Comprendre la mondialisation à la lumière des prix de transfert

La mondialisation ne se limite plus à l'augmentation des échanges entre pays : elle repose aujourd'hui sur des règles communes qui organisent les relations entre États et entreprises. À travers l'exemple des prix de transfert, cet article propose de mieux comprendre cette évolution. Il montre comment un mécanisme à l'origine technique est devenu un outil central de régulation de l'économie mondiale. De la structuration des chaînes de valeur — c'est-à-dire la répartition des différentes étapes de production d'un bien ou d'un service entre plusieurs pays — à la mise en place du plan BEPS — un ensemble de règles internationales visant à lutter contre les stratégies d'optimisation fiscale des multinationales —, il met en évidence le rôle croissant des normes dans l'organisation des flux économiques. Il interroge enfin les conséquences de cette transformation sur la souveraineté des États et sur les nouvelles formes de compétition à l'échelle internationale.

par
Xavier Poulet-Goffard
économiste,
expert-comptable et
commissaire aux comptes,
directeur général délégué
international ORCOM,
docteur en sciences
économiques,
Université Côte d'Azur,
GREDEG (CNRS)

Mondialisation : de la fragmentation productive à la diffusion normative

La mondialisation contemporaine s'enracine dans un double mouvement : la libéralisation progressive des échanges et l'internationalisation des entreprises. Depuis les accords du GATT de 1947, puis la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, les barrières tarifaires ont reculé, ouvrant la voie à une circulation sans précédent des biens, des capitaux et des technologies. Cette libéralisation a conduit à une **fragmentation productive :** les chaînes de valeur se sont étendues à l'échelle planétaire, chaque territoire se spécialisant dans un segment du processus de production (CNUCED, 2016 : CEPII, 2019).

Les investissements directs étrangers (IDE) sont devenus la colonne vertébrale de ce capitalisme mondialisé : le stock mondial d'IDE représentait à peine 8 % du PIB mondial en 1988 : il dépasse 35 % en 2016. Ces flux massifs traduisent l'émergence des **entreprises multinationales** (FMN) comme acteurs centraux de l'économie mondiale. Celles-ci ne se contentent plus de commercer : elles **organisent l'espace économique**, arbitrant entre coûts de production, fiscalité, infrastructures et stabilité juridique (Mucchielli, 1998 : Rugman, 1981).

Les modèles classiques de l'internationalisation, de Hymer (1968) à Dunning (1993) et son paradigme OLI *(Ownership-Location-Internalisation)*, décrivent la firme multinationale comme une entité rationnelle exploitant ses avantages spécifiques pour internaliser certaines transactions. Mais ces modèles ont progressivement intégré une dimension institutionnelle : la coordination transnationale ne repose pas seulement sur les coûts et les rendements, elle suppose des **règles communes** qui réduisent l'incertitude et encadrent les comportements (Coase, 1937 : Williamson, 1975).

À partir des années 1990, cette dimension normative devient déterminante. La mondialisation économique s'accompagne d'une **mondialisation des cadres de référence :** normes comptables (IAS/IFRS), standards financiers, dispositifs prudentiels, règles de transparence. Ces instruments créent un langage homogène au sein duquel les États, les entreprises et les investisseurs peuvent se

comprendre. L'intégration internationale n'est plus seulement marchande : elle est **institutionnelle**.

Ce tournant marque l'entrée dans une économie où la compétitivité dépend autant de la capacité à produire que de la capacité à se **conformer**. Les multinationales évoluent dans un environnement où la norme est un facteur de coût, mais aussi un **atout stratégique :** elle conditionne l'accès aux marchés, au crédit, aux chaînes d'approvisionnement. Les territoires, eux, deviennent des plateformes de régulation concurrentielle : chacun tente d'attirer les firmes par une combinaison de fiscalité attractive et de stabilité réglementaire (Devereux *et al.*, 1998).

Cette ouverture mondiale du capital, en déplaçant les centres de décision et les bases fiscales, a progressivement installé une tension constitutive de la mondialisation contemporaine.

D'un côté, la mobilité des entreprises et des capitaux a intensifié la concurrence entre États pour attirer les investissements, alimentant un processus de différenciation fiscale (Devereux *et al.*, 1998) et de stratégies d'attractivité territoriale (Mucchielli, 1998).

