



**MINISTÈRE
DE L'EUROPE
ET DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ADMINISTRATION
ET DE LA MODERNISATION

DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES

Sous-direction de la Formation et des Concours

Bureau des concours et examens professionnels
RH4B

**CONCOURS EXTERNE ET INTERNE POUR L'ACCÈS A L'EMPLOI DE
SECRÉTAIRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
(CADRE GÉNÉRAL)
AU TITRE DE L'ANNÉE 2022**

ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ

Mercredi 22 septembre 2021

ECONOMIE

*Epreuve comprenant une série de huit à dix questions à réponse courte
portant sur l'économie*

Durée totale de l'épreuve : 4 heures
Coefficient : 4


SUJET AU VERSO

Ce dossier comporte 8 pages (page de garde, sommaire et questions non comprises)

SOMMAIRE

- Document 1 : Net rebond du commerce de la haute technologie au deuxième semestre de 2020 et émergence de nouveaux exportateurs asiatiques
- Document 2 : Relance en Afrique : quel rôle pour les entreprises ?
- Document 3 : Que peut encore faire la Banque centrale européenne ?
- Document 4 : Impôt sur les sociétés, une comparaison mondiale
- Document 5 : La sécurité alimentaire dans l'Union européenne
- Document 6 : Vers un mécanisme européen d'ajustement des émissions de carbone aux frontières compatible avec l'OMC
- Document 7 : Pas d'industrie, pas d'avenir ?
- Document 8 : Accord d'investissement UE-Chine : avancées et impasses

QUESTIONS

1. Caractéristiques et enjeux de la reprise du commerce mondial
2. Les moteurs de la croissance
3. Quelle politique monétaire pourrait-on imaginer à l'avenir au sein de la zone euro ?
4. Une fiscalité mondiale est-elle possible ?
5. La sécurité alimentaire, un bien public européen ?
6. Justifications et freins à l'introduction d'une taxe carbone aux frontières
7. Comment expliquer la désindustrialisation de l'économie française ?
8. Les enjeux économiques du commerce avec la Chine

Document 1 :

Net rebond du commerce de la haute technologie au deuxième semestre de 2020 et émergence de nouveaux exportateurs asiatiques

Organisation internationale de la Propriété Intellectuelle, Site Internet, 15 mars 2021- Extraits

En 2020, le commerce mondial a dû faire face à des difficultés liées en grande partie au coup d'arrêt que la COVID-19 a porté à l'économie. En septembre 2020, l'Indice mondial de l'innovation publié par l'OMPI faisait craindre que la crise liée à la pandémie n'impacte fortement l'investissement et le commerce dans le secteur des technologies.

Mais comme le montrent nos nouvelles estimations, en 2020, le commerce des produits de haute technologie s'est mieux comporté que le commerce en général, ce que l'on doit à l'explosion des acquisitions de matériel de communication, de matériel informatique et de dispositifs de stockage et de traitement de données destinées à favoriser le télétravail et le travail mobile. Or cette tendance se confirme en ce début d'année 2021.

Grâce aux performances enregistrées au deuxième semestre de 2020 après un printemps difficile, le recul global du commerce des produits de haute technologie ne devrait pas dépasser 1% par rapport à 2019, pour s'établir à 3360 milliards de dollars des États-Unis d'Amérique pour l'ensemble de l'année 2020, selon une projection du Trade Data Monitor.

À titre de comparaison, avec le ralentissement de l'économie, notamment dans les secteurs des transports et du bâtiment, le commerce global des marchandises a accusé une baisse de 9,2% pour s'établir à 17 100 milliards de dollars É.-U. en 2020, contre 18 900 milliards de dollars É.-U. en 2019.

La résistance du commerce des technologies de pointe en 2020 est le fruit de changements importants dans le comportement des consommateurs des économies les plus puissantes de la planète. Globalement, ce secteur fait écho aux tendances observées dans d'autres secteurs marchands, sous l'effet du nombre accru de personnes travaillant à domicile. Les ventes de chaussures, de bagages et de pétrole ont ainsi connu une diminution, alors qu'inversement, les commandes de mobilier, de matériel de sport et de jouets ont connu une rapide reprise en 2020.(...)

La Chine a été le premier exportateur mondial de produits de haute technologie au cours des 10 premiers mois de 2020, suivie de l'Union européenne (UE) (avec 316,1 milliards de dollars É.-U.), des États-Unis d'Amérique (207,4 milliards de dollars É.-U.) et de la République de Corée (137,8 milliards de dollars É.-U.).

