

---

**CONCOURS EXTERNE ET INTERNE POUR L'ACCÈS A L'EMPLOI DE  
SECRÉTAIRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
(CADRE D'ORIENT)  
AU TITRE DE L'ANNÉE 2023**

---

**ÉPREUVES ÉCRITES D'ADMISSIBILITÉ**

**Lundi 19 septembre 2022**

**ECONOMIE**

*Série de huit à dix questions à réponse courte portant sur les enjeux économiques et de développement internationaux. Chaque question est accompagnée d'un ou plusieurs documents en rapport avec la question posée.*

Durée totale de l'épreuve : 4 heures

Coefficient : 4

  
SUJET AU VERSO

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

## SOMMAIRE

Document 1 : ECB signals rates lift-off, eyes bigger move in September

Document 2 : Sobriété énergétique : le difficile découplage entre activité économique et émissions de gaz à effet de serre

Document 3 : Repenser l'héritage

Document 4 : Les grands défis économiques

Document 5 : What is an emerging market ?

Document 6 : Les stratégies internationales des entreprises françaises

Document 7 : Quelle stratégie de résilience dans la mondialisation ?

Document 8 : Concurrence : l'UE trouve un accord pour encadrer les géants du numérique

## QUESTIONS

**1. Le politique monétaire est-elle encore efficace ? (doc 1)**

**2. La croissance économique peut-elle être immatérielle ? (doc 2)**

**3. Les inégalités sont-elles devenues un frein à la croissance dans les pays développés ? (doc 3)**

**4. Quels financements pour la transition écologique ? (doc 4)**

**5. Qu'est-ce qu'une économie émergente ? (doc 5)**

**6. Comment juger de la performance des entreprises françaises à l'international ? (doc 6)**

**7. Quelles sont les stratégies que les entreprises peuvent mettre en œuvre pour sécuriser leurs approvisionnements internationaux ? (doc 7)**

**8. Peut-on réguler les géants du numérique sans nuire à l'innovation ? (doc 8)**

## **Document 1 - ECB signals rates lift-off, eyes bigger move in September**

Par Balazs Koranyi et Bart H. Meijer, *Reuters* (9 juin 2022)

*(Extrait)*

FRANKFURT/AMSTERDAM, June 9 (Reuters) - The European Central Bank ended a long-running stimulus scheme on Thursday and said it would deliver next month its first interest rate hike since 2011, followed by a potentially larger move in September.

With inflation at a record-high 8.1% and still rising, the ECB now fears that price growth is broadening out and could morph into a hard-to-break wage-price spiral, heralding a new era of stubbornly higher prices.

The central bank for the 19 countries that use the euro said it would end quantitative easing on July 1, then raise interest rates by 25 basis points on July 21. It will then hike again on Sept. 8 and go for a bigger move, unless the inflation outlook improves in the meantime.

"We will make sure that inflation returns to our 2% target over the medium term," ECB President Christine Lagarde told a news conference. "It is not just a step, it is a journey," she said of the moves signalled on Thursday.

Some policymakers had advocated a bigger move in July but eventually gave in and the final policy decision was approved unanimously, sources told Reuters.

The rapid rise in inflation was driven initially by energy and food prices as economies emerged from COVID-19 lockdowns but Russia's invasion of Ukraine has accelerated those trends and even underlying inflation is now at twice the ECB's target.

The size of rate hikes has been intensely debated by ECB policymakers, with Chief Economist Philip Lane preferring 25 bp moves in July and September but others arguing for 50 bps to be considered. Supporting their case, the ECB raised its inflation projections once again, to 6.8% for this year versus a previous forecast of 5.1%. It sees inflation at 3.5% in 2023 and 2.1% in 2024, which would be a fourth straight year of overshooting.

(...)  
The ECB's first rate hike in over a decade will still leave it trailing most of its global peers, including the U.S. Federal Reserve and the Bank of England, which have been raising aggressively and promising even more action. Unlike the Fed, the ECB also has no plans to reduce its balance sheet, with policymakers reaffirming their commitment to keep reinvesting cash maturing from the 5 trillion euros worth of public and private debt the ECB holds.

Even as she promised rate hikes, Lagarde vowed not to allow the borrowing costs of former euro zone debt crisis countries to be pushed wildly higher by financial markets again. "We are committed, committed!" Lagarde said. While the start of policy tightening is now set, the end point remains uncertain.

