Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES ET DU DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL

DIRECTION GENERALE 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'ACCES A L'EMPLOI DE SECRETAIRE DES AFFAIRES ETRANGERES (CADRE GENERAL ET CADRE D'ORIENT) AU TITRE DE L'ANNEE 2015

EPREUVES ECRITES D'ADMISSIBILITE

Du 15 au 19 septembre 2014

SERIE DE SIX A DIX QUESTIONS A REPONSE COURTE

Série de six à dix questions à réponse courte portant sur les enjeux économiques et de développement internationaux ainsi que sur le droit public

Durée totale de l'épreuve : 4 heures
Coefficient : 4
Barème de notation : enjeux économiques 10 points ; droit public 10 points

ENJEUX ECONOMIQUES ET DE DEVELOPPEMENT INTERNATIONAUX :

Ce dossier comporte **6** pages (page de garde non comprise)

SUJET : voir questions et dossier ci-joint

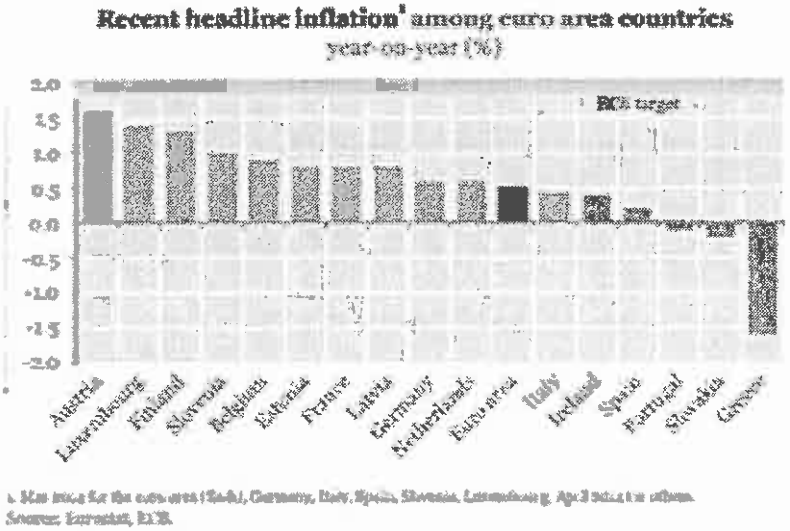
Question 1 : Impacts de la déflation sur l'économie à court et long terme (3,5 pts)

Question 2 : Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) : avantages et inconvénients (3 pts)

Question 3 : Le numérique et les technologies de l'information, levier de développement ? (3.5 pts)

Vos réponses synthétiques s'appuieront sur vos connaissances en matière de théorie et d'actualité économique, ainsi que sur le dossier ci-dessous.

Document 1: Recent headline inflation among euro area countries (May 2014 for the euro area, Germany, Italy, Spain, Slovenia, Luxembourg, April 2014 for others, Sources: Eurostat, BCE)



1. Most recent for the euro area (April), Germany, Italy, Spain, Slovenia, Luxembourg, April 2014 for others.
Sources: Eurostat, ECB.

Document 2 : Les enjeux économiques du partenariat transatlantique (Lettre du Cepii, Lionel Fontagné, Julien Gourdon & Sébastien Jean, 30 septembre 2013)

En juillet 2013, les États-Unis et l'Union européenne se sont engagés dans la négociation d'un Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement. Compte tenu du faible niveau de leur protection tarifaire réciproque, la libéralisation commerciale consistera surtout à réduire les barrières non tarifaires qui, elles, restent élevées. Nos simulations indiquent que le commerce bilatéral pourrait s'en trouver augmenté de moitié. Cependant, les enjeux de la négociation en cours vont bien au-delà des échanges bilatéraux et concernent la place des deux partenaires dans les nouveaux rapports de force économiques mondiaux.

Pourquoi maintenant ?

Les États-Unis et l'Union européenne (UE) étant chacun le premier partenaire commercial de l'autre, il n'est pas surprenant qu'ils cherchent à conclure un accord de libre-échange – la question est plutôt de savoir pourquoi ils ne le font que maintenant. Longtemps, tout accord conclu dans l'enceinte multilatérale du GATT ne requérait guère plus que l'assentiment de ces deux partenaires, de sorte que les questions jugées importantes pour l'un et l'autre pouvaient s'y traiter. Ce temps est révolu. La place occupée par les pays émergents a ouvert une ère nouvelle, désormais marquée par la concurrence entre initiatives commerciales de très grande ampleur. Le partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI), dont les négociations ont commencé le 8 juillet 2013, apparaît comme le moyen pour l'Union européenne et les États-Unis de conserver un rôle leader dans un commerce mondial dont le centre de gravité bascule rapidement vers l'Asie.

