

AIDE PÉDAGOGIQUE EN ÉCONOMIE

4^{ème} Année « ÉCONOMIE ET GESTION »

Élaborateurs

Mohamed Haddad
Inspecteur Général

Lassâad Khaddouji
Inspecteur Principal

Jamel Rhimi
Inspecteur Général

Azaiez Bouali
Inspecteur Principal

Leila Romdhane
Inspectrice Principale

Abdelhay Cherif
Inspecteur Principal

Mejda Sayar Ayari
Inspectrice Principale

Ahmed Farhat Hamoudi
Inspecteur

Évaluateur

Ghazi Boulila
Universitaire

Septembre 2019

Introduction

Ce document pédagogique est destiné aux enseignants d'économie de la 4^{ème} année "Économie et Gestion". Il est élaboré en vue-

- d'actualiser le contenu du manuel scolaire d'économie en 4^{ème} année EG ;
- de fournir des indications complémentaires permettant, dans le cadre du programme officiel en vigueur depuis 2008, d'améliorer les pratiques enseignantes ;
- d'alléger le contenu du manuel scolaire. En ce sens, certaines activités ont été supprimées, d'autres sont maintenues, actualisées ou remplacées ;
- de réaménager la structure de certains chapitres afin d'assurer une meilleure cohérence entre les objectifs du programme officiel ;
- d'offrir plus d'opportunités quant à l'évaluation des acquis des élèves.

Partie 1 : La croissance économique et ses facteurs

Chapitre 1 : LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Section 1 : Définition et mesure de la croissance

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Définition de la croissance économique

1. Définition

Activité 2 p. 14 : La croissance économique

Activité 3 p. 15 : Aspects quantitatif et qualitatif de la croissance

2. Croissance extensive et croissance intensive

Indication complémentaire : Il s'agit de distinguer la croissance extensive de la croissance intensive.

Activité 4 p. 15 : Croissance extensive et croissance intensive

Activité 4a : Croissance économique en Belgique

Taux de croissance annuels moyens de quelques indicateurs économiques en
Belgique (en %)

	1970- 1980	1980- 1990	1990- 2000	2000- 2010	2010- 2014
PIB	3,4	2,0	?	1,5	1,0
Volume de travail	-0,8	-0,1	0,2	0,6	0,9
Productivité horaire	4,2	2,1	2,0	0,9	0,1

Organisation de coopération de développement économique

Questions :

- Dégagez la relation entre les trois taux qui figurent dans le tableau ci-dessus.
- Complétez le tableau puis repérez les périodes où la croissance économique est intensive, plutôt extensive ou plutôt intensive. Justifiez votre réponse.

B- La mesure de la croissance économique

1. La référence à l'agrégat PIB ou PNB

Activité 7 p. 16 : Référence à un agrégat

Activité 8 p. 17 : Le PIB à parité de pouvoir d'achat

Activité 10 p. 18 : PIB évalué en dollars et PIB en PPA

2. Le calcul de l'évolution de l'agrégat retenu

Activité 6 p. 16 : Comment mesurer la croissance ?

Activité 11 p. 18 : Mesure de l'évolution des richesses créées

Activité 12 p. 19 : Évolution du PIB

Activité 12a : Évolution du PIB en Tunisie

Évolution du PIB en Tunisie (2011-2016)

Indicateurs	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PIB à prix courants (en millions de dinars)	64492,4	?	75144,1	80790,0	84656,2	90350,4
PIB à prix constants de l'année précédente (en millions de dinars)	61845,6	64318,0	?	68215,5	68888,4	69 622,2
Déflateur du PIB	104,27	109,38	113,43	118,43	122,88	129,77

Questions :

BCT : Statistiques Monétaires, Économiques et Financières

1. Complétez le tableau et interprétez les résultats obtenus.
2. Calculez puis interprétez le taux de croissance annuel du PIB nominal et le taux de croissance annuel du PIB réel en 2014.
3. Par quoi s'explique la différence entre les deux taux obtenus ?
4. Calculez et interprétez le rapport entre le PIB nominal₂₀₁₆ et le PIB nominal₂₀₁₁.
Activité 13 p. 19 : Une moyenne des taux de croissance annuels : le TCAM
Activité 14 p. 19 : L'indice du PIB (ou PNB)

RETENONS L'ESSENTIEL

Définition et mesure de la croissance économique

A. Définition de la croissance économique

La croissance économique traduit l'amélioration des performances d'une économie. Elle est définie comme étant l'augmentation soutenue, pendant une période longue, des grandeurs économiques (production, consommation, investissement, épargne, etc.) accompagnée de transformations des structures économiques. Elle présente donc deux aspects :

– **un aspect quantitatif** : La croissance est un accroissement durable des agrégats économiques. Souvent, c'est l'augmentation du produit intérieur brut (PIB) ou du produit national brut (PNB) qui est retenue pour repérer cet accroissement.

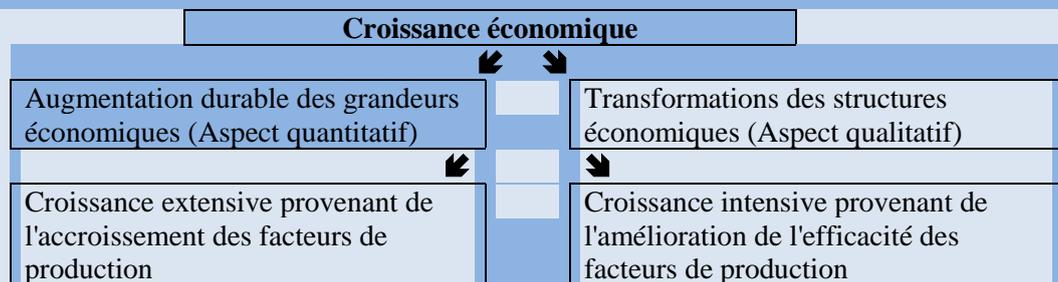
– **un aspect qualitatif** : La croissance s'accompagne de modifications importantes des structures économiques : changements des structures de production, modifications dans la répartition de la population active par secteur, mutations de la consommation, etc.

La croissance économique résulte d'un ensemble de facteurs. Dans le cas où elle découle d'un accroissement des quantités des facteurs de production, la croissance est dite extensive.

Elle est qualifiée de croissance intensive lorsqu'elle provient de l'amélioration de leur efficacité.

Dans la réalité, la croissance est à la fois extensive et intensive.

- Elle est plus extensive qu'intensive si le taux de croissance de la quantité des facteurs de production est supérieur à celui de la productivité.
- Elle est plus intensive qu'extensive si le taux de croissance de la productivité est supérieur à celui des quantités des facteurs de production.



