Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac Général LLCER + SES, veuillez visiter :
bac-llcer-ses.fr/annales-sujets-et-corriges

Sciences économiques et sociales

Session 2022 • Polynésie • Jour 2

Code sujet **22-SESJ2PO1** 4 heures

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Dissertation — Classes sociales et société française actuelle
1 réponses • sujet p. 2–4

Épreuve composée – Sujet A — Inégalités économiques et sociales, précarisation de l'emploi et internationalisation de la chaîne de valeur
4 réponses • sujet p. 5–9

Épreuve composée – Sujet B — Marché unique en Europe, destruction créatrice, engagement politique et internationalisation de la chaîne de valeur
4 réponses • sujet p. 10–13

Les numéros, parties et pages renvoient au sujet original. Chaque réponse rappelle la consigne, explique la démarche et donne le résultat.

Dissertation

None points

Classes sociales et société française actuelle

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 2, 3, 4

> Peut-on dire qu’une approche en termes de classes sociales est toujours pertinente pour rendre compte de la société française actuelle ?

Introduction. La société française actuelle est marquée par des différences de revenus, de patrimoine, de conditions de travail, de diplôme et de pouvoir. Une approche en termes de classes sociales consiste à regrouper des individus qui occupent des positions proches dans la hiérarchie sociale et partagent, au moins en partie, des conditions d’existence et des intérêts communs. Dans une perspective marxiste, les classes se définissent notamment par la place occupée dans les rapports de production et par des intérêts potentiellement antagonistes. Max Weber propose une analyse plus multidimensionnelle, attentive aux ressources économiques, au prestige et au pouvoir, qui ne se recouvrent pas nécessairement. Or la structure sociale a évolué : les emplois et les trajectoires se sont diversifiés et les appartenances collectives ne vont pas de soi. On peut donc se demander si les classes sociales restent un outil pertinent pour rendre compte de la société française actuelle. Nous montrerons qu’elles éclairent la persistance de fortes inégalités et de rapports de pouvoir, mais qu’elles ne suffisent pas à décrire une société différenciée où les clivages se croisent et où les groupes ne sont pas toujours mobilisés collectivement.

I. L’approche en termes de classes sociales reste pertinente pour analyser des inégalités persistantes et des positions sociales hiérarchisées.

Les individus ne disposent pas des mêmes ressources économiques, culturelles et sociales. Le revenu, le patrimoine, le diplôme et la stabilité de l’emploi influencent les conditions de vie, les pratiques et les possibilités de mobilité. Ces avantages ou désavantages peuvent se cumuler et se transmettre : par exemple, un patrimoine facilite l’accès au logement et peut contribuer à la réussite scolaire des enfants. La position professionnelle permet ainsi de repérer des groupes dont les conditions d’existence et les ressources diffèrent, même si leurs frontières ne sont ni immuables ni parfaitement étanches.

Le document 2 illustre l’écart de niveau de vie entre les extrêmes de la distribution. Il rapporte le niveau de vie minimum des 10 % les plus riches au niveau de vie maximum des 10 % les plus pauvres. Le rapport est d’environ 4,6 en 1970 ; il baisse jusqu’à environ 3,5 en 1980 puis autour de 3,3 au milieu des années 1980. Il remonte ensuite et fluctue le plus souvent autour de 3,3 à 3,6 jusqu’en 2018. Il ne s’agit donc pas d’une hausse continue des inégalités sur toute la période, mais le rapport reste nettement supérieur à 1 : le niveau de vie des plus riches demeure plusieurs fois supérieur à celui des plus pauvres selon cet indicateur. Cette opposition entre positions favorisées et défavorisées est éclairée par une analyse en termes de classes, sans que les seuls revenus suffisent à définir des classes sociales.

