

ANALYSE EMPIRIQUE DE LA MONDIALISATION ET DES ECHANGES INTRA-ENTREPRISE

Marcos Bonturi et Kiichiro Fukasaku

TABLE DES MATIÈRES

Introduction.	166
I. Échanges intra-entreprise et échanges intrabranche	167
II. Sources de données sur les échanges intra-entreprise	168
III. Éléments d'information fournis par les États-Unis et le Japon	170
IV. Conclusions	176
Bibliographie	179

Les auteurs sont reconnaissants à William Zeile du ministère du Commerce des États-Unis, Takashi Nakano du ministère japonais du Commerce extérieur et de l'Industrie et Nick Vanston, Henri Ergas et John P. Martin du Département des Affaires économiques de l'OCDE pour leurs utiles commentaires et suggestions. Ils remercient aussi Maria-Beatrice Vinci pour son assistance sur le plan statistique.

INTRODUCTION

Les produits qui font l'objet d'une transaction internationale mais demeurent à l'intérieur d'une entreprise multinationale (EMN) représentent une fraction importante du commerce extérieur de plusieurs pays de l'OCDE. On qualifie cette catégorie de transaction **d'échanges intra-entreprise** par opposition aux échanges internationaux entre entités indépendantes. Les échanges intra-entreprise constituent un aspect important du processus de mondialisation, c'est-à-dire de l'interdépendance croissante qui s'établit entre les marchés et la production de divers pays par le biais d'échanges de biens et services et de mouvements internationaux de capitaux et de technologie.

Le phénomène des échanges intra-entreprise concerne aussi bien les responsables de l'élaboration des politiques commerciales que les autorités chargées de la concurrence et les administrations fiscales. L'utilisation de prix de transfert dans ce type d'échanges peut introduire un élément d'incertitude dans la valeur d'une partie assez importante des échanges internationaux et dans l'évaluation en douane nécessaire à l'application de mesures tarifaires ou d'autres dispositions du même ordre. Les échanges intra-entreprise peuvent en outre poser des problèmes au niveau de la concurrence et de la fiscalité dans la mesure où ils peuvent faciliter la dissimulation des prix réels des opérations effectuées entre les sociétés mères et leurs entreprises affiliées.

L'essor des investissements étrangers directs (IED) intervenu dans les années 80¹ est donné comme preuve du phénomène de mondialisation; il est avancé que les EMN ont contribué de façon déterminante à ce processus en étendant leurs réseaux d'entreprises au-delà des frontières nationales par la création de succursales et de filiales à l'étranger. Les échanges intra-entreprise sont souvent considérés comme un des effets des activités de production exercées à l'étranger par les EMN en raison des transferts de facteurs de production qu'elles effectuent d'un pays à l'autre.

Le phénomène des échanges intra-entreprise n'a guère retenu l'attention jusqu'à présent. Les quelques ouvrages qui lui ont été consacrés sont relativement récents². Cela tient en partie au fait que la plupart des statistiques du commerce international ne font pas de distinction entre les échanges intra-entreprise et les échanges entre entités indépendantes. Le présent document doit permettre de mieux comprendre ce phénomène en analysant les données empiriques disponibles sur les échanges intra-entreprise de deux grands pays Membres de l'OCDE : les États-Unis et le Japon³.

Ce document commence par l'examen, à la section I, de certaines questions conceptuelles concernant les échanges intra-entreprise et les échanges intrabranche. Il explique ensuite brièvement, à la section II, la nature et les limites des données utilisées avant d'entreprendre, à la section III, une analyse empirique de l'évolution

récente des échanges intra-entreprise aux États-Unis et au Japon et de tirer un certain nombre de conclusions dans la dernière section.

I. ÉCHANGES INTRA-ENTREPRISE ET ÉCHANGES INTRABRANCHE

Pour analyser les relations réciproques entre la mondialisation et les échanges internationaux, il peut être utile de faire une distinction, sur le plan conceptuel, entre quatre types d'échanges internationaux : A) les échanges intra-entreprise intervenant au sein d'une même branche d'activité, B) les échanges intrabranche entre entités indépendantes, C) les échanges intra-entreprise impliquant plusieurs branches d'activité et D) les échanges interindustriels entre entités indépendantes.

Les échanges intrabranche correspondent aux échanges de biens analogues appartenant à la même catégorie de produits (voir par exemple, Grubel et Lloyd, 1975 et Greenaway et Milner, 1986). Ils sont généralement fonction de la différenciation des produits et ne sont pas nécessairement des échanges intra-entreprise. Si des véhicules automobiles fabriqués en France sont exportés vers les États-Unis et des véhicules construits aux États-Unis sont exportés vers la France, les deux pays procèdent à des échanges intrabranche sans nécessairement que ceux-ci interviennent au sein de la même entreprise.

Les échanges intrabranche peuvent être facilement calculés pour chaque catégorie de produits à partir simplement des statistiques du commerce bilatéral disponibles pour chacune d'elles⁴. L'évaluation des échanges intra-entreprise est plus difficile puisqu'elle implique de connaître les relations existant entre les entreprises participantes. Les données sur ce type d'échanges ne peuvent être obtenues que par l'intermédiaire d'enquêtes auprès des entreprises impliquant l'établissement de questionnaires par les autorités nationales. (Les sources de données sur les échanges intra-entreprise sont examinées dans la prochaine section).