De l'autre, cette même mobilité a révélé un besoin croissant de coordination internationale : la juxtaposition de législations hétérogènes, en l'absence d'autorité fiscale mondiale, a créé des zones d'incertitude et d'arbitrage, propices à l'érosion des bases imposables (Hines & Rice, 1994 : Vicard, 2019).

C'est de ce paradoxe qu'émerge la gouvernance par la norme, c'est-à-dire la recherche d'un cadre commun capable de réguler les comportements sans recourir à une autorité politique unique (Coase, 1937 : North, 1990).

Dès la fin des années 1970, l'OCDE a ainsi érigé le principe de pleine concurrence *(arm's length principle)* en référence partagée pour valoriser les transactions entre entités d'un même groupe, avant d'en faire, à partir des années 2000, l'un des piliers de la régulation mondiale des multinationales (OCDE, 1979, 2015).

Dans un environnement où la souveraineté se fragmente et où la transparence devient exigence, cette norme internationale s'est imposée comme une forme de gouvernance par les règles, et les prix de transfert en sont devenus le vecteur privilégié : un instrument de codification, d'équilibre et de comparabilité entre juridictions fiscales, au cœur de la mondialisation institutionnelle.

Les prix de transfert : d'un mécanisme technique à une architecture de la mondialisation

Les prix de transfert, c'est-à-dire les valeurs appliquées aux échanges de biens, de services ou d'actifs immatériels entre sociétés d'un même groupe, apparaissent dès l'essor des multinationales industrielles dans les années 1950. Leur régulation, longtemps embryonnaire, s'est progressivement institutionnalisée à mesure que les transactions intra-groupes représentaient une part croissante du commerce mondial, près de 60 % aujourd'hui (OCDE, 2023).

L'OCDE, dès 1979, formalise le **principe de pleine concurrence** *(arm's length principle)* : les transactions internes doivent être évaluées comme si elles avaient lieu entre entreprises indépendantes. Ce principe visait initialement à éviter la manipulation artificielle des prix de cession pour transférer les bénéfices vers des juridictions à fiscalité réduite (Hines & Rice, 1994). Mais il allait devenir bien davantage : un **cadre cognitif partagé**, une « grammaire » de la mondialisation économique.

Les prix de transfert traduisent une tension constitutive : ils encadrent des flux privés à l'aide d'une norme publique, dans un espace international dépourvu d'autorité centrale. La règle du « prix de marché » joue ici le rôle d'un **équivalent juridique du marché mondial :** elle permet de comparer, de documenter et de contrôler des transactions dispersées sur plusieurs continents. En d'autres termes, la norme supplée à la souveraineté.

La montée en puissance des standards comptables internationaux (IAS/IFRS) a consolidé cette transformation. En harmonisant les méthodes de consolidation et d'évaluation, ces normes ont facilité l'application du principe de pleine concurrence et permis la diffusion d'outils de planification fiscale plus sophistiqués (De Simone, 2015 : Demaria *et al.*, 2018). Les systèmes intégrés de gestion (ERP) ont, quant à eux, rendu possible un **pilotage centralisé** des flux financiers et fiscaux, réduisant les coûts de transaction au sens de Williamson (1981).

À partir des années 2000, les prix de transfert deviennent ainsi le cœur d'un nouvel ordre fiscal international : un dispositif de gouvernance qui

relie la logique économique (efficience), la logique juridique (conformité) et la logique institutionnelle (légitimité). Le résultat est une véritable **infrastructure de la mondialisation.** Le prix de transfert, de simple outil comptable, devient un pilier du capitalisme de réseau : il permet de répartir les profits, d'anticiper les risques fiscaux, et d'optimiser la structure des groupes. Il relie le droit, la comptabilité et la stratégie dans un continuum normatif qui dépasse les frontières nationales.

Cette architecture, cependant, repose sur un équilibre instable. En cherchant à garantir l'équité entre États, elle offre aussi aux entreprises les moyens de naviguer entre les régimes. Les multinationales les plus sophistiquées exploitent les asymétries d'interprétation : les États, quant à eux, renforcent les contrôles.

BEPS : de régulation à norme comme vecteur géopolitique

C'est dans cette dialectique de la mondialisation — entre ouverture des marchés et compétition fiscale — qu'émerge, en 2013, le plan BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), un dispositif inédit destiné à rétablir la cohérence d'un système devenu trop perméable.