Les positions sociales sont aussi inégalement représentées dans les institutions politiques. Selon le document 1, après les élections législatives de 2017, les employés représentent 4,6 % des députés et aucun député n’est ouvrier, alors que les ouvriers et les employés constituent environ la moitié de la population active. À l’inverse, les cadres et professions intellectuelles supérieures représentent 76 % des députés, soit 4,4 fois leur part dans la population active. Ces chiffres montrent une sous-représentation des catégories populaires et une surreprésentation des catégories supérieures. Ils ne prouvent pas que les députés défendent nécessairement les intérêts de leur catégorie sociale d’origine, mais ils attestent que les groupes sociaux ne sont pas présents dans les mêmes proportions au Parlement. La comparaison historique du

document renforce ce constat : les catégories populaires représentaient un peu moins de 20 % des députés en 1946-1951, 4 % en 1958, puis 9 % en 1967 ; leur représentation a ensuite continué de reculer. En 2017, les 26 députés employés représentaient 4,6 % de l'ensemble, contre 2,6 % en 2012.

Le document 4 montre également que la catégorie socioprofessionnelle est associée à des niveaux de rémunération différents. Pour un temps plein, les rémunérations moyennes brutes représentées sont bien plus élevées pour les cadres que pour les employés ou les ouvriers, chez les femmes comme chez les hommes : elles sont d'environ 5 800 euros pour les hommes cadres et 4 600 euros pour les femmes cadres, contre environ 2 250 euros pour les hommes employés ou ouvriers et environ 2 050 euros pour les femmes employées ou 1 850 euros pour les ouvrières. Ces ordres de grandeur soulignent une hiérarchie des rémunérations entre catégories. L'approche en termes de classes demeure donc utile pour relier les positions professionnelles à des ressources et à des conditions de vie inégales.

II. Toutefois, les classes ne forment pas toujours des groupes homogènes et mobilisés, et d'autres rapports sociaux traversent la société.

La société actuelle ne se réduit pas à une opposition simple entre bourgeoisie et classe ouvrière. La progression des emplois tertiaires, la diversification des qualifications et des statuts, ainsi que le développement de catégories intermédiaires ont complexifié la structure sociale. Même à l'intérieur d'une catégorie professionnelle, les revenus, le patrimoine, les conditions d'emploi et les trajectoires peuvent varier. Il faut aussi distinguer une classe définie par des caractéristiques communes — une classe « en soi » — d'un groupe qui prend conscience d'intérêts partagés et s'organise collectivement — une classe « pour soi ». Des positions sociales inégales ne produisent donc pas automatiquement une identité ni une action collective commune.

Le document 3 apporte un éclairage sur cette mobilisation collective à travers le taux de syndicalisation en France. Il passe d'environ 30 % de la population active en 1949 à moins de 10 % au début des années 1990. Après la rupture de série indiquée en 1996, il se situe à un niveau faible, autour de 10 à 11 % dans les années représentées. La comparaison de part et d'autre de 1996 doit être prudente, car les méthodes statistiques changent. La baisse antérieure et le niveau faible observé ensuite indiquent que l'adhésion syndicale est peu répandue ; ils ne démontrent toutefois ni la disparition des classes sociales ni celle de toute mobilisation. Le taux de syndicalisation ne mesure directement ni la conscience de classe ni toutes les formes d'engagement. Il montre plutôt que l'organisation collective des salariés ne va pas de soi et que les catégories sociales ne sont pas nécessairement des acteurs unifiés.

En outre, les inégalités de classe se combinent à d'autres inégalités. Le document 4 montre que, dans chacune des catégories socioprofessionnelles présentées, la rémunération moyenne des femmes est inférieure à celle des hommes. L'écart est particulièrement important chez les cadres : le graphique indique environ 5 800 euros pour les hommes contre 4 600 euros pour les femmes, soit un écart d'environ 1 200 euros. Il est plus réduit chez les employés, où les montants sont d'environ 2 250 euros et 2 050 euros. Comme il s'agit de rémunérations moyennes, le graphique établit un écart descriptif entre femmes et hommes, mais ne permet pas à lui seul d'en déterminer les causes. Il montre néanmoins que le sexe constitue un facteur de différenciation qui traverse les catégories professionnelles. D'autres dimensions, comme l'âge, l'origine sociale ou migratoire et le statut d'emploi, peuvent également produire des expériences différentes au sein d'une même classe ou catégorie.

