

# SES

## CHAPITRE 2 – Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation de la production ?

### Dossier 1 p. 44 : Pourquoi les pays se spécialisent-ils ?

#### Doc 2 p. 44 : Les dotations factorielles en Chine

Les deux géants China Northern Rare Earth et China Rare Earth viennent d'annoncer un partenariat sans précédent dans le secteur des terres rares. Les sociétés vont coopérer étroitement dans l'extraction, le commerce et le raffinage de métaux rares, essentiels à l'industrie de la défense, de la tech et de la transition énergétique. Ce partenariat s'inscrit dans la stratégie plus globale des autorités chinoises, qui cherchent à consolider le secteur autour de deux mastodontes, l'un au nord du pays, spécialisé dans les terres rares dites « lourdes » et l'autre au sud, axé sur les métaux plus « légers ».

Depuis des années, Pékin encourage le rapprochement des acteurs pour créer une poignée de grandes sociétés aux mains de l'État. En consolidant le secteur, la Chine entend maintenir, voire renforcer le contrôle exercé sur le marché de ces métaux stratégiques. [...] La stratégie chinoise remonte aux années 1990 quand Pékin a intégré les terres rares dans sa liste des matériaux critiques, interdisant ainsi à toute entreprise étrangère d'en extraire sur son sol. Petit à petit, la production chinoise est montée en puissance jusqu'à devenir un monopole mondial de fait. [...]

Pékin purifie près de 90 % des terres rares. Avec la transition énergétique et l'essor de la voiture électrique, le néodyme<sup>1</sup> et le praséodyme<sup>1</sup> sont au cœur de toutes les convoitises car ils sont indispensables à la fabrication d'aimants permanents. Leur demande a explosé ces dernières années, au point que leur prix s'est envolé à plus de 130 000 dollars la tonne sur le marché de Shanghai, du jamais vu depuis 2011.

**Étienne Goetz, « Terres rares : pourquoi la Chine encourage la consolidation du secteur », *Les Echos*, 23 décembre 2021**

---

<sup>1</sup> On les retrouve dans les moteurs de voitures électriques, les hélices d'éoliennes en mer, les vibreurs de téléphone ou les radars militaires.

### Doc 3 p. 45 : Les dotations technologiques en Suisse

[La Suisse] consacre [...] 3,2 % de son PIB à la R&D chaque année, selon la Banque mondiale. C'est plus que la moyenne européenne (2,15 %) et que la France (2,35 %) [...].

« C'est précisément parce que nous sommes un petit territoire sans matières premières que nous avons dû tout miser sur les cerveaux », explique Sophie Cerny, de Switzerland Innovation, la fondation qui coordonne les six grands parcs d'innovation du pays. [...] « Dans un pays au marché intérieur si étroit et aux coûts élevés, la seule chance de survie des entreprises est de vendre à l'étranger en misant sur la qualité », estime de son côté Nicola Thibaudeau, à la tête de MPS, une entreprise spécialisée dans les roulements à billes de haute précision.

Pour y parvenir, les Suisses misent beaucoup sur l'éducation. À commencer par l'apprentissage, beaucoup plus répandu et valorisé qu'en France : 70 % des collégiens entrent dans une filière de ce type à 15 ans, se formant à plus de 200 métiers. Il en sort des techniciens de haut niveau. « C'est le cas d'une bonne partie de mes 115 salariés, et cela crée une capacité d'absorption des nouvelles technologies très forte », témoigne Jean-Marc Jaccottet, patron de Mecaplast, une PME spécialiste de l'injection plastique [...]. Surtout, tout est fait pour que l'innovation sorte des labos. Ainsi, les campus et parcs spécialisés regroupent dans un même lieu étudiants, chercheurs, start-up et multinationales [...].

Nombre de start-up naissent également dans ces labos, comme Hydromea, créée à l'EPFL, et qui développe des drones sous-marins. Deux de ses trois cofondateurs sont allemands, l'un est passé par le prestigieux MIT aux États-Unis. « Mais nous

avons choisi la Suisse, qui n'a pourtant pas d'océan, car les infrastructures de Lausanne sont parmi les meilleures au monde en robotique », détaille Igor Martin, l'un des fondateurs.