La plupart des échanges de produits manufacturés auxquels procèdent les pays de l'OCDE sont du type intrabranche. Les échanges intrabranche sont particulièrement importants à l'intérieur de l'Europe, et dans une moindre mesure, en Amérique du Nord, puisqu'ils représentent entre 60 et 70 pour cent du total des échanges de produits manufacturés⁵. Ces courants commerciaux portent généralement sur des produits différenciés échangés par des pays comparables du point de vue de leur revenu par habitant et de leur dotation relative de facteurs. Il a aussi été soutenu que les économies d'échelle jouent un rôle important pour expliquer la structure des échanges intrabranche par catégorie d'activité. En revanche, les échanges entre pays développés et pays en développement (Nord-Sud) sont surtout du type interindustriel, reflétant ainsi les grandes différences de dotation relative de facteurs qui existent entre ces deux groupes de pays. Les échanges interindustriels entre entités indépendantes (type D) – échange international de tissu de coton produit par des industriels du Nord contre du vin produit par des agriculteurs du Sud, par exemple – sont le type d'échanges généralement considérés dans les manuels traitant du commerce international.

Les échanges de produits manufacturés entre pays développés sont pour la plupart du type A, intrabranche et intra-entreprise. Un exemple important de ce type d'échanges est celui du commerce de produits de l'industrie automobile entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Les échanges intra-entreprise dominent également dans les exportations de machines (à l'exception des machines électriques) et de produits chimiques des États-Unis vers le Canada et l'Europe.

Un autre exemple est celui des échanges de produits manufacturés entre pays de la région Asie-Pacifique. La part des échanges intra-entreprise a rapidement augmenté dans le total du commerce extérieur de ces pays au cours des dix dernières années. Cette augmentation est principalement attribuable à la mondialisation des activités d'entreprises des États-Unis et du Japon et, plus récemment, d'autres pays d'Asie. Ce phénomène recouvre l'assemblage dans différents pays d'Asie de l'Est et du Sud-Est de pièces et composants importés (Fukasaku, 1992; Gross, 1986).

Dans la mesure où les accords internationaux d'approvisionnement en pièces et composants, conclus par les entreprises du Nord avec des entreprises du Sud, revêtent la forme d'accords de sous-traitance sans participation au capital, les échanges qui en résultent sont considérés comme des échanges intrabranche entre entités indépendantes (type B). Certains estiment que la constitution de réseaux d'entreprises sans participation à leur capital a joué un rôle important dans le développement récent des économies de la région Asie-Pacifique reposant sur une industrialisation tournée vers l'exportation (Oman, 1989).

Les sociétés de commerce du Japon et d'autres pays d'Asie de l'Est effectuent, pense-t-on, un important volume d'échanges intra-entreprise de caractère interindustriel (type C). Celles du Japon jouent à la fois le rôle d'intermédiaires et celui d'organisatrices dans des chaînes mondiales d'opérations de production et de commercialisation de divers produits de base ou manufacturés. Dans le cas de ces derniers produits, elles coiffent généralement de petites et moyennes entreprises de transformation de diverses branches, établies au Japon et à l'étranger.

II. SOURCES DE DONNÉES SUR LES ÉCHANGES INTRA-ENTREPRISE

Les seules sources de données concernant les échanges intra-entreprise sont les enquêtes effectuées auprès des entreprises qui impliquent l'établissement de questionnaires par les autorités nationales. Le ministère du Commerce des États-Unis publie des données sur les échanges effectués entre entités apparentées, c'est-à-dire aussi bien entre des entreprises affiliées américaines et leurs sociétés mères à l'étranger qu'entre des maisons mères américaines et leurs entreprises affiliées à l'étranger. Le ministère japonais du Commerce extérieur et de l'Industrie (MITI) fournit également des données sur les échanges entre des sociétés affiliées à l'étranger et leurs sociétés mères japonaises⁶. Quelques autres pays de l'OCDE ont également indiqué qu'ils collectaient des données sur les échanges intra-entreprise, mais celles-ci semblent être soit fragmentaires (Canada, Suède), soit limitées aux transactions portant sur des services, telles que les redevances et règlements similaires (Royaume-Uni). Des informations partielles peuvent aussi être obtenues auprès de sources privées⁷. Compte

tenu des limites des autres sources d'information, la présente étude s'appuie uniquement sur les données provenant du ministère du Commerce des États-Unis et du MITI du Japon.

Le ministère du Commerce des États-Unis a publié récemment trois enquêtes de référence (1977, 1982 et 1989) comportant des données sur les entreprises étrangères affiliées à des sociétés américaines et deux autres (1980, 1987) offrant des données sur les entreprises américaines affiliées à des sociétés étrangères. Ces données concernent une trentaine de catégories d'activités manufacturières. Elles permettent aussi de connaître la nationalité des sociétés mères et des entreprises affiliées. À côté de ces enquêtes de référence, il existe des enquêtes annuelles, de portée plus limitée toutefois puisqu'elles ne couvrent, par exemple, que les entreprises étrangères affiliées à participation majoritaire. Dans ces études, le ministère du Commerce des États-Unis fournit des estimations annuelles de l'ensemble des échanges intra-entreprise.