Enfin, aucun indicateur isolé ne décrit à lui seul l'ensemble de la structure sociale. Le rapport de niveau de vie du document 2 renseigne sur les écarts entre les extrêmes de la distribution, mais ne donne pas directement d'information sur le patrimoine, les professions ou les inégalités à l'intérieur de ces groupes. De même, les catégories socioprofessionnelles du document 4 ne résument pas toute la diversité des situations individuelles. L'approche en termes de classes est donc un instrument d'analyse précieux, mais elle ne constitue pas une représentation exhaustive de toutes les différences sociales.

Conclusion. Une approche en termes de classes sociales reste pertinente pour étudier la société française actuelle : les écarts de niveau de vie et de rémunération persistent, les positions professionnelles demeurent hiérarchisées et les catégories populaires sont fortement sous-représentées à l'Assemblée nationale. Cependant, les classes sont hétérogènes et ne deviennent pas automatiquement des groupes conscients et mobilisés, comme le suggère le faible taux de syndicalisation. De plus, les inégalités de sexe et d'autres clivages se croisent avec les inégalités de classe. On ne peut donc pas dire que l'approche en termes de classes est toujours suffisante pour rendre compte de la société française. Elle demeure pertinente, à condition de la compléter par l'analyse des autres rapports sociaux, des trajectoires et des formes de mobilisation.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'approche en termes de classes sociales est pertinente pour analyser les inégalités durables de niveau de vie et de rémunération, la hiérarchie des positions professionnelles et la sous-représentation politique des catégories populaires. Elle n'est toutefois pas suffisante à elle seule : les classes sont hétérogènes, la mobilisation collective n'est pas automatique et les inégalités de sexe, entre autres, traversent les catégories sociales. Il faut donc conserver l'analyse en termes de classes tout en la complétant par celle des autres rapports sociaux et des trajectoires individuelles.

Épreuve composée – Sujet A

20 points

Inégalités économiques et sociales, précarisation de l’emploi et internationalisation de la chaîne de valeur

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 5

> Montrez que les inégalités économiques et sociales présentent un caractère multiforme et cumulatif. (4 points)

Les inégalités économiques et sociales sont **multiformes** parce qu’elles portent sur plusieurs ressources et domaines de la vie. Les inégalités économiques concernent notamment les revenus du travail, les revenus du patrimoine et la détention de patrimoine. Les inégalités sociales concernent, par exemple, les conditions de logement, l’état de santé, la réussite scolaire, l’accès aux pratiques culturelles ou la participation à la vie politique. Ces dimensions peuvent se combiner : les inégalités entre femmes et hommes se manifestent notamment dans les rémunérations, les carrières et la répartition du travail domestique.

Elles sont aussi **cumulatives** : un désavantage dans un domaine peut en entraîner ou en renforcer d’autres. Un faible revenu réduit les possibilités de choisir un logement bien situé ou de financer certaines activités éducatives et culturelles. Les conditions de logement et les ressources familiales peuvent peser sur les parcours scolaires ; le niveau de diplôme influence ensuite les chances d’accéder à un emploi stable et bien rémunéré. De même, un emploi précaire peut fragiliser les revenus, compliquer l’accès au logement et limiter la constitution d’un patrimoine. Ces mécanismes sont des tendances sociales : ils ne déterminent pas mécaniquement le parcours de chaque individu.

RÉPONSE À RETENIR

Les inégalités sont donc multiformes parce qu’elles touchent plusieurs ressources et domaines de la vie sociale, et cumulatives parce qu’un désavantage peut contribuer à en entraîner ou à en aggraver d’autres.

Deuxième partie : Étude d’un document

Question 1.

Sujet p. 6

> À l’aide des données du document, vous décrirez l’évolution de la part des cadres et des indépendants entre 1982 et 2002. (2 points)

Le graphique donne, en pourcentage des personnes en emploi, la part des cadres et celle des indépendants. On compare les valeurs approximatives de ces deux catégories en 1982 et en 2002. Une différence entre deux pourcentages se calcule en points de pourcentage.