**Marie Charrel, « Les secrets de la compétitivité suisses », *Le Monde*, 10**

**novembre 2023**

## Doc 4 p. 45 : Exportations manufacturières par gamme

<b>Répartition des exportations manufacturières par gamme</b> <b>(en % des exportations manufacturières totales, moyenne 2016-2018)</b>			
	<b>Bas de gamme</b>	<b>Gamme moyenne</b>	<b>Haut de gamme</b>
<b>France</b>	30	28	42
<b>Bangladesh</b>	61	27	12
<b>Chine</b>	57	25	18
<b>États-Unis</b>	26	25	49
<b>Allemagne</b>	22	26	52

D'après CEPII, 2020

**Dossier 2 p. 46 : Pourquoi les pays comparables s'échangent-ils des biens et des services ?**

**Doc 1 p. 46 : Le commerce entre pays comparables (France)**

<b>Les 10 premiers flux (produit/ partenaire) dans les exportations et les importations de la France en 2021</b>			
<b>EXPORTATIONS</b>		<b>IMPORTATIONS</b>	
<b>Types de produits (pays destinataire)</b>		<b>Types de produits (pays originaire)</b>	
1	Aéronautique (Irlande)	1	Automobile (Allemagne)
2	Automobile : véhicules pour le transport de personnes (Allemagne)	2	Automobile (Espagne)
3	Médical (États-Unis)	3	Gaz (Belgique)
4	Aéronautique (Chine)	4	Gaz (Norvège)
5	Turboréacteurs (États-Unis)	5	Pétrole (Russie)
6	Médical (Italie)	6	Informatique (Pays-Bas)
7	Automobile : parties et accessoires des véhicules (Allemagne)	7	Médical : médicaments (Allemagne)
8	Automobile (Belgique)	8	Pétrole (Pays-Bas)

9	Boissons alcoolisées (États-Unis)	9	Médical : sang humain ou d'animaux (Allemagne)
10	Médical (Belgique)	10	Aéronautique (Allemagne)

Source : Les profils pays de CEPII, juillet 2020

## Doc 2 p. 46 : Le commerce intrabranche en chiffres

Répartition du total des échanges manufacturiers par filière et type de commerce en France, en % de la somme des exportations et des importations par filière, moyennes 2019-2021			
Filières	Commerce interbranche (univoque)	Commerce intrabranche (croisé)	
		avec différence de qualité (prix d'échange différent)	avec différence de variété (prix d'échange similaire)
<b>Total</b>	39,7	46,7	13,5
<b>Alimentaire</b>	58,1	31,2	10,6
<b>Textile</b>	46,3	41,5	12,1
<b>Bois, papiers</b>	42,7	43,2	14,1
<b>Chimique</b>	36,3	51,0	12,7
<b>Sidérurgique</b>	54,4	25,4	20,2
<b>Non ferreux</b>	48,9	27,3	23,7
<b>Mécanique</b>	37,9	51,0	10,9
<b>Véhicules</b>	25,1	48,5	26,4
<b>Électrique</b>	35,5	53,7	10,8

<b>Électronique</b>	40,4	52,4	7,0
---------------------	------	------	-----

**Source : Les Profils Pays du CEPII, juillet 2023**

### **Doc 3 p. 47 : La différenciation des produits**

Deux biens sont différenciés à partir du moment où ils diffèrent selon au moins une caractéristique perceptible par le consommateur. En effet, il est important que cette caractéristique soit perçue par le consommateur, qu'elle soit fondée sur des éléments objectifs ou non. Ainsi, deux biens objectivement identiques mais dont l'un est produit par une « marque » bien identifiée par un consommateur, pourra apparaître comme différencié par rapport à un produit dont la marque n'est pas identifiée. [...]

On distingue en économie deux formes de différenciation :

La différenciation verticale suppose qu'il existe une différence objective entre deux biens. Pour un prix identique, tous les consommateurs préfèrent un bien A à un autre bien B (plus grande durée de vie par exemple). Cette différenciation fait souvent écho à la notion de qualité (supposée parfaitement observable) d'un produit. Cela ne signifie pas pour autant qu'ils valorisent tous de la même façon la caractéristique différenciante.

La différenciation horizontale des produits s'appuie sur une différence plus subjective, ou spécifique, entre deux biens. Entre deux téléphones portables, certains consommateurs préféreront un téléphone de couleur violette et d'autres de couleur argent. Il s'agit donc d'une question de goûts, de préférences relatives. Confrontée au choix entre ces deux téléphones, la demande se partagera (de façon non nécessairement égale) entre ces deux biens.