Les entreprises se sont adaptées pour continuer à travailler tout au long de la crise de la COVID-19

La pandémie de la COVID-19 qui s'est abattue sur le monde en 2020 a mis à mal les chaînes d'approvisionnement des technologies de pointe au printemps, les usines ayant été contraintes de fermer, ce qui a entraîné un ralentissement de l'activité des compagnies maritimes et a eu des répercussions sur la demande. L'existence même du commerce mondial semblait menacée.

Cependant, au fil des mois, les fabricants et les responsables logistiques ont trouvé comment faire fonctionner leurs entreprises. Les ventes ont ainsi connu un rebond durant l'été et l'automne avec la reprise de la demande et le fort appel d'air dont ont bénéficié les équipements de télétravail.

En mars, les exportations du premier fabricant de produits de haute technologie du monde, à savoir la Chine, accusaient une chute vertigineuse de 8,1%, passant ainsi de 59,3 milliards de dollars É.-U. en 2019 à 54,5 milliards de dollars É.-U. en 2020. Les commandes à destination des États-Unis d'Amérique avaient diminué de 27,1%, pour s'établir à 7,5 milliards de dollars É.-U. L'effondrement était général : en mars, les exportations de téléphones, de machines de traitement de l'information et de routeurs avaient reculé de 7,8%, 14,3% et 12,9% respectivement, pour s'établir à 8,4, 6,9 et 3,2 milliards de dollars É.-U.

Puis, la Chine est parvenue à absorber les effets de la COVID-19 et à relancer ses exportations.

L'ascension de la Chine s'accélère sous l'effet de la COVID-19

Dès le mois d'avril, les exportations chinoises de produits de haute technologie avaient augmenté de 10,1% par rapport à l'année précédente, pour atteindre 59,7 milliards de dollars É.-U. Et la dynamique s'est maintenue, puisqu'en novembre, elles avaient progressé de 21,1% par rapport à l'année précédente, pour un montant de 86,1 milliards de dollars É.-U., confirmant ainsi la place de leader de la Chine dans ce secteur.

En 2000, les États-Unis d'Amérique étaient le premier exportateur mondial du secteur, avec des recettes de 156,9 milliards de dollars É.-U. La Chine n'arrivait alors qu'au huitième rang, avec des exportations d'un montant total de 31,9 milliards de dollars É.-U. Pourtant, dès 2010, elle figurait parmi les premiers exportateurs de la planète, avec des revenus d'exportation de 472,6 milliards de dollars É.-U.

Pour l'année 2020, les exportations chinoises de produits de haute technologie devraient s'élever à 733,4 milliards de dollars É.-U., soit 2,3% de mieux qu'en 2019 (716,6 milliards de dollars É.-U.), ce qui équivaut à plus de vingt fois la valeur des exportations du pays en 2000 (31,9 milliards de dollars É.-U. comme indiqué précédemment)(...)

Les Américains parmi les principaux consommateurs de produits de haute technologie

Les États-Unis d'Amérique sont le deuxième importateur du secteur, la Chine étant le seul pays à importer davantage, principalement de gros volumes de composants qui viennent alimenter les chaînes de production. En 2019, les États-Unis d'Amérique ont importé pour 505,2 milliards de dollars É.-U. de produits de haute technologie, contre 473,5 milliards de dollars É.-U. en 2018.

La demande américaine a cependant pâti de la pandémie de coronavirus. En avril, les importations américaines avaient reculé de 9,7% par rapport au même mois l'année précédente, pour s'établir à 36 milliards de dollars É.-U., contre 39,8 milliards de dollars É.-U. en avril 2019. Mais la consommation a repris dans le courant de l'année. Au cours des 11 premiers mois de l'année, les États-Unis d'Amérique ont ainsi importé pour 457,3 milliards de dollars É.-U., soit 0,1% de plus par rapport à l'année précédente.(...)

La montée en puissance du Viet Nam annonce celle d'autres pays d'Asie

Dans le sillage de la Chine et pour des raisons diverses, d'autres pays d'Asie s'imposent progressivement comme fournisseurs essentiels de produits technologiques, une tendance qui devrait se poursuivre en 2021. Si le phénomène a profité à la Malaisie, à la Thaïlande, à Singapour et à la République de Corée, le grand gagnant de cette renaissance asiatique est le Viet Nam.(...)