B. La mesure de la croissance économique

La mesure de la croissance d'une économie au cours d'une période donnée nécessite :

1. La référence à l'agrégat PIB ou PNB

L'agrégat retenu peut être évalué :

- en valeur (à prix courants ou nominal) ou en volume (à prix constants ou réel).
- en monnaie nationale, en dollars (USA) ou à parité de pouvoir d'achat (PPA) : Le PIB ou le PNB exprimé en PPA signifie qu'il est évalué non pas à partir des prix intérieurs mais en se basant sur un taux de change fictif qui rend équivalent le prix d'un panier de marchandises dans chaque pays. Ainsi, la méthode PPA est plus pertinente en matière de comparaisons internationales dans la mesure où elle élimine les différences de prix entre pays et permet par conséquent d'évaluer les richesses créées en un standard de pouvoir d'achat.

2. Le calcul de l'évolution de l'agrégat retenu

La mesure de la croissance économique s'effectue par la prise en compte non pas de l'agrégat lui-même mais de son évolution.

On détermine les indicateurs suivants de l'évolution de l'agrégat retenu (PIB par exemple) :

- **Le taux de croissance annuel** : C'est le taux qui mesure l'évolution de l'agrégat au cours d'une année (t_n) par rapport à l'année précédente (t_{n-1}).

$$\text{Taux de croissance annuel du PIB}_{tn} \text{ en } \% = \frac{\text{PIB}_{tn} - \text{PIB}_{tn-1}}{\text{PIB}_{tn-1}} \times 100$$

- **Le taux de croissance global:** C'est le taux qui mesure l'évolution globale de l'agrégat au cours d'une période $[t_0 t_n]$ (t_0 étant le début de période, t_n la fin de période).

$$\text{Taux de croissance global du PIB}_{tn} \text{ en } \% = \frac{\text{PIB}_{tn} - \text{PIB}_{t_0}}{\text{PIB}_{t_0}} \times 100$$

- **Le taux de croissance annuel moyen :** C'est le taux qui mesure l'évolution en moyenne et par an de l'agrégat au cours d'une période $[t_0 t_n]$.

- **Le multiplicateur :** C'est le coefficient par lequel est multiplié l'agrégat au cours de la période considérée.

$$\text{Multiplicateur du PIB}_{tn} / t_0 = \frac{\text{PIB}_{tn}}{\text{PIB}_{t_0}}$$

- **L'indice :** Il mesure l'évolution de l'agrégat par rapport à une année de référence (appelée aussi année de base).

$$\text{Indice du PIB}_{tn} / \text{année de référence} = \frac{\text{PIB}_{tn}}{\text{PIB}_{\text{année de référence}}} \times 100$$

L'indice de l'agrégat à l'année de base est toujours égal à 100.

L'indicateur de croissance le plus couramment utilisé par les organismes internationaux est le taux de croissance annuel moyen du PIB ou du PNB évalué en PPA.

Section 2 : L'irrégularité de la croissance économique

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Notion de fluctuations économiques

Activité 1a : L'évolution du PIB en volume

Croissance économique en termes réels en Tunisie

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TCA du PIB en %	3,1	-1,9	3,9	2,4	2,3	0,8	2,0

Source : La Banque Centrale de Tunisie

Questions :

1. Représentez graphiquement les données du tableau.
2. Que remarquez-vous quant à l'évolution du PIB réel tunisien durant cette période ?

Activité 1b – Les fluctuations économiques

Fluctuations : Irrégularité de l'évolution des grandeurs économiques (production, prix, emplois, revenus, investissement...) au cours du temps. [...] Le terme fluctuation suggère des mouvements alternés ascendants et descendants. Ces mouvements affectent aussi bien le court terme (évolutions conjoncturelles) que le moyen et long termes. Quand les fluctuations de la croissance obéissent à une certaine régularité (périodicité des phases ascendantes et descendantes), il s'agit alors de cycles économiques.

Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Nathan 2009

Question : Qu'appelle-t-on « fluctuations économiques » ?

B- Notion de cycle économique

1. Qu'est-ce qu'un cycle économique ?

Activité 3 p. 26 : Fluctuations et cycles économiques

Questions :

1. Dans quel cas peut-on admettre le caractère cyclique des fluctuations économiques ?
2. Qu'est-ce qu'un cycle économique ?

2. Les composantes d'un cycle économique

Indication complémentaire : Il s'agit de définir et de caractériser les composantes d'un cycle économique à savoir les phases du cycle économique (expansion, récession et dépression) et les points de retournement de la conjoncture (crise et reprise).

Activité 4 p. 27 : Morphologie d'un cycle

Activité 4a : L'évolution du PIB en volume

Question : En vous référant à l'activité « 1a », repérez les différentes phases de la croissance économique en Tunisie.

Activité 5 p. 28 : Croissance et expansion

Activité 6 p. 28 : Récession et dépression

Activité 8 p. 29 : Tendances et cycle

Question : Identifiez la notion de « trend »

RETENONS L'ESSENTIEL

L'irrégularité de la croissance

A- Notion de fluctuations économiques

La vie économique est marquée par des irrégularités. En effet, la croissance n'est pas un processus continu. L'activité économique connaît des vitesses différentes : à certains moments, son rythme s'accélère ; à d'autres moments, il ralentit. On parle alors de fluctuations pour désigner les mouvements de l'activité économique.

B- Notion de cycle économique

1. Définition d'un cycle économique

La notion de cycle est utilisée dans l'hypothèse où l'on admet une certaine régularité des fluctuations économiques. Un cycle économique est alors une succession plus ou moins régulière de mouvements ascendants et descendants de la croissance économique pendant une période plus ou moins longue. Il est, de ce fait, un phénomène répétitif caractérisé par une certaine périodicité.

2. Les composantes d'un cycle économique

Le cycle économique comporte :

- **Une phase d'expansion** : c'est un mouvement conjoncturel se traduisant par une accélération de l'activité économique. Elle se caractérise par une augmentation rapide des principales grandeurs économiques : une hausse de la production, de l'emploi, des prix, des revenus et un développement des crédits.

L'expansion se distingue de la croissance économique. En effet, contrairement à la croissance économique qui se définit comme l'amélioration des performances économiques sur une longue période accompagnée de transformations des structures économiques, la phase d'expansion n'est caractérisée que par l'augmentation des richesses créées sur une courte période.

- **La crise** : c'est un point de retournement de l'activité économique qui met fin à l'expansion pour déboucher sur une récession ou une dépression.