La part des cadres passe d’environ 8 % en 1982 à environ 14 % en 2002 : elle augmente donc d’environ 6 points. À l’inverse, la part des indépendants diminue, d’environ 18 % à environ 12 % sur la même période, soit une baisse d’environ 6 points. Ces valeurs sont des lectures arrondies du graphique.

RÉPONSE À RETENIR

Entre 1982 et 2002, la part des cadres augmente d’environ 8 % à 14 % (soit environ 6 points), tandis que celle des indépendants diminue d’environ 18 % à 12 % (environ 6 points).

Question 2.

Sujet p. 6

> À l'aide du document et de vos connaissances, vous montrerez quelles sont les principales caractéristiques de la précarisation de l'emploi en France. (4 points)

La **précarisation de l'emploi** désigne le développement de situations professionnelles moins stables et moins protectrices que l'emploi durable à temps complet. Le document met en évidence deux évolutions : la progression des emplois en CDD ou en intérim et celle du temps partiel.

La part des personnes en emploi en **CDD ou en intérim** augmente, passant d'environ 5 à 6 % en 1982 à environ 12 % en 2019. Comme ces contrats sont limités dans le temps, leur succession peut rendre les revenus et les parcours professionnels moins prévisibles et exposer davantage aux périodes sans emploi. La part du **temps partiel** progresse aussi : elle passe d'environ 9 à 10 % en 1982 à près de 18 % en 2019. Le temps partiel peut être choisi, mais lorsqu'il est subi, il peut correspondre à du sous-emploi et réduire le revenu tiré de l'activité.

Plus largement, la précarisation peut se traduire par des horaires ou des revenus instables, des interruptions répétées d'activité et des perspectives de carrière ou une protection moindres. Le graphique ne mesure pas directement toutes ces dimensions : il présente des parts dans l'emploi. En particulier, les indépendants constituent une catégorie diverse et leur statut ne signifie pas, à lui seul, que leur emploi est précaire.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le document illustre principalement la progression des CDD et de l'intérim, ainsi que celle du temps partiel. Selon les situations, la précarisation peut également s'accompagner d'une instabilité des revenus et des parcours, de sous-emploi ou d'une protection moindre.

Troisième partie : Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 7, 8, 9

> À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez qu'il existe différentes explications à l'internationalisation de la chaîne de valeur. (10 points)

Introduction. Une chaîne de valeur regroupe les différentes étapes nécessaires à la conception, à la production et à la commercialisation d'un bien ou d'un service. Elle est internationalisée lorsque ces étapes sont réparties entre plusieurs pays et restent complémentaires. Le document 1 illustre cette interdépendance : en février 2020, la rupture d'approvisionnement de pièces et de composants venus de Chine a contraint Hyundai à suspendre la production de ses usines en Corée. La fabrication de médicaments en Europe dépendait également de principes actifs provenant notamment de Chine et d'Inde. Pourquoi les entreprises répartissent-elles ainsi leur production à l'échelle mondiale ? Plusieurs explications, relatives aux coûts, aux caractéristiques des territoires, aux marchés et aux possibilités de coordination, se combinent.

1. La recherche de coûts et de gains d'efficacité peut inciter les entreprises à répartir les étapes de production entre territoires. Les pays diffèrent par leurs ressources, leurs compétences, leurs niveaux de qualification, leurs coûts de production et leurs capacités productives. Une entreprise peut donc localiser chaque étape là où les conditions lui semblent les plus adaptées : certaines tâches standardisées peuvent être réalisées dans un territoire où les coûts sont plus faibles, tandis que la recherche-développement ou la conception peuvent être implantées là où se trouvent des compétences spécialisées. La spécialisation des sites peut aussi permettre des économies d'échelle : lorsque les quantités produites augmentent, le coût moyen peut diminuer.

