

« JE SUIS CONVAINCU QU'IL NE FAUT PAS OPPOSER L'ATTRACTIVITÉ ET LA SOUVERAINETÉ »

©Judith Litvine

Interview de Franck Riester, Ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité



*Numéro spécial conçu, préparé et réalisé par Marina Guérassimova et les Professeurs David Chekroun, Gilles Pillet (ESCP Business School)
Interview réalisée avec le concours de Céline Glas et Paul Agard, étudiants du Mastère spécialisé Droit et Management International à ESCP Business School*



I – Quel est précisément votre rôle en tant que Ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, chargé du Commerce extérieur et de l'Attractivité ? Quelle est votre stratégie en matière d'attractivité, comment la conduisez-vous et comment la déclinez-vous selon les zones géographiques et les secteurs visés ?

C'est la première fois qu'un portefeuille ministériel dédié est consacré à l'attractivité – et c'est la première fois depuis 2014 qu'un ministre spécifiquement en charge du commerce extérieur est nommé. Ces deux signes illustrent l'ambition politique forte portée par le Président de la République et le Premier ministre. La mission qu'ils m'ont confiée consiste donc à faire de l'international un levier majeur de la relance de notre économie. Notre priorité absolue est d'accélérer la reprise, dont nous observons déjà les premiers signaux, pour retrouver dès 2022 la même dynamique de croissance et d'emploi que nous connais-

sions avant la pandémie. Je rappelle qu'avant que ne surgisse cette pandémie mondiale, nous étions parvenus à ramener le chômage à 7%, un niveau inédit en 10 ans, et que la croissance française était la plus forte de la zone euro. Durant l'année 2020, nous avons pu contenir la hausse du chômage à 8%, une augmentation 3 fois moins importante que durant la crise de 2008. Au premier trimestre, nous enregistrons une légère baisse du nombre de demandeurs d'emploi de l'ordre de 0,4%. Pour renouer avec cette dynamique, nous avons besoin que les entreprises étrangères développent leurs activités dans nos territoires et nous avons besoin que nos propres entreprises retrouvent le chemin des marchés étrangers.

Notre stratégie en matière d'attractivité est parfaitement cohérente avec nos priorités économiques : réindustrialiser notre pays tout en décarbonant notre économie et en assurant notre autonomie stratégique. Ce sont les

pilliers de France Relance, plan plébiscité par les investisseurs internationaux qui comprennent que nous investissons pour l'avenir. Et nous avons deux grands objectifs : d'une part, approfondir nos liens avec nos partenaires historiques avec qui nous avons encore une marge de progression, comme les Etats-Unis, 1er investisseur étranger en France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et, plus généralement, les pays européens. D'autre part, développer de véritables partenariats avec les pays où le potentiel est le plus élevé. Nous avons ainsi identifié 40 pays que nous considérons comme prioritaires au vu de leur capacité d'investissement et des ambitions de leurs entreprises. Dans ces 40 pays, sous l'autorité de l'Ambassadeur, les équipes de Business France et du réseau international du Trésor déploient des efforts spécifiques pour identifier les investisseurs potentiels et faire la promotion de la France, de ses atouts, de ses talents et des solutions qu'elle offre.

Notre stratégie porte ses fruits : en 2020, alors que les flux mondiaux d'investissements reculaient, les investissements étrangers en France ont progressé de 40% dans le secteur de la santé, et de 15% dans les énergies renouvelables. L'industrie a enregistré une bonne performance, avec 300 projets représentant 13.000 emplois créés, et l'innovation est restée un important pourvoyeur d'investissements, avec 12% du total des projets.

II – La stratégie commerciale au vu de l'intensification du contrôle et de la crise sanitaire

■ *Dans un contexte de crise sanitaire mondiale, le contrôle de certaines sociétés/acteurs possédant des savoir-faire clés et la maîtrise des chaînes d'approvisionnement ont été des éléments déterminants. La survenance d'une telle crise vous a-t-elle amené à repenser votre politique commerciale, notamment en matière de commerce extérieur et d'attractivité, et ce dans un souci de souveraineté nationale ?*

La crise a en effet mis en lumière un certain nombre de vulnérabilités et de dysfonctionnements touchant nos chaînes de valeur et d'approvisionnement. Les ruptures ont été particulièrement sensibles dans certains secteurs stratégiques pour lesquels nous ne disposons pas de capacités de production suffisantes sur le sol national ou européen. Je pense spontanément aux équipements médicaux indispensables dans la lutte contre la pandémie. Mais, au-delà de cet exemple précis, nous avons pris plus largement conscience de notre forte dépendance vis-à-vis de certains partenaires, et notamment de la Chine. Nous devons donc tirer toutes les leçons de la crise, et nous nous y employons avec nos partenaires européens.

D'abord, en protégeant davantage les secteurs qui sont stratégiques pour notre souveraineté, face au risque d'une prise de contrôle étranger. Dès avant la crise, nous avons élargi les secteurs concernés aux infrastructures stratégiques, aux technologies critiques, ainsi qu'à la presse d'information. Le seuil de déclenchement du filtrage des investissements étrangers a également été abaissé, passant de 25% à 10% pour mieux protéger nos entreprises fragilisées par la crise. Prenez la presse par exemple : comment ne pas en faire un secteur stratégique, et donc protégé, alors que, partout dans le monde, on constate une instrumentalisation croissante de la désinformation à des fins géopolitiques ?