Au total, les partenaires commerciaux du Viet Nam concèdent avoir importé pour 95,7 milliards de dollars É.-U. de biens de haute technologie au cours des neuf premiers mois de 2020, ce qui représente une augmentation de 70,5 milliards de dollars É.-U. par rapport à 2016.

Perspectives pour 2021

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) prévoit une relance du commerce mondial de 7,2% en 2021. Après de la forte poussée enregistrée au deuxième semestre de 2020, en 2021, le commerce mondial des technologies de pointe devrait continuer à progresser au même rythme que le commerce des marchandises en général, voire à un rythme plus soutenu.

Document 2 :

Relance en Afrique : quel rôle pour les entreprises ?

Institut Montaigne, Note, mai 2021 – Introduction

La crise du Covid-19 en Afrique, comme ailleurs, s'est traduite par un ralentissement massif de la production pour les économies du continent, des pertes de revenus d'activité pour les entreprises, et souvent une montée des tensions et des inégalités. Nombreuses mais affaiblies, les PME et ETI sont directement touchées par la crise, notamment sur le plan financier, et voient leur avenir parfois compromis. Des problèmes structurels de financement, déjà présents avant la crise, sont alors amplifiés.

Or, si la crise sanitaire fait naître des besoins de refinancement immédiats des économies, elle doit aussi faire émerger de nouveaux relais de croissance. Le secteur privé, à condition d'être mieux encouragé et d'évoluer dans un contexte monétaire et financier plus stable, peut offrir ces nouveaux relais de croissance, et des perspectives pour les entrepreneurs français comme pour la croissance des économies africaines. Tout en attirant de nouveaux flux de financements publics, la relance doit donc motiver les financements privés.

Alors que s'est tenu le 18 mai 2021 à Paris un Sommet sur le financement des économies d'Afrique subsaharienne, l'Institut Montaigne publie ses recommandations destinées à aider les entreprises françaises à faire face à la crise et conserver leur ancrage sur le continent, dans la lignée de la note de juin 2020, Les entreprises françaises en Afrique face à la crise du Covid-19.

Document 3 :

Que peut encore faire la Banque centrale européenne ?

Note du conseil d'analyse économique, n° 65, juin 2021 – Résumé

Depuis 2015, le taux d'inflation en zone euro demeure largement en dessous de 2 %, la cible annoncée par la Banque centrale européenne (BCE). Et ce, alors même que la politique monétaire est extrêmement accommodante avec des taux d'intérêt en territoire négatif et un programme d'achats d'actifs sans précédent – encore augmenté depuis la crise du Covid-19. Ces instruments de politique monétaire ont été utiles et absolument nécessaires pour éviter la déflation mais peuvent-ils et doivent-ils être déployés encore plus largement ? Est-il nécessaire d'en concevoir de nouveaux ? Les instruments actuels n'ont pas réussi à produire une inflation conforme à la cible mais ont produit des effets collatéraux qui posent question : l'accroissement des inégalités de patrimoine, l'achat d'actifs d'industries polluantes afin de respecter le principe de neutralité de marché, le traitement privilégié des dépôts des banques à la Banque centrale (tiering), et la dominance budgétaire due à la détention croissante de dette publique. Cette dernière pourrait à terme mettre en danger l'indépendance de la BCE.

L'évaluation stratégique lancée par la BCE, qui devrait aboutir à l'automne 2021, est donc une initiative bienvenue pour proposer de nouveaux instruments et pour le faire sans tabou. Même si cette Note ne répond pas à toutes les questions posées par cette évaluation, son objectif est de participer à ce débat de manière constructive en se focalisant sur les instruments permettant d'atteindre la cible d'inflation de la BCE et envisager, le cas échéant, la coordination nécessaire avec la politique budgétaire. Dans ce cadre, nous considérons que la BCE devrait adopter une stratégie de communication visant à rendre crédible une approche symétrique de la cible d'inflation autour de 2 % et accepter que l'inflation puisse dépasser de manière temporaire cette cible. La question qui se pose, particulièrement en zone euro, est celle des instruments à mettre en oeuvre pour rendre crédible un tel engagement.

D'un point de vue opérationnel, la BCE n'a pratiquement aucune limite dans le cadre de son mandat, tant que ses opérations ne sont pas contradictoires avec la « libre concurrence » et ne constituent pas un financement « direct » ou « certain » des gouvernements. Elle devrait mettre en place une politique de communication claire sur sa volonté de dépasser temporairement – ou plus durablement comme entend le faire la Fed – sa cible d'inflation avec un calendrier plus explicite (ce que l'on nomme forward guidance dans le langage des banques centrales) et l'accompagner de mesures particulières de politique monétaire.