Cette logique ne se réduit toutefois pas à la recherche des salaires les plus bas. Le document 2, issu d'une enquête menée auprès de 111 entreprises entre septembre 2013 et avril 2014, montre que 88 % des entreprises interrogées considèrent la qualité du produit comme un critère de localisation important ou très important. La qualification et la productivité réelle de la main-d'œuvre sont citées par 85 % d'entre elles, et la qualification du personnel sur le territoire au regard de l'activité par 84 %. Les entreprises recherchent donc aussi des territoires permettant de produire efficacement et d'atteindre la qualité attendue. Ces résultats portent sur les critères déclarés par les entreprises interrogées ; ils ne démontrent pas, à eux seuls, les causes effectives de chaque décision de localisation.

2. L'accès aux marchés, aux ressources et aux compétences étrangères constitue une autre explication. S'implanter dans un pays étranger peut rapprocher l'entreprise de ses clients, lui permettre d'adapter son offre aux demandes locales ou faciliter l'accès à un marché en croissance. Dans l'enquête du document 2, 69 % des entreprises interrogées jugent importante ou très importante la proximité du client ou du marché. Une implantation à l'étranger peut aussi permettre d'accéder à des fournisseurs, à des ressources ou à des compétences spécifiques. Les relations de coopération comptent également : 83 % des entreprises mentionnent la capacité à construire de la confiance et 74 % la facilité de collaboration. La localisation résulte ainsi d'arbitrages qui combinent différents avantages attendus, et pas seulement d'une comparaison des coûts. Le document précise par ailleurs que plus de 53 % des entreprises étudiées ont déjà des sites délocalisés en France ou dans le monde, et que plus de 51 % envisagent de créer de nouvelles activités sur d'autres sites.

3. Les progrès des transports et des communications ainsi que l'ouverture des échanges rendent possible la fragmentation de la production. Les progrès des transports et des technologies de l'information et de la communication facilitent l'acheminement des composants, les échanges d'informations et la coordination à distance. La réduction de certains coûts de transport et de communication, ainsi que l'ouverture commerciale et la diminution de certains obstacles aux échanges, rendent plus aisée la circulation transfrontalière des produits intermédiaires. Les entreprises peuvent donc séparer géographiquement des étapes tout en les coordonnant. Elles peuvent répartir ces étapes entre des établissements qu'elles contrôlent ou les confier à des entreprises partenaires ; dans les deux cas, le produit final dépend de relations organisées entre plusieurs sites et acteurs.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) peuvent accompagner cette organisation en permettant de créer ou d'acquérir des unités de production dans d'autres pays. Selon la définition du document 3, un IDE correspond à la création d'un lieu de production à l'étranger ou à l'acquisition d'au moins 10 % de la propriété d'une entreprise située à l'étranger. Le document 1 indique que le stock mondial d'IDE, inférieur à 10 % du PIB en 1990, approchait 30 % avant la crise et dépassait 40 % en 2019. Il faut distinguer ce stock des entrées annuelles d'IDE représentées dans le document 3 : celles-ci varient d'une année à l'autre et selon les groupes d'économies. Le graphique montre notamment un recul des entrées mondiales entre 2019, où elles sont d'environ 1 500 milliards de dollars, et 2020, où elles sont proches de 1 000 milliards. Les IDE témoignent de l'importance des investissements internationaux, mais ne se confondent pas avec l'ensemble des échanges au sein des chaînes de valeur et leur évolution ne suffit pas, à elle seule, à établir les causes de l'internationalisation.

Conclusion. L'internationalisation des chaînes de valeur s'explique donc par plusieurs mécanismes complémentaires : la recherche de coûts et de gains d'efficacité, l'exploitation des ressources et des compétences propres à différents territoires, l'accès à des marchés et à des partenaires étrangers, ainsi que les progrès qui facilitent la coordination et les échanges internationaux. Les critères rapportés dans le document 2 montrent que les choix de localisation prennent en compte la qualité, les qualifications, la confiance, la collaboration et la proximité du marché. Cette organisation permet la spécialisation des sites, mais crée aussi des interdépendances, comme l'illustrent les ruptures d'approvisionnement décrites dans le document 1 en 2020.

