

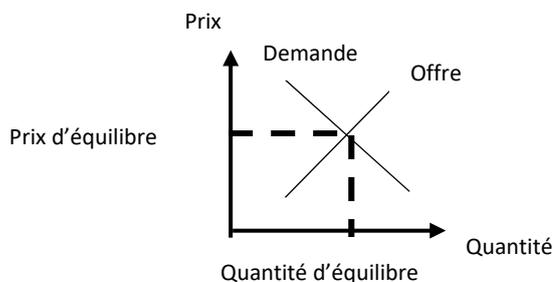
Admission au Collège universitaire session 2019

Copie épreuve Sciences économiques et sociales (Coefficient 2)

Question 1 : Question d'analyse microéconomique ou macroéconomique

Comment interpréter la pente des courbes d'offre et de demande ? Vous illustrerez graphiquement votre réponse.

Les courbes d'offre et de demande sont au cœur de la stratégie des entreprises, car elles permettent d'identifier le prix et la quantité d'équilibre afin de pouvoir maximiser son profit. Dans la majorité des cas, l'offre est une fonction croissante du prix, alors que la demande est une fonction décroissante du prix. Il convient donc de les représenter comme ceci :



Cependant, ces pentes peuvent s'accroître ou diminuer en fonction de l'élasticité prix du produit, ce qui correspond au degré de sensibilité de l'offre, on parle alors d'élasticité prix de l'offre, ou de la demande, on parle alors d'élasticité prix de la demande, en fonction de la variation du prix d'un produit.

Pour calculer l'élasticité, nous pouvons analyser la pente entre deux points distincts sur la courbe, on calcule alors l'élasticité-arc, ou en un seul point afin d'observer la variation de la demande ou de l'offre pour une variation infiniment petite du prix, on calcule alors l'élasticité-point.

Soit x la quantité demandée ou offerte initialement et Δx la nouvelle quantité : $(\Delta x/x) \times 100$.

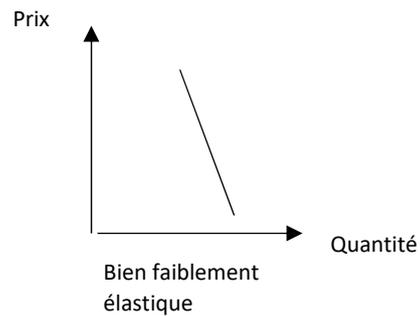
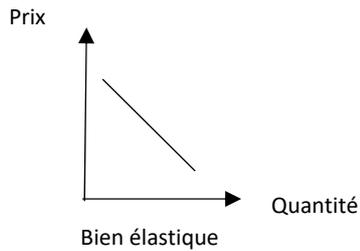
Cette formule permet de calculer la variation de cette quantité.

Soit p le prix initial, et Δp le nouveau prix : $(\Delta p/p) \times 100$. Cela nous permet de calculer la variation du prix.

Afin de calculer l'élasticité-prix, notée e_{px} , il convient de diviser ces deux variations. On obtient alors $e_{px} = \frac{\Delta x/x}{\Delta p/p}$

$$\frac{\Delta x/x}{\Delta p/p}$$

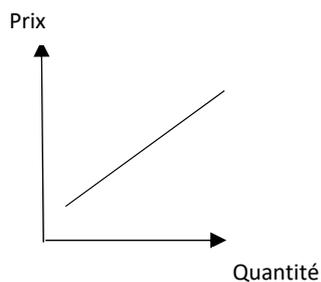
Plus la pente de la courbe de l'offre ou de la demande se rapproche de la position verticale, moins ce bien est élastique. Il est alors qualifié de bien inélastique, ou rigide, si la courbe est verticale. A l'inverse, plus la courbe est horizontale plus ce bien est élastique.



Dans le cas présent, ces courbes représentent la demande, mais elles peuvent être appliquées à l'offre, à condition d'inverser son sens de variation.