While Lagarde has said that rates should move towards the neutral point, this level is undefined and unobservable, leaving investors guessing just how far the ECB wants to go.

## **Document 2 - Sobriété énergétique : le difficile découplage entre activité économique et émissions de gaz à effet de serre**

*Le Monde*, 30/05/2022, Béatrice Madeline  
(Extraits)

(...)  
Alors que, au cours des derniers siècles, la prospérité globale s'est fondée sur un recours exponentiel aux ressources naturelles, le pari est audacieux, mais pas impossible. Depuis plusieurs décennies, la croissance des émissions de gaz à effet de serre est en effet moins rapide que la croissance du PIB. Il faudra néanmoins aller beaucoup plus loin.

(...)  
Quelques pays ou régions du monde sont parvenus à ce découplage absolu dans un passé récent. Au sein de l'UE, en particulier, les émissions de CO<sub>2</sub> ont atteint un pic à la fin des années 1970. Grâce aux progrès technologiques, aux efforts déployés pour diminuer l'intensité énergétique de l'appareil productif, mais aussi en raison du poids croissant des services dans l'économie, elles ont, depuis, diminué d'environ 25 %, tandis que les Etats membres ont continué à prospérer. Mais, là encore, ce résultat est à relativiser fortement. Car les gaz à effet de serre ne connaissent pas les frontières. Pour qu'il y ait un effet tangible sur le climat, le découplage doit s'opérer au niveau mondial.

Or nous en sommes loin. « *On est dans une phase de ralentissement, mais on ne voit pas à l'heure actuelle d'inversion du lien entre PIB et CO<sub>2</sub>* », constate Patrice Geoffron, professeur à l'université Paris-Dauphine-PSL. La crise due au Covid-19 s'est bien traduite par une diminution des émissions de 5,9 % à l'échelle mondiale, selon le chiffre cité par le Haut Conseil pour le climat dans son rapport 2021, mais au prix d'une baisse du PIB d'environ 3,4 %. « *Il n'y a jamais eu de période où les émissions ont baissé alors que la croissance restait positive* », confirme M. Geoffron.

Pour des raisons liées à leur niveau de développement, à la structure sectorielle de l'économie ou à la nature des énergies utilisées, certains pays ne sont pas près de toucher au but. En Chine, la croissance de 71 % du PIB entre 2010 et 2018 s'est accompagnée d'une hausse de 12 % des émissions nationales et de 20 % des émissions importées. La situation est encore plus préoccupante en Inde, par exemple, tandis qu'en Europe, la guerre en Ukraine fait craindre un retour en arrière sur l'usage des énergies fossiles comme le charbon.

Dans ces conditions, la marche à franchir pour répondre à l'objectif de neutralité carbone est très haute. « *Les projections actuelles concernant la taille de la population mondiale et le PIB par habitant impliquent que le monde doit réduire le taux d'émissions de CO<sub>2</sub> par unité de PIB réel d'environ 9 % par an en moyenne pour atteindre le niveau "zéro émission nette" d'ici au milieu du siècle* », affirment trois économistes du cercle de réflexion européen Bruegel, dans un article publié en octobre 2021 par la presse internationale. « *A titre de comparaison, entre 1990 et 2016, les émissions mondiales par unité de PIB n'ont diminué que de 1,8 % par an.* » Pour eux, pas de doute, « *il faudra un effort extraordinaire et des investissements massifs dans les technologies et les infrastructures pour atteindre nos objectifs climatiques* ».