Liant les deux plus grosses entités économiques du monde, cet accord pourrait avoir des conséquences importantes, bien au-delà des parties prenantes. Après avoir expliqué pourquoi, cette Lettre propose une évaluation économique de la libéralisation des échanges de biens et services à laquelle le PTCI pourrait aboutir.

Les barrières non tarifaires au coeur des négociations

Les droits de douane ne sont pas l'enjeu central des négociations transatlantiques. Selon nos estimations, leur niveau était en 2010 en moyenne de 2,2 % sur les produits européens importés par les États-Unis, et de 3,3 % sur les produits étatsuniens importés par l'UE. Les négociations devraient facilement aboutir à leur suppression rapide et totale, hormis pour les "produits sensibles", essentiellement agricoles. En revanche, les barrières non tarifaires (BNT) seront au coeur des négociations. Les normes sanitaires et techniques n'ont pas vocation à freiner les échanges commerciaux ; elles ont pour but d'assurer la sécurité, la santé ou encore l'information des consommateurs en définissant ou certifiant certaines caractéristiques des produits. Mais elles sont, de facto, un obstacle au commerce dès lors qu'elles diffèrent sensiblement entre partenaires commerciaux, surtout si elles sont plus exigeantes que les normes internationales les plus répandues.

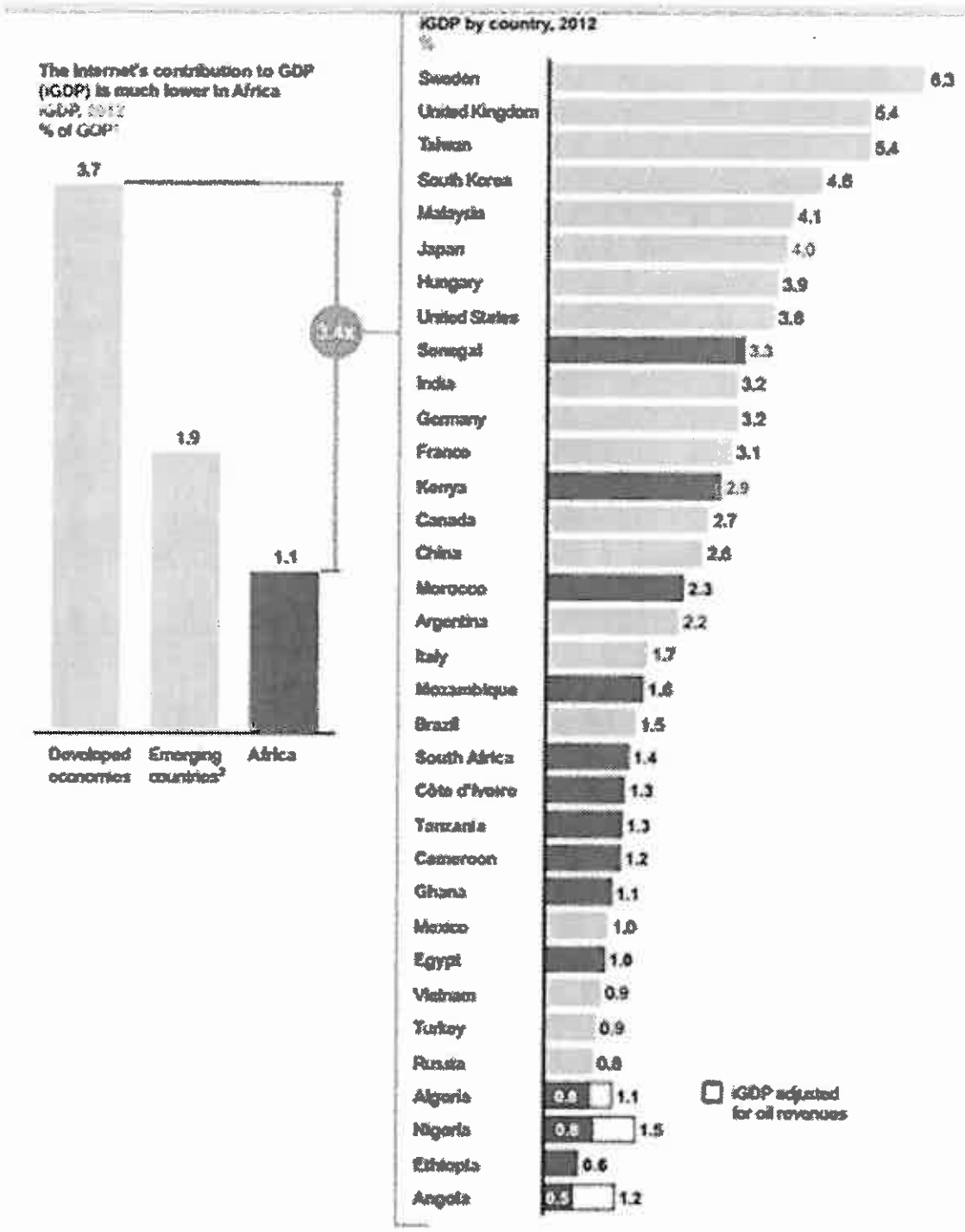
Concernant les normes techniques, des progrès peuvent être réalisés par la reconnaissance mutuelle. L'accord entre les États-Unis et l'UE signé dans ce domaine en 1998 porte uniquement sur la reconnaissance des organismes de certification. Un producteur européen souhaitant exporter aux États-Unis doit toujours se conformer aux normes américaines, différentes des siennes ; l'accord lui permet seulement d'obtenir la certification de conformité auprès d'un organisme européen accrédité. Dans le cadre du PTCI, il serait possible d'aller plus loin. Il s'agirait, soit, a minima, d'améliorer la couverture et le fonctionnement de l'accord existant ; soit d'aller vers une véritable reconnaissance mutuelle des normes (et pas seulement des organismes de certification). C'est, par exemple, ce que réclament les