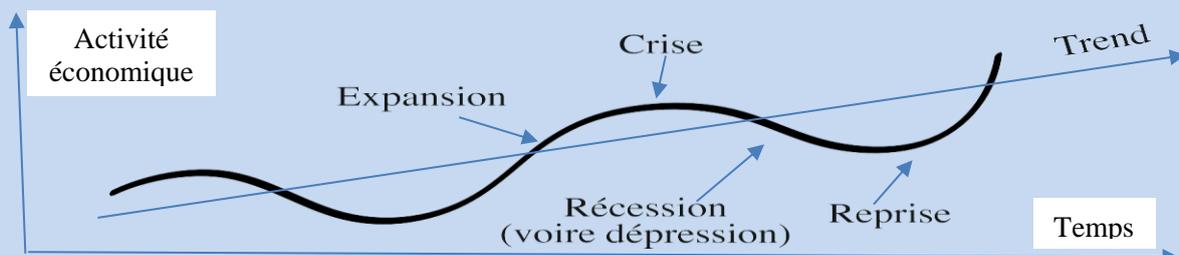
Elle se caractérise par une saturation de la demande et un blocage de l'investissement qui affectent certaines branches motrices et peuvent par conséquent se transmettre à l'ensemble de l'économie.

- **Une phase de récession** : c'est la phase du cycle économique qui se traduit par un ralentissement de l'activité économique. À cet égard, les principales grandeurs économiques augmentent mais à un rythme moins accéléré, c'est-à-dire le taux de croissance économique diminue tout en restant positif. Ainsi, la récession se caractérise par une augmentation lente du PIB et des revenus, un fléchissement de la consommation, une faible rentabilité de l'investissement et des taux d'intérêt élevés qui deviennent dissuasifs.

- **Une phase de dépression** : c'est la phase du cycle économique au cours de laquelle le niveau de l'activité économique baisse se traduisant par une diminution des principales grandeurs économiques (les prix, la production, les revenus, les investissements), par la faillite de nombreuses entreprises et par un taux de chômage très élevé. Le taux de croissance du PIB devient négatif.

- **La reprise** : c'est un point de retournement de l'activité économique qui annonce le redémarrage d'une nouvelle expansion. Elle se caractérise par un arrêt de la baisse des prix et des revenus et la reprise de la production. En plus, la consommation redémarre, les entreprises commencent à embaucher et les banques commencent à prêter.

À long terme, se dessine une tendance ou trend qui résume les fluctuations économiques. Au cours de la croissance économique, cette tendance générale de l'évolution des richesses créées est à la hausse.



Chapitre 2 : LES FACTEURS DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Section 1 : La contribution du travail à la croissance économique

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

Indication complémentaire : il s'agit de montrer que le travail améliore la compétitivité et favorise la croissance économique.

A- L'importance quantitative du travail dans la croissance économique

1. Par la mobilisation accrue des travailleurs

Indication complémentaire :

Il s'agit de tenir compte du nombre de travailleurs et de la durée de travail.

Activité 1 p 38 : Quantité de travail et croissance économique

Activité 4 p 39 : Croissance économique et croissance de la population active

Activité 4 a : Pourquoi augmenter le temps de travail ?

De nombreuses voix réclament la fin des 35 heures et la possibilité d'augmenter le temps de travail ; des économistes qui estiment que cette mesure est nécessaire au développement de l'activité de la France et de la croissance, des entrepreneurs qui pensent que les entreprises seraient plus compétitives, des salariés, qui aspirent à gagner plus, et certains responsables politiques pour l'ensemble des raisons rappelées ci-dessus. [...] Les salariés dont le temps de travail augmenterait verraient leur rémunération augmenter en proportion. [...] Les entreprises trouvent les débouchés nécessaires à une augmentation suffisante de leur chiffre d'affaires. [...] L'augmentation du temps de travail permettrait aux salariés qui le souhaitent d'augmenter leurs revenus, donc leur pouvoir d'achat, aux entreprises d'améliorer leur compétitivité et la croissance et à l'État d'encaisser les fruits de la croissance.

Janin AUDAS. *L'augmentation du temps de travail : comment cela pourrait-il se faire ?*

Magazine « Le Monde en chiffres » du 20/02/2017

Questions :

- Répondez à la question posée dans le titre.
- Expliquez comment l'augmentation de la durée de travail est un facteur de croissance économique.

3. Par l'augmentation du ratio actifs/inactifs

Activité 3 p. 39 : Importance du nombre d'actifs dans la croissance

4. Par l'augmentation des revenus

Activité 12 p. 43 : Revenus du travail et croissance

B- L'importance qualitative du travail dans la croissance économique

1. Par l'amélioration de l'efficacité productive

Activité 6 p. 40 : Croissance économique et productivité

Activité 7 p. 41 : Capital humain et croissance économique

Activité 9 p. 42 : Évolution de l'organisation du travail et productivité

2. Par la répartition des gains de productivité

Activité 10 p.42 : Les gains de productivité

Questions :

- Définissez la notion des gains de productivité
- Comment la répartition des gains de productivité génère-t-elle la croissance économique ?

3. Par l'amélioration de la compétitivité (prix et hors-prix)

Activité 10a : Qu'est-ce que la compétitivité ?

Deux notions sont traditionnellement retenues : la compétitivité des entreprises et la compétitivité du pays. La compétitivité d'une entreprise est généralement définie comme sa capacité à faire face à la concurrence, c'est-à-dire à maintenir et à accroître ses parts de marché face à la concurrence des autres entreprises nationales ou étrangères. S'agissant de la compétitivité d'un pays, celle-ci n'est pas, contrairement à une idée largement répandue, synonyme de performance à l'exportation. Autrement dit, il s'agit de l'aptitude d'un territoire à maintenir et à attirer les activités et investisseurs au service de l'amélioration durable du bien-être des populations concernées. Les économistes distinguent souvent deux types de compétitivité, tant pour les États que pour les entreprises : La compétitivité-prix, basée sur la capacité à produire des biens et des services à des prix inférieurs à ceux des concurrents avec une qualité identique ;

La compétitivité structurelle (ou hors-prix), basée sur la capacité à imposer ses produits sur un marché non pas du fait de leur prix mais en raison de leur qualité, de leur innovation, des services attachés, etc.

Avis du Conseil économique, social et environnemental sur la compétitivité, 2011

Questions :

1. Qu'est-ce que la compétitivité ?
2. Distinguez la compétitivité-prix et la compétitivité hors prix.

Activité 10 b : Capital humain et compétitivité

Le capital humain, défini comme le « stock de capacités humaines économiquement productives », englobe le savoir, la santé, les compétences, l'esprit d'entreprise, la détermination et d'autres caractéristiques qui permettent de réussir. Ces capacités naissent de la combinaison d'aptitudes innées et d'investissements dans les êtres humains. [...] Le capital humain peut servir à générer des idées, à créer une entreprise ou à élaborer de nouveaux produits. Les compétences sont toutefois nécessaires pour produire le produit/service à un prix concurrentiel [...]. Le capital humain est indispensable si l'on veut améliorer la productivité totale des facteurs et aider les pays à adopter les nouvelles technologies et à s'y adapter. [...] Le savoir et les compétences sont essentiels non seulement pour rendre le travail et le capital plus productifs, mais aussi pour le progrès technique, principale source de croissance. Le renforcement des compétences techniques et professionnelles améliore la compétitivité des économies. [...] La qualité du capital humain détermine la productivité et par conséquent la croissance et le développement des entreprises. Les sociétés qui créent, diffusent et utilisent le savoir (c'est-à-dire celles qui s'appuient sur le capital humain) sont celles qui survivent et prospèrent, tandis que les autres disparaissent.