RÉPONSE À RETENIR

Les chaînes de valeur s’internationalisent sous l’effet combiné des différences de coûts, de ressources et de compétences entre territoires, de la recherche de marchés et de partenaires, ainsi que des progrès qui facilitent la coordination et les échanges internationaux. La spécialisation des sites qui en résulte rend les activités productives interdépendantes.

Épreuve composée – Sujet B

20 points

Marché unique en Europe, destruction créatrice, engagement politique et internationalisation de la chaîne de valeur

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question 1

Sujet p. 10

> Présentez les avantages attendus du marché unique en Europe. (4 points)

Le marché unique européen est un espace dans lequel les obstacles aux échanges entre les États membres sont supprimés ou réduits. Il repose notamment sur la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. Ses avantages attendus concernent les entreprises, les consommateurs et les travailleurs.

La suppression des barrières aux échanges donne aux entreprises accès à un marché plus vaste. Elles peuvent vendre à davantage de clients, accroître leur production et réaliser des économies d'échelle : lorsque la production augmente, le coût moyen peut diminuer. La circulation des capitaux facilite également le financement et la réalisation d'investissements dans les pays membres.

L'ouverture à la concurrence entre entreprises européennes incite celles-ci à améliorer leur productivité, à innover et à proposer des produits de meilleure qualité ou moins chers. Les consommateurs peuvent ainsi bénéficier d'un choix plus large et de prix potentiellement plus faibles. La concurrence peut aussi limiter le pouvoir de marché des entreprises qui seraient dominantes sur un marché national protégé.

Enfin, la libre circulation des personnes facilite les déplacements, les études et l'accès à des emplois dans les autres États membres. Les entreprises peuvent recruter dans un espace plus large et les travailleurs peuvent accéder à davantage d'opportunités professionnelles. Ces effets sont des avantages attendus : leur ampleur dépend notamment de la capacité des entreprises et des travailleurs à s'adapter à la concurrence et aux évolutions économiques.

RÉPONSE À RETENIR

Le marché unique vise à favoriser les échanges et la mobilité en Europe, à élargir les débouchés des entreprises, à renforcer la concurrence et à offrir aux consommateurs davantage de choix et des prix potentiellement plus faibles. Il doit également faciliter l'investissement et la mobilité des travailleurs.

Question Question 2

Sujet p. 10

> À l'aide d'un exemple, vous montrerez que l'innovation s'accompagne d'un processus de destruction créatrice. (3 points)

La destruction créatrice, notion associée à l'économiste Joseph Schumpeter, désigne le processus par lequel les innovations transforment l'économie : elles créent de nouveaux produits, activités et emplois, mais peuvent simultanément rendre certaines activités ou certains produits moins demandés, voire obsolètes.

Par exemple, le développement du smartphone a créé des débouchés pour les fabricants de téléphones intelligents, les concepteurs d'applications et certains services numériques. Il a aussi regroupé dans un seul appareil des fonctions auparavant assurées par des produits distincts, comme l'appareil photo compact, le lecteur MP3 ou le GPS autonome. La demande pour certains de ces produits a donc pu diminuer, fragilisant les entreprises et les emplois spécialisés dans leur fabrication.

L’innovation déplace ainsi la demande et les ressources vers de nouveaux produits et secteurs, tandis que des activités moins adaptées reculent. Elle est créatrice parce qu’elle ouvre de nouveaux marchés et destructrice parce qu’elle concurrence des activités préexistantes.

RÉPONSE À RETENIR

L’exemple du smartphone montre que l’innovation peut créer de nouveaux marchés et emplois tout en concurrençant des produits et activités déjà existants : elle s’accompagne donc d’un processus de destruction créatrice.

