

Concours B/L 2021

Économie

Épreuve commune sur dossier : oral

Jury : Gilles Saint-Paul et Mathilde Viennot

Sujet :

Réindustrialiser la France

Dossier documentaire :

Document 1 : Extraits d'un article du blog de l'OFCE, p.2

Document 2 : Graphique extrait d'un rapport de l'Observatoire du bien-être, p.5

Document 3 : Extraits d'une note du CAE, p. 6

Document 4 : Graphiques extraits d'un rapport de France Stratégie, p.8

Document 1 : Extraits d'un article du blog de l'OFCE, 19 mars 2020

S. Guillou, « La dépendance aux intrants chinois et italiens des industries françaises », blog de l'OFCE, 19 mars 2020.

Extrait adapté par le Jury.

La crise sanitaire déclenchée par le coronavirus va constituer un choc récessif majeur dont l'impact est à ce jour difficile à chiffrer puisqu'il s'agit d'un choc sans précédent. Entre autres préoccupations, cette crise provoque une large prise de conscience des interdépendances productives, aussi appelée, chaîne de valeurs ajoutée mondiale (CVM).

Proprement ignorée voire niée par l'administration de Donald Trump ou encore par les défenseurs du Brexit, il va apparaître fatalement que la méconnaissance de ces interdépendances productives est une carence pour la définition des politiques commerciales et industrielles et aujourd'hui pour la mesure des vulnérabilités de certains secteurs. Je montre ici l'ampleur des dépendances des industries françaises aux intrants chinois et italiens au-delà des seuls secteurs manufacturiers. Il ne faudrait cependant pas tirer de ces vulnérabilités des louanges pour un retour à l'autarcie.

L'interdépendance des entreprises au sein d'un réseau mondial de production, la multiplicité d'aller-retour entre pays de fragments de produits et de services sont mises à jour par les pénuries potentielles et les ruptures d'approvisionnement qu'anticipent les entreprises et les responsables sanitaires une fois les stocks épuisés. Les chaînes de valeur mondiales sont bien connues des économistes du commerce international.

La province de Hubei où sied la ville de Wuhan d'où est partie la crise est une plaque tournante entre autres des industries automobiles, de semi-conducteurs, des fibres optiques et d'acier. L'Italie, de son côté, est au cœur de l'Europe manufacturière. D'autres centres de production majeurs seront progressivement touchés mais je me concentre seulement sur la Chine et l'Italie pour la pédagogie du propos.

Pour calculer la dépendance de la production aux intrants étrangers, on utilise les tables inputs-outputs qui sont des tables croisées des besoins en intrants (inputs) domestiques et étrangers de chaque industrie.

La dépendance directe aux intrants chinois et italiens

Il n'existe pas un secteur de l'économie marchande française – à un niveau agrégé à 2 chiffres – qui ne dépende au premier ordre, c'est-à-dire directement, d'un intrant en provenance de Chine. Le tableau suivant montre que les taux de dépendance – c'est-à-dire la part de la production qui dépend des intrants chinois et/ou italiens – varient entre les secteurs : de 0,2 % pour le secteur agroalimentaire à 3 % pour le secteur textile et habillement (en 2014, les derniers chiffres disponibles pour les tables internationales). Il va de soi que les taux de dépendance varient à l'intérieur des secteurs. Que le secteur des équipements électriques soit dépendant à 2,4 % au premier ordre des inputs chinois, ne dit pas que toutes les entreprises appartenant à ce secteur le sont à ce degré. Si on retient les 15 premiers secteurs en matière de besoins en intrants chinois, 13 sur 15 sont issus de l'industrie manufacturière. Les trois derniers sont le secteur des télécommunications, le Transport aérien, et la Construction.

La dépendance de premier ordre (directe) aux intrants italiens est plus élevée mais les industries les plus dépendantes sont assez semblables à celles dépendantes des intrants chinois : il s'agit des secteurs manufacturiers : du textile (7 %) aux produits non métalliques (1,7 %). Cela révèle la plus forte insertion dans les chaînes de valeurs mondiales de certaines industries indépendamment de l'origine des intrants et donc de leur multi-vulnérabilité aux chocs de leurs fournisseurs. En l'espèce, elles subiront au moins deux chocs : le choc chinois et le choc italien.