### Document 3 – Repenser l’héritage

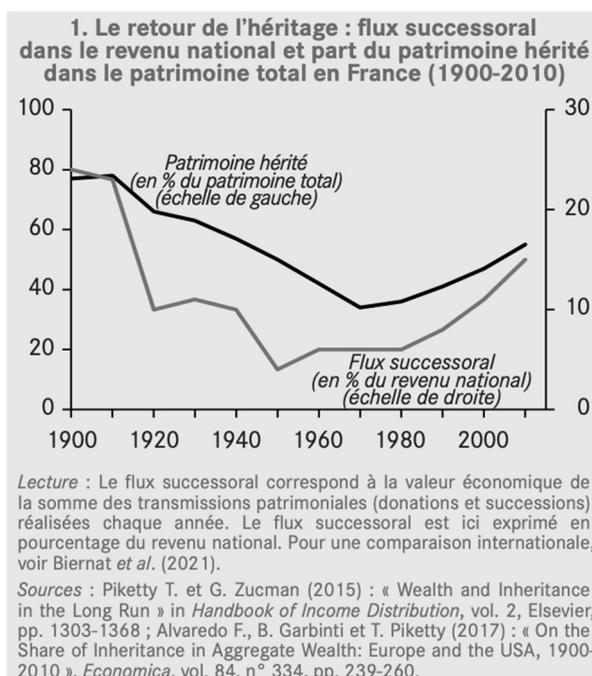
Clément Dherbécourt, Gabrielle Fack, Camille Landais et Stefanie Stantcheva, Les notes du conseil d’analyse économique, n°69, Décembre 2021

(Extraits)

La France était à la fin de la Belle époque, du point de vue patrimonial, une société d’héritiers comme beaucoup d’autres pays développés. Cette société, caractérisée par des niveaux d’inégalités très élevés largement déterminés par la naissance, a connu une réorganisation brutale au cours de la première partie du XXe siècle, sous le coup d’une série de chocs économiques, politiques et sociaux. La seconde partie du XXe siècle fut ainsi une période de faible inégalité et de forte mobilité économique et sociale. L’importance du patrimoine, et en particulier du patrimoine hérité, y était faible et les inégalités étaient essentiellement façonnées par les inégalités de revenus du travail

Mais, depuis une trentaine d’années, cette société « sans héritiers » disparaît à grande vitesse. Quatre grands faits stylisés permettent d’en rendre compte. Premièrement, la forte augmentation du patrimoine dans le revenu total : il représentait 300 % du revenu national en 1970, contre 600 % en 2020. Par ailleurs, et c’est le deuxième fait important, la concentration du patrimoine augmente significativement depuis une trentaine d’années. (...) En conséquence, l’héritage devient à nouveau un facteur déterminant dans la constitution du patrimoine (graphique 1) : la fortune héritée représente désormais 60 % du patrimoine total contre 35 % en moyenne au début des années 1970.

(...)  
Le retour de l’héritage augure donc d’une dynamique négative de renforcement des inégalités patrimoniales fondées sur la naissance. Nous ne sommes pas certes revenus à la société de rentiers qui prévalait avant 1914 : la concentration des héritages demeure moins forte qu’elle ne l’était alors, et le rôle du « capital humain » et des revenus du travail dans la détermination des niveaux de vie est beaucoup plus important pour une grande majorité de la population. Mais le patrimoine hérité est redevenu le déterminant fondamental pour atteindre le haut de la distribution des niveaux de vie.



## **Document 4 – Les grands défis économiques**

Rapport ‘Les grands défis économiques’ de la Commission internationale présidée par Olivier Blanchard et Jean Tirole, Juin 2021  
(Extraits)

La transition énergétique a d’ores et déjà commencé. Ces dernières années, des progrès d’une rapidité sans précédent ont été réalisés en matière de solutions et de marchés bas carbone. Aujourd’hui, une révolution technologique discrète prépare un avenir plus neutre en carbone. Les Européens sont de plus en plus nombreux à exercer une pression sur les gouvernements et les entreprises pour que nous assumions notre part de responsabilité collective dans la protection de l’environnement. Ils exercent leur pouvoir de citoyens en pénalisant les candidats écologiquement irresponsables lors des scrutins, boycottent les produits à forte empreinte carbone en tant que consommateurs et se défont de leurs placements peu écologiques en tant qu’épargnants. Les entreprises ont également amorcé une véritable révolution dans leur manière d’évaluer leur propre rôle dans la société, notamment en matière de changement climatique.

(...)  
Les marchés financiers ont eux aussi un rôle à jouer. Le changement climatique crée deux nouvelles sources de risques pour les investisseurs : les effets du changement climatique sur leur rentabilité et l’obsolescence rapide des investissements à forte intensité de carbone suite à la tarification carbone. Malheureusement, l’attentisme caractérisant les négociations internationales en matière de climat continue de limiter la confiance des investisseurs dans la future rentabilité des technologies vertes. En somme, de trop nombreux investisseurs dans le monde continuent de miser sur la rentabilité des secteurs à haute intensité de carbone et de rejeter les projets de finance verts. Ce phénomène crée un risque systémique, associé à l’apparition brutale d’actifs échoués lorsque les États prendront enfin leur responsabilité.