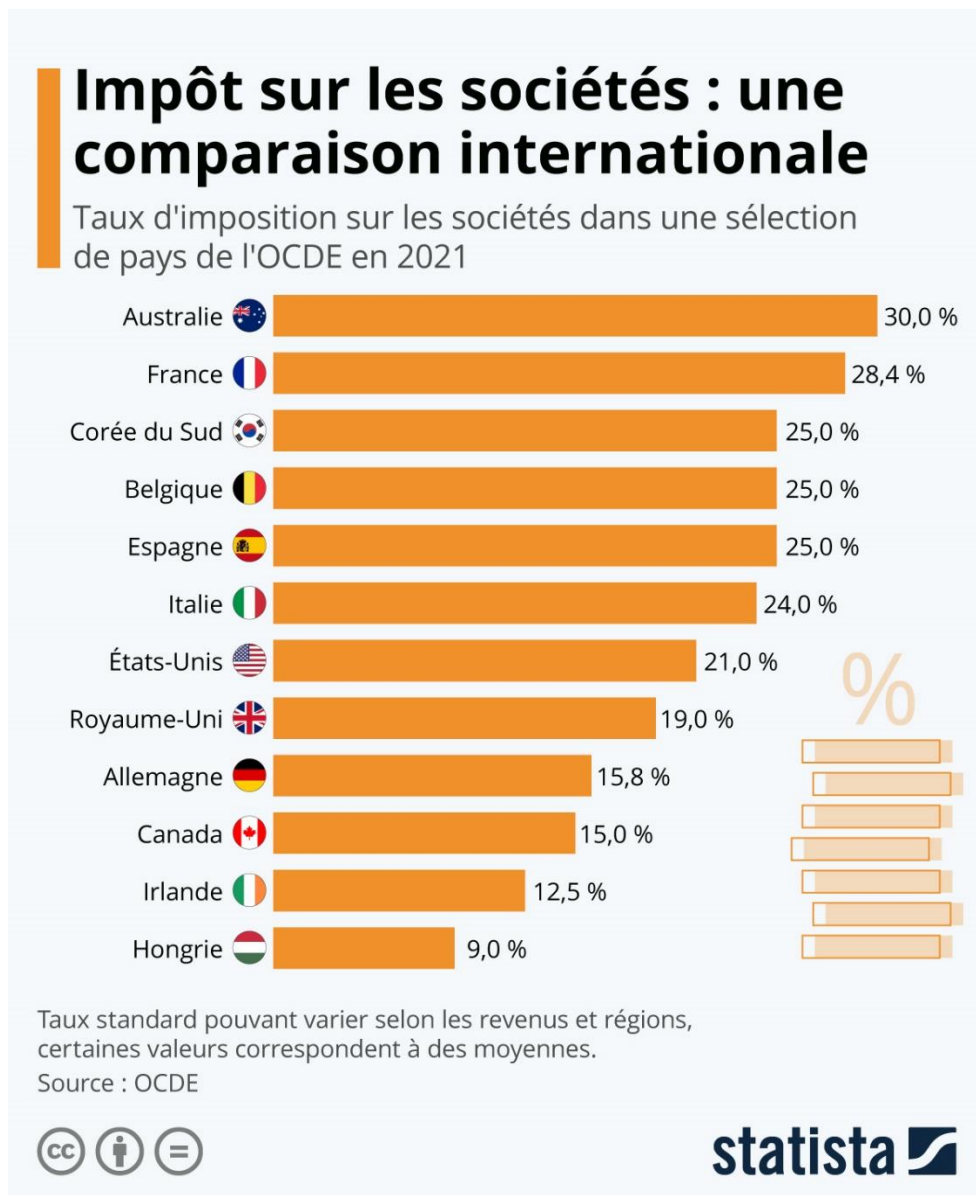
Parmi les nouveaux instruments possibles de politique monétaire, l'option communément nommée « monnaie hélicoptère » devrait être rendue possible pour relancer l'inflation dans le cas où cette dernière demeurerait trop faible de manière persistante. Sous la forme d'un transfert direct de la Banque centrale aux individus, renouvelé tant que la cible d'inflation n'est pas atteinte, il s'agirait d'un instrument efficace. En effet, les estimations économétriques, devant certes être considérées avec précaution, indiquent qu'un transfert monétaire équivalent à 1 % du PIB augmenterait le taux d'inflation de 0,5 point de pourcentage à l'horizon d'une année. Il devrait cependant rester un instrument de dernier ressort et parmi d'autres de la BCE. Ajouter cet instrument à la politique monétaire permettrait