Tableau 1. Les 15 premières industries françaises en besoin direct d'intrants chinois et italiens

Intrants Chinois		Intrants Italiens	
COEF	Industries	COEF	Industries
3,03	Textiles, Habillement et cuir	6,90	Textiles, Habillement et cuir
2,42	Ordinateur, électr. et optique	4,59	Automobile
2,40	Équipement électrique	3,42	Équipement électrique
1,66	Automobile	3,37	Machines et équipement
1,62	Autres équipements de transport	3,15	Métallurgie
1,54	Meubles et autres	3,00	Papiers et cartons
1,50	Machines et équipement	2,62	Produits métalliques
1,10	Rép./instal. de mach. et équipements	2,49	Rép./instal. de mach. et équipements
1,01	Papiers et cartons	2,43	Meubles et autres
0,78	Bois excl. meubles	2,40	Ordinateur, électr. et optique
0,74	Plastiques et Caoutchouc	2,25	Autres équipements de transport
0,70	Produits métalliques	2,07	Plastiques et Caoutchouc
0,69	Télécommunications	1,74	Produits chimiques
0,67	Transport aérien	1,69	Produits miniers et hydrocarbures
0,63	Construction	1,69	Produits non métalliques

Note : Les coefficients sont calculés à partir de la base input-output WIOD de 2014. Ils rapportent la valeur des inputs en provenance de Chine ou d'Italie sur la valeur totale de la production (aux prix des facteurs), ils sont exprimés en pourcentage. Depuis 5 ans, les coefficients de dépendance technique ont pu changer mais on s'attend à plus d'inertie en matière de rang des industries.

Cela corrobore aussi le fait que les chaînes de valeur de la production française sont plus européennes qu'asiatiques, c'est aussi le cas de la production allemande et de celles des autres pays européens. La part des inputs européens est bien plus grande pour toutes les industries françaises que la part des inputs chinois et asiatiques – de 1 à 28 % pour la dépendance directe aux inputs aux européens contre un maximum de 4 % pour l'Asie (Chine comprise).

Mais ce qui compte, c'est la multinationnalité des maillons essentiels. La concentration de l'interdépendance productive au sein de l'Europe n'immunise pas de la rupture des chaînes en raison de la dépendance en abîme. Par exemple, si pour la production d'un produit P, il faut 10 intrants essentiels dont 8 sont réalisés à l'étranger. Il suffira qu'un de ces intrants soit réalisé en Chine pour que la chaîne de production soit interrompue. Plus encore, il suffira qu'un seul des 8 fournisseurs soit lui-même dépendant de manière essentielle d'un fournisseur chinois pour que la chaîne soit interrompue. Et cela en abîme, car ne pas dépendre d'un input chinois au premier ordre ne protège pas de la dépendance de son fournisseur, ou du fournisseur de son fournisseur, ou encore du fournisseur, du fournisseur du fournisseur... ! Le raisonnement est le même pour l'Italie, l'industrie française peut dépendre d'un fournisseur allemand mais ce dernier peut lui-même dépendre de l'Italie et ainsi de suite.

Contagion des chocs et politique de découplage

Certains observateurs concluent à la nécessité du découplage des économies. Le découplage signifie la disparition – ou au moins la réduction – des interdépendances des économies. Le souhait politique est équivoque car il sous-estime la dualité du processus : devenir moins dépendant des importations étrangères est une chose, que les autres deviennent moins dépendants de nos exportations en est une autre, mais en est assez rapidement la contrepartie. Le motif économique répond à la volonté de protéger les entreprises d'une trop forte dépendance aux chocs étrangers.

La recherche de nouveaux fournisseurs, temporaires, pourrait changer les habitudes et ouvrir de nouvelles routes de la fragmentation de la production. La Nikkei Asian Review (15 février 2020) cite le cas du fabricant de vêtements de sport Asics qui envisage de délocaliser sa production de Wuhan vers le Vietnam. Si l'adoption d'une stratégie de diversification des fournisseurs peut avoir du sens à long terme, la stratégie de court terme pour pallier la crise strictement chinoise a rapidement tourné court dans la mesure où l'épidémie s'est propagé au-delà de la Chine.

