NATIONS
UNIES

E

Conseil économique
et social

Distr.
GÉNÉRALE

ECE/CES/GE.23/2009/3
2 mars 2009

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

**COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE**

CONFÉRENCE DES STATISTICIENS EUROPÉENS

Groupe d'experts des effets de la mondialisation
sur les comptes nationaux

Première réunion
Genève, 11-13 mai 2009
Point 2 de l'ordre du jour provisoire

# ENTREPRISES MULTINATIONALES ET AFFECTATION DU REVENU AUX ÉCONOMIES NATIONALES (DÉBAT DE SUIVI)

## EFFETS DES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES SUR LA BALANCE DES PAIEMENTS ET LES COMPTES NATIONAUX

Note du Bureau of Economic Analysis des États-Unis

*Résumé*

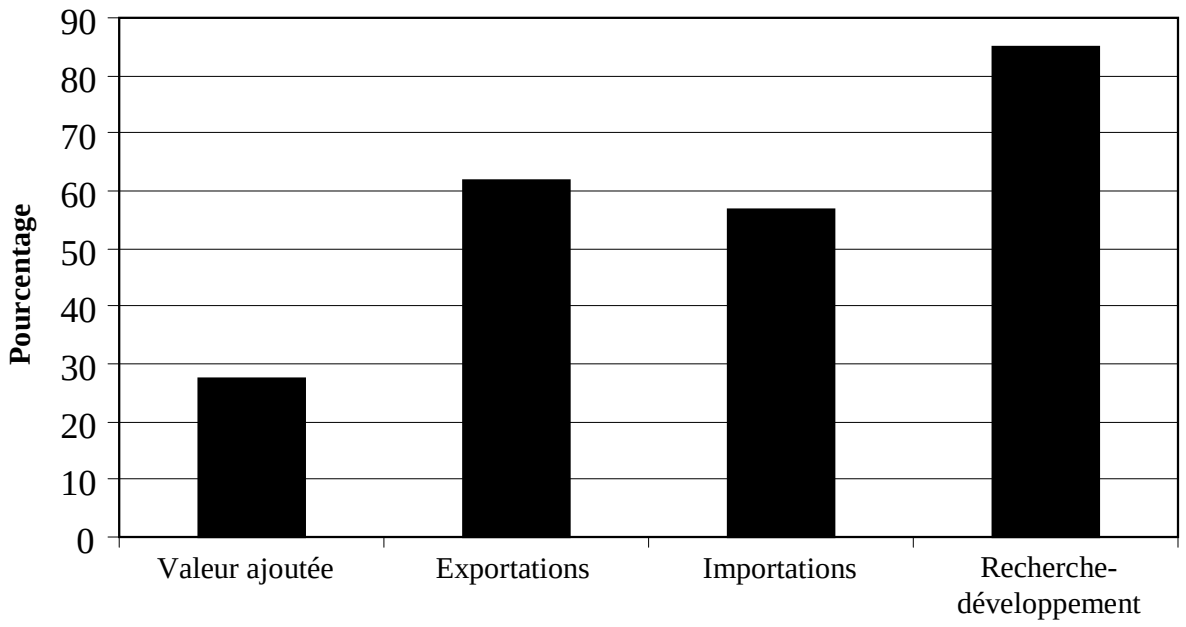
Les sociétés multinationales présentent des problèmes de mesure particuliers du point de vue des comptes nationaux et des comptes de la balance des paiements. Ces sociétés affectent des ressources, fixent le prix des opérations interentreprises, et facturent les opérations d'une manière qui est censée maximiser les bénéfices nets mondiaux. Il arrive que leurs méthodes de comptabilisation des activités et des opérations ne correspondent pas exactement au comportement économique sous-jacent qui devrait idéalement être reflété dans les comptes nationaux de chacun des pays où elles exercent leurs activités. Ces questions de comptabilisation constituent un problème important en raison de l'ampleur croissante des activités des sociétés multinationales.