de limiter l'accroissement continu des programmes d'achats d'actifs avec leurs potentiels effets collatéraux. Pour être efficace et légitime, la monnaie hélicoptère ne pourrait se faire que dans un cadre de coordination entre politique monétaire et politique budgétaire.

Document 4 :

Impôts sur les sociétés, une comparaison mondiale

Statista, 7 juin 2021



Document 5 :

La sécurité alimentaire dans l'Union européenne

Commission des Affaires européennes de l'Assemblée Nationale, Rapport d'information sur la sécurité alimentaire dans l'Union européenne, 2020 - Extraits

CHASSAIGNE A., OSSON C.

MESDAMES, MESSIEURS,

« 80 % de ce que nous mangeons est régulé par le droit communautaire ». (C'est pourquoi les consommateurs peuvent légitimement se tourner vers l'Union européenne lorsque des scandales alimentaires sont révélés. Ces derniers, qui se sont succédés ces dernières années à l'échelle européenne ou mondiale, montrent à quel point l'Union européenne a besoin d'une législation structurée et efficace pour garantir aux consommateurs l'origine et la conformité aux normes fondamentales des produits alimentaires qu'ils consomment. Cette question se pose à la fois pour les produits importés par l'Union et pour ceux qui sont issus du territoire européen lui-même.

En parallèle, cinq des sept plus grands facteurs de risque de décès prématurés sont liés à l'alimentation et à la boisson, faisant de l'enjeu de l'éducation à une alimentation de qualité une question centrale des politiques sanitaires au sein de l'Union européenne.

La « sécurité alimentaire » comprend deux domaines différents. Selon le programme alimentaire mondial de l'Organisation des Nations-Unies, il peut d'abord s'agir de la capacité pour toute personne de posséder à tout moment un accès physique et économique aux besoins alimentaires de base. Le second sens (traduit par « *food safety* ») concerne plutôt la capacité des autorités publiques et de toute la chaîne agroalimentaire à garantir des denrées alimentaires sûres et nutritives ainsi qu'une diffusion transparente et adéquate des informations sur l'origine, le contenu, l'étiquetage et l'utilisation des denrées alimentaires. Le premier sens vise donc à répondre à la question « est-ce qu'on mange ? » et le second à la question « qu'est-ce qu'on mange ? ».

(...)

Cette politique est une garantie indispensable à la confiance des consommateurs dans les denrées alimentaires et à la conservation d'un haut niveau de protection sanitaire. L'industrie agro-alimentaire, deuxième plus grand secteur économique européen, employant environ 48 millions de personnes et générant quelques 750 milliards d'euros de chiffre d'affaire chaque année, a également besoin de cette confiance des consommateurs dans les produits commercialisés.

Il s'agit enfin de permettre que les produits qui circulent au sein du marché intérieur soient soumis aux mêmes règles et aux mêmes contrôles au sein de tous les États membres, devant ainsi assurer une concurrence loyale au sein de l'Union européenne. Celle-ci revendique de disposer de normes parmi « *les plus strictes du monde* », en effectuant des contrôles nombreux et obligatoires à chaque étape de la chaîne agroalimentaire. Le budget affecté à la sécurité alimentaire pour la période 2014-2020 s'élève à 2,2 milliards d'euros.

Document 6 :

Vers un mécanisme européen d'ajustement des émissions de carbone aux frontières compatible avec l'OMC

Résolution du Parlement européen du 10 mars 2021 - Extraits

Conception d'un mécanisme européen d'ajustement des émissions de carbone aux frontières compatible avec l'OMC