Banque Africaine de Développement : « Rapport sur le développement en Afrique 2011 »

Question : Comment la valorisation du capital humain peut-elle être considérée comme un facteur de compétitivité ?

RETENONS L'ESSENTIEL

Le travail constitue un facteur de croissance, il contribue à l'amélioration des performances économiques au travers de son importance quantitative, qualitative et des revenus qu'il génère. Le travail présente deux aspects : l'un quantitatif, l'autre qualitatif.

A- L'importance quantitative du travail dans la croissance

La quantité de travail dans une économie est représentée par la main d'œuvre disponible (ou population active) et par la durée du travail. Elle contribue à la croissance économique par :

1. La mobilisation accrue des travailleurs

Une population active plus nombreuse fournit des ressources humaines plus importantes qui, une fois mobilisées dans des activités de production, peuvent contribuer directement à l'accroissement des richesses créées. En outre, l'augmentation de la durée du travail présente plusieurs avantages. En effet, une augmentation du nombre d'heures travaillées par tête accroît d'une part la quantité de travail disponible dans une économie et donc la production et d'autre part allège les coûts des entreprises et renforce leur compétitivité et enfin augmente le pouvoir d'achat des salariés de l'entreprise, ce qui stimule la demande et la production.

2. L'augmentation du ratio actifs/inactifs

Une population active plus nombreuse modifie le ratio actifs / inactifs. L'augmentation de ce ratio se traduit par un accroissement de la production, de la consommation, de l'épargne et de l'investissement.

3. L'augmentation des revenus

Un accroissement des revenus du travail provenant d'une quantité de travail plus importante contribue à la croissance. En effet, il peut :

- stimuler la consommation ; la hausse de la demande qui en résulte favorise la croissance économique ;
- encourager l'épargne et stimuler par conséquent l'investissement et la croissance économique ;
- augmenter les recettes publiques qui peuvent être utilisées pour financer des investissements et distribuer des revenus de transferts favorables à la croissance économique.

B- L'importance qualitative du travail dans la croissance économique

La contribution du travail à la croissance n'est pas seulement liée à sa quantité (croissance extensive) mais aussi à sa qualité (croissance intensive).

La qualité du travail s'explique par une hausse du stock de capital humain et par une amélioration de l'organisation du travail. Elle contribue à la croissance économique par l'amélioration de l'efficacité du travail, par la répartition des gains de productivité et par l'amélioration de la compétitivité.

1. Par l'amélioration de l'efficacité productive du travail

Une meilleure qualité du travail augmente la productivité et constitue un élément déterminant qui dynamise l'économie d'un pays. En effet, la hausse de la productivité (à quantité de travail constante) se traduit directement par une hausse du volume de la production.

2. Par les revenus issus de la répartition des gains de productivité

Le gain de productivité est défini par l'augmentation de la productivité durant une période donnée. Une meilleure qualité du travail augmente la productivité du travail et génère ainsi des gains de productivité dont la répartition dynamise la croissance économique. En effet, les gains de productivité peuvent se traduire par des revenus supplémentaires obtenus par l'entreprise qu'elle peut répartir entre plusieurs bénéficiaires : ses salariés sous forme d'accroissement de salaires, ses clients sous forme de baisse de prix, elle-même en augmentant

les profits non distribués, ses propriétaires par l'accroissement des dividendes, l'Etat par l'augmentation des impôts et des taxes. Ainsi, la répartition des gains de productivité favorise l'accroissement de la consommation et des investissements et par conséquent contribue à l'amélioration des performances économiques.

3. Par l'amélioration de la compétitivité

La compétitivité est la capacité d'un pays ou d'une entreprise à maintenir ou augmenter ses parts de marché par rapport à ses concurrents. On distingue deux types de compétitivité :

- la compétitivité-prix : capacité à conquérir des parts de marché en raison d'un niveau de prix plus faible que celui des concurrents.
- la compétitivité hors prix ou structurelle : capacité à conquérir des parts de marché indépendamment du niveau de prix grâce à l'adaptation à la demande, à la qualité du produit, au service après-vente, à l'image de marque, aux délais de livraison, etc....

Une meilleure qualité du travail favorise la croissance économique par l'amélioration de :

- * la compétitivité-prix : une main d'œuvre qualifiée et une meilleure organisation du travail permettent la réalisation de gains de productivité et des économies d'échelle. La baisse des coûts de production unitaires qui en résulte, en se répercutant sur les prix de vente, améliore la compétitivité des produits nationaux.
- * la compétitivité-hors prix : de meilleures connaissances et qualifications professionnelles sont indispensables pour améliorer la capacité d'innover et de s'adapter au progrès technique. En effet, elles permettent de stimuler l'innovation, de différencier et diversifier les produits et d'améliorer leur qualité.

L'amélioration de la compétitivité des produits crée de nouveaux débouchés sur le marché intérieur et extérieur ; ce qui incite les entreprises à produire davantage.

Section 2 : La contribution de l'investissement à la croissance

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- La contribution de l'investissement à la croissance économique par son action sur l'offre

1. La contribution de l'investissement à l'accroissement de la production

a) L'investissement accroît les capacités productives de l'économie

Indication complémentaire : Il s'agit de calculer et d'interpréter le taux d'investissement.

Activité 1a : Évolution de quelques indicateurs en Tunisie

	2014	2015	2016	2017
PIB aux prix courants (en millions de dinars)	80 790	84 656	90 350	97 358
Taux de croissance du PIB en %	7,50	4,78	?	7,75
Investissement (en millions de dinars)	16 435	16 823	17 753	19 169
Investissement en % du PIB	20,3	19,9	19,6	?

BCT, Rapports annuels 2015 et 2016

Questions :

1. Complétez le tableau et interprétez les résultats obtenus.
2. Quels liens pouvez-vous établir entre le taux de croissance du PIB et le taux d'investissement ?