Le contexte est décisif. Après la crise financière de 2008, les finances publiques des États avancés sont fragilisées, tandis que la légitimité de la mondialisation est contestée. Les révélations successives — LuxLeaks (2014), Panama Papers (2016) — exposent au grand jour les pratiques de transfert artificiel de bénéfices et la capacité des multinationales à jouer des asymétries réglementaires pour réduire leur charge d'impôt. Les opinions publiques réclament des comptes : les gouvernements doivent restaurer la confiance dans un système fiscal perçu comme injuste (Vicard, 2019 : Wier & Zucman, 2022).

L'OCDE, soutenue par le G20, prend alors l'initiative de réorganiser la fiscalité internationale autour d'un cadre global.

Le plan BEPS, publié en 2015, comprend quinze « actions » qui couvrent l'ensemble des sources d'érosion de la base imposable :

- encadrement des prix de transfert (Actions 8 à 10) pour mieux relier profits et création de valeur réelle ;
- révision des conventions fiscales bilatérales (Action 6) afin d'éviter les doubles non-impositions ;
- lutte contre les régimes préférentiels (Action 5) et renforcement de la transparence via l'échange automatique d'informations (Action 13) ;
- documentation standardisée (Master file, Local file) et déclaration pays par pays (Country-by-Country Reporting, CbCR), imposées aux groupes dont le chiffre d'affaires consolidé dépasse 750 millions d'euros.

Ce corpus constitue un véritable traité de normalisation mondiale : pour la première fois, les États disposent d'un référentiel commun de documentation, de contrôle et d'échange de données fiscales.

Mais cette harmonisation ne procède pas par hiérarchie : elle repose sur ce que North (1990) appelle une institution à coordination diffuse, c'est-à-dire un ensemble de règles partagées sans autorité centrale, fondé sur la légitimité procédurale plutôt que sur la contrainte juridique.

Le diagnostic fondateur du BEPS est simple et lucide : la mondialisation a devancé la fiscalité.

Les entreprises opèrent globalement, mais l'impôt demeure national. Cette dissymétrie structurelle a conduit à l'érosion des assiettes fiscales, à la concentration des profits dans les juridictions à faible imposition (Hines & Rice, 1994), et à une perte de souveraineté pour les États. En réponse, le BEPS vise à réconcilier la fiscalité avec l'économie réelle, à aligner l'imposition sur la localisation effective de la valeur ajoutée, et à imposer la transparence des flux intra-groupes comme nouvelle norme d'équité.

La diffusion normative : quand la règle devient culture

L'un des effets les plus profonds du plan BEPS ne réside pas seulement dans la contrainte qu'il impose, mais dans la culture de conformité qu'il a fait émerger. En quelques années, la norme fiscale internationale est passée du statut de règle technique à celui de référence collective. Autrement dit, ce n'est plus seulement la loi qui s'applique, mais la norme qui s'impose — même à ceux qui n'y sont pas juridiquement assujettis.

Ce phénomène, bien documenté par la sociologie des organisations (DiMaggio & Powell, 1983), relève de la diffusion institutionnelle : les acteurs adoptent un comportement non par obligation légale, mais parce qu'il devient la forme légitime d'agir dans un champ donné. Dans le cas de la fiscalité internationale, cette légitimité découle de la visibilité



Crédit : wikimediacommons

L'OCDE, soutenue par le G20, prend alors l'initiative de réorganiser la fiscalité internationale autour d'un cadre global.

accrue du BEPS et de l'OCDE, devenus les arbitres symboliques de la "bonne conduite" mondiale.

Ainsi, de nombreuses entreprises non directement concernées par le seuil de 750 millions d'euros – PME internationalisées, groupes familiaux, holdings d'investissement – se sont progressivement alignées sur les exigences documentaires et méthodologiques du BEPS. Cette adoption par imitation tient moins à la crainte du contrôle qu'à la volonté d'appartenir au monde conforme. Se doter d'un Local file, même simplifié, ou d'une politique interne de prix de transfert, devient un gage de crédibilité vis-à-vis des banques, des investisseurs ou des partenaires étrangers. La norme s'installe "par le haut", mais s'enracine "par le bas".

Cette diffusion est renforcée par l'action des intermédiaires normatifs : cabinets d'audit, directions financières, associations professionnelles, avocats d'affaires. En traduisant la doctrine OCDE en procédures et logiciels, ces acteurs ont transformé une règle internationale en un outillage quotidien. Ce sont eux qui diffusent la norme, souvent sans discours politique, mais par les manuels, les checklists et les formations internes. Le BEPS est devenu un produit de conformité – un langage intégré à la gouvernance d'entreprise.