7. soutient la mise en place d'un mécanisme européen d'ajustement carbone aux frontières, à condition qu'il soit compatible avec les règles de l'OMC et les accords de libre-échange (ALE) de l'Union en n'étant pas discriminatoire et en ne constituant pas une restriction déguisée au commerce international; estime qu'en soi, un mécanisme européen d'ajustement carbone aux frontières encouragerait les industries européennes et les partenaires commerciaux de l'Union à décarboner leurs industries, et qu'il appuierait ainsi les politiques climatiques de l'Union et mondiales en faveur de la neutralité en gaz à effet de serre, dans le droit fil des objectifs de l'accord de Paris; affirme sans équivoque qu'un mécanisme européen d'ajustement carbone aux frontières devrait être exclusivement conçu pour promouvoir les objectifs climatiques et ne pas être utilisé abusivement pour renforcer le protectionnisme, la discrimination ou les restrictions injustifiables; souligne que ce mécanisme devrait soutenir les objectifs écologiques de l'Union, en particulier pour mieux lutter contre les émissions de gaz à effet de serre intégrées dans l'industrie de l'Union et dans le commerce international, tout en étant non discriminatoire et en s'efforçant de créer des conditions de concurrence équitables au niveau mondial ; (...)

Aspects liés au commerce d'un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (...)

25. invite la Commission à poursuivre les réformes multilatérales de l'OMC visant à aligner le droit commercial international sur les objectifs de l'accord de Paris et d'autres aspects du droit international, en particulier les conventions de l'Organisation internationale du travail (OIT); souligne qu'un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (CBAM) est compatible avec les règles de l'OMC s'il est conçu dans un objectif environnemental clair de réduction des émissions mondiales de gaz à effet de serre et s'il respecte la plus grande intégrité environnementale;

27. fait observer que, pour que le CBAM soit avec les règles de l'OMC, les dispositions du GATT, telles que l'article I (principe de la nation la plus favorisée), l'article III (principe du traitement national) et, le cas échéant, l'article XX (exceptions générales), pourraient constituer la base de toute architecture du CBAM, dont l'unique motivation devrait être exclusivement le souci de l'environnement – réduire les émissions mondiales de CO₂ et prévenir les fuites de carbone;

28. souligne le principe de non-discrimination prévu à l'article III du GATT; souligne que le traitement identique des importations et de la production nationale est un critère essentiel pour garantir la compatibilité de toute mesure avec les règles de l'OMC; souligne que le CBAM devrait créer des conditions de concurrence équitables entre les producteurs nationaux de l'Union et de pays tiers grâce à l'application d'une taxe équivalente au SEQUE sur les émissions de carbone intégrées de tous les produits importés de ces secteurs, quelle que soit leur origine, garantissant ainsi une protection totale contre la fuite de carbone pour l'industrie européenne et évitant les transferts d'émissions vers des pays tiers; relève que la mise en œuvre du CBAM devrait éviter une double protection des installations de l'Union, tout en évaluant l'impact sur les exportations et les secteurs dépendants tout au long de la chaîne de valeur; souligne que la conception du CBAM devrait respecter un principe simple selon lequel une tonne de carbone ne devrait pas être protégée deux fois ; (...)

Le CBAM et les ressources propres (...)

34. rappelle que le Parlement, le Conseil et la Commission sont convenus, dans l'accord interinstitutionnel du 16 décembre 2020 sur la discipline budgétaire, la coopération en matière budgétaire et la bonne gestion financière, ainsi que sur de nouvelles ressources propres, comportant une feuille de route pour la mise en place de nouvelles ressources propres(AII), de la création de nouvelles ressources propres – y compris le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières – au cours du prochain cadre financier pluriannuel (CFP); souligne que le fait d'attribuer les flux financiers générés par le mécanisme d'ajustement carbone au budget de l'Union permettrait d'atténuer les problèmes d'équivalence fiscale et d'assurer une répartition équitable des effets entre les États membres, ainsi que de garantir une structure allégée avec des frais administratifs minimaux; conclut, par conséquent, que la définition des recettes en tant que ressource propre de l'Union réduirait la part des contributions fondées sur le RNB dans le financement du budget de l'Union et contribuerait ainsi à mutualiser les effets du mécanisme d'ajustement carbone de manière équitable entre tous les États membres; estime que toute économie réalisée au niveau national du fait de la diminution des contributions fondées sur le RNB augmentera la marge de manœuvre budgétaire des États membres ;

35. prend acte de diverses estimations prudentes de recettes allant de 5 à 14 milliards d'euros par an, en fonction de la portée et de la conception du nouvel instrument; souligne que le budget de l'Union est, en tout état de cause, parfaitement adapté pour absorber les fluctuations des recettes, voire les effets régressifs à long terme ;

36. est déterminé à veiller à ce que la ressource propre fondée sur le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières fasse partie d'un panier de ressources propres suffisant pour couvrir le niveau des dépenses totales prévues pour le remboursement du principal et des intérêts de l'emprunt au titre de l'instrument «Next Generation EU», tout en respectant le principe d'universalité; rappelle, en outre, que tout montant excédentaire du plan de remboursement doit rester dans le budget de l'Union en tant que recette générale ; (...)