On pense à tort que la transition énergétique est bloquée par le rationnement du capital orienté vers les secteurs verts. Dans cette hypothèse, il suffirait que les États fassent crédit à ces secteurs pour résoudre le problème. La réalité est que si la transition énergétique peine à se mettre en place, c’est que la plupart des projets à bas carbone ne résistent pas à la concurrence de leur équivalent plus carboné, à cause de la faiblesse du prix du carbone et de ses perspectives d’évolution. Des plans de relance récents ont promis de débloquer d’importants fonds publics pour le verdissement de nos économies, qui restent cependant largement insuffisants pour financer la transition. C’est oublier que le secteur privé a un rôle essentiel à jouer dans ce domaine. Si les fonds publics sont absolument nécessaires au financement du verdissement des infrastructures publiques (infrastructures ferroviaires, écoles, hôpitaux, etc.), ils ne sauraient résoudre le problème du manque de rentabilité de la transition énergétique, qui relève du secteur privé. Dès lors, ces plans de relance doivent s’accompagner d’un renforcement des signaux-prix du carbone.

(...)  
Aussi, nous recommandons la création d’un « CAC40 pour le climat » à partir des quarante plus grandes capitalisations nettes de la valeur actuelle du flux des émissions de GES de leurs actifs actuels, évaluée selon la valeur tutélaire du carbone du rapport Quinet-2. Cet outil simple et transparent inciterait les entreprises à modifier immédiatement leur portefeuille d’actifs et pourrait rapidement devenir la nouvelle référence du marché financier en France en remplacement du CAC40 traditionnel.

(...)

## **Document 5 – What is an emerging market ?**

Ashoka Mody, IMF Working Paper n° 04/177, Fonds monétaire international, Septembre 2004  
(*Extraits*)

Virtually any group of developing countries faces higher volatility than advanced industrialized economies. Finally, the absence of a history of foreign investment and their transition to market economies speaks to the dynamic nature of emerging markets, i.e., to the possibility that they may graduate from their current economic conditions to greater institutional and policy maturity as equal participants in the global market economy.  
(...)

The key issue in assessing emerging market volatility is whether it results from uncontrollable factors or is the consequence of the policy framework within which countries operate. The distinction between these two sources of volatility is not straightforward since even shocks on account of natural disasters can be mitigated if prevention and disaster management measures are in place. Kaminsky, Reinhart, and Vegh (2004) document that rather than acting as a stabilizing force, as in most advanced economies, emerging governments' policies are "procyclical," i.e., they reinforce economic booms and aggravate recessions. However, of crucial importance is perceived arbitrariness in policymaking, which undermines investor confidence and hurts long-term investment in productive assets.  
(...)

That leads to the second defining characteristic of emerging markets: their transitional features. Emerging markets are in transition in several senses. They are almost always transitioning in important demographic characteristics, such as fertility rates, life expectancy, and educational status. Typically also, they are transitioning in the nature and depth of their economic and political institutions. Finally, and of special relevance, is the transition to greater interaction with international capital markets. The transitions are often long drawn and, at times, disruptive. Ranciere, Tornell, and Westerman (2003) argue that in attempting to force the transitions, countries may sometimes adopt policies that raise the rate of progress but, at the same time, increase the risks of crises.

The combination of high volatility and the transitional features of emerging economies generate a real challenge in policymaking. In conventional terminology, that challenge is the appropriate balance between commitment and flexibility, or between rules and discretion.  
(...)

However, and herein lies the dilemma, the endemic volatility and the long-term transitions imply that a commitment may outlive its usefulness and may even be rendered dysfunctional. A large shock may change the parameters in a manner that the old commitment hurts rather than helps. But, how should markets and investors judge whether giving up the commitment is desirable and not merely in the short-term interests of policymakers? The very volatility that emerging countries face often makes it difficult to distinguish whether the shock is a consequence of external forces or the result of poor economic policymaking. As such, if reneging on the commitment is easy, then the prior discipline of the commitment will also be less valuable.