**Éric Darmon et Olivier L'Haridon, « La différenciation des produits », *La macroéconomie en schémas*, Ellipses, 2021**

## **Dossier 3 p. 48 : Comment la productivité des firmes influence-t-elle les exportations d'un pays ?**

### **Doc 2 p. 48 : Productivité et exportations dans le secteur agricole marocain**

En cette mi-octobre, dans la province d'El Kelâa des Sraghna, située à une cinquantaine de kilomètres de Benguérir, les femmes sont à la manœuvre pour récolter les olives d'une petite exploitation, qui a vu sa productivité augmenter et ses coûts sensiblement diminués depuis que le propriétaire des terres applique les principes d'irrigation préconisés par l'Université Mohammed VI polytechnique (UM6P). L'appui de l'université financée par le géant marocain des phosphates OCP Group, s'articule autour d'une méthode d'irrigation intelligente, grâce à la technique de goutte-à-goutte qui permet de rationaliser les ressources hydriques.

« Depuis 2019, j'applique cette méthode et ma productivité est passée de 3 tonnes à 8 tonnes. J'ai aussi baissé mes charges. En termes de rentabilité, mes revenus ont augmenté de 10 000 dirhams à 30 000 dirhams par hectare. Ce gain de productivité m'a permis d'investir dans une nouvelle parcelle de 8 hectares », explique Mohammed Chetoui, depuis El Kelâades Sraghna. [...]

Pour développer le secteur agricole, le Maroc adoptait en 2008, le « Plan Maroc Vert 2008- 2018 », un programme de relance qui s'articulait autour du développement accéléré d'une agriculture compétitive et à haute valeur ajoutée des zones les plus favorables, via l'incitation à l'investissement privé, et la mise à niveau des petites et moyennes exploitations des zones défavorisées par le financement des investissements productifs des agriculteurs et de leurs coopératives. [...] Au terme de

ce programme, le pays a enregistré une hausse des revenus générés par l'agriculture. Les exportations agricoles sont passées de 15 milliards de dirhams à 33 milliards de dirhams, selon l'Agence pour le développement agricole du Maroc.

**Marie-France Reveillard, « La technologie au service de la souveraineté alimentaire, le pari du Maroc », [afrique.latribune.fr](https://afrique.latribune.fr), 29 novembre 2023**

## **Dossier 4 p. 49 : Pourquoi la chaîne de valeur s'internationalise-t-elle ?**

### **Doc 1 p. 49 : Les causes de l'internationalisation de la chaîne de valeur**

Le développement des chaînes de valeur mondiales s'est traduit par leur allongement très sensible : de plus en plus, cette production internationale suppose des franchissements de frontière multiples. La motivation est de tirer profit au mieux des avantages comparatifs des différents pays. Au lieu de considérer le processus de production comme un tout et de se demander où le mettre en œuvre, un nombre croissant d'entreprises se sont posé la question séparément pour chaque étape de la production.

C'est ainsi, par exemple, qu'une ceinture de sécurité pour une voiture produite aux États-Unis peut être issue de fibres fabriquées au Mexique pour tirer profit du bas coût de la main-d'œuvre, tissées et teintes au Canada pour y bénéficier de l'abondance de l'eau, puis renvoyées au Mexique pour être cousues, avant d'être intégrées dans l'assemblage du véhicule aux États-Unis.

**Sébastien Jean, Ariell Reshef et Gianluca Santoni, « Les chaînes de valeur mondiales à l'épreuve de la crise sanitaire », *L'Économie mondiale 2021*, La Découverte, 2021**

**Dossier 5 p. 50 : Le commerce international est-il vraiment  
avantageux ?**

**Doc 2 p. 50 : Une baisse des inégalités entre pays**

**a. Part des exportations de biens et de services dans les exportations totales  
mondiales (en %)**

	<b>1970</b>	<b>1985</b>	<b>2000</b>	<b>2022</b>
<b>Chine</b>	0,60	1,13	3,17	11,84
<b>Corée du Sud</b>	0,27	1,19	2,45	2,58
<b>France</b>	6,18	5,65	4,89	3,07
<b>Norvège</b>	1,17	1,18	0,98	1,03