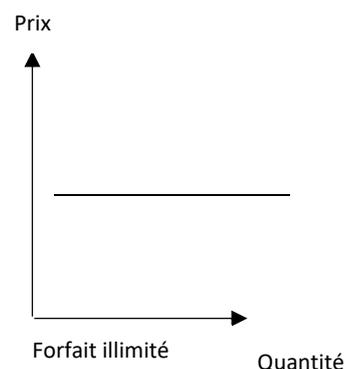
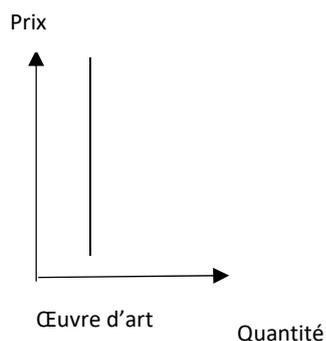
Les biens élastiques sont, pour la plupart, des biens substituables, tel que les automobiles par exemple. Les biens de première nécessité, tel que le sel de table, sont quant à eux faiblement élastiques.

Cependant, il existe des biens atypiques, et leurs courbes de demande sont croissantes en fonction du prix.



Cela est notamment le cas des biens Veblen, dont le but est de se démarquer en payant un prix plus élevé, des biens Akerlof dont le prix élevé est un gage de qualité, ou encore des biens Giffen.

Les biens atypiques existent également pour l'offre, tels que les œuvres d'art qui sont parfaitement rigides, ou les forfaits de téléphonie mobile illimités, qui sont parfaitement élastiques.



De plus, l'élasticité-prix peut varier en fonction de la possibilité de les remplacer, ou non. Par exemple, un fruit est remplaçable par un autre avec les mêmes qualités nutritives. La demande de certains produits peut également varier en fonction de leur complémentarité avec d'autres biens. Par exemple, si le prix des tables augmente alors la demande de chaises va diminuer. Tout cela correspond à l'élasticité-croisée.

Question 2 : Conduite d'un raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire.

Quels sont les déterminants des échanges internationaux de biens et services et de la spécialisation ?

La montée des courants altermondialistes (tels qu'ATTAC, apparu en 1995), l'élection de Donald Trump mettant en place une politique protectionniste aux Etats-Unis ou encore les difficultés subies par les pays de la Triade (terme apparu en 1985, désignant l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et l'Asie de l'Est) semblent remettre en cause toutes ces années, depuis le milieu du XIXème siècle, durant lesquelles les échanges entre les pays ont été constamment croissants. Malgré cela, il convient de s'interroger sur les raisons qui ont poussé les pays à se spécialiser et à échanger à l'international.

Quelles sont les causes de la spécialisation des pays, et donc du commerce international ?

Dans un premier temps, nous allons étudier les thèses classiques justifiant le commerce international et ensuite, les thèses modernes. Enfin, nous allons voir les différents facteurs qui ont favorisés l'échange de biens et de services.

Les travaux de différents économistes ont montré les bienfaits de la spécialisation pour un pays. Le premier d'entre eux est Adam Smith, considéré comme le père de l'école classique, suite à sa théorie sur les avantages absolus, vers la fin du XVIIIème siècle. Selon sa théorie, les pays ont tout intérêt à se spécialiser dans la production où ils ont un avantage absolu, c'est-à-dire dans la production où ils sont plus productifs que tous les autres pays. Cependant, cela a des limites car certains pays n'ont pas de domaine où ils détiennent des avantages absolus, et seraient donc exclus du commerce international. Cela a quand même favorisé l'essor de la métallurgie et du textile au Royaume-Uni à la fin du XVIIIème siècle.

En 1817, David Ricardo, également Britannique, adapte la théorie d'Adam Smith par le biais des avantages comparatifs. Selon Ricardo, les pays doivent se spécialiser dans la production où ils sont plus productifs, sans tenir compte de la spécialisation des autres pays. A travers son célèbre exemple du commerce du vin et de draps entre le Portugal et le Royaume-Uni, dans *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (Document 4), il démontre que même si le Portugal est plus productif que le Royaume-Uni pour la production de draps, cela est dans son intérêt de se spécialiser dans la production de vin et d'acheter le drap au Royaume-Uni. Cela provoquerait une hausse de la production totale, et donc de la croissance, pour les deux pays. L'internationalisation apparaît alors comme un jeu à somme positive.