GE.09-20936 (F) 040509 040509

1. La Conférence des statisticiens européens a décidé à sa réunion plénière de 2007 de créer un Groupe d'experts des effets de la mondialisation sur les comptes nationaux en vue d'analyser les principales distorsions qui apparaissent dans l'établissement des comptes nationaux par suite de la mondialisation croissante des économies et d'élaborer des recommandations sur le traitement de ces distorsions. L'élection du Groupe d'experts a été approuvée par le Comité exécutif de la Commission économique pour l'Europe (CEE) à sa vingtième session (27 février 2008). Le Groupe travaillera en coopération avec Eurostat et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Le présent document a pour objet d'apporter une contribution à l'élaboration des recommandations.

2. Les sociétés multinationales présentent des problèmes de mesure particuliers du point de vue des comptes nationaux et des comptes de la balance des paiements notamment parce qu'elles cherchent à maximiser leurs bénéfices après impôts à l'échelle mondiale. En conséquence, elles affectent des ressources, fixent le prix des opérations interentreprises, et facturent les opérations d'une manière qui est censée maximiser les bénéfices nets mondiaux. Il arrive que leurs méthodes de comptabilisation des activités et des opérations ne correspondent pas exactement au comportement économique sous-jacent qui devrait idéalement être reflété dans les comptes nationaux de chacun des pays où elles exercent leurs activités. Ces questions de comptabilisation constituent un problème important en raison de l'ampleur croissante des activités des sociétés multinationales. Aux États-Unis, quelque 30 % de la production de valeur ajoutée, plus de 60 % des exportations et plus de 50 % des importations sont imputables aux sociétés multinationales (graphique 1).

**Graphique 1. Part représentée par les sociétés multinationales dans la production, le commerce et la recherche-développement aux États-Unis en 2005**



## I. SOCIÉTÉS MULTINATIONALES ET AFFECTATION DU REVENU AU NIVEAU MONDIAL

3. Les grandes sociétés multinationales sont de plus en plus nombreuses à transférer leurs actifs incorporels vers leurs filiales étrangères (en l'occurrence des sociétés sous-traitantes de perception[1] lorsque la filiale est une entité ad hoc). Il s'agit généralement d'un transfert vers un pays pratiquant des taux d'imposition plus faibles que le pays d'implantation de la société mère, ce qui a son importance dans le cas des pays à taux d'imposition élevés comme les États-Unis. Entre 1977 et 2005, la part des recettes des sociétés mères américaines générées par la vente ou l'utilisation d'actifs incorporels ainsi que par les redevances et les droits de licence et provenant de sociétés domiciliées dans des «paradis fiscaux» est passée de 13 % à 37 % (tableau 1).

**Tableau 1. Recettes des sociétés mères américaines générées par les redevances et les droits de licence qui proviennent de filiales étrangères domiciliées dans des paradis fiscaux***
(En millions de dollars)

| | 1977 | 1982 | 1989 | 2005 |
|---|---|---|---|---|
| Belgique | 104 | 149 | 326 | 580 |
| Irlande | 10 | 39 | 255 | 4 285 |
| Luxembourg | 2 | 1 | 5 | 91 |
| Pays-Bas | 107 | 166 | 633 | 1 589 |
| Suisse | 45 | 83 | 255 | 4 160 |
| Bermudes | 2 | 10 | 4 | S |
| Iles britanniques, Caraïbes | 0 | 0 | 0 | S |
| Hong Kong | 3 | 14 | 94 | 393 |
| Singapour | 10 | 24 | 151 | 2 278 |
| Total paradis fiscaux | 283 | 486 | 1,723 | 13 995 |
| Total mondial | 2 173 | 3 585 | 10 082 | 37 771 |
| Part des paradis fiscaux (en pourcentage) | 13,0 | 13,6 | 17,1 | 37,1 |

S = Supprimé afin de ne pas publier des données concernant des sociétés prises isolément.

* La liste des paradis fiscaux est tirée de Martin A. Sullivan, «U.S. Multinationals Move Profits to Tax Havens,» *Tax Notes* (lettre d'information hebdomadaire publiée sur le site www.taxanalysts.com), 9 février 2004.