Source : D'après Banque mondiale, 2023

**b. Indice du PIB par habitant (en dollars constants de 2015) entre 1970 et 2022**

<b>Indice base 100 = Monde</b>	<b>1970</b>	<b>1985</b>	<b>2000</b>	<b>2022</b>
<b>Chine</b>	5,77	10,75	27,87	102,42
<b>Corée du Sud</b>	40,20	95,93	215,88	298,08
<b>France</b>	357,97	400,94	426,78	344,76
<b>Norvège</b>	543,61	756,10	861,96	705,57

<b>Monde</b>	100,00	100,00	100,00	100,00
--------------	--------	--------	--------	--------

Source : D'après Banque mondiale, 2023

## **Zoom 4 p. 51 : Une explication de la hausse des inégalités au sein des pays**

Plusieurs explications peuvent être avancées concernant l'impact du commerce international sur la hausse des inégalités au sein des pays.

Les entreprises exportatrices sont de grandes entreprises. Elles se financent principalement sur les **marchés financiers par la vente d'actions ou d'obligations**. Celles-ci sont principalement achetées par des agents économiques aisés. Les bénéfices des entreprises exportatrices reviennent donc aux **individus aisés**, ayant au préalable acheté des titres financiers de ces entreprises, ce qui accroît leur richesse.

Dans les pays développés, le commerce international a profité à la **main-d'œuvre qualifiée**. En effet, les étapes de production nécessitant de la main-d'œuvre peu qualifiée ont été délocalisées dans les pays émergents (possédant une main-d'œuvre peu qualifiée abondante et donc bon marché). Au contraire, les étapes de conception nécessitant de la main-d'œuvre qualifiée ont été maintenues dans les pays développés. Il y a donc eu une hausse de la demande de main-d'œuvre qualifiée (faisant augmenter leur salaire) au détriment de la main-d'œuvre non qualifiée (dont le salaire a diminué) : les **inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés ont augmenté**.

## Doc 7 p. 53 : Qu'est-ce que le protectionnisme ?

Le protectionnisme est une politique économique se traduisant par des interventions étatiques destinées à protéger les producteurs nationaux de la concurrence étrangère. Souvent, il s'agit de mesures gouvernementales qui sont en lien direct avec la frontière : le droit de douane est une taxe appliquée à l'importation de produits étrangers, qui rend donc plus cher leur prix à la consommation ; le quota à l'importation limite, pour un produit donné, la quantité qu'un pays peut faire venir de l'étranger ; la subvention à l'exportation permet aux producteurs nationaux d'exporter dans de meilleures conditions de rémunération ; la prohibition d'importation interdit toute importation.

Mais on peut aussi protéger les producteurs nationaux de la concurrence étrangère par des mesures intérieures, telles que des taxes à la consommation différenciées. Par exemple, si dans un pays les producteurs nationaux sont spécialisés dans des brandys réalisés à partir de la fermentation des pommes, alors que les brandys importés sont uniquement faits à partir de raisin, un droit d'accise plus élevé sur le second type de brandy, même s'il ne relève pas d'une mesure « à la frontière », protégera les producteurs nationaux. [...]

La réglementation sanitaire et phytosanitaire a pour vocation d'assurer l'innocuité des produits et d'empêcher la dissémination de maladies ou de parasites qui pourraient nuire à l'environnement, aux végétaux ou aux animaux. Toutefois, ces mesures initialement destinées à protéger les humains et les animaux (mesures sanitaires) ou les végétaux (mesures phytosanitaires) peuvent être détournées et utilisées par un gouvernement pour protéger les producteurs locaux de la concurrence étrangère. Cela reste toutefois difficile de le prouver.

**Antoine Bouët, « Chine, États-Unis, Europe : qui est le plus protectionniste ? »,**

***Cahiers français*, n°407, novembre-décembre 2018**

## Doc 8 p. 53: Les avantages et inconvénients du protectionnisme

Donald Trump [président des États-Unis de 2017 à 2021] fait valoir qu'en taxant les importations d'acier et d'aluminium et donc en protégeant son industrie métallurgique, il prend aussi une décision stratégique vouée à la sécurité du pays : en effet, il est important qu'en cas de conflit, un pays dispose de ses propres ressources pour construire des véhicules, des avions, des usines, des armes, etc. Mais le Président qui veut « rendre sa grandeur à l'Amérique » cherche surtout à renforcer une industrie affaiblie face à la concurrence internationale et à préserver, voire créer, des emplois. C'était sa grande promesse électorale. Mais les économistes montrent que le raisonnement de Trump n'est pas totalement juste. D'abord, en protégeant artificiellement un secteur économique de la concurrence, on ne l'incite plus à innover, à baisser ses coûts, à trouver de nouveaux débouchés... À terme, il devient moins compétitif, vieillissant, et ses produits sont plus chers sur le marché mondial. Les ventes baissent, il faut licencier. Se produit donc l'inverse de ce qui était espéré.