Mais au-delà de la conformité, la norme a produit un effet plus structurel : elle a réduit le risque cognitif de la mondialisation.

Avant BEPS, l'incertitude réglementaire était une composante majeure du risque international : chaque pays appliquait ses propres définitions du bénéfice imposable, ses propres critères de "prix de pleine concurrence", et les entreprises opéraient dans un brouillard juridique.

L'harmonisation progressive, via les lignes directrices OCDE, les normes comptables IFRS et la documentation standardisée, a agi comme un réducteur d'opacité.

La norme a servi de phare dans la nuit : un point fixe dans un environnement mouvant, une garantie de comparabilité et de prévisibilité.

Ce rôle de stabilisateur cognitif est central. Comme le souligne North (1990), les institutions réduisent l'incertitude en encadrant les interactions : elles ne suppriment pas la complexité du monde, mais lui donnent une forme intelligible. Dans ce sens, BEPS et les standards comptables ont fonctionné comme des cartes mentales de la mondialisation : ils ont permis aux acteurs,

publics comme privés, de se repérer dans un espace fiscal devenu global, de mesurer les risques, d'anticiper les contraintes.

Pour les petites multinationales, cet effet de lisibilité a été décisif. Là où la norme clarifie, la décision devient possible : le coût de l'erreur diminue, la projection stratégique devient calculable. La règle, en fixant un cadre, libère l'action.

Peu à peu, la conformité cesse d'être une réaction défensive. Elle devient une ressource stratégique : savoir se conformer, c'est maîtriser le langage des institutions, parler la langue de la crédibilité. Les directions financières y voient un outil de pilotage, les investisseurs une garantie de bonne gouvernance, les autorités fiscales un signe de loyauté. La norme fiscale, en s'intégrant à la gestion ordinaire, contribue à un phénomène plus large : la normalisation de la mondialisation.

L'entreprise qui se mondialise ne navigue plus à vue : elle avance à la lumière du cadre qu'elle contribue elle-même à produire.

Cette internalisation transforme profondément les hiérarchies économiques. Là où la conformité devient compétence, la puissance n'est plus seulement capitalistique, mais cognitive : elle repose sur la capacité à comprendre, interpréter et diffuser la norme.

Les acteurs capables d'en maîtriser le langage deviennent les nouveaux acteurs de la mondialisation. À l'inverse, les acteurs dépourvus de ces ressources peuvent se trouver marginalisés : non pas exclus juridiquement, mais invisibles institutionnellement.

Peu à peu, la conformité cesse d'être une réaction défensive. Elle devient une ressource stratégique : savoir se conformer, c'est maîtriser le langage des institutions, parler la langue de la crédibilité.

Ainsi, la norme ne se contente pas d'encadrer la mondialisation : elle la fait tenir. Elle articule la compétition et la coordination, la contrainte et la confiance. Elle rassure les investisseurs, structure les anticipations, réduit le risque d'arbitraire. Mais en même temps, elle trace une frontière invisible entre ceux qui savent la lire et ceux qui la subissent.

Gouverner la mondialisation par la norme

La trajectoire des prix de transfert condense, à elle seule, un demi-siècle de transformations de la mondialisation : le passage d'un capitalisme de production à un capitalisme de codification, où les échanges matériels cèdent la place à la circulation des normes. Au fil du temps, la puissance ne s'est plus mesurée seulement en parts de marché ou en capacités industrielles, mais dans la maîtrise des cadres de régulation qui organisent le monde globalisé. Depuis les premières lignes directrices de l'OCDE en 1979 jusqu'au plan BEPS (2015) et aux Piliers 1 et 2 en cours d'application, la fiscalité internationale illustre ce déplacement : la recherche d'efficacité s'est transformée en quête de cohérence, puis en instrument de gouvernance.

Les normes fiscales, comptables et extra-financières (IFRS, ESG, reporting CbCR) ont formé un corpus unifié de règles, conçu pour assurer la transparence et la comparabilité, mais devenu le socle d'un nouvel ordre économique. La gouvernance mondiale par la norme ne se limite plus à encadrer le marché : elle en définit la légitimité. En ce sens, la norme constitue désormais le principal mécanisme de coordination d'une mondialisation sans autorité politique centrale (North, 1990).

