approvisionnement, les plans de production, l'accès aux clients, les marques de fabrique ou de commerce, et d'autres sources d'une valeur considérable incorporées dans le produit final. En général, le sous-traitant gère uniquement les activités de transformation en suivant rigoureusement les spécifications fournies par l'entreprise principale. Une caractéristique essentielle de l'accord contractuel est la nature captive du sous-traitant, dont les activités de production ne peuvent pas être menées sans les plans fournis par l'entreprise principale. Selon les normes comptables actuelles, les producteurs de biens sans usine sont présentés comme des négociants et leurs transactions sont traitées en conséquence, mais il est recommandé de les identifier séparément dans leurs catégories respectives;

e) Il faudrait élaborer des règles pour reconnaître les producteurs de biens sans usine et pouvoir ainsi mieux analyser leurs caractéristiques et tester le traitement comptable exposé à la section III du présent chapitre. Dans cette optique, il faudrait prendre en considération les lignes directrices complémentaires comme sujet de recherche pour l'avenir : une entreprise principale qui possède des intrants de propriété intellectuelle (mais pas des intrants matériels) ou en obtient une licence d'utilisation et qui les fournit à un sous-traitant, mais gère (contrôle) le résultat global du processus de production peut être considérée comme étant une sorte de fabricant et pourrait être classée en conséquence. Par exemple, elle pourrait être classée dans l'industrie manufacturière, dans un sous-ensemble distinct des classifications existantes qui soulignerait le caractère sans usine de l'entreprise;

f) Une entreprise principale qui ne fournit pas de produits de la propriété intellectuelle ou d'autres intrants (biens et services) à un sous-traitant devrait être classée dans la rubrique « commerce ».