Question Question 3

Sujet p. 10

> Vous montrerez comment les incitations sélectives peuvent expliquer l’engagement politique, malgré le paradoxe de l’action collective. (3 points)

Le paradoxe de l’action collective, mis en évidence notamment par Mancur Olson, désigne la difficulté à mobiliser des individus pour défendre un intérêt commun lorsque chacun peut bénéficier du résultat même sans participer. Si l’action aboutit à un bien collectif dont les bénéfices ne peuvent être réservés aux seuls participants, un individu peut être tenté de laisser les autres supporter le coût de la mobilisation : c’est le comportement de passager clandestin.

Les incitations sélectives peuvent réduire ce problème. Ce sont des avantages ou des coûts qui s’appliquent de manière différenciée selon que l’individu participe ou non à l’action collective. Par exemple, une association ou un syndicat peut réserver à ses adhérents des conseils, une aide juridique ou des formations. L’adhésion procure alors un avantage individuel en plus du résultat collectif recherché. À l’inverse, des coûts ou des sanctions peuvent être associés à la non-participation.

En rendant la participation plus avantageuse, ou la non-participation plus coûteuse, ces incitations limitent l’intérêt du comportement de passager clandestin et peuvent favoriser l’engagement politique. Elles n’expliquent toutefois pas à elles seules tous les engagements : les convictions, les valeurs ou le sentiment d’appartenance à un groupe peuvent également jouer un rôle.

RÉPONSE À RETENIR

Les incitations sélectives offrent des avantages réservés aux participants, ou font supporter un coût aux non-participants. Elles peuvent ainsi réduire le comportement de passager clandestin et expliquer que des individus s’engagent malgré le paradoxe de l’action collective.

Deuxième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 11, 12, 13

> À l’aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez qu’il existe différentes explications à l’internationalisation de la chaîne de valeur. (10 points)

Introduction. Une chaîne de valeur mondiale désigne l’organisation, entre plusieurs pays, des différentes étapes nécessaires à la production d’un bien ou d’un service, des fabrications intermédiaires jusqu’au produit fini. Son internationalisation correspond donc à la répartition internationale de ces étapes. Elle peut s’expliquer par les choix de localisation des entreprises, les possibilités de coordonner des activités éloignées et les stratégies d’investissement des firmes. Il faut montrer comment ces différents mécanismes conduisent les entreprises à organiser leur production à l’échelle internationale.

1. Les entreprises choisissent leurs localisations en fonction des caractéristiques des territoires et de leurs objectifs. Les entreprises peuvent répartir les étapes de la production entre plusieurs pays pour tirer parti des compétences, de la productivité, des ressources ou de la proximité des marchés propres à chaque territoire. Elles peuvent ainsi combiner différents apports pour fabriquer un produit final. La recherche d'une réduction des coûts peut intervenir dans ces choix, mais elle n'est pas le seul critère : les entreprises arbitrent entre coûts, qualité, compétences, fiabilité et débouchés.

Le document 2 présente les résultats d'une enquête quantitative menée auprès de 111 entreprises entre septembre 2013 et avril 2014. La qualité du produit est jugée importante ou très importante par 88 % des entreprises interrogées. La qualification et la productivité réelle de la main-d'œuvre sont citées par 85 %, et la qualification du personnel sur le territoire par rapport à l'activité de l'entreprise par 84 %. La capacité à construire de la confiance est retenue par 83 %. Ces données montrent que les entreprises accordent une place importante à la qualité, aux compétences et à la fiabilité des relations de production.

Les choix de localisation peuvent aussi viser l'accès à de nouveaux marchés : ce critère est cité par 79 % des entreprises, tandis que la proximité du client ou du marché l'est par 69 %. La communication et la coopération comptent également : 75 % mentionnent la facilité de communication et 74 % la facilité de collaboration. Plus de 53 % des entreprises interrogées disposent déjà de sites délocalisés en France ou dans le monde, et plus de 51 % ont l'intention de créer de nouvelles activités sur d'autres sites. L'enquête éclaire les critères déclarés et les projets de ces entreprises ; elle ne prouve pas, à elle seule, que chacun de ces facteurs a causé une décision particulière.