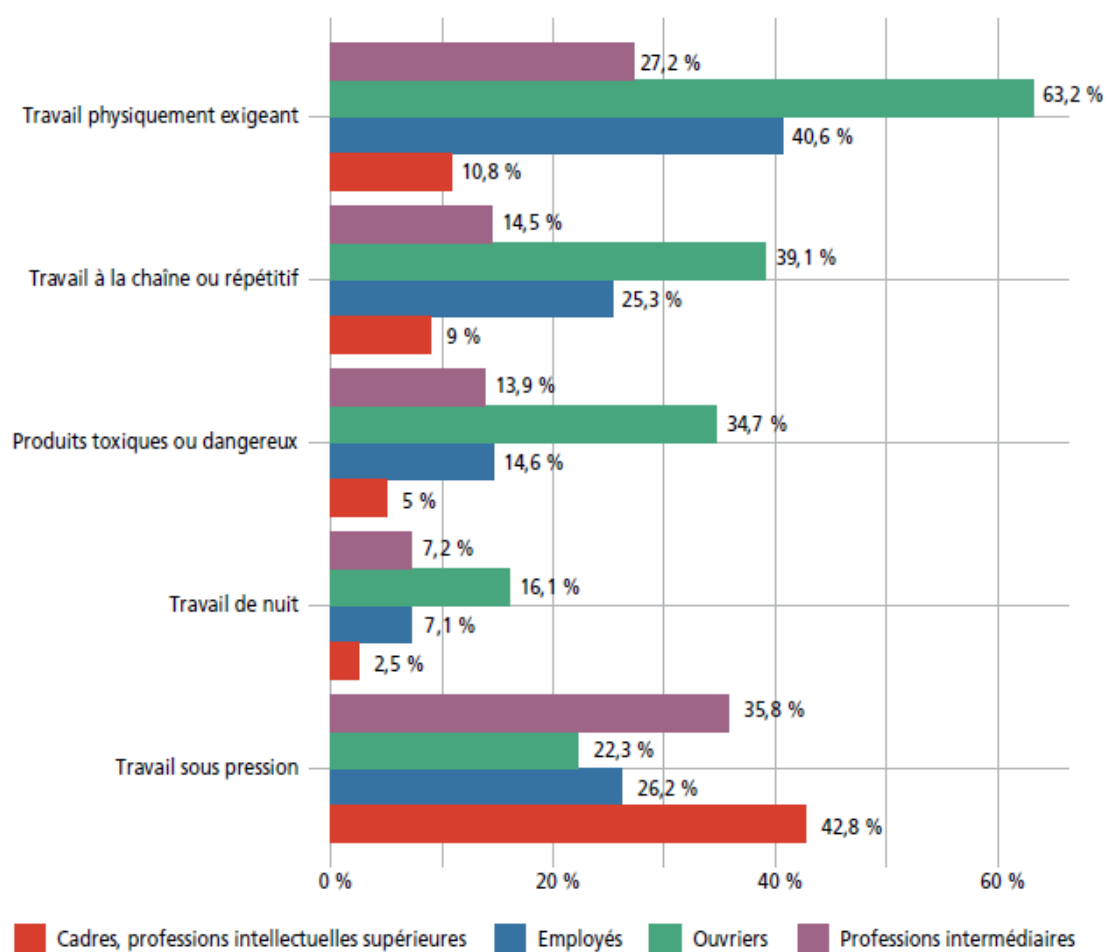
La stratégie de rapatriement est sans doute plus compliquée car les compétences ne sont pas forcément toujours présentes sur le territoire domestique et la comparaison du coût de production en situation normale et du coût de production en situation de crise hypothétique ne se fera pas, car la crise est imprévisible tout comme son coût.

Mais cet épisode de crise sanitaire pourrait en premier lieu – et en lieu et place du découplage entre économies – accélérer la digitalisation des échanges : dans la gestion du conditionnement des marchandises, mais aussi des containers par robot, dans la multiplication de l'automatisation de la production et de la gestion à distance. La vision de l'économie mondiale de Richard Baldwin (The Globotics upheaval, 2019) pourrait devenir plus rapidement une réalité généralisée à tous les secteurs. Le découplage risque de se porter sur les hommes vis-à-vis des machines plutôt qu'entre les économies. Le robot est insensible aux virus humains.

Document 2 : Graphique extrait d'un rapport de l'Observatoire du bien-être

M. Perona (dir.) et C. Senik (dir.), « Le bien-être en France – rapport 2020 », *Observatoire du bien-être - Cepremap*, février 2021

Graphique - Part d'individus exposés à la pénibilité, par CSP



Source : Enquête SRCV, Insee (vagues 2010 à 2017), données groupées et pondérées. N = 59 101.

Document 3 : Extraits d'une note du CAE, 25 juin 2019

Martin P. et Trannoy A. (2019), « Les impôts sur (ou contre) la production », *Les notes du Conseil d'analyse économique*, n° 53, juin.

Extrait adapté par le Jury.