Activité 3 p. 51 : Investissement et accroissement de l'offre

b) L'investissement améliore la productivité des facteurs de production

Activité 5 p. 51 : Investissement et croissance

Question : En vous basant sur des exemples, montrez comment l'investissement est source d'une croissance intensive.

c) L'investissement induit des effets d'entraînement

Activité 7 p. 52 : Les effets d'entraînement

d) L'investissement génère des externalités positives

Activité 8 p. 52 : Les externalités

Activité 9 p. 53 : Phénomène d'externalité entre les firmes

Le capital physique est l'équipement dans lequel investit une entreprise pour la production de biens ou de services. En investissant dans de nouveaux équipements, une firme se donne les moyens d'accroître sa propre production mais également celle des autres firmes concurrentes ou non. L'explication de ce phénomène réside dans le fait que l'investissement dans de nouvelles technologies est le point de départ à de nouveaux apprentissages par la pratique. Parmi les formes d'apprentissage, citons : l'amélioration des équipements en place, les travaux d'ingénierie, l'augmentation de la compétence des travailleurs. Or, ce savoir ne peut être approprié par la firme qui le produit. Il se diffuse inévitablement aux autres firmes. Chaque firme bénéficie des avancées technologiques de ses voisines, et l'augmentation de la productivité de chacune dépend alors de l'investissement des autres. Cette diffusion gratuite des connaissances acquises sans coût spécifique constitue une externalité.

Dominique Guellec, Croissance mondiale Editions Sciences humaines

Question : Comment les investissements réalisés au sein d'une firme peuvent-ils profiter à d'autres ?

2. La contribution de l'investissement à l'amélioration de la production

Activité 12 p. 54 : L'amélioration de la production

B- L'investissement contribue à la croissance économique par son action sur la demande

1. L'investissement accroît la demande de biens

Activité 15 p. 56 : L'investissement, composante de la demande globale

Activité 13 p. 55 : Investissement et accroissement des revenus

Activité 14 p. 55 : Répartition des gains de productivité et croissance économique

Activité 16 p. 56 : Le multiplicateur de l'investissement

2. L'investissement modifie la demande

Activité 17 p. 57 : Investissement et modification de la demande

Activité 18 p. 57 : Les mutations de la consommation

RETENONS L'ESSENTIEL

La contribution de l'investissement à la croissance

L'investissement, quel que soit son type, constitue la clé essentielle de l'amélioration des performances économiques. C'est ainsi que les pays qui investissent massivement sont généralement ceux qui connaissent les taux de croissance les plus élevés.

L'effort d'investissement dans un pays se mesure par le taux d'investissement.

$$\text{Taux d'investissement en \%} = \frac{\text{Investissement}}{\text{PIB}} \times 100$$

L'investissement contribue à la croissance économique en agissant à la fois sur l'offre et sur la demande.

A. La contribution de l'investissement à la croissance économique par son action sur l'offre

1. La contribution de l'investissement à l'accroissement de la production

L'investissement contribue à la croissance :

a. L'investissement accroît les capacités productives de l'économie

Le niveau de la production est lié en grande partie aux capacités de production disponibles.

L'investissement permet aux entreprises de maintenir leurs capacités de production (investissement de remplacement qui permet de constituer un apport important pour la croissance particulièrement lorsque l'équipement devient usé et/ou obsolète), de les augmenter (investissement de capacité qui permet d'ajuster l'offre à la demande) ou encore d'obtenir avec de nouveaux équipements un volume de production égal ou supérieur (investissement de productivité favorisé par le progrès technique.)

b. L'investissement améliore la productivité des facteurs de production

L'investissement de productivité, incorporant le progrès technique, génère le perfectionnement continu des méthodes de production. Il en résulte une amélioration de l'efficacité des facteurs de production. Il sera donc possible de produire une plus grande quantité de biens avec les mêmes facteurs de production.

c. L'investissement induit des effets d'entraînement

Un investissement induit des effets d'entraînement lorsqu'il permet de susciter d'autres investissements, en amont et en aval, et donc d'accroître la production.

d. L'investissement génère des externalités positives

Un investissement privé ou public génère des effets externes positifs lorsqu'il peut profiter, non seulement à l'agent économique qui supporte les coûts, mais aussi à d'autres agents.

C'est ainsi que les investissements réalisés par une entreprise ou par l'État en matière de recherche, par exemple, peuvent bénéficier à d'autres agents.

2. La contribution de l'investissement à l'amélioration de la production

Étant considéré comme un vecteur du progrès technique, l'investissement permet d'introduire des innovations de procédés et de produits. Il favorise, de ce fait, l'amélioration de la qualité des biens produits, une plus grande diversification et une différenciation des produits. Il contribue ainsi à rendre l'économie plus compétitive (compétitivité structurelle) et à améliorer les performances économiques.

B. L'investissement contribue à la croissance économique par son action sur la demande**1. L'investissement accroît la demande de biens**

L'investissement accroît aussi bien la demande de biens de production (biens d'équipement notamment) que la demande de biens de consommation. En effet :

– L'accroissement des revenus (ΔR) qui découle d'un investissement additionnel (ΔI), induit de nouvelles dépenses de consommation se traduisant par une augmentation de la demande. Cette nouvelle demande de biens se traduira, à son tour, par un supplément de production qui engendrera une distribution de revenus supplémentaires, lesquels, à leur tour, se transformeront en consommations (effet multiplicateur).

Une augmentation de l'investissement (ΔI) entraîne donc une augmentation plus que proportionnelle du revenu (ΔR).

$$\Delta R = k \times \Delta I \text{ avec } k = \frac{1}{1 - c}$$

« k » étant le multiplicateur d'investissement et « c » la propension marginale à consommer, (la part de l'augmentation du revenu destinée à l'augmentation de la consommation).

Plus cette part est élevée, plus l'effet multiplicateur est important. Le résultat final d'un accroissement de l'investissement sur le niveau des revenus et sur le niveau de la production est donc supérieur au montant de cette augmentation initiale.

– Étant vecteur du progrès technique, l'investissement génère des gains de productivité.

Leur répartition peut profiter à tous les agents économiques. En profitant aux entreprises, les gains de productivité augmenteront leurs profits et leur permettent de réaliser d'autres investissements. En profitant aux ménages, l'accroissement des revenus et la baisse des prix qui en découlent, augmentent leur pouvoir d'achat et peuvent susciter une augmentation de leur consommation. En profitant à l'État, les gains de productivité lui permettent d'accroître ses recettes publiques et de financer de nouvelles dépenses publiques.

Par ailleurs, les gains de productivité peuvent stimuler les exportations, (demande étrangère) à travers la baisse des prix qui améliore la compétitivité-prix de l'économie.

2. L'investissement modifie la demande

L'investissement offre de plus grandes possibilités de consommation. Désormais, le consommateur a, à sa disposition, une panoplie de produits qui lui permettent de mieux répondre à ses besoins. En incorporant des innovations, l'investissement permet de proposer de nouveaux produits aux consommateurs et contribue par la même à transformer leurs habitudes de consommation. En outre, les gains de productivité qu'il génère contribuent à l'amélioration du pouvoir d'achat et à la modification de la structure de la consommation.