4. Aux États-Unis, une société mère a la possibilité soit de déduire immédiatement ses dépenses en recherche-développement de ses impôts, soit, dans certains cas, d'opter pour un

[1] Par exemple, voir Glenn R. Simpson, "Irish Subsidiary Lets Microsoft Slash Taxes in United States and Europe," *Wall Street Journal* (7 novembre 2005).

crédit d'impôt direct. Elle peut alors céder ses actifs incorporels à une filiale domiciliée dans un pays à faible fiscalité à un prix relativement modeste, ou les transférer vers une filiale moyennant l'obligation contractuelle pour celle-ci de lui verser une redevance assez peu élevée. Elle a également la possibilité de faire baisser sa charge fiscale globale: a) en réduisant ses impôts aux États-Unis pendant la phase de R-D, et ce en comptabilisant les dépenses correspondantes sur le territoire américain, et b) en transférant dans un pays à faible fiscalité le produit des actifs incorporels qui devient donc non imposable aux États-Unis tant qu'il n'y est pas rapatrié.

5. Les sociétés multinationales peuvent aussi réduire leurs impôts au niveau mondial grâce à un certain nombre de mécanismes, notamment en intercalant une filiale − société de financement ou holding − domiciliée dans un pays à fiscalité faible entre elles-mêmes et leurs filiales d'exploitation implantées à l'étranger; en structurant les prix de transferts entre les sociétés mères et leurs filiales de façon à transférer leurs revenus nets vers leurs filiales domiciliées dans des pays à fiscalité faible; en mettant sur pied dans des pays à fiscalité faible des sociétés d'affacturage délocalisées qui se chargent de la facturation et de la collecte du produit des ventes de la société mère partout dans le monde; et en intervertissant la structure du capital social de l'entreprise avec une filiale étrangère domiciliée dans un pays à fiscalité faible, qui devient alors la société mère et collecte à ce titre les revenus nets de l'ensemble des entités de la société multinationale.

6. Toutes ces pratiques ont pour effet de réduire le produit intérieur brut (PIB) comptabilisé dans les pays à forte fiscalité et d'augmenter les revenus comptabilisés dans les pays à faible fiscalité par rapport aux niveaux réels de l'activité économique de ces pays. Des questions de comptabilité analogues se posent également s'agissant des éléments concernés des comptes nationaux et des comptes de la balance des paiements. Un observateur a affirmé que cette possibilité qu'ont les entreprises de changer la localisation de leurs actifs et de leurs bénéfices par le jeu d'écritures internes induit une ambigüité quant au lieu réel de production[2].

7. Le tableau 2 met en lumière les problèmes posés par ces pratiques, en faisant apparaître une augmentation de 19 % à 34 % de la part des investissements directs américains dans des «paradis fiscaux», entre 1977 et 2005.

**Tableau 2. État des investissements directs américains dans des paradis fiscaux***
(En millions de dollars)

| | 1977 | 1982 | 1989 | 2005 |
|---|---|---|---|---|
| Belgique | 4 612 | 5 549 | 7 710 | 48 409 |
| Irlande | 986 | 2 031 | 4 665 | 71 255 |
| Luxembourg | 677 | 1 098 | 1 560 | 69 746 |
| Pays-Bas | 4 534 | 6 760 | 19 160 | 184 614 |
| Suisse | 7 182 | 12 863 | 21 144 | 81 048 |

[2] Robert E. Lipsey, "Measuring International Trade in Services", National Bureau of Economic Research (NBER), document de travail 02138, mai 2006, p. 26.

| | 1977 | 1982 | 1989 | 2005 |
|---|---|---|---|---|
| Bermudes | 7 708 | 11 519 | 18 297 | 103 454 |
| Îles britanniques, Caraïbes | 336 | 1 425 | 6 123 | 79 728 |
| Hong Kong | 1 328 | 2 854 | 5 412 | 32 577 |
| Singapour | 516 | 1 720 | 2 998 | 54 500 |
| Total paradis fiscaux | 27 879 | 45 819 | 87 069 | 725 331 |
| Total mondial | 145 990 | 207 752 | 381 781 | 2 135 492 |
| Part des paradis fiscaux (en pourcentage) | 19,1 | 22,1 | 22,8 | 34,0 |

[*] Voir note se rapportant au tableau 1.