Et ce n'est pas tout. Une mesure protectionniste en appelle une autre en rétorsion. Si les États-Unis taxent l'acier européen, il y a de fortes chances pour que l'Europe, à son tour, taxe les importations américaines : l'acier, ou toute autre marchandise.

C'est la logique du « donnant-donnant ». Admettons que l'Europe taxe les « Harley-Davidson, le bourbon et les jeans Levi's », comme l'a suggéré Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne. Ce seront alors les fabricants de motos, de whisky ou de jeans américains qui seront affaiblis. Et ainsi de suite. Dans une note publiée début juillet 2018, le Conseil d'analyse économique (CAE) évalue les conséquences d'un relèvement des droits de douane entre les principaux pays du

monde. Dans le cas d'une « guerre totale » entre États-Unis, Chine et Europe, chacun verrait son PIB baisser de 3 à 4 points.

**Béatrice Madeline, « Le protectionnisme, une politique à double tranchant »,**

***Pour l'éco, n°1, septembre 2018***

## Le chapitre autrement p. 54

### Doc 1 p. 54 : Mondialisation, commerce international et environnement

Le conflit entre mondialisation et environnement apparaît dès qu'existent des défaillances de marchés. Une première cause de défaillance est qu'en pratique les politiques environnementales nationales peuvent être inadéquates, voire inexistantes pour toutes sortes de raisons. Le résultat est que de trop nombreuses ressources sont alors consacrées à des activités liées à la croissance économique mais néfastes à l'environnement, tandis que trop peu sont investies dans des activités de réduction de la pollution. La nécessité de nourrir une population mondiale de plus en plus nombreuse a entraîné une exploitation extensive des terres par l'agriculture (par exemple au détriment des forêts) et une course à la productivité par hectare avec une utilisation intensive d'eau, de pesticides et autres produits chimiques sans que les coûts sociaux de ces usages soient correctement internalisés. L'absence de droits de propriété conjuguée à l'accroissement de la demande mondiale conduisent également le plus souvent à une surexploitation des ressources (forêts, eau, ressources halieutiques, énergie...) bien connue sous le nom de « tragedy of the commons ». Les exhortations des groupes de pression retardent la plupart du temps les mesures nécessaires à stopper la raréfaction de telles ressources et les subventions accordées (à l'agriculture, à la pêche...) peuvent parfois au contraire accélérer son processus.

**Philippe Bontems, Marie-Françoise Calmette, « Mondialisation, commerce international et environnement », *Revue économique*, n° 61, 2010**

## **Doc 6 p. 55 : Faut-il arrêter de commercer pour sauver le climat ?**

**Lorsque l'on transporte des marchandises d'un bout à l'autre de la planète, cela occasionne nécessairement des émissions de gaz à effet de serre ?**

Oui, le transport international de marchandises, effet direct du commerce sur le climat, contribue à hauteur de 7 % aux émissions mondiales de CO<sub>2</sub>. En 2010, cela représentait 2,1 gigatonnes, soit 7 mois d'émissions de l'Union européenne, et un tiers des émissions du secteur des transports (c'est-à-dire des émissions causées par la combustion d'énergies fossiles pour les transports).

Le secteur des transports internationaux est donc un des grands émetteurs de GES. C'est aussi un des secteurs dont les émissions devraient le plus augmenter dans les années à venir. Or, ces émissions ne sont, paradoxalement, pas (ou très peu) régulées, au point qu'elles ne sont pas couvertes par les engagements pris dans l'Accord de Paris.

En outre, au-delà des GES, les transports internationaux émettent des particules fines et autres polluants. Ils dégradent aussi la biodiversité, parce qu'ils nécessitent des infrastructures dont le développement se fait au détriment des milieux naturels, en particulier pour les grands ports maritimes, et parce qu'ils sont le vecteur, certes involontaire, de diffusion d'espèces qui peuvent devenir invasives et d'agents pathogènes.