Le MITI du Japon a publié les données de quatre enquêtes de référence portant sur les entreprises étrangères affiliées à des sociétés japonaises (pour les exercices budgétaires 1980, 1983, 1986 et 1989). Si ces données sont moins détaillées que celles du ministère du Commerce des États-Unis, elles peuvent néanmoins être utilement comparées avec elles. Elles concernent les entreprises affiliées, sans faire de distinction entre celles à participation majoritaire et les autres. Le MITI n'établit toutefois pas d'estimations de l'ensemble des échanges intra-entreprise à partir des données de ses enquêtes, ce qui complique les comparaisons entre années⁸. Ce sont les données de la dernière enquête de référence – exercice budgétaire 1989 – qui seront utilisées dans la section suivante.

La plupart des études sur les échanges intra-entreprise utilisent les données des sources précitées. Quelques tentatives ont été faites en vue d'améliorer la « qualité » des données du ministère du Commerce américain mais les résultats obtenus ne sont pas très différents concernant notamment l'ampleur des courants d'échanges intra-entreprise⁹.

Étant donné la complexité des arrangements par lesquels les entreprises coopèrent, toute analyse empirique doit définir l'« entreprise ». La définition idéale demanderait que l'on estime le degré de contrôle et de participation au capital, ce qui ne serait réalisable que cas par cas. Le seuil de 10 pour cent qui est utilisé dans les données du Japon et des États-Unis pour définir une « entreprise » affiliée ne soulève pas de problèmes importants¹⁰. Dans sa définition de référence des investissements étrangers directs, l'OCDE recommande d'appliquer le même critère pour déterminer s'il existe une relation d'investissement direct. La plupart des conventions de double imposition utilisent aussi ce seuil pour calculer les taux différentiels d'imposition à la source.

L'interprétation des données réunies pose des problèmes plus graves. Dans la mesure où il existe des prix de transfert, les données sur les courants d'échanges peuvent refléter la sous- ou surfacturation des opérations intra-entreprise. La classification sectorielle des données peut aussi considérablement modifier les résultats. Par exemple, dans les données publiées par le ministère du Commerce des États-Unis, tout investissement d'une entreprise est classé d'après l'activité principale de cette entreprise, même si celle-ci opère dans plusieurs secteurs. Cette pratique présente des inconvénients évidents dans le cas de conglomerats très diversifiés mais elle a aussi son importance dans le cas, plus fréquent, où une entreprise manufacturière investit dans des activités de distribution. Enfin, les problèmes de confidentialité limitent sérieu-

sement la portée des données puisque les chiffres particuliers à chaque entreprise ne sont pas divulgués¹¹.

III. ÉLÉMENTS D'INFORMATION FOURNIS PAR LES ÉTATS-UNIS ET LE JAPON

Les deux tableaux ci-dessous montrent l'importance relative des échanges intra-entreprise dans le cas des États-Unis et du Japon. Plusieurs points méritent d'être soulignés. Premièrement, une proportion importante – plus d'un tiers – du commerce extérieur de marchandises des États-Unis revêt la forme d'échanges intra-entreprise (tableau 1).

Deuxièmement, la part globale des échanges intra-entreprise dans le total du commerce extérieur des États-Unis n'a pas sensiblement augmenté entre 1977 et 1989¹². La seule exception concerne les importations réalisées par des entreprises affiliées américaines auprès de leurs sociétés mères étrangères. Ces importations ont régulièrement progressé, leur part dans les importations totales de marchandises des États-Unis passant de 19 à 26 pour cent entre 1977 et 1989. La plupart de cet accroissement est imputable aux entreprises du Japon et des « autres pays » – Corée du Sud principalement. La part des entreprises canadiennes, comme celle des entreprises européennes, a diminué entre 1977 et 1989 (tableau 2).

Troisièmement, les échanges intra-entreprise des États-Unis (importations comme exportations) interviennent surtout dans des branches d'activité de haute technicité et à forte intensité de capital humain telles que celles de la construction mécanique, du matériel électrique/électronique et du matériel de transport (tableau 3). En revanche, les combustibles et les produits minéraux constituent une part importante, mais déclinante, des importations effectuées par des sociétés mères américaines auprès de leurs sociétés affiliées à l'étranger¹³.

Il est à noter que, contrairement au reste des échanges intra-entreprise des États-Unis, la plupart des importations effectuées par des sociétés affiliées américaines auprès de leurs sociétés mères à l'étranger sont liées à la distribution, surtout dans le cas des véhicules automobiles et de leurs équipements. La distribution a en effet constitué près de 80 pour cent de la totalité des achats effectués par des entreprises affiliées américaines auprès de leurs sociétés mères étrangères et le commerce de gros d'automobiles et d'équipements pour automobiles en a représenté à lui seul près de 40 pour cent. En revanche, l'ensemble des activités manufacturières n'a représenté que 16 pour cent du total des ventes effectuées par des sociétés mères étrangères à leurs entreprises affiliées aux États-Unis. Cela montre clairement l'importance du rôle que jouent, dans le développement des exportations, les investissements directs effectués dans les activités de distribution à l'étranger. Yamawaki (1991) estime, par exemple, que le succès remporté par les entreprises manufacturières japonaises dans le développement de leurs exportations vers les États-Unis s'explique essentiellement par les ressources qu'elles ont engagées dans les activités de distribution dans ce pays.