## **Document 6 – Les stratégies internationales des entreprises françaises**

Grégoire de Warren, Note Trésor-éco n°267, Direction générale du Trésor, Septembre 2020

*(Extraits)*

Lorsqu'elles s'engagent à l'étranger, les entreprises peuvent exporter depuis leur pays d'implantation d'origine ou bien investir dans le développement de filiales localisées à proximité des marchés ciblés. Ces deux stratégies sont souvent complémentaires, et les entreprises qui investissent le plus à l'étranger sont aussi le plus souvent celles qui exportent le plus. Mais l'intensité du recours à chacune des deux stratégies reflète les conditions de production dans le lieu d'origine (compétitivité, environnement des affaires, etc.) et l'attractivité des potentiels marchés destinataires.

Au-delà de ces déterminants, le choix d'une entreprise d'investir à l'étranger pour servir les marchés ciblés ou d'exporter depuis son pays d'implantation dépend de (i) sa spécialisation sectorielle (certains secteurs, tels que les industries extractives ou les services, privilégiant les implantations à l'étranger pour des raisons de proximité aux matières premières ou aux clients, alors que d'autres – luxe, agroalimentaire, industries de pointe notamment – privilégieront l'export), (ii) son niveau de gamme (les entreprises n'auront pas la même stratégie d'internationalisation en fonction de leur intensité en R&D, de leur volonté ou non de capter de nouvelles capacités technologiques, ou encore de leur intérêt à bénéficier d'un coût du travail plus avantageux), (iii) sa taille (les IDE sont avant tout le fait de multinationales, qui disposent de la capacité juridique, financière et opérationnelle d'investir à l'étranger, alors que les PME privilégieront les exportations, qui apportent plus de flexibilité) ou encore (iv) la culture de l'entreprise (ancrage territorial, actionnariat, etc.).

Depuis le milieu des années 2000, les entreprises françaises se sont fortement engagées dans des investissements directs à l'étranger, dont le stock représente 57 % du PIB en 2019, contre 45 % en Allemagne (alors qu'ils s'élevaient à un niveau similaire pour les deux pays en 2000, aux alentours de 25 %). Cette préférence pour l'investissement s'explique notamment par le cadre juridique et fiscal et les politiques publiques qui ont structuré l'appareil productif français (compétitivité prix, fiscalité sur le capital, droits de succession, décentralisation, accompagnement des entreprises, etc.), notamment dans les années 2000. Le positionnement de gamme et le niveau de R&D (plus faible en France qu'en Allemagne) ainsi que la prédominance des grandes entreprises en France ont également pu y contribuer. Enfin, les caractéristiques culturelles des entreprises françaises jouent, avec un ancrage territorial plus faible en moyenne, un actionnariat plus international et une structure d'organisation plus proche des standards anglosaxons, que les entreprises allemandes à l'ancrage local et familial prégnant, naturellement plus orientées vers l'exportation.

Ainsi, le ratio entre le chiffre d'affaires des filiales d'entreprises françaises à l'étranger et le montant des exportations depuis la France est plus élevé en France qu'en Allemagne, ainsi qu'au Royaume-Uni, qui a mis en place une politique d'attractivité pour soutenir sa balance commerciale. En Italie, qui dispose d'un excédent commercial et d'une structure de production fragmentée, le niveau d'exportation est supérieur au chiffre d'affaires des filiales des groupes à l'international.

## **Document 7 - Quelle stratégie de résilience dans la mondialisation ?**

Xavier Jaravel et Isabelle Méjean, Les notes du conseil d'analyse économique, n°64, Avril 2021 (*Extraits*)

Lors de la crise sanitaire, les difficultés d'approvisionnement sur certains produits, par exemple les masques, ont été interprétées comme un révélateur de fragilités inhérentes au mode de production globalisé, suggérant que la mondialisation contribuerait par nature à l'instabilité des systèmes productifs. L'analyse économique montre cependant que les échanges mondialisés ne conduisent pas nécessairement à rendre l'économie nationale plus volatile en moyenne, car plusieurs facteurs aux effets opposés sont à l'œuvre. Par exemple, l'accès aux marchés internationaux est un outil de diversification des risques de demande, qui contribue à réduire la volatilité de l'économie nationale (Caselli et al., 2020). En parallèle, les échanges mondialisés conduisent aussi à la spécialisation sectorielle, qui renforce la volatilité d'une économie en augmentant son exposition à des chocs sectoriels, en particulier si la spécialisation se fait dans un secteur lui-même particulièrement volatile. Empiriquement, il n'existe pas de relation statistique stable entre l'ouverture commerciale d'un pays et la volatilité de son PIB.