fabricants automobiles pour les ceintures de sécurité ou de nombreux autres composants des véhicules ou normes s'y rapportant. La reconnaissance mutuelle est particulièrement problématique s'agissant des mesures sanitaires et phytosanitaires. Dans ce domaine, les normes sont souvent le reflet de préférences collectives. Or la perception des risques est très différente de part et d'autre de l'Atlantique : les résistances des Européens aux organismes génétiquement modifiés (OGM) sont fortes, tandis que les Américains se méfient du fromage au lait cru. Deux cas peuvent se présenter.

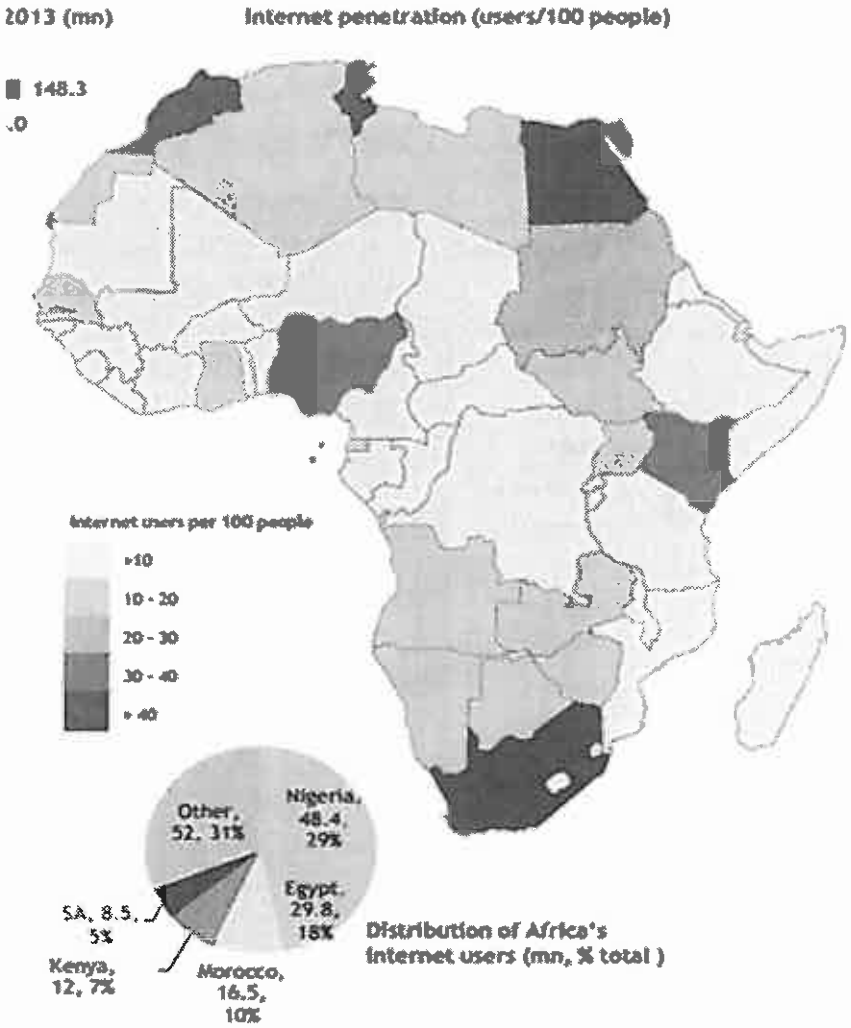
Dans le premier, les différences de perception sont irréductibles, parce que le produit concerné pose un problème de traçabilité et/ou d'externalité. Les OGM en sont un bon exemple : les preuves scientifiques de leurs effets sont controversées, la traçabilité des produits est problématique et ils sont à l'origine d'externalités (les plantations OGM pouvant contaminer les non-OGM). On imagine difficilement que la négociation bilatérale puisse rapprocher les points de vue alors qu'une longue procédure auprès de l'OMC n'y est pas parvenue. Dans le second cas, le produit est parfaitement identifiable et vérifiable, et il n'y a pas d'externalité. L'exemple fameux est celui du poulet rincé aux solutions chlorées pour lequel un étiquetage suffirait. Tous les cas contentieux ne peuvent cependant pas être classés aussi simplement. Le boeuf aux hormones ou le porc nourri à la ractopamine, par exemple, ne génèrent pas d'externalités et pourraient être aisément étiquetés. Mais l'UE et les États-Unis ne sont pas d'accord sur l'interprétation des travaux scientifiques existants, et les États-Unis considèrent que l'interdiction imposée par l'UE relève d'une motivation essentiellement protectionniste.