Tableau 1. Échanges intra-entreprise des États-Unis¹

1977-89

Année	Exportations intra-entreprise								Importations intra-entreprise							
	Exportations par des sociétés mères américaines vers leurs entreprises affiliées à l'étranger (milliards de dollars)		Exportations par des entreprises affiliées américaines vers leurs sociétés mères étrangères (milliards de dollars)	Total (A) + (C)	En pourcentage du total des exportations de marchandises des États-Unis (%)				Importations de sociétés mères américaines en provenance de leurs entreprises affiliées à l'étranger		Importations d'entreprises affiliées américaines en provenance de leurs sociétés mères étrangères (milliards de dollars)	Total (E) + (G)	En pourcentage du total des importations de marchandises des États-Unis (%)			
	Total (A)	EAEPM ² seul (B)	(C)		(A)	(B)	(C)	(D)	Total (E)	EAEPM ² seul (F)	(G)		(H)	(E)	(F)	(G)
1977	32.4	29.3	11.7	44.1	26.3	23.8	9.5	35.8	32.6	30.9	30.9	63.5	20.3	19.3	19.2	39.6
1978	-	-	16.6	-	-	-	11.4	-	-	-	39.5	-	-	-	21.2	-
1979	-	-	22.1	-	-	-	11.8	-	-	-	45.3	-	-	-	20.4	-
1980	-	-	21.0	-	-	-	9.3	-	-	-	47.0	-	-	-	18.3	-
1981	-	-	26.9	-	-	-	11.3	-	-	-	52.2	-	-	-	19.1	-
1982	46.6	44.3	25.0	71.6	21.5	20.5	11.6	33.1	41.6	38.5	51.9	93.5	16.3	15.1	20.4	36.7
1983	-	45.1	22.6	-	-	21.9	11.0	-	-	41.6	54.8	-	-	15.4	20.3	-
1984	-	52.7	27.1	-	-	23.5	12.1	-	-	49.3	70.5	-	-	14.2	20.3	-
1985	-	57.6	25.9	-	-	26.3	11.8	-	-	51.8	81.7	-	-	14.7	23.2	-
1986	-	58.9	21.9	-	-	25.9	9.6	-	-	50.0	93.4	-	-	13.1	24.4	-
1987	-	65.2	19.1	-	-	25.7	7.5	-	-	55.9	108.2	-	-	13.2	25.5	-
1988	-	78.2	26.4	-	-	24.3	8.2	-	-	62.5	118.4	-	-	14.2	25.8	-
1989	89.2	85.6	32.8	121.9	24.5	23.5	9.0	33.5	76.0	72.4	128.0	204.0	15.4	14.7	26.0	41.4

1. Les données concernent les sociétés mères et des sociétés affiliées américaines non américaines.

2. EAEPM : Entreprise affiliée transnationale à participation majoritaire.

Sources : Ministère du Commerce des États-Unis, *Investissements directs américains à l'étranger, 1977*; données de l'enquête de référence de 1982; estimations révisées 1983-1988 et résultats préliminaires de l'enquête de référence de 1989; enquêtes sur les activités commerciales, septembre 1986, juin 1987, juin 1988, juin 1989, juin 1990 et octobre 1991.

FMI, *International Financial Statistics Yearbook, 1991*.

Ministère du Commerce des États-Unis, Investissements étrangers directs aux États-Unis; activités des entreprises affiliées américaines, 1977-1980; estimations révisées, 1981-1986 et 1988; résultats définitifs de l'enquête de référence de 1987; estimations préliminaires pour 1989 et enquête sur les activités commerciales, novembre 1983, décembre 1984, novembre 1985, octobre 1986, mai 1987, mai 1988, juillet 1990 et juillet 1991.

Tableau 2. Importations effectuées par des entreprises affiliées américaines auprès de leurs sociétés mères étrangères, selon le pays de celles-ci

En pourcentage du total des importations intra-entreprises effectuées par des entreprises affiliées américaines

	Canada	Europe	Japon	Autres pays	Total
1977	10.7	41.6	44.6	3.1	100.0
1982	8.1	30.4	51.9	9.6	100.0
1989	5.7	30.9	53.5	10.0	100.0

Source : Voir tableau 1.

De fait, les données concernant l'ensemble des importations des États-Unis destinées à des entreprises affiliées américaines – et provenant non seulement de leurs sociétés mères étrangères, mais aussi d'entreprises étrangères sans lien avec elles – confirment l'importance relative du commerce de gros pour les sociétés japonaises. Près de 95 pour cent des importations des entreprises américaines affiliées à des sociétés mères japonaises ont été classées comme des opérations de commerce de gros en 1989. Ce pourcentage contraste avec les 48 pour cent dans le cas des entreprises affiliées à des sociétés mères européennes, les 31 pour cent dans celui des entreprises affiliées à des sociétés mères canadiennes et les 17 pour cent dans celui des entreprises affiliées à des sociétés mères établies dans d'«autres pays,,.

Comme on l'a dit plus haut, ces résultats doivent être interprétés avec circonspection. Chaque opération intra-entreprise étant affectée au principal secteur d'activité économique de l'entreprise considérée, l'activité des sociétés de commerce ou des entreprises affiliées américaines opérant principalement dans le secteur de la distribution a pu notablement affecter les chiffres globaux.