Ce pouvoir d'organisation s'incarne dans une architecture multipolaire, où plusieurs foyers normatifs coexistent et s'observent : l'OCDE, pivot historique, reste la source du droit fiscal international et le référent technique de la pleine concurrence : l'Union européenne s'impose comme laboratoire de la régulation intégrée (taxonomie verte, directive BEPS 2.0, cadre de reporting extra-financier) : les États-Unis, grâce à la puissance extraterritoriale de leur marché financier et à la portée des normes US GAAP, conservent une influence décisive : mais également la Chine et l'Inde qui investissent progressivement le champ normatif par leurs propres standards de gouvernance et leur participation active aux enceintes de négociation du G20 et de l'ONU

La concurrence économique tend ainsi à se déplacer vers la fabrique de la règle. Les rivalités ne porteraient plus seulement sur les flux de biens ou de capitaux, mais sur la définition même de la valeur : qui décidera demain de ce qu'est une « création de valeur » dans l'économie numérique ? qui déterminera le périmètre de la « substance économique » ou du « bénéfice consolidé » ?

Ces interrogations, d'apparence technique, semblent refléter des visions du monde divergentes : celle d'une fiscalité fondée sur le capital immatériel, celle qui privilégie la présence réelle, ou encore celle qui défend la souveraineté territo-

riale. Pour les États comme pour les territoires, la réponse ne consisterait plus à protéger leurs frontières fiscales, mais plutôt à participer à la production des normes. La souveraineté deviendrait moins juridictionnelle que cognitive : elle reposerait sur la capacité à comprendre, à influencer et à interpréter les standards internationaux. L'autonomie économique d'un territoire pourrait désormais se mesurer non à son taux d'imposition, mais à sa place dans la chaîne mondiale de production normative, c'est-à-dire à son aptitude à contribuer à la définition des règles du jeu.

Une telle évolution amènerait à repenser les politiques publiques. La compétitivité ne se jouerait plus uniquement sur les coûts ou les infrastructures, mais sur la qualité institutionnelle : stabilité juridique, fiabilité des données, crédibilité des administrations, compétence des régulateurs, capacité d'influence. Les territoires capables d'offrir un environnement lisible et conforme aux standards globaux verraient probablement se renforcer leur attractivité, tandis que d'autres risqueraient de voir leur marge d'autonomie se réduire. Et dans cette perspective, la capacité à publier et diffuser une norme pourrait alors devenir un capital économique, au même titre que le capital humain ou technologique.

XAVIER POULET-GOFFARD

Bibliographie

Ouvrages et articles académiques

COASE, R. (1937). The Nature of the Firm. Economica, 4(16), 386–405.

DE SIMONE, L. (2015). Does a common set of accounting standards affect tax-motivated income shifting for multinational firms ? Journal of Accounting and Economics, 61(1).

DEMARIA, S., DUFOUR, D. & FINE, C. (2018). Les normes IFRS et la transformation du reporting financier. Revue Française de Comptabilité.

DEVEREUX, M., GRIFFITH, R. & KLEMM, A. (1998). Corporate income tax reforms and international tax competition. Economic Policy, 35(3).

DIMAGGIO, P. & POWELL, W. (1983). The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. American Sociological Review, 48(2), 147–160.

DUNNING, J. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy. Addison-Wesley.

HINES, J. & RICE, E. (1994). Fiscal Paradise : Foreign Tax Havens and American Business. Quarterly Journal of Economics, 109(1).

HYMER, S. (1968). The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment. MIT Press.

MUCCHIELLI, J.-L. (1998). Multinationales et mondialisation. Paris : Économica.

NORTH, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge : Cambridge University Press.

RUGMAN, A. (1981). Inside the Multinationals : The Economics of Internal Markets. Columbia University Press.

VICARD, V. (2019). Multinational firms and international tax coordination : Evidence from BEPS. Économie et Statistique, 510(1).

WIER, L. & ZUCMAN, G. (2022). Global profit shifting, 1975–2019. Quarterly Journal of Economics, 137(4).

WILLIAMSON, O. (1981). The Economics of Organization : The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology, 87(3), 548–577.*

Institutions et rapports

CNUCED (2016). World Investment Report : Investor Nationality – Policy Challenges. Genève : Nations Unies.

CEPII (2019). L'économie mondiale 2019. Paris : La Découverte.

OCDE (1979). Transfer Pricing and Multinational Enterprises : Guidelines. Paris : OCDE.

OCDE (2015). Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting. Paris : OCDE.

OCDE (2023). Global Revenue Statistics Database. Paris : OCDE.