**Par conséquent, cet effet direct du commerce sur l'environnement est bien négatif ?**

Oui, les effets directs du commerce sur l'environnement, occasionnés par les transports internationaux, sont bien négatifs, sans doute importants, alors même que les émissions de GES du secteur restent peu régulées.

**Cécilia Bellora interviewée par Isabelle Bensidoun (CEPII), « Faut-il arrêter de commercer pour sauver le climat ? », *CEPII – The Conversation*, 13 décembre**

**2021**

## Réviser le chapitre p. 56 : Quels sont les fondements du commerce international de l'internationalisation de la production ?

### 1. Pourquoi les pays se spécialisent-ils ?

#### A. La théorie des avantages comparatifs

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, Adam Smith montre qu'un pays a intérêt à participer au commerce international s'il arrive à produire dans un secteur, à un prix plus bas que tous les autres pays (**théorie des avantages absolus**). Ainsi, certains pays n'arrivant pas à faire mieux que les autres pays n'ont pas intérêt à participer au **commerce international**. Un siècle plus tard, **David Ricardo** montre que tous les pays ont intérêt à participer au commerce international car ils peuvent **se spécialiser dans le secteur où ils sont le plus efficaces**, même s'ils ne sont pas les meilleurs (**théorie des avantages comparatifs**).

En développant cette stratégie, chaque pays concentre ses efforts dans le domaine où il est le moins mauvais : cela lui permet d'**augmenter sa productivité**. Ce gain d'efficacité lui permet d'être plus compétitif pour exporter ses produits et d'importer ce qu'il n'arrive pas à produire aussi efficacement. Les **échanges internationaux** s'amplifient, ce qui augmente la **croissance économique** : chaque pays sort donc gagnant du commerce international. Par exemple, la France a des avantages comparatifs dans le domaine agro-alimentaire.

#### B. Le rôle des dotations factorielles et technologiques

Reste à savoir comment un pays choisit le domaine dans lequel il va se spécialiser. Les **dotations factorielles** sont une première piste d'explication : le pays a intérêt à se spécialiser dans un domaine qui utilise intensément le **facteur de production**

dont il est le plus doté. L'abondance de ce facteur réduit son prix relatif, ce qui permet aux entreprises de diminuer leurs coûts de production et donc d'être plus rentables. Le pays importera les produits nécessitant des facteurs de production qu'il ne possède pas ou peu.

Une deuxième piste d'explication concerne les **dotations technologiques** : un pays peut avoir intérêt à développer la productivité de ses facteurs de production, en se concentrant donc sur son **capital humain** ou ses **innovations**. C'est notamment le cas de la Suisse. Nous remarquons que les pays développés exportent majoritairement des produits « haut de gamme » (car ils sont fortement dotés en dotation technologique), alors que les pays moins développés exportent principalement des produits « bas de gamme » (nécessitant de la main-d'œuvre peu qualifiée dont ils sont dotés).

## **2. Pourquoi les pays comparables s'échangent-ils des biens et des services ?**

Les pays ont tendance à commercer avec des **pays comparables** à eux en termes de **développement économique et social**. Les pays ont tendance à exporter et importer des produits provenant des mêmes domaines (**commerce intrabranche**). La France, par exemple, échange principalement des produits automobiles, aéronautiques et médicaux. Cela s'explique par la volonté de diversifier les produits proposés, que ce soit en termes de qualité (**différenciation verticale**) ou de caractéristiques subjectives (différenciation horizontale). Par exemple, entre 2019 et 2021, les trois quarts des échanges de véhicules de la France concernent des produits similaires mais de qualité ou de variété différentes.

Les grandes entreprises ont tendance à **diviser leur processus de production** en plusieurs étapes afin de profiter des **avantages comparatifs** de chaque pays pour chaque étape de la production. En 2015, plus de la moitié des exportations s'expliquent par des exportations réalisées dans le cadre d'une **fragmentation de la chaîne de valeur**.

## Réviser le chapitre p. 57

### 3. Comment la productivité des firmes influence-t-elle les exportations d'un pays

Dans le secteur agricole marocain, la technique du goutte-à-goutte (issue du Plan Maroc Vert) a permis d'accroître la productivité des firmes agricoles, qui ont doublé leurs exportations en 10 ans. Ainsi, la productivité des firmes agricoles marocaines a permis d'accroître la **compétitivité** du pays, donc ses exportations.