La part des biens alimentaires baisse au profit d'autres biens industriels et des services.

Section 3 : La contribution des échanges extérieurs de biens et services à la croissance

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- La contribution des importations de biens et services à la croissance

Activité 1 p 64 : Importations de produits énergétiques en Chine

Activité 2 p 64 : Importation de technologie et croissance

Activité 3 p 65 : La concurrence stimulante

Activité 4 p 65 : Pourquoi recourir à des importations

B- La contribution des exportations de biens et services à la croissance

Activité 4 p 66 : Les exportations et le miracle asiatique

Activité 5 p 66 : Les exportations dynamisent la croissance

Activité 6 p 67 : Les exportations : une demande étrangère stimulante

Activité 7 p 67 : Exportations, source de devises

Activité 8 p 67 : Exportations, génératrices de revenus et d'emplois

RETENONS L'ESSENTIEL

La contribution des échanges extérieurs à la croissance économique

Aucun pays ne peut vivre en économie autarcique. Il doit, en effet, effectuer des échanges avec l'étranger. Les échanges de biens et services regroupent l'ensemble des échanges de biens et services effectués entre les agents résidents et le reste du monde. Ils sont constitués par les importations et les exportations de biens et services pouvant contribuer à la croissance économique.

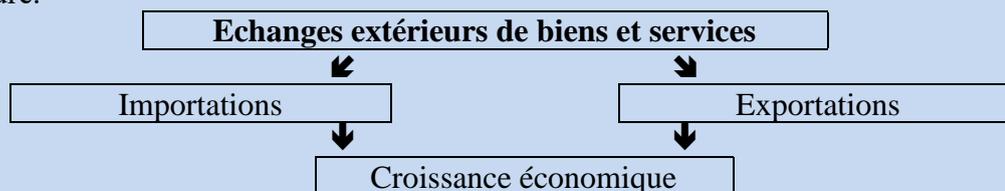
A. La contribution des importations de biens et services à la croissance

- Les importations permettent à un pays de s'approvisionner en matières premières et énergétiques dans le cas où le pays ne dispose pas ou peu de ressources naturelles. Les importations de ces produits permettront ainsi de réaliser et d'accroître la production et d'assurer par conséquent la croissance économique.
- Les importations de biens d'équipement permettent de moderniser l'appareil productif et contribuent ainsi à accroître et à améliorer la production et la productivité. Les importations de biens et services constituent donc un moyen de transfert technologique qui pourra permettre à un pays de rattraper son retard technologique et de profiter des innovations effectuées à l'étranger. L'économie, devenant plus compétitive, connaîtra une croissance accélérée.
- Les importations de biens et services de l'étranger renforcent la concurrence. En effet, les producteurs nationaux ne sont plus confrontés seulement à la concurrence des autres producteurs nationaux mais aussi à des producteurs étrangers. Pour se maintenir sur le marché, il devient indispensable d'être compétitif aussi bien au niveau des prix qu'en dehors des prix. La concurrence va avoir un effet stimulant ; les producteurs sont amenés à améliorer la production et à accroître leur productivité. Cette situation renforce la croissance.

B. La contribution des exportations à la croissance économique

Les faits montrent que dans plusieurs pays, existe une forte corrélation entre le taux de croissance des exportations et le taux de croissance du PIB. On dit que les exportations tirent sur la croissance économique.

- Les exportations sont elles-mêmes une composante de la demande. Elles constituent des débouchés supplémentaires qui élargissent le marché. Leur augmentation va stimuler les entreprises à produire à grande échelle et à réduire ainsi leur coût unitaire.
- Les exportations, constituant une demande additionnelle, vont susciter de nouveaux investissements qui vont créer des emplois et générer par la même des revenus.
- Les exportations permettent au pays de percevoir des recettes en devises. Celles-ci peuvent être utilisées pour financer les importations de biens et services et l'activité économique. Grâce aux exportations, le déficit commercial diminue. La dette extérieure se réduit. L'État aura la possibilité d'entreprendre des investissements pour développer par exemple l'infrastructure.



Partie 2

LES MUTATIONS DES STRUCTURES ÉCONOMIQUES

Chapitre 1 : LES MUTATIONS DES STRUCTURES DE LA PRODUCTION

Section 1 : Les modifications de la répartition sectorielle

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- L'évolution de la répartition sectorielle du PIB

Activité 1 p. 78 : Évolution du PIB et de sa structure en Tunisie

Activité 2 p. 78 : Évolution de la répartition sectorielle du PIB

Activité 4 p. 79 : Vers une société de services

B- L'évolution de la répartition sectorielle de la population active

Activité 4a : Évolution de la structure de la population occupée par secteur d'activité en Tunisie (en %)

Évolution de la structure de la population active occupée en Tunisie

	1966	1994	2018
Secteur primaire	?	21,5	14,7
Secteur secondaire	20,3	33,8	?
Secteur tertiaire	34,2	?	52,1
Total en %	100	?	100

Institut National de la Statistique

Questions :

1. Complétez le tableau.
2. Décrivez l'évolution de la structure de la population active occupée par secteur en Tunisie.

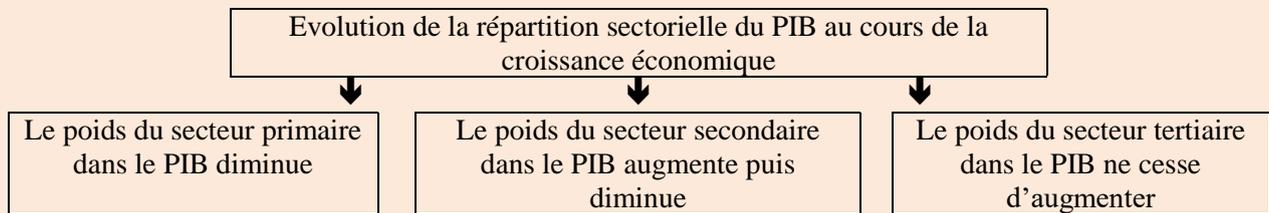
RETENONS L'ESSENTIEL

Les modifications de la répartition sectorielle

Depuis le XVIII^e siècle, on assiste à de nombreuses mutations de l'appareil productif et plus particulièrement des mutations sectorielles. En effet, au cours de la croissance économique, la structure du PIB et celle de la population active ne cessent de subir des changements.