Mise en œuvre du CBAM et autres aspects (...)

41. constate que l'Union est le plus grand importateur de carbone au monde et que la teneur en carbone des biens exportés hors de l'Union est bien inférieure à celle des biens importés; en déduit que les efforts européens pour lutter contre le changement climatique sont supérieurs à l'effort moyen consenti au niveau international; souligne que, pour mesurer le rôle de l'Union dans le changement climatique, une méthode de déclaration solide qui tienne compte des émissions associées aux biens et aux services importés dans l'Union est nécessaire; (...)

Document 7 :

Pas d'industrie, pas d'avenir ?

Note du conseil d'analyse économique, n° 13, juin 2014 – Extraits

(...) Entre 2000 et 2007, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée totale, à prix constants, a baissé de 6 % en France et en Italie, de 16 % au Royaume-Uni. Dans le même temps, elle a augmenté de 4 % aux États-Unis² et 6 % en Allemagne. Depuis le déclenchement de la crise, les évolutions sont davantage différenciées entre les pays. Au plus bas, la production industrielle dans les grands pays européens a reculé en niveau de 13 % (Royaume-Uni) et jusqu'à 26 % (Espagne), par rapport à début 2007. La France fait partie des pays fortement affectés (- 21 %) avec l'Allemagne (- 20 %). Mais la grande différence entre les deux derniers pays est le rebond allemand qui a permis dès 2011 de retrouver le niveau de départ. Les évolutions italienne et espagnole suivent le schéma français de façon plus aggravée.

Quant à la part de marché de la France sur le marché mondial, elle recule en valeur de 15 % de 2000 à 2007 et à nouveau de 13 % de 2007 à 2010. La comparaison avec les autres pays européens montre que les contre-performances françaises sont particulièrement nettes avant la crise. Depuis 2007, au contraire, l'évolution française est en ligne avec celle des autres pays européens. Ni le haut de gamme, ni les produits technologiques n'ont constitué un abri pour les exportateurs français entre 2000 et 2007. Les coûts salariaux unitaires (coût salarial par unité de valeur ajoutée produite) ont joué défavorablement dans le cas français, en particulier comparativement à l'Allemagne : ils ont augmenté de 10 % en Allemagne depuis 2000, trois fois plus en France. (...)

Les gains de productivité très rapides dans l'industrie ont joué un rôle prédominant au cours de la période récente, ce qui est conforme à la divergence des prix relatifs déjà soulignée. De 1980 à 2007, la France a perdu en moyenne 71 000 emplois industriels par an, dont 17 000 en raison de l'externalisation et 21 000 en raison des gains de productivité. À partir de 2000, pour des pertes à peine inférieures (65 000 par an), la contribution de la productivité devient dominante (42 000 emplois par an), l'externalisation ne jouant plus qu'un rôle mineur (3 000). La contribution de la concurrence internationale sur l'ensemble de la période serait de 9 000 emplois perdus par an (dont la moitié pour le seul secteur automobile), et le double sur la sous-période 2000-2007.

Document 8 :

Accord d'investissement UE-Chine : avancées et impasses

Blog de l'institut Montaigne, Trois questions à François Godement, interview du 21 janvier 2021

Dans une note parue cette semaine en anglais, Wins and Losses in the EU-China Investment Agreement (CAI), notre conseiller pour l'Asie François Godement propose une analyse de l'accord global UE-Chine sur les investissements (AGI, Comprehensive Agreement on Investment, CAI) conclu fin 2020 entre l'Union européenne (UE) et la Chine et dont le texte devrait être rendu public dans les prochains jours. En se fondant sur ce qui est connu des premières versions de cet accord et sur des entretiens de recherche, François Godement dresse un bilan des avancées et des impasses de cet accord pour chacune des parties - une analyse déclinée ici sous la forme de trois questions que nous lui avons posées. (...)

Pour chacun des trois piliers de l'accord (accès au marché, règles du jeu équitable et développement durable), comment évaluer les résultats obtenus par l'Union européenne ?