Que dit l'analyse économique sur les impôts sur la production ? La théorie économique, largement basée sur les travaux séminaux de Diamond et Mirrlees (1971) considère que les biens intermédiaires ne devraient jamais être taxés. Toute taxe sur un échange dans le cadre d'un marché, quel qu'il soit, éloigne l'économie d'une situation efficace. Mais parmi ces taxes, certaines sont encore plus nocives que d'autres. Diamond et Mirrlees sont parvenus à démontrer, et leur résultat peut être considéré comme très robuste, que les taxes qui s'interposent dans les échanges entre entreprises sont les pires de toutes. Cela concerne d'abord les échanges de biens intermédiaires mais aussi les échanges de biens capitaux, matériels ou immatériels. Ces taxes vont détruire l'efficacité productive de l'économie, définie comme le fait de ne pas produire plus d'un bien sans produire moins d'un autre. Deux mécanismes sont à l'œuvre : une taxe proportionnelle sur tous les facteurs réduit l'échelle de la production et une taxe non proportionnelle réduit la production de certains biens au bénéfice de certains autres. En effet, une entreprise cherche à optimiser la proportion de chaque facteur de production dont elle dispose selon le prix et la productivité de chacun. Une utilisation efficace des facteurs suppose une égalisation des ratios de leur productivité à leur coût relatif.

Les impôts sur la production contre la productivité et contre la compétitivité

La taxation d'un intrant (facteur capital ou bien intermédiaire) vient renchérir son prix relatif et va conduire les entreprises à faire des mauvais choix dans leur processus de production. Cette distorsion peut ainsi les inciter à utiliser d'autres intrants qui sont moins productifs ou de moins bonne qualité mais moins taxés. Il s'agit donc d'une mauvaise allocation qui peut affecter la productivité de l'ensemble de l'économie. Ceci peut paraître secondaire mais la littérature récente sur la productivité et son ralentissement a montré qu'il n'en est rien. Ces distorsions au niveau de chaque entreprise peuvent être amplifiées au niveau de l'économie dans son ensemble du fait de la propagation le long des chaînes de production comme nous le détaillerons plus loin dans le cas de la C3S. Ainsi, Baqaee et Farhi (2017) évaluent à l'aide d'un modèle d'équilibre général l'impact macroéconomique de ces mauvaises allocations – provenant potentiellement d'impôts sur la production – au niveau microéconomique. Ils estiment ainsi que pour l'économie américaine la réallocation des facteurs de production explique la moitié de la hausse de productivité globale des facteurs entre 1997 et 2015, autant que le progrès technologique. Introduire des distorsions dans les choix des facteurs de production et des consommations intermédiaires n'est donc en rien un problème de second ordre.

Parmi les impôts sur la production, certains taxent des échanges entre les entreprises et les ménages. C'est le cas des services du travail (taxe sur les salaires par exemple), ou des services de la terre (la CFE si le propriétaire du terrain ou du bâtiment utilisé à des fins productives est un ménage). Le degré de nocivité de ces taxes est moins important que les taxes portant sur l'échange de facteurs entre entreprises. Ce second volet du résultat de Diamond Mirrlees nous a poussés à exclure du champ de l'étude les impôts sur la production portant sur le travail. Un bémol toutefois, le résultat de Diamond Mirrlees suppose le plein emploi des facteurs de production. Enfin, les mêmes auteurs indiquent qu'il faut proscrire l'imposition des échanges entre le secteur productif national et le secteur productif à l'étranger. En effet, le degré de nocivité est comparable à taxer les échanges au sein du secteur

productif national. Avec la C3S, notre pays accomplit le tour de force de s'imposer un droit de douane sur sa propre production. Une entreprise qui supporte une taxe sur un facteur utilisé dans son processus de production voit ses coûts augmenter. Elle peut décider de reporter ce coût supplémentaire de différentes manières soit en réduisant d'autres coûts (par exemple les salaires) soit, par exemple, en augmentant son prix de vente. Dans ce dernier cas, cela nuit à la compétitivité-prix de l'entreprise, autant à l'export que sur le marché intérieur. De ce point de vue, les impôts sur la production agissent aussi comme une taxe sur les exportations. Par ailleurs, les entreprises ayant besoin de faire des achats de biens et services intermédiaires sont incitées à se fournir à l'étranger, et non en France du fait de cette incidence sur les prix.