### 4. Pourquoi la chaîne de valeur s'internationalise-t-elle ?

Les grandes entreprises réalisent les différentes étapes de leur **processus productif dans différents pays** : on parle d'**internationalisation de la chaîne de valeur**. Elle a été rendue possible, surtout depuis 1990, avec la **baisse du coût de transport** et la **concurrence** qui s'est intensifiée, incitant les entreprises à optimiser leur production. Pour ce faire, elles ont implanté chaque étape de leur processus de production dans différents pays, afin d'exploiter les **avantages comparatifs** de chaque pays.

Si nous prenons l'exemple d'un vélo, ses composants proviennent principalement d'Asie et d'Europe. Les étapes de conception sont réalisées dans les pays développés afin de bénéficier des dotations technologiques (compétitivité hors-prix). Les étapes d'assemblage sont plutôt réalisées dans les pays émergents afin de bénéficier de la main-d'œuvre bon marché (compétitivité-prix).

## Réviser le chapitre p. 58

### 5. Le commerce international est-il vraiment avantageux ?

#### A. Les conséquences du commerce international

Une baisse de prix

Le commerce international s'est fortement accru à partir des années 1980 : cela a permis aux **pays émergents** d'augmenter leurs **exportations**. Les pays dont le PIB par habitant a le plus augmenté sont ceux qui se sont le plus intégrés au commerce international. C'est notamment le cas de la Corée du Sud et de la Chine. Ainsi, le commerce international a provoqué une **baisse des inégalités entre pays** : en 1960, le PIB par habitant norvégien était 80 fois plus important que celui de la Chine alors qu'il n'est plus que 7 fois plus important en 2022.

Néanmoins, le commerce international a provoqué une **hausse des inégalités de revenus dans les pays**. Les pays qui se sont le plus intégrés au commerce international depuis 1980 sont ceux dont les inégalités de revenus ont le plus augmenté. C'est notamment le cas de la Chine et de l'Inde. Cela peut s'expliquer par le fait que les entreprises exportatrices se financent principalement sur les **marchés financiers** (actions et obligations). Lorsque ces entreprises exportent, elles augmentent leur profit qui est redistribué aux créanciers (principalement des personnes aisées), augmentant ainsi les inégalités de revenus.

De plus, le commerce international a augmenté les inégalités entre les **travailleurs qui sont désormais en concurrence avec tous les travailleurs du monde** (du fait de l'internationalisation de la chaîne de valeur et de la délocalisation de certaines

activités). Dans les pays développés, les travailleurs les plus qualifiés sont demandés sur le marché du travail : leur salaire a tendance à augmenter. Au contraire, les travailleurs non qualifiés sont moins demandés, puisque les étapes de production nécessitant de la main-d'œuvre peu qualifiée ont été délocalisées dans les pays émergents : leur salaire a tendance à diminuer. Ce processus a créé des inégalités de revenus entre travailleurs qualifiés et peu qualifiés dans les pays développés.

## B. Libre-échange ou protectionnisme ?

Les avantages et inconvénients du **protectionnisme**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Protéger les industries naissantes pour leur laisser le temps de se développer (protectionnisme éducatif)</li> <li>– Augmentation des recettes fiscales avec droits de douane</li> <li>– Maintenir ou créer des emplois</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Baisse de la variété des produits</li> <li>– Pas d'incitation à innover (donc baisse de la qualité des produits)</li> <li>– Hausse des prix</li> <li>– Risque de représailles (pays appliquant des mesures protectionnistes par riposte)</li> </ul>

Les avantages et inconvénients du **libre-échange**

Avantages	Inconvénients

<ul style="list-style-type: none"> <li>– Baisse des prix</li> <li>– Hausse de la variété des produits</li> <li>– Incitation à innover, donc hausse de la qualité des produits</li> <li>– Élargissement du marché, donc économies d'échelle</li> <li>– Baisse des inégalités entre pays</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Risque d'augmentation du chômage (à cause des délocalisations)</li> <li>– Pression à la baisse sur les salaires (concurrence mondiale entre travailleurs)</li> <li>– Accroissement des inégalités entre entreprises (seulement les grandes entreprises peuvent participer au commerce international)</li> <li>– Hausse des inégalités au sein de chaque pays</li> <li>– Dégâts environnementaux provoqués par la hausse des échanges</li> </ul>
---	--