2. La baisse des difficultés pratiques de coordination et l'ouverture des échanges facilitent la fragmentation de la production. Répartir des étapes productives dans plusieurs pays suppose de pouvoir faire circuler les composants, les produits et les informations, et de coordonner les activités de sites éloignés. Les progrès des transports et des technologies de l'information et de la communication facilitent ces échanges et le suivi des opérations. La baisse de certains coûts de transport et de communication peut rendre avantageuse la séparation géographique d'étapes auparavant réalisées au même endroit. L'ouverture des économies et la réduction de certains obstacles aux échanges facilitent aussi l'approvisionnement et la vente au-delà des frontières.

Cette organisation crée des interdépendances. Le document 1 indique qu'au début de la crise sanitaire de 2020, la paralysie de la production en Chine a provoqué une rupture d'approvisionnement en pièces et composants pour Hyundai, qui a dû suspendre des opérations de ses usines en Corée. Le document précise aussi que l'approvisionnement européen en principes actifs nécessaires à la production de médicaments dépendait notamment de la Chine et de l'Inde. Ces exemples montrent qu'une interruption à une étape de la production peut perturber les activités situées en aval. La crise révèle ces interdépendances et leurs risques ; elle n'est pas, à elle seule, la cause de leur formation.

3. Les stratégies des firmes multinationales et les investissements directs étrangers structurent des réseaux de production internationaux. Une entreprise peut créer ou acquérir une filiale à l'étranger afin de contrôler directement une partie de sa production ou de sa distribution. Selon la définition du document 3, un investissement direct étranger (IDE) correspond à la création d'un lieu de production à l'étranger ou à l'acquisition d'au moins 10 % de la propriété d'une entreprise située à l'étranger. Une firme peut investir à l'étranger pour y réaliser une étape productive, se rapprocher d'un marché ou accéder à des fournisseurs et à des compétences. Les IDE permettent ainsi de créer ou de contrôler des établissements qui peuvent participer à une même chaîne de valeur.

Le document 1 indique que le stock mondial d'investissements directs à l'étranger représentait moins de 10 % du PIB mondial en 1990, approchait 30 % avant la crise et dépassait 40 % en 2019. Cette progression témoigne de l'importance croissante des investissements internationaux. Il s'agit d'un stock rapporté au PIB, et non d'une mesure directe de la part de chaque produit fabriqué dans une chaîne de valeur mondiale.

Le document 3 représente les entrées d'IDE dans le monde entre 2007 et 2020, en milliards de dollars. Le total mondial est d'environ 1 900 milliards de dollars en 2007, atteint un sommet proche de 2 000 milliards en 2015-2016, puis baisse pour atteindre environ 1 000 milliards en 2020. Les flux vers les économies développées et les économies en développement fluctuent eux aussi au cours de la période. Le graphique montre donc l'ampleur et les variations des entrées d'IDE, et non une hausse régulière chaque année. Il ne suffit pas, à lui seul, à établir les causes de ces variations.

Conclusion. L'internationalisation des chaînes de valeur s'explique par plusieurs mécanismes complémentaires. Les entreprises choisissent des territoires en fonction des compétences, de la qualité, de la productivité et de l'accès aux marchés ; les progrès des transports et des communications, ainsi que l'ouverture des échanges, facilitent la coordination de sites éloignés ; enfin, les firmes multinationales s'appuient sur les IDE pour créer ou contrôler des établissements à l'étranger. Les exemples du document 1 montrent que cette organisation rend les productions de différents pays interdépendantes.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'internationalisation de la chaîne de valeur s'explique par la combinaison des choix de localisation des entreprises, des possibilités accrues de coordonner des activités éloignées et des stratégies d'investissement des firmes multinationales. Les entreprises recherchent notamment la qualité, les compétences et l'accès aux marchés ; les IDE contribuent à établir des réseaux de production internationaux, dont les interdépendances apparaissent dans les exemples d'approvisionnement du document 1.

Sujet : https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2022/spe-sciences-eco-sociales-2022-polynesie-2-sujet-officiel.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.