8. Récemment, des analystes ont remis en cause les chiffres mêmes des investissements. En 2006, Ricardo Hausmann et Federico Sturzenegger du Center for International Development de l'Université d'Harvard ont avancé que les estimations des investissements directs établies à partir de la comptabilité des entreprises ne prenaient pas en considération la valeur de divers actifs incorporels qui sont très nombreux en général dans les sociétés multinationales[3]. Partant de leurs observations selon lesquelles les États-Unis enregistraient des excédents de leurs revenus d'investissements en dépit d'une position extérieure globale négative substantielle, ils en ont conclu qu'il existait des sources de valeurs qui n'étaient pas totalement reflétées dans ces estimations. La plus importante, à leur avis, était le savoir étant donné que «le concept selon lequel l'investissement direct étranger (IDE) dans d'autres pays est un vecteur de diffusion d'idées, de dessins techniques, de connaissances de même qu'un moyen d'exporter des services non comptabilisés produits par le siège d'une société et utilisés par ses filiales dans le monde entier».

9. Ricardo Hausmann et Federico Sturzenegger ont proposé d'élaborer de nouvelles estimations des investissements qui tiennent compte de cette «matière cachée» non mesurée en capitalisant les recettes générées par l'IDE. Toutefois, force est de constater qu'il existe peu de critères à partir desquels il soit possible de fixer le taux de rendement à utiliser dans les calculs, puisque le rendement des investissements directs dépend de multiples facteurs et peut sensiblement varier d'un pays à l'autre et dans le temps. Sauf à tenter d'attribuer un coût virtuel, au prix du marché, à toute une série d'opérations internes plutôt spécifiques auxquelles se livrent les sociétés multinationales, il semble qu'il y ait peu de solutions à apporter aux problèmes de mauvaise affectation des revenus et de la production des sociétés multinationales.

10. Par ailleurs, un certain nombre de pratiques de comptabilisation et de notification utilisées pour mesurer et comptabiliser les revenus des sociétés multinationales ne sont pas conformes aux directives internationales. Elles sont néanmoins susceptibles d'être améliorées grâce à des efforts de sensibilisation des répondants et de clarification des instructions et d'approfondissement des

[3] Ricardo Hausmann et Federico Sturzenegger, "Global Balances or Bad Accounting? The Missing Dark Matter in the Wealth of Nations", Center for International Development de l'Université d'Harvard, document de travail 124, janvier 2006.

connaissances concernant la conception des enquêtes en vue d'obtenir des données plus exactes. Par exemple, les services chargés d'établir les balances des paiements sont nombreux à indiquer qu'ils éprouvent des difficultés à collecter des statistiques sur les bénéfices réinvestis, difficultés qui s'inscrivent dans la problématique plus générale de l'obtention de données sur les activités entièrement réalisées hors du pays. Parfois, les répondants ne parviennent pas à faire une distinction nette entre les composantes nationales et étrangères de l'entreprise, ce qui peut se traduire par des erreurs telles que la comptabilisation comme exportations transfrontières de ventes locales effectuées par des filiales de sociétés étrangères dans leur pays d'accueil. Les erreurs de cette nature sont compréhensibles, d'autant que les sociétés multinationales se considèrent elles-mêmes du point de vue de leurs opérations mondiales et n'accordent que peu d'importance aux frontières nationales. Il n'en reste pas moins qu'elles biaisent les données concernant la répartition de la production et des recettes de ces sociétés dans les différents pays et régions.