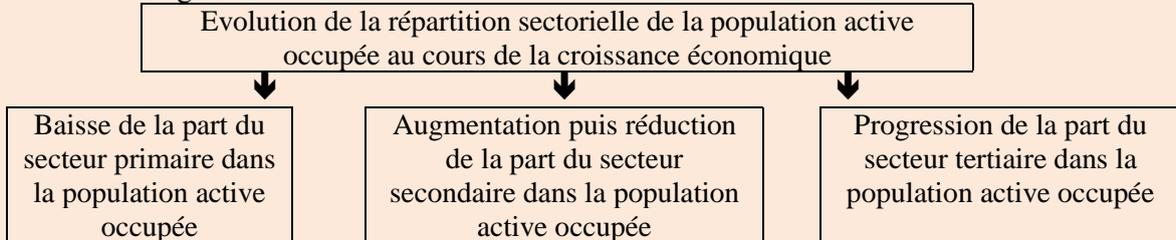
A. L'évolution de la répartition sectorielle du PIB

- La part du secteur primaire dans le PIB était d'abord très élevée, puis elle régresse.
- La part de l'industrie dans le PIB était la plus importante, puis elle connaît une nette progression.
- Le secteur tertiaire connaît une évolution de plus en plus rapide, sa part dans le PIB ne cesse d'augmenter. On parle de la "tertiarisation" de la production.



B- L'évolution de la répartition sectorielle de la population active

La répartition sectorielle de la main-d'œuvre connaît une évolution au cours de la croissance. C'est dans le secteur primaire que la majorité de la population active trouvait des emplois. Puis, la part de l'emploi dans le primaire diminue d'abord au profit du secondaire puis du tertiaire. On assiste à un glissement de la main d'œuvre vers le secteur tertiaire.



L'analyse en termes de secteurs d'activité montre un accroissement du poids du secteur tertiaire aussi bien dans le PIB que dans la population active occupée. Cette évolution se traduit par l'explosion du secteur tertiaire.

Section 2 : L'évolution des techniques de production

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Les techniques de production en évolution

Activité 1 p. 88 : Les techniques de production d'hier et d'aujourd'hui

Activité 6 p. 90 : Le règne du machinisme

Activité 7 p. 90 : Mécanisation et automatisation

Activité 8 p. 90 : Vers la robotisation

B- La flexibilité des techniques de production

Activité 9 p. 91 : Qu'est-ce que la flexibilité ?

Activité 10 p. 91 : Atelier flexible

RETENONS L'ESSENTIEL

L'évolution des techniques de production

A. Les techniques de production en évolution

Depuis la révolution industrielle, on assiste à l'accélération du rythme d'évolution des techniques de production. D'une économie artisanale utilisant des techniques de production tout-à-fait traditionnelles, on est passé à une économie caractérisée par une évolution spectaculaire des techniques de production. Cette évolution rapide des techniques de production s'explique en grande partie par l'intégration croissante du progrès technique dans le processus de production. Toutes les grandes entreprises et un nombre sans cesse croissant de petites et moyennes entreprises sont engagés dans des opérations de mécanisation, d'automatisation et de robotisation.

- **La mécanisation** se traduit par l'utilisation des machines dans le processus de production ; ces machines sont dirigées directement par des travailleurs.
- **L'automatisation** commence dès qu'une série d'opérations s'effectue spontanément sans autre intervention humaine que le déclenchement initial. Ainsi, la machine se substitue aux travailleurs dans leurs activités physiques.
- **La robotisation** se traduit par l'utilisation de robots qui accomplissent certaines tâches spécifiques plus ou moins complexes. Les entreprises tendent de plus en plus à associer des ordinateurs à des machines mécaniques pour en faire des robots.

B. La flexibilité des techniques de production

La flexibilité est un concept récent introduit à partir des années 1980. Elle désigne la capacité d'une entreprise à s'adapter à un environnement fluctuant. Les techniques de production deviennent de plus en plus flexibles pour répondre rapidement à une augmentation ou une modification des caractéristiques de la demande.

La flexibilité des ateliers est aujourd'hui facilitée par le progrès technique.

Cette flexibilité des ateliers est le résultat aussi bien de la polyvalence des équipements que de la polyvalence des travailleurs.

- **La polyvalence des équipements** : C'est la capacité des chaînes de production à produire des biens qui répondent mieux à la demande. Avec l'introduction de l'informatique, une simple programmation rend possible la production de deux modèles voire plusieurs modèles du même bien sans perte de temps.
- **La polyvalence des travailleurs** : C'est leur capacité à s'adapter assez rapidement à un environnement économique en perpétuel changement. Les travailleurs polyvalents doivent développer des compétences techniques qui les rendent aptes à réaliser aussi bien des tâches d'exécution que des tâches de contrôle et de réparation.

Section 3 : La concentration des entreprises

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Définitions

1. La croissance interne et la croissance externe des entreprises

Indication complémentaire : Il s'agit de distinguer la croissance interne de la croissance externe des entreprises.

Activité 2 p. 98 : Qu'est-ce que la concentration ?

Question : Comment peut se réaliser l'agrandissement de la taille des entreprises ?

2. Définition de la concentration des entreprises

Activité 2 p. 98 : Qu'est-ce que la concentration ?

Question : Donnez une définition de la concentration

Activité 5 p. 99 : Exemple d'une concentration industrielle

B- Les différentes formes de concentration

Activité 6 p. 100 : Qu'est-ce que la concentration horizontale ?

Activité 7 p. 100 : La concentration des entreprises dans le domaine de l'informatique

Activité 8 p. 101 : Concentration horizontale, stratégie de domination ?

Activité 10 p. 101 : Seb élargit sa gamme de produits !

Activité 12 p. 102 : Concentration verticale ou intégration

Activité 13 p. 103 : Concentration conglomérale, pourquoi ?

Activité 14 p. 103 : Diversifier pour accroître la rentabilité !

RETENONS L'ESSENTIEL

La concentration des entreprises

A. Définitions

1. La croissance interne et la croissance externe des entreprises

La croissance d'une entreprise, considérée comme la condition de sa survie, se traduit par l'agrandissement de sa taille. Cette croissance peut s'effectuer selon deux modalités :

- **La croissance interne** : cette stratégie correspond à l'augmentation des capacités de production de l'entreprise permise par la mobilisation de ses propres ressources pour développer ses investissements. Elle va donc croître par ses propres moyens.
- **La croissance externe** : cette stratégie correspond à l'augmentation de la taille d'une entreprise suite à son regroupement avec d'autres firmes.

2. La concentration des entreprises

La concentration peut être définie comme un processus par lequel des entreprises se regroupent en vue de constituer une firme plus grande. Il en résulte que le nombre d'entreprises diminue alors que leur taille augmente.