Si je devais résumer, je dirais que les gains des Européens sont plus grands en matière de règles encadrant les investissements que sur l'accès au marché. Pour chaque pilier de l'accord et selon chacun des sujets, on trouve de nombreuses nuances dans les possibilités d'application de sanctions. Dans la note, j'entreprends d'examiner le contenu technique de l'accord négocié par les experts de la Direction générale du Commerce (DG Trade, Commission européenne) et de poser la question des gains qu'ils ont ainsi obtenus.

Sur l'accès au marché (premier pilier de l'accord, c'est-à-dire l'accès au marché chinois pour les investisseurs européens), l'accord vient en réalité entériner une ouverture que la Chine avait déjà progressivement consentie sur les investissements, y compris dans le cadre de son accord commercial avec les États-Unis (en particulier pour les services financiers). Sur les services (mais pas sur les investissements manufacturiers), la clause de la nation la plus favorisée (NPF ou MFN) devait s'appliquer. Reconnaissons que cette répétition est souvent le propre des accords de cette nature, qui confirment des engagements antérieurs. Les concessions chinoises nouvelles concernent le domaine de la santé (cliniques privées et fournitures de services), l'automobile électrique (mais dans une approche très encadrée, et probablement limitée en pratique aux groupes déjà présents en Chine), les services de consultance dans certains domaines. En revanche, l'Union européenne, dont le marché est déjà très ouvert aux investissements, a souhaité protéger ses secteurs sensibles et les concessions européennes se limitent à la distribution en gros et en détail de l'énergie, à l'exclusion des réseaux et de la production d'énergie.

En matière de règles du jeu équitable (second pilier de l'accord, couvrant les engagements pris sur les règles d'investissement, résumés par la formule anglaise level playing field), les concessions chinoises sont importantes mais souvent vagues et ne sont pas adossées à des sanctions en matière de développement durable, et donc de droit du travail, d'environnement, de responsabilité sociale des entreprises (RSE).

Sur l'épineux dossier des subventions chinoises, vivement critiquées en cela qu'elles viennent fausser la concurrence, l'accord impose certes des obligations d'information et de transparence, mais ne prévoit ni mécanisme contraignant ni possibilité de sanctions. Du côté des entreprises d'État chinoises, l'UE obtient de la Chine une définition large de ce qu'est une entreprise publique ; c'est là un progrès qu'il faut saluer, bien que les termes restent vagues. En matière de transferts de technologie forcés, l'accord aligne les gains de l'UE avec ceux antérieurement obtenus par les États-Unis, ce qui résulte aussi d'une coordination en 2019 entre Europe, États-Unis et Japon.

En ce qui concerne enfin le développement durable, les engagements que prend la Chine sur l'environnement et le climat sont importants et coïncident d'ailleurs avec ses objectifs nationaux de développement des énergies renouvelables et de réduction de ses émissions unitaires de CO₂. Mais ces ambitions et engagements résistent difficilement à l'épreuve des faits, car ils sont contredits par l'évolution explosive de la production chinoise de charbon (y compris dans les objectifs fixés par le nouveau plan quinquennal chinois) et par la hausse de la production d'acier en 2020 - un milliard de tonnes, un montant ahurissant.

J'ajouterais à ces trois piliers un quatrième : celui de la mise en œuvre de l'accord, autrement dit l'enjeu des mécanismes d'applications et l'existence d'éventuelles sanctions. Pour les investissements dans les services par exemple, l'accord se contente d'un mécanisme de règlement des différends et des sanctions proches des mécanismes de l'OMC - et, à ce titre, la possibilité de recourir initialement à l'OMC plutôt que de se référer à l'accord lui-même. Dans les éléments relatifs au développement durable, l'accord ne prévoit qu'un arbitrage plus ou moins à l'amiable entre les parties, sans possibilité de sanctions. Dans l'ensemble, l'UE a obtenu de la Chine - ce qui rappelle d'ailleurs les accords conclus entre la Chine et d'autres États - la promesse de groupes de travail bi-annuels et d'une réunion annuelle à un haut niveau politique qui serviront de mécanisme suivi de la mise en œuvre de l'accord. La réunion annuelle se tiendrait au niveau du vice-Premier ministre Liu He et du vice-président de la Commission européenne Valdis Dombrovskis. C'est là une victoire statutaire pour l'UE, car Liu He, principal négociateur de l'accord commercial Chine-États-Unis, n'a commencé à s'impliquer directement dans l'accord UE-Chine que dans les six derniers mois de la négociation. (...)