Enfin, les échanges intra-entreprise entre les États-Unis et les autres pays de l'OCDE se font surtout des sociétés mères vers les entreprises qui leur sont affiliées, plutôt que dans la direction opposée (tableau 4). En revanche, les entreprises américaines établies dans des pays non-membres de l'OCDE achètent généralement davantage aux entreprises qui leur sont affiliées qu'elles ne leur vendent. Font exception à cette règle, les entreprises américaines établies au Canada qui achètent autant qu'elles vendent aux entreprises qui leur sont affiliées.

Pour le Japon, il faut souligner que les données sont plus difficiles à interpréter du fait que la portée des enquêtes du MITI est relativement limitée. Il est, par exemple, impossible de déterminer la part des échanges intra-entreprise dans le commerce extérieur total du Japon sur la base des données officielles publiées. Ce que l'on peut déterminer, c'est la part, dans le total du commerce extérieur, des échanges intra-entreprise effectués par les sociétés interrogées.

Le tableau 5 montre que, dans le cas du Japon, le commerce de gros représente un pourcentage important des échanges intra-entreprise, surtout concernant les importations. Cela témoigne de l'importance que revêtent, dans le commerce extérieur, les réseaux de sociétés établis par les sociétés de commerce japonaises. La prédominance des activités de gros peut aussi s'expliquer par le fait que les investissements

Tableau 3. Échanges entre des sociétés mères américaines et leurs entreprises affiliées étrangères à participation majoritaire pendant certaines années

En pourcentage du total des échanges de marchandises des États-Unis

Pays de l'entreprise	Année	Total des produits	Produits alimentaires Boissons Tabac	Matières brutes	Combustibles	Produits chimiques	Machines (sf matériels de transport)	Véhicules routiers	Fabriques de métaux	Autres produits finis
A. Exportations des sociétés mères américaines vers leurs EAEPM										
<i>dont :</i>										
Tous pays	1977	100.0	5.3	3.1	1.5	11.6	31.1	29.5	3.0	14.0
	1982	100.0	4.5	3.0	2.2	11.7	41.0	24.3	2.9	9.3
	1989	100.0	3.0	1.1	1.7	13.0	40.2	27.1	1.9	11.0
Canada	1977	42.9	1.0	0.5	0.3	2.2	9.1	24.7	0.9	3.9
	1982	34.9	0.7	0.3	n.d.	2.0	8.3	20.0	0.6	n.d.
	1989	37.4	n.d.	0.1	n.d.	2.6	7.6	22.4	0.6	3.0
Mexique	1977	2.5	0.0	0.0	0.0	0.2	0.8	1.1	0.1	0.3
	1982	4.7	0.0	0.0	n.d.	0.2	2.2	1.7	n.d.	0.4
	1989	7.0	0.0	0.0	n.d.	0.2	2.7	3.4	0.0	0.6
Europe	1977	32.3	3.5	2.3	0.3	5.2	12.1	1.0	1.2	6.4
	1982	34.2	2.9	2.2	0.7	5.2	16.4	n.d.	1.3	4.5
	1989	31.5	1.4	0.4	0.6	5.5	16.8	0.9	0.9	4.4
Japon	1977	2.4	0.0	0.1	n.d.	0.8	1.0	n.d.	0.0	0.2
	1982	3.3	0.0	0.0	0.0	0.9	1.9	n.d.	0.1	n.d.
	1989	7.1	n.d.	n.d.	n.d.	1.1	3.7	0.0	0.1	1.3
Autres régions	1977	19.9	0.7	0.3	n.d.	3.2	8.0	n.d.	0.8	3.3
	1982	22.8	0.8	0.4	n.d.	3.4	12.3	n.d.	n.d.	n.d.
	1989	17.0	n.d.	n.d.	n.d.	3.6	9.5	0.4	0.2	1.8
B. Importations des sociétés mères américaines en provenance de leurs EAEPM										
<i>dont :</i>										
Tous pays	1977	100.0	2.3	3.8	44.0	2.2	15.1	24.2	2.3	n.d.
	1982	100.0	3.1	3.8	32.3	3.5	22.1	27.4	2.7	4.4
	1989	100.0	2.1	1.6	11.2	4.6	32.3	36.2	1.6	8.9
Canada	1977	35.5	0.6	2.1	2.9	0.6	4.3	22.2	0.7	n.d.
	1982	43.0	0.2	1.6	n.d.	n.d.	4.3	25.6	0.6	1.8
	1989	44.9	0.3	0.6	n.d.	1.5	3.8	29.8	0.9	2.4
Mexique	1977	1.3	n.d.	0.0	0.0	n.d.	0.8	n.d.	0.0	n.d.
	1982	4.0	0.0	0.0	n.d.	0.1	n.d.	n.d.	n.d.	0.3
	1989	8.9	n.d.	0.0	0.0	0.1	3.6	4.3	n.d.	0.7
Europe	1977	10.8	0.5	n.d.	3.0	0.8	3.0	n.d.	0.7	n.d.
	1982	10.2	n.d.	0.2	n.d.	1.6	3.3	0.4	1.0	1.1
	1989	18.0	0.5	0.3	n.d.	2.0	8.5	1.7	0.5	2.2
Japon	1977	1.1	0.0	n.d.	n.d.	0.0	n.d.	0.0	n.d.	n.d.
	1982	2.0	n.d.	0.0	0.0	0.0	n.d.	0.0	n.d.	0.2
	1989	2.7	0.0	0.0	0.0	0.1	2.3	0.0	0.0	0.3
Autres régions	1977	51.2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	1982	40.8	n.d.	2.0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1.1
	1989	25.6	n.d.	0.7	n.d.	0.9	14.1	0.4	n.d.	3.2

n.d. = Données non disponibles.