Pour évaluer l'ampleur des BNT aux échanges, on calcule leur équivalent tarifaire. Plusieurs estimations existent dans ce domaine ; celles sur lesquelles nous nous appuyons5 indiquent que, en moyenne, les BNT limitent les échanges commerciaux comme le ferait un droit de douane de 48 % à l'entrée dans l'UE et de 51 % aux États-Unis pour les produits agricoles ; de, respectivement, 43 % et 32 % pour les produits manufacturés ; de 32 % et 47 % dans les services. Dans tous les cas, ces équivalents tarifaires dépassent très nettement les droits de douane et varient considérablement d'un secteur à l'autre. Dans ces différents domaines, si les États-Unis et l'Union européenne parviennent à adopter des normes et règles communes, celles-ci auront de grandes chances de devenir des références dans le commerce international et les négociations afférentes.

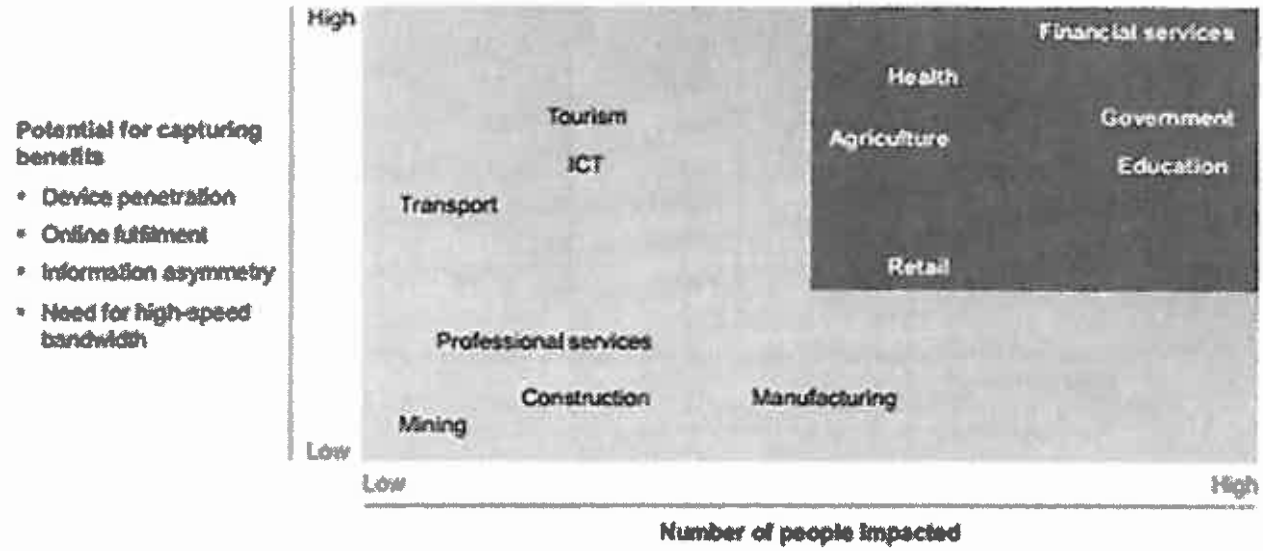
Document 3 : Graphiques et carte sur le secteur numérique (sources diverses)



1 GDP assessed by expenditure method, with a share of each category attributed to the Internet.
2 Aspiring countries data is from 2010.
SOURCE: Gartner; IHS Global Insight; Organisation for Economic Co-operation and Development; International Telecommunication Union; International Data Corporation; World Health Organization; ICD; eConsumer US 2012; Euromonitor; H2 Gambling Capital; PhoCusWright; Pyramid Research; UNESCO (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization); McKinsey Global Institute analysis



The Internet can have a transformative impact on six sectors in particular



SOURCE: McKinsey Global Institute analysis