11. Les normes internationales en matière de propriété intellectuelle ont connu des changements et évolutions qui n'auraient probablement pas eu lieu si les concepts en question avaient été plus simples et plus faciles à comprendre. Les trois dernières éditions du *Manuel de la balance des paiements* du Fonds monétaire international, par exemple, présentent trois méthodes radicalement opposées d'enregistrement de la cession d'un brevet. Dans la quatrième édition parue en 1977, il a été posé comme principe ce qui suit: un étranger … ne peut être autorisé à se porter acquéreur d'actifs de ce type directement auprès d'un résident du pays où ils ont été délivrés (par. 323). En fait, cette personne peut uniquement être considérée comme détenant une créance financière sur une entité résidente − réelle ou fictive − qui doit, quant à elle, être considérée comme en étant la propriétaire (par. 363). Ainsi, les redevances d'utilisation de la propriété donneront lieu à des paiements de services à l'«entité résidente», lesquels généreront à leur tour un revenu de la propriété pour l'«acheteur» de l'actif qui sera réputé être le propriétaire de l'entité considérée. Dans la cinquième édition du *Manuel* parue en 1993, il apparaît que le principe selon lequel un brevet ne pouvait pas être directement la propriété d'un non-résident a été abandonné et qu'il a été décidé d'inscrire la vente de ce brevet au compte de capital comme toute cession d'actif «non produit». Dans la version presque finalisée de la sixième édition, un autre principe est affirmé, à savoir que les résultats des activités de recherche-développement sont considérés comme des actifs produits et les ventes de brevets comptabilisées comme des échanges de services. Si chacune de ces méthodes se justifie d'un certain point de vue, aucune n'apporte de solution à tous les problèmes à la fois. Par exemple, la dernière recommandation présente l'avantage de reconnaître que la recherche-développement est une forme de production, mais l'inclusion des ventes de brevets dans les échanges de services engendre en quelque sorte une anomalie en en faisant l'unique opération portant sur un «service» dont la production peut se situer dans le passé.

12. Des difficultés d'affectation des investissements et des revenus peuvent également survenir lorsque les propriétaires directs du capital investi ne sont pas les mêmes que les propriétaires en dernière analyse au sommet de la chaîne de propriété. Dans la mesure où les sociétés peuvent et veulent communiquer ces informations, il s'avère important qu'elles fassent état de leurs investissements dans les sociétés multinationales sur la base du «propriétaire effectif en dernière analyse», en plus des données enregistrées sur la base de la contrepartie immédiate qu'exigent les comptes de la balance des paiements classiques. Parfois, les différences entre les deux bases comptables sont frappantes. Ainsi, sur la base de la contrepartie immédiate, la valeur comptable de la position d'investissements directs du Luxembourg aux États-Unis était de 131 milliards de

dollars en 2006, mais nettement inférieure − soit 14 milliards de dollars seulement − sur la base du propriétaire effectif en dernière analyse. Pour le Moyen-Orient, en revanche, la position était de 18 milliards de dollars sur la base de la contrepartie immédiate et nettement supérieure − 30 milliards de dollars − sur la base du propriétaire effectif en dernière analyse. Ces différences de configuration montrent que de nombreux investissements dont la source ultime est située dans d'autres pays, comme ceux du Moyen-Orient, transitent par des pays de complaisance comme le Luxembourg.

13. La quatrième édition à paraître de la *Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux* traite de la nécessité de suivre les investissements depuis leur source ultime et jusqu'à leur destination. Elle contient des recommandations particulières pour l'identification des pays investisseurs ultimes. Toutefois, la question du suivi des investissements pour remonter à leur source ultime a été inscrite à un programme d'études faute de pouvoir résoudre différents problèmes d'ordre théorique ou concret dans le temps imparti, dont les problèmes liés à la fongibilité de la monnaie et à la possibilité d'ajouter des fonds supplémentaires à ceux de l'investisseur direct à chaque maillon de la chaîne de propriété.

## II. LES SOCIÉTÉS MULTINATIONALES ET LES LACUNES DU SYSTÈME STATISTIQUE

### A. Les sociétés multinationales et la mesure du produit intérieur brut et du revenu national brut aux prix courants

14. Délocalisation des redevances et les droits de licence. Dans la section précédente, il a été question du transfert des actifs incorporels vers des sociétés sous-traitantes de perception. Supposons qu'un actif incorporel (un logiciel, par exemple) est mis au point dans un pays A, où est également située la société mère, et qu'une filiale sous-traitante de perception est implantée dans un pays B afin d'y comptabiliser les redevances des concessions de licences. Le PIB du pays A s'en trouve diminué et celui du pays B augmenté, mais en raison même du traitement spécial des bénéfices réinvestis d'investissements directs étrangers dans le cadre du Système de comptabilité nationale (SCN), le revenu national brut (RNB) des deux pays devrait ne pas être affecté par le lieu de perception des redevances au titre des licences. La théorie économique voudrait que ce soit la société mère qui détienne la propriété économique de l'actif incorporel puisque c'est elle qui a assumé les risques liés à sa mise au point et qu'elle est le bénéficiaire final de la rémunération générée par son utilisation. Or, si l'on part du principe que le pays A détient la propriété économique de l'actif, l'inscription des redevances aux comptes de la société sous-traitante de perception dans le pays B entraîne une sous-estimation du PIB du pays A et une surestimation de celui du pays B.