Note : Voir tableau 1 pour les notes et les sources

Tableau 4. Échanges entre des sociétés mères et les entreprises qui leur sont affiliées, selon le pays des sociétés mères et des entreprises affiliées

En milliards de dollars EU pour 1989

	Ventes de sociétés mères à leurs entreprises affiliées (A)	Ventes d'entreprises affiliées à leurs sociétés mères (B)	Raio des ventes (A)/(B)
Entreprises américaines au Japon	6.0	2.0	3.1
Entreprises japonaises aux États-Unis	68.4	17.9	3.8
Entreprises américaines en Europe	27.0	13.0	2.1
Entreprises européennes aux États-Unis	39.5	10.0	3.9
Entreprises américaines au Canada	32.1	32.5	1.0
Entreprises canadiennes aux États-Unis	7.2	1.4	5.1
Entreprises américaines dans d'autres pays	20.4	24.9	0.8
Entreprises d'autres pays aux États-Unis	12.8	3.5	3.6

Source : Voir tableau 1

japonais directs à l'étranger soient relativement récents. Il a été soutenu que l'on peut s'attendre à une plus forte propension à importer dans les premiers temps de l'investissement direct étranger (voir, par exemple, Broadman, 1991). A partir de l'exercice budgétaire 1991, le rapport moyen des ventes extérieures aux ventes intérieures de l'industrie manufacturière japonaise a été évalué à environ 7 pour cent, ce qui est bien inférieur au chiffre correspondant pour les États-Unis en 1989 (24 pour cent)¹⁴.

Concernant l'industrie manufacturière, les échanges intra-entreprise du Japon sont fortement concentrés dans certaines branches d'activité et notamment dans celles du matériel de transport et des machines électriques. Ce type d'échanges intra-entreprise implique l'exportation, pour assemblage, de pièces détachées et de composants par les entreprises mères japonaises vers les entreprises qui leur sont affiliées à l'étranger dans le cadre d'une structure de production internationale verticalement intégrée. Du côté des importations, les échanges intra-entreprise japonais de produits manufacturés portent essentiellement sur les produits du charbon et du pétrole. Le fait que les importations intra-entreprise japonaises de matériel de transport et de machines électriques n'aient qu'une importance secondaire donne à penser que les produits finals assemblés dans ces branches par des entreprises affiliées étrangères sont soit vendus sur le marché local, soit expédiés à des acheteurs non apparentés au groupe considéré sur des marchés de pays tiers.

Le tableau 5 montre également que les ratios d'importation des échanges intra-entreprise japonais ont tendance à être inférieurs aux ratios d'exportation, surtout dans le cas de l'industrie manufacturière. Les seules branches d'activité manufacturière dans lesquelles les ratios d'importation sont supérieurs aux ratios d'exportation sont celles fondées sur l'exploitation de ressources naturelles ou à forte intensité de main-d'œuvre telles que les industries des produits du pétrole et du charbon, des textiles, des ouvrages en bois et des articles en papier.

Tableau 5. Échanges intra-entreprise au Japon

Exercice budgétaire 1989

Branche d'activité de la société mère	(A) Exportations des sociétés mères japonaises vers leurs entreprises affiliées à l'étranger		(B) Ratio des exportations intra-entreprises ¹ (%)	(C) Importations de sociétés mères japonaises en provenance de leurs entreprises affiliées étrangères		(D) Ratio des importations intra-entreprises ¹ (%)
	(milliards de yen)	(part en %)		(milliards de yen)	(part en %)	
Toutes branches d'activité	15 533	100.0	32.7	11 128	100.0	28.7
Toutes industries manufacturières	9 912	63.8	41.1	3 037	27.3	30.9
<i>dont :</i>						
Produits alimentaires et boissons	12	0.1	19.0	77	0.7	14.7
Textiles	4	0.0	3.3	24	0.2	15.1
Ouvrages en bois et articles en papier	5	0.0	4.8	75	0.7	22.9
Produits chimiques	220	1.4	21.9	46	0.4	9.8
Fer et acier	22	0.1	1.4	5	0.0	0.5
Métaux non ferreux	57	0.4	19.3	35	0.3	5.7
Machines						
Construction mécanique	597	3.8	43.8	31	0.3	33.7
Machines électriques	4 008	25.8	50.9	779	7.0	35.8
Matériel de transport	3 639	23.4	41.1	610	5.5	36.0
instruments de précision	544	3.5	52.8	37	0.3	38.1
Produits du pétrole et du charbon	45	0.3	36.3	1 223	11.0	51.8
Autres produits manufacturés	759	4.9	43.8	94	0.8	25.1
Commerce de gros et de détail	5 596	36.0	24.4	8 061	72.4	28.3

1. Le ratio des échanges intra-entreprises (exportations et importations) correspond à la valeur des échanges entre des sociétés mères japonaises et les entreprises étrangères qui leur sont affiliées en pourcentage du total des échanges des sociétés mères japonaises.