Au-delà du contrôle, c'est notre place dans la mondialisation que nous devons repenser. La crise a été le révélateur de nos maux. Le constat que nous faisons – je rappelle le discours de la Sorbonne du Président de la République dès septembre 2017 –, est que nous devons structurer une véritable « autonomie stratégique » européenne, c'est-à-dire réduire notre dépendance à des fournisseurs tiers lorsqu'elle est excessive, et accroître nos capacités de production dans les secteurs pertinents. Cela exige de mobiliser tous les outils de politique économique dont nous disposons, tant au niveau national qu'europpéen : la politique industrielle bien sûr, mais aussi la politique commerciale. La France en a fait un point central de sa contribution à la révision de la politique commerciale de l'Union et la nouvelle stratégie publiée par la Commission européenne le 18 février reprend plusieurs propositions fortes portées par la France. La France plaide pour une approche intégrée, en matière d'autonomie stratégique et organisée autour de trois axes : diversifier nos approvisionnements, constituer des stocks stratégiques européens et assurer une capacité de production européenne pour certains biens critiques. C'est ce que nous faisons aujourd'hui en matière de vaccins.

Nous sommes également convaincus que sécuriser nos chaînes de valeur implique de les rendre plus transparentes et, sans doute, moins fragmentées. Il faut, en quelque sorte « colocaliser » certaines chaînes de production en réinventant des circuits commerciaux nouveaux, plus courts, avec nos plus proches partenaires, notamment ceux du pourtour méditerranéen. Je pense en particulier au Maroc, qui entretient avec la France une longue histoire de coopération et de partenariat que nous souhaitons encore développer.

Enfin, nous voulons une politique commerciale durable qui contribue à la lutte contre le changement climatique. Je pense notamment à l'Accord de Paris comme clause es-

sentielle de nos accords commerciaux ou au mécanisme d'ajustement carbone aux frontières ambitieux visant à lutter contre les fuites de carbone que nous appelons fortement de nos vœux.

III – Le dialogue avec les parties prenantes

■ *Nos échanges avec les praticiens ont également souligné l'importance du dialogue qui se noue entre les différentes parties prenantes (investisseur, avocat, banquier, régulateur ou agence, État d'origine de l'investisseur) à un projet d'investissement étranger. Comment travaillez-vous concrètement avec eux ?*

C'est très juste, le dialogue avec l'ensemble des acteurs est une composante essentielle de notre politique d'attractivité, des investisseurs étrangers aux collectivités locales. Comme vous le savez, nous sommes liés avec certains États par des accords de protection et de facilitation des investissements, conclus à la suite de négociations que nous menons avec nos partenaires européens. Ce n'est pas le cas de tous les États et, en l'absence d'accord, il est d'autant plus important d'entretenir un dialogue politique suivi, de Gouvernement à Gouvernement, afin de développer les opportunités d'affaires croisées et d'encourager nos entreprises à s'en saisir pleinement.

D'un point de vue très concret, une fois un projet d'investissement identifié, ses caractéristiques (montant du projet, secteur d'activité, embauches envisagées...) sont partagées par notre opérateur Business France avec les Régions, via une plateforme commune. Les Régions préparent et remettent des offres pour les projets dont le cahier des charges correspond à leurs objectifs de développement économique, puis s'engage une période de négociation entre les entreprises désireuses d'investir et les Régions désireuses de les accueillir. Les projets les plus complexes, nécessitant des financements complémentaires ou des autorisations administratives spécifiques par exemple, font l'objet d'un dispositif de pilotage spécifique qui associe également les services déconcentrés de l'État. Nous avons rendu ce pilotage plus stratégique et agile avec la nouvelle Team France Invest, lancée en février dernier.

IV – Prospective

■ *Dans un contexte d'accroissement des tensions économiques, comment concevez-vous l'attractivité ? Est-il possible de trouver un juste équilibre entre attractivité et contrôle accru ?*

L'attractivité est plus que jamais une priorité : c'est même une nécessité pour remplir les objectifs ambitieux que nous nous sommes fixés pour la relance. Alors que les flux mondiaux d'investissements se sont effondrés de près d'un tiers en 2020 du fait de la crise, la compétition sera rude pour attirer en France les projets des entreprises étrangères. Nous sommes mobilisés à tous les niveaux pour faire en sorte que la France reste une destination attractive pour les entreprises étrangères. A cet égard, l'édition 2021 du sommet Choose France en juin prochain jouera un rôle majeur. Il s'agira du premier événement international d'ampleur réunissant des PDG d'envergure mondiale depuis le début de la crise sanitaire, et nous travaillons au quotidien pour en faire un moment de réflexion collective sur la responsabilité partagée des entreprises et des gouvernements dans la transformation économique et écologique de nos sociétés.

Je suis convaincu qu'il ne faut pas opposer l'attractivité et la souveraineté. Le contrôle préalable que nous exerçons dans des domaines stratégiques limitativement énumérés ne remet pas en cause notre volonté d'attirer toujours plus d'investissements créateurs d'emplois dans notre pays. Tous les investisseurs sont les bienvenus en France, dès lors qu'ils respectent les règles, transparentes et connues de tous, qui s'appliquent à leurs activités. La philosophie qui nous guide depuis quatre ans est claire : pas de naïveté lorsque nos intérêts stratégiques sont en jeu et en même temps, offrir à toutes les entreprises, françaises ou étrangères, les meilleures conditions de développement possibles. C'est le sens des réformes que nous menons depuis 2017 pour renforcer la compétitivité du site France, en allégeant notamment la fiscalité qui pèse sur les entreprises et le capital. C'est également l'objectif du plan France Relance, qui prévoit 100 milliards d'euros sur deux ans pour transformer en profondeur notre économie et la préparer aux défis de 2030.