15. Externalisation et sous-traitance des services intermédiaires. La sous-traitance des services intermédiaires a également été étudiée attentivement. Elle pose deux grands problèmes de mesure:

a) Déterminer si les données relatives au commerce de services peuvent rendre réellement compte des importations de services intermédiaires. Les concepts de services traditionnels et les bases de sondage classiques peuvent se révéler trop limités pour rendre compte de services qui évoluent rapidement, au risque d'en négliger certains et donc de sous-estimer les importations et, par là-même, de surestimer le PIB;

b) La plupart des services de statistique ont recours à des méthodes d'extrapolation qui reposent sur des ratios fixes, comme le ratio chiffre d'affaires/valeur ajoutée. Une externalisation rapide de la production de services jadis produits en interne au profit de fournisseurs nationaux ou étrangers engendrerait une modification de ces ratios et, par conséquent, une distorsion des méthodes d'extrapolation du PIB. Le problème peut être résolu en effectuant régulièrement des analyses comparatives entre les comptes nationaux et des sources de données complètes et fiables qui incluent, en particulier, les fournisseurs de services intermédiaires nationaux et étrangers.

16. Prix de transferts trompeurs. Comme on l'a vu précédemment, les sociétés multinationales peuvent être incitées à augmenter ou à diminuer les prix de transferts des exportations et des importations à destination ou en provenance d'entités apparentées, en dépit des efforts des autorités fiscales pour faire respecter des prix de transferts appropriés sur le plan économique. Dans la mesure où elles parviendront à comptabiliser des prix de transferts supérieurs ou inférieurs à la valeur économique réelle de l'opération, le PIB annoncé sera inexact. Dans l'hypothèse où les prix de transferts seraient toujours pris en compte dans la comptabilité des entreprises de la même manière, les trois façons de mesurer le PIB (l'optique de la production, des dépenses ou des revenus) seraient faussées. Toutefois, du fait du traitement spécial des bénéfices réinvestis d'investissements directs étrangers dans le cadre du SCN, le RNB ne devrait pas être influencé par une utilisation de prix de transferts incorrects ou trompeurs (parce qu'il tient compte des ressources de compensation des filiales étrangères). Malheureusement, les services de statistique n'ont guère de moyens pour corriger les prix de transferts erronés. Ce type d'erreurs peut donc influer en permanence sur les mesures statistiques du PIB.

## B. Les sociétés multinationales, la sous-traitance et la sous-estimation du produit national brut réel et de la productivité

17. Importations non comparables. Lorsqu'une société mère nationale remplace un fournisseur national par une filiale étrangère, la différence de prix entre les deux fournisseurs n'apparaît généralement pas dans les déflateurs utilisés pour les prix sur les marchés intérieur et extérieur dans l'optique de la dépense finale ni dans ceux de la consommation intermédiaire s'agissant de l'optique de la production. Cette différence n'est pas enregistrée parce que dans la plupart des pays, les prix sont relevés auprès de vendeurs plutôt que d'acheteurs et que les indices des prix intérieurs (indices des prix à la production − IPP) sont compilés dans le cadre d'une autre collecte de données que celles concernant les indices des prix à l'importation. Dans un article récemment paru dans *Business Week*, Michael Mandel explique qu'en n'enregistrant pas la baisse des prix qui survient lorsque les entreprises se tournent vers des fournisseurs étrangers, on aboutit à une surestimation de la croissance du PIB réel pendant les périodes de forte externalisation[4].