Le commerce international et notamment le recours aux chaînes de valeur mondialisées peuvent cependant créer des vulnérabilités dans l'approvisionnement en intrants spécifiques, qu'il est donc important d'identifier pour limiter les risques. Le commerce international conduit à une réallocation des parts de marché des entreprises les moins productives vers les plus productives (Bernard *et al.*, 2006 ; Berthou *et al.*, 2019). Cette réallocation est efficace du point de vue de la productivité, mais elle augmente les inégalités de taille d'entreprises en concentrant l'activité au sein d'un petit nombre de très grandes entreprises (di Giovanni *et al.*, 2011). La forte « granularité » de l'économie qui en résulte accroît l'exposition de l'économie à des chocs d'offre microéconomiques (di Giovanni et al., 2014).

En outre, l'organisation de la production en chaînes de valeur fragmentées accroît la vulnérabilité à des chocs d'offre localisés. Les perturbations de l'offre intervenant à un point de la chaîne productive ont des conséquences sur toute la chaîne, rendant l'ensemble du système plus fragile (Barrot et Sauvagnat, 2016 ; Boehm *et al.*, 2019). Cette vulnérabilité est d'autant plus forte que les chaînes de valeur internationales sont organisées d'une manière « granulaire », une seule entreprise pouvant avoir la charge de l'ensemble de la production à un point donné de la chaîne. La hausse de la vulnérabilité est la contrepartie de gains d'efficacité, puisque la fragmentation du processus productif est pour les entreprises une manière de gagner en compétitivité en maximisant les gains associés à la spécialisation.

## **Document 8 – Concurrence : l'UE trouve un accord pour encadrer les géants du numérique**

Communiqué Agence France Presse (AFP), 25 mars 2022

*(Extraits)*

Les Etats membres de l'UE, la Commission et le Parlement européen ont trouvé un accord jeudi sur une nouvelle législation qui doit mettre fin aux abus de position dominante des géants du numérique.

Après plusieurs mois de négociations, un compromis a été scellé entre les institutions européennes sur le Règlement des marchés numériques (Digital Markets Act, DMA) qui doit imposer aux Gafam - Google, Apple, Meta (Facebook), Amazon et Microsoft - une série d'obligations et d'interdictions permettant d'endiguer des pratiques anti-concurrentielles.

Pour le secrétaire d'Etat français au Numérique, Cédric O, il s'agit de "la régulation économique la plus importante de ces dernières décennies". Et elle pourrait avoir des répercussions internationales.

"L'accord inaugure une nouvelle ère de réglementation des technologies dans le monde entier.

La loi sur les marchés numériques met un terme à la domination toujours plus grande des grandes entreprises technologiques", a estimé l'eurodéputé Andreas Schwab, rapporteur du texte.

(...)

[Le Règlement] fixe en tout une vingtaine de règles pour endiguer les abus constatés ces dernières années. Ainsi, les grandes plateformes se verront interdire tout favoritisme envers leurs propres services dans les résultats des moteurs de recherche, comme Google a été accusé de le faire avec son site de vente en ligne Google Shopping.

La nouvelle loi empêchera ces géants d'utiliser les données générées sur leur site par des entreprises clientes pour mieux les concurrencer, comme cela a été reproché à Amazon. Le texte, qui était une des grandes priorités de la présidence française du Conseil de l'UE, va aussi mieux protéger les utilisateurs en rendant obligatoire leur consentement pour le croisement de données issues de plusieurs services en ligne à des fins de profilage publicitaire. Il empêchera d'imposer des logiciels pré-installés sur les ordinateurs ou les téléphones, comme des navigateurs ou des applications musicales, et facilitera le recours à des produits alternatifs.

Dans la dernière ligne droite, le Parlement européen a aussi obtenu que soit ajoutée l'interopérabilité des services de messagerie qui permettra par exemple à un utilisateur de Signal de communiquer avec un contact utilisant WhatsApp (Meta).

Des amendes pouvant atteindre jusqu'à 10% des ventes mondiales sont prévues en cas d'infraction, et même 20% en cas de récidive.