Source : MITI (1991), Dai 4 Kai Kaigai Jigyo Katsudo Kihon Chosa (Quatrième enquête de référence des activités commerciales avec l'étranger, exercice budgétaire 1989).

IV. CONCLUSIONS

Il semble établi que les échanges intra-entreprise représentent une part importante du commerce extérieur global des États-Unis et du Japon dans le cas de la fabrication de machines et du matériel de transport. En revanche, l'hypothèse selon laquelle la tendance à la mondialisation, observée dans les années 80, qui s'est caractérisée par une forte expansion des investissements étrangers directs, devrait accroître sensiblement l'importance relative des échanges intra-entreprise dans le commerce extérieur d'un pays, ne semble pas corroborée par ce qui s'est passé aux États-Unis.

La part des échanges intra-entreprise dans l'ensemble du commerce extérieur des États-Unis est demeurée à peu près stable, entre 35 et 40 pour cent, dans la deuxième moitié des années 80. Cette stabilité pourrait notamment tenir au fait que les sociétés mères américaines aient peut-être davantage préféré conclure des arrangements contractuels avec des entreprises indépendantes pour l'utilisation d'actifs leur appartenant en propre. Il semble, à première vue, que les opérations de montage d'équipements d'origine se soient développées pour plusieurs produits électroniques « grand public », de même que d'autres formes d'arrangement contractuel entre entités indépendantes, dans le cadre notamment d'opérations de franchisage portant sur des biens de consommation et des services jouissant d'une forte image de marque. On pourrait aussi expliquer la stabilité des échanges intra-entreprise américains par le fait que les EMN ayant leur siège aux États-Unis aient commencé plus tôt la mondialisation de leurs opérations – dans les années 60 et 70 – et que la nature des investissements directs des États-Unis à l'étranger ait peut-être légèrement changé pendant les années 80 par rapport aux deux décennies précédentes. Ce ne sont toutefois que des spéculations et ce n'est qu'avec des données et une analyse plus poussées que l'on pourra comprendre l'évolution des échanges intra-entreprise.

L'exemple des sociétés japonaises établies aux États-Unis et ailleurs atteste l'importance des investissements dans les activités de commerce de gros ou de distribution pour le développement des exportations. Ce résultat semble prouver le bien-fondé de l'attention récemment portée à l'élimination des obstacles structurels aux échanges et à l'investissement dans le cadre notamment de l'initiative américano-japonaise sur les obstacles structurels. Il se peut aussi qu'il y ait un lien entre l'augmentation des investissements dans les activités de commerce de gros et la tendance croissante à la fabrication « sur mesure » des produits finals, ces investissements permettant de réunir des informations sur les goûts et les besoins des consommateurs finals.

Les échanges intra-entreprise ont un certain nombre de conséquences pour la politique commerciale. Des questions importantes restent pourtant en suspens, à cause des limites des données. Par exemple, il n'est pas encore possible de dire si, et comment, les échanges intra-entreprise réduisent ou renforcent l'efficacité de certains instruments de la politique commerciale – tels que les tarifs douaniers, les mesures de sauvegarde, les droits anti-dumping et compensateurs.

NOTES

1. La moyenne annuelle des investissements directs des États-Unis à l'étranger est passée de 9.6 milliards de dollars entre 1980 et 1984 à 22.8 milliards de dollars entre 1985 et 1989. La moyenne annuelle des investissements effectués aux États-Unis a fait un bond identique dans le même temps puisqu'elle a été portée de 18.6 à 48.2 milliards de dollars (BRI 1992). Voir aussi Julius (1990).
2. Voir ONUDI (1981) pour un rappel concis des études antérieures consacrées aux échanges intra-entreprise.
3. Il n'existe pratiquement pas de données sur les échanges intra-entreprise dans le cas des autres pays de l'OCDE.
4. Un problème d'agrégation se pose pour le calcul des indices des échanges intra-entreprise. L'interprétation de ces indices dépend de la définition des catégories de produits, du fait que le choix du système de classification (sur la base du produit ou sur celle du processus de production) et le niveau d'agrégation des données peuvent sensiblement affecter les résultats.
5. Les échanges intrabranche sont moins importants dans le cas de l'Australie, du Japon et de la Nouvelle-Zélande, où ils constituent entre 30 et 40 pour cent du total des échanges de produits manufacturés (Fukasaku, 1992).
6. Le MITI effectue en outre des enquêtes annuelles auprès des entreprises japonaises contrôlées à plus de 50 pour cent par des sociétés mères étrangères. Toutefois, l'importance relative de ces entreprises dans le commerce extérieur du Japon étant encore très faible, il n'en a pas été tenu compte dans la présente étude. Au cours de l'exercice budgétaire 1989, leurs échanges avec leur société mère ont représenté environ 4 pour cent du total du commerce extérieur de marchandises du Japon (exportations et importations).
7. L'« International Business Centre » du « Canadian Conference Board » a entrepris une étude des échanges intra-entreprise entre les États-Unis et le Canada. Les résultats en sont examinés dans un document établi par Krajewski (1992). L'étude porte sur la période comprise entre 1985 et 1990.
8. Le taux de réponse à l'enquête de référence portant sur l'exercice budgétaire 1989 a été de 47 pour cent, contre 33 pour cent dans le cas de l'exercice 1986. Le MITI a estimé, pour l'exercice 1989, que les entreprises ayant participé à l'enquête étaient à l'origine de 24 pour cent de l'ensemble des ventes intérieures.
9. Voir, par exemple, Hipple (1990) pour les données des États-Unis sur les échanges intra-entreprise.
10. Au Japon et aux États-Unis, une entreprise est dite affiliée si sa « société mère » détient au moins 10 pour cent de ses actions avec droit de vote. Si la société mère possède plus de la moitié des droits de vote, l'entreprise affiliée est considérée comme une filiale de la société mère et dénommée alors entreprise affiliée étrangère à participation majoritaire (EAEPM).
11. Les deux séries de données sur les échanges intra-entreprise aux États-Unis (l'une sur les échanges entre sociétés mères américaines et leurs entreprises affiliées à l'étranger et l'autre sur les échanges entre entreprises affiliées américaines et leurs sociétés mères