Au cours du XXème, les théories des économies Elie Heckscher (1911), Bertil Ohlin (1933) et Paul Samuelson (1941) ont permis de corriger celle des avantages comparatifs de D. Ricardo. Selon ces économistes, désignés par le sigle H.O.S, la spécialisation des pays dépend de leur dotation factorielle, c'est-à-dire la quantité de facteur travail et de facteur capital qu'ils détiennent. De plus, ils apportent un complément en prenant également en compte le capital naturel, correspondant aux ressources naturelles. Par exemple, les pays avec un fort facteur travail mais un faible facteur capital se spécialisent dans les productions manufacturières nécessitant peu de capital, comme le textile par exemple. C'est notamment le cas du

Bangladesh. Quant à la France, avec un facteur capital élevé, elle s'est spécialisée dans l'automobile et l'aviation.

Les économistes modernes ont apporté des modifications ou des précisions aux théories classiques. C'est notamment le cas de Paul Krugman qui, en 1977, a montré que l'internationalisation permet une hausse des débouchés, donc de la demande. Les entreprises peuvent donc plus produire, ce qui provoque de la croissance. En effet, le commerce international est un moteur de la croissance. Dans le document 1, nous pouvons voir que la hausse des échanges est constamment supérieure à la hausse du PIB. Par exemple, le taux de croissance annuel moyen du volume des échanges était d'environ 6% de 1991 à 2000, tandis que le PIB mondial a augmenté de moins de 3% par an sur la même période.

Si les théories d'Adam Smith et de David Ricardo permettaient de justifier le commerce interbranche, et donc l'ancienne DIT, les modifications de Paul Krugman permettent d'expliquer le commerce intrabranche, représentant près de 40% du commerce mondial, correspondant aux échanges de productions du même secteur entre deux pays avec les mêmes dotations factorielles. Outre le fait de permettre aux entreprises de réaliser des économies d'échelle, le commerce international permet de répondre aux différents besoins du consommateur. Cela permet donc d'expliquer la nouvelle DIT. Nous pouvons voir, dans le document 2, qu'en 2016, la France, et en a importé pour 91,6 milliards d'euros. Les pays ont également la capacité de faire varier leurs dotations factorielles, grâce aux avantages stratégiques, en investissant dans de nouvelles usines permettant de produire de nouveaux biens ou en investissant dans l'éducation afin d'augmenter son capital humain. Cela est notamment utilisé par les pays pauvres afin d'accéder à des productions à plus forte valeur ajoutée : on appelle cela la remontée de filières. Les pays asiatiques y ont eu recours afin de produire des nouvelles technologies.

D'autres facteurs ont permis la hausse du commerce mondial. Les innovations en terme de transport ont provoqué une diminution du temps de trajet, donc une baisse du prix. L'apparition du steamboat a grandement contribué à la croissance du Royaume- Uni au cours du XIXème siècle. D'autres innovations, comme la conteneurisation (1988) ou l'apparition de machines plus performantes pour produire ont également permis la croissance du commerce international.

La multiplication des accords de libre-échange ont permis d'abaisser le coût des produits importés, et ont donc favorisé l'exportation. Apparue en 1846 avec les Corn Laws au Royaume- Uni, ces accords se sont multipliés depuis. Le succès du GATT, qui est passé d'une quinzaine de pays en 1947 à 136 pays en 2005, montre bien l'intérêt du libre-échange. Même si l'OMC a pris le relais depuis 1995, ce sont les accords régionaux qui sont les plus présents, à l'instar du TAFTA ou CETA. L'UE est une zone de libre-échange, ce qui explique pourquoi nous commerçons principalement avec des pays de l'Union Européenne, comme l'Allemagne par exemple, comme en témoigne le document 3.

La transnationalisation des firmes grâce au IDE, est également un moteur du commerce international. En effet, le commerce intra-firmes représente près de la moitié des échanges mondiaux, via la DIPP.

Nous avons donc pu voir que les différentes théories des économistes, couplés aux avancés et aux accords ont permis le commerce international. Cependant, il convient d'en voir ses limites à travers les perdants de la mondialisation qui se voient obligés de se spécialiser, et donc de devenir dépendants : on parle alors d'extraversion.