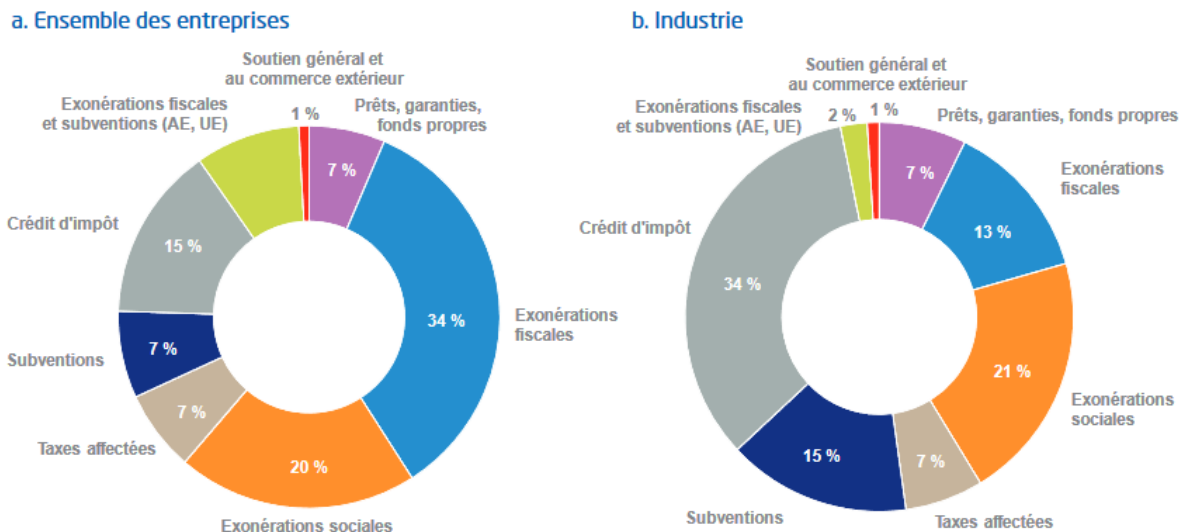
Mieux vaut taxer les biens et les revenus finaux

À l'opposé de la taxation des intrants, la littérature de taxation optimale recommande de taxer uniquement les biens finaux, de manière à ne pas introduire de distorsions dans les décisions de production des entreprises. Cette forme de taxation est celle opérée par la TVA. C'est toujours le même résultat très puissant de Diamond et Mirrlees qui inspire les économistes ici. Il vaut mieux taxer les échanges entre les entreprises et les ménages que taxer les échanges entre entreprises. Certes cela distord les choix des consommateurs mais c'est un moindre mal par rapport à distordre le choix des producteurs. La taxation des profits telle qu'opérée par l'IS est généralement considérée – sur le plan de l'efficacité – comme une meilleure taxe que les impôts sur la production. Elle n'augmente pas, contrairement aux impôts sur la production, le point mort de l'entreprise et ainsi affecte moins la probabilité de survie des entreprises. Elle ne conduit pas, au moins directement, à une augmentation du coût de production et des prix et donc à une dégradation de la compétitivité. Toutefois, la compétitivité peut aussi être affectée par l'IS via l'impact négatif qu'il a sur l'innovation et l'investissement. Par ailleurs, l'IS réduit l'attractivité de la France comme site de production. Enfin, la taxation des bénéfices des sociétés est tout particulièrement exposée aux pratiques d'optimisation fiscale, exploitant les écarts ou les incohérences entre différentes juridictions fiscales, visant à transférer artificiellement les bénéfices vers des pays où ils sont plus faiblement taxés, ce qui érode l'assiette d'imposition. Ce problème n'est pas propre à la France. L'essor des entreprises multinationales et le développement de la digitalisation de l'économie invitent à explorer des pistes de réformes de l'imposition des sociétés adaptée à ce contexte et limitant les possibilités de délocalisation des bénéfices.

Document 4 : Graphiques extraits d'un rapport de France Stratégie

France Stratégie, « Les politiques industrielles en France - Évolutions et comparaisons internationales », Note de synthèse, décembre 2020

Graphique 1 – Les interventions économiques en faveur de l'industrie et de l'ensemble des entreprises selon la nature des instruments, en 2019



Note : on retient ici les soutiens directs (ciblés sur des entreprises ou des secteurs) et indirects aux entreprises (prélèvements fiscaux ou sociaux moindres que ceux que doivent les entreprises en l'absence d'un dispositif plus favorable), soit 175 milliards d'euros. Sont exclues en revanche les dépenses fiscales dites déclassées (20,1 milliards) et les aides d'Etat correspondant à la prise en charge des retraites de La Poste et de France Télécom (4,1 milliards).

Source : calculs France Stratégie

Graphique 2 – Emploi des filiales à l'étranger en pourcentage de l'emploi domestique salarié, secteur industriel