étrangères) se chevauchent sans doute en partie. Ce chevauchement est cependant probablement très limité puisqu'il ne peut intervenir que dans le cas d'échanges entre sociétés américaines et étrangères se contrôlant mutuellement à 10 pour cent ou plus.

12. La part des exportations entre sociétés mères américaines et leurs sociétés affiliées à l'étranger dans le commerce extérieur total de marchandises des États-Unis semble avoir diminué entre 1977 et 1982 avant d'augmenter temporairement entre 1982 et 1985 et de fléchir ensuite. Cette courbe en U observée pendant les années 80 peut s'expliquer par les fluctuations du taux de change au cours de cette période; les échanges intra-entreprises sont peut-être moins sensibles aux variations du taux de change que les échanges entre entités indépendantes. Pour un examen de la sensibilité des échanges intra-entreprise aux fluctuations du taux de change, voir Goldsborough (1981), Julius (1990), Broadman (1991) et Encarnation (1992).
13. Les résultats indiqués ne sont pas sensiblement modifiés si l'on exclut le pétrole et les produits minéraux des données. Sur cette base, les achats effectués par des entreprises américaines auprès de leurs entreprises affiliées à l'étranger sont tombés de 14.9 pour cent des importations totales de marchandises des États-Unis en 1977 à 13.4 pour cent en 1982 mais ont ensuite repris pour retrouver leur niveau de 14.9 pour cent en 1989.
14. Voir MITI (1992, page 17).

BIBLIOGRAPHIE

- Banque des règlements internationaux, 62^e rapport annuel, Bâle, juin 1992.
- Barker, B. L., « U.S. Merchandise Trade Associated with U.S. Multinational Companies », *Survey of Current Business*, pp. 55-72, mai 1986.
- Benvignati, A. M., « Industry Determinants and 'Differences' in U.S. Intrafirm and Arms-Length Exports », *Review of Economics and Statistics*, volume 72, pp. 481-488, août 1990.
- Broadman, H. G., « The Trade – Foreign Investment linkage : principles, facts and policies », The John Hopkins University School of Advanced International Studies, Washington D.C, 1991.
- Encarnation, D. J., *Rivals Beyond Trade : America versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.
- Fukasaku, K., « Economic Regionalisation and Intra-Industry Trade : Pacific-Asian Perspectives », étude technique n° 53 du Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 1992.
- Goldsbrough, D. J., « International Trade of Multinational Corporations and Its Responsiveness as Changes in Aggregate Demand and Relative Prices », *IMF Staff Papers*, vol. 28, pp. 573-599, septembre 1981.
- Greenaway, D. et C. Milner, *The economics of intra-industry trade*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- Gross, M., « Intra-firm trade with ASEAN countries by Japanese and U.S. Multinational Corporations » document de travail n° 273, Kiel Institute for World Economics, 1986.
- Grubel, H. G. et P.-J. Lloyd, *Intra-industry trade : The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, MacMillan, Londres, 1975.
- Grubert, H. et J. Mutti, « Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making », *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, pp. 285-293, mai 1991.
- Hipple, F. S., « Multinational Companies and International Trade : The Impact of Intrafirm Shipments of U.S. Foreign Trade, 1977-1982 », *Journal of International Business Studies*, n° 3, pp. 495-504, 1990.
- Julius, D., *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Pinter Publishers, Londres, 1990.
- Krajewski, S., *Multinational Firms across the Canada-U.S. border : An Investigation of Intra-firm trade and other activities*, International Business Research Centre, Ontario, Canada, 1992.
- MITI, *Dai 27 Kai Wagakuni Kigyo no Kaigai Jigyo Katsudo* (La 21^e enquête sur les activités commerciales à l'étranger des entreprises japonaises), p. 17, Tokyo, 1992.
- Oman, C., *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement : industries extractives, pétrochimie, automobile, textile, agro-alimentaire*, Centre de Développement de l'OCDE, Paris, 1989.
- ONUDI, « Intra-firm Trade and International Industrial Restructuring », documents de travail de l'ONUDI sur les changements structurels, n° 20, octobre 1981.
- Siddharta, N. S. et M. Kumar, « The Determinants of Inter-Industry Variations in the Proportion of Intra-Firm Trade : The Behaviour of U.S. Multinationals », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 126, pp. 581-590, 1990.
- Yamawaki, H., « Exports and Foreign Distributional Activities : Evidence on Japanese Firms in the United States », *Review of Economics and Statistics*, vol. 73, pp. 294-300, mai 1991.