18. Pour résoudre le problème, Michael Mandel propose de modifier la procédure de compilation des indices des prix à l'importation en cas de nouvelles importations en comparant directement le prix des biens importés à celui des biens produits dans le pays auxquels ils se substituent. Toutefois, il peut être difficile d'effectuer une comparaison directe entre les coûts des biens produits dans le pays et de ceux produits à l'étranger (importations). Ainsi, lorsqu'une

[4] Michael Mandel, «The Real Cost of Offshoring», *Business Week* (18 juin 2007).

entreprise de production de clubs de golf remplace un fournisseur de son pays par un fournisseur étranger, il est vraisemblable que ce changement se traduise par la fin du contrat en cours pour la production de l'ancien modèle de «driver» et au lancement d'un nouveau modèle. En fait, alors que d'aucuns jugeraient superficielles les différences entre les modèles, les nombreux golfeurs qui voient dans le nouveau modèle la solution à tous leurs problèmes sont prêts à payer un supplément conséquent pour l'acquérir. Voilà pourquoi les statisticiens des prix considèrent les anciens et les nouveaux modèles comme «non comparables» et lient tout simplement l'ancien indice à un nouvel indice pour les biens importés au même niveau, avant d'extrapoler en s'appuyant sur les variations des nouveaux prix des biens importés d'une période à l'autre. Dans la mesure où les biens importés sont moins chers, à qualité équivalente, les importations réelles sont sous-estimées et le PIB réel et la productivité surestimés. De plus, les prix à l'importation sont surestimés et l'inflation générale sous-estimée.

19. En quelque sorte, ce problème est analogue à celui des anciens «nouveaux biens» qui survient chaque fois que de nouvelles générations de biens et de services remplacent les précédentes: dans quelles proportions la différence de prix reflète-t-elle respectivement le gain en qualité et le facteur prix proprement dit?

20. Une des méthodes utilisées pour les ordinateurs consiste à observer jusqu'où doit aller la chute des prix de la génération précédente pour qu'elle reste compétitive avec la nouvelle génération. A priori, cette différence doit correspondre à la valeur attribuée par les consommateurs aux améliorations qu'offre l'ordinateur de la nouvelle génération. Il se peut toutefois que, face à une prolifération d'informations sur les prix, les ventes et les caractéristiques du bien − comme c'est le cas pour les ordinateurs − les régressions hédonistes permettent de distinguer, d'une part, la valeur attribuée par le consommateur aux caractéristiques de la prochaine génération d'ordinateurs et, d'autre part, la différence de prix pure entre les modèles.

21. Malheureusement, la plupart des importations concernent des produits intermédiaires et on dispose de peu de données à partir desquelles procéder à des régressions hédonistes ou comparer les prix du marché des composantes nationales et étrangères. En réalité, le remplacement par des fournisseurs étrangers peut intervenir très rapidement. En trois ans seulement, pour la majorité des drivers de golf vendus aux États-Unis, les fournisseurs nationaux ont fait place à des fournisseurs chinois.

22. L'un des moyens indirects d'évaluer l'ampleur du problème est proposé dans une étude réalisée par Robert Feenstra et Marshall Reinsdorf[5]. Ils ont estimé l'élasticité de la demande d'importations puis mesuré la variation de la part de marché des importations, avant d'utiliser les deux informations ainsi obtenues pour «dégager» la différence de prix entre les biens vendus par des fournisseurs étrangers et nationaux qui était imputable à la différence de qualité. S'agissant des États-Unis, ils ont déterminé que la croissance du PIB réel était surestimée de 0,1 point de pourcentage et celle de la productivité de 0,2 point. Ils ont aussi observé que le problème des «nouveaux biens» existait pour à peu près tous les biens et services. Actuellement, les calculs

[5] Robert Feenstra and Marshall Reinsdorf, «Effects of Terms of Trade Gains and Tariff Changes on the Measurement of U.S. Productivity Growth», document présenté dans le cadre du Programme relatif au commerce et aux investissements internationaux du NBER, les 28 et 29 mars 2008.

portant sur les nouveaux biens et services s'effectuent par le biais de techniques hédonistes dans environ 20 % des cas. Pour les 80 % restants pris en compte dans le PIB, la technique de la mise en relation des indices est souvent utilisée, ce qui laisse penser que la déformation à la hausse du PIB réel due à la surestimation des prix d'importation et la sous-estimation des importations réelles (les importations représentent environ 17 % du PIB américain) est plus que compensée par la surestimation des prix intérieurs et par la sous-estimation qui en résulte du PIB généré par la production nationale.

23. Tout comme pour les problèmes liés à l'affectation des revenus des sociétés multinationales, on ne voit pas bien ce qui pourrait être fait pour corriger cela.

---