B- Les différentes formes de la concentration des entreprises

La concentration des entreprises prend trois formes :

1. La concentration horizontale : c'est le regroupement d'entreprises exerçant la même activité c'est-à-dire fabriquant le même produit ou le même groupe de produits. Par cette forme de concentration, les entreprises cherchent à atteindre divers objectifs.

a. La réduction de la concurrence et la domination du marché

Pour pouvoir s'introduire sur un marché, s'y maintenir ou s'y développer, il faut avoir une taille critique qui est imposée par le marché. Cette taille minimale est différente selon les secteurs d'activité. Par ailleurs, la concentration horizontale est source de pouvoir de marché. L'entreprise peut, désormais, détenir un pouvoir de négociation face à ses clients et à ses fournisseurs et influencer ainsi le prix.

b. La réalisation d'économies d'échelle

L'effet de dimension va entraîner la réalisation d'économies d'échelle grâce à une production à grande échelle. Le coût moyen diminue en raison principalement d'une meilleure répartition des charges fixes.

c. L'élargissement de la gamme des produits offerts

La gamme est constituée par toutes les variétés de produits que l'entreprise fabrique et/ou vend. L'élargissement de la gamme permet à l'entreprise de bénéficier d'une clientèle plus importante et d'être présente sur tous les créneaux du marché.

2. La concentration verticale : c'est le regroupement d'entreprises appartenant à la même filière (cette notion évoque l'ensemble des activités interdépendantes allant de l'extraction de matières premières à la vente d'un produit fini au consommateur) et ayant des activités se situant à des stades complémentaires du processus de production. L'entreprise va donc croître en intégrant des activités de production situées en amont et/ou en aval de son activité d'origine. Cette concentration peut donc s'effectuer :

- **vers l'amont** : L'entreprise remonte la filière en se concentrant avec d'autres entreprises fournissant des produits situés à des stades antérieurs à son activité d'origine (matières premières, produits semi-finis, biens d'équipement, etc.) c'est-à-dire qu'elle intègre désormais les activités de ses fournisseurs. Elle devient donc son propre fournisseur (chaîne

d'hypermarchés par exemple qui se concentre avec une entreprise agroalimentaire).

- vers l'aval : L'entreprise descend la filière en intégrant des activités se situant à des stades postérieurs à son activité. (Cas où l'entreprise assure elle-même la commercialisation des produits qu'elle fabrique).

Par cette forme de concentration, l'entreprise cherche à atteindre divers objectifs.

- a.** Assurer son indépendance économique en garantissant la sécurité de ses approvisionnements et de ses débouchés. En effet, elle cherche à :
 - ne plus dépendre de ses fournisseurs en contrôlant ses approvisionnements (intégration en amont) ;
 - ne plus dépendre de ses clients en s'assurant des débouchés et en maîtrisant les conditions auxquelles elle va écouler sa production (intégration en aval).
- b.** Réduire ses coûts de production et réaliser une marge bénéficiaire plus importante (élimination des intermédiaires par exemple).

3. La concentration conglomérale : c'est le regroupement d'entreprises ayant des activités diversifiées dans des secteurs différents. Cette forme de concentration permet à une entreprise de se développer donc dans des activités sans rapport avec son activité d'origine. Par la concentration conglomérale, l'entreprise vise à :

- réduire les risques qu'elle encourt ;
- être présente dans les secteurs où il est possible de réaliser des profits importants.

Chapitre 2 : LES MUTATIONS DE LA CONSOMMATION

Section 1 : L'évolution du niveau de vie

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Définition et mesure du niveau de vie

Activité 1 p.114 : Comment mesurer le niveau de vie d'un individu ou d'un groupe ?

Indication complémentaire : Il s'agit de définir et calculer le revenu national brut par tête.

Activité 1a : Le Revenu National Brut

Le Revenu National Brut (RNB) est un agrégat proche en niveau du Produit Intérieur Brut (PIB), mais conceptuellement différent. Plus simplement, le RNB mesure le revenu total des agents résidant sur le territoire français.

Quelle différence avec le PIB ? On passe du PIB au RNB en ajoutant les flux de revenus (revenus d'activité, revenus de la propriété, subventions moins impôts sur la production) reçus de l'étranger et en retranchant les flux de revenus versés à l'étranger.

Exemple : Le niveau du PIB pour l'année 2013 publié par l'Insee s'établit à 2113,7 Md€, et le niveau du RNB à 2150,4 Md€.

Comptes nationaux, base 2010. Le glossaire international

Question : Identifiez le revenu national brut (RNB) et dégagez sa relation avec le PIB.

Activité 1b : Le revenu national brut par habitant

Évolution du revenu national brut et de la population en Tunisie

Années	2015	2016	2017
Revenu national brut (en millions de \$ PPA)	125254,07	127261,46	?
Population en millions de personnes	11,27366	?	11,53213
RNB par habitant (en \$ PPA)	?	11160,104	11494,746

Banque mondiale

Questions :

1. Complétez le tableau ci-dessus.
2. Comment a évolué le RNB/habitant en Tunisie sur la période 2015–2017 ?

Activité 4 p. 115 : L'amélioration du niveau de vie

B- Croissance économique et amélioration du niveau de vie

Activité 5 p. 116 : Croissance économique et niveau de vie

Activité 7 p. 117 : Productivité, facteur déterminant du niveau de vie

Activité 8 p. 117 : Croissance et augmentation de la consommation

RETENONS L'ESSENTIEL

L'évolution du niveau de vie

A. Définition et mesure du niveau de vie

1. Définition du niveau de vie

Le niveau de vie est une notion quantitative, il correspond à l'ensemble des biens et services dont peut bénéficier un individu ou un groupe lui permettant de satisfaire ses besoins. L'individu ou le groupe d'individus utilise non seulement des biens et services marchands mais également des services non marchands produits par les administrations dans les domaines de la santé, de l'enseignement, des loisirs, etc. Tous ces services contribuent à accroître le niveau de vie de la population au même titre que les services marchands.

2. Mesure du niveau de vie

a. Mesure du niveau de vie d'un individu ou d'un groupe

Le niveau de vie d'un individu ne doit pas être confondu avec son pouvoir d'achat. En effet, le pouvoir d'achat qui n'est qu'un élément du niveau de vie, correspond à l'ensemble des biens et services que l'individu peut se procurer avec son revenu disponible. Le niveau de vie d'un individu est une notion plus générale puisqu'il intègre non seulement son revenu réel (pouvoir d'achat) mais également son patrimoine (c'est-à-dire l'ensemble des avoirs tels que logement, terrains, mobilier, etc. et des dettes telles que les crédits à la consommation, etc.) et les services non marchands dont il bénéficie.

Le niveau de vie d'une famille est mesuré par l'ensemble des ressources de ses membres auquel il faut ajouter les avantages sociaux dont elle peut bénéficier.

b. Mesure du niveau de vie d'un pays

Pour apprécier le niveau de vie d'un pays, on rapporte le PIB réel à la population : on obtient ainsi le produit par tête ou encore le revenu moyen par habitant. Cet indicateur n'est qu'une moyenne. Il peut donc masquer des inégalités.

$$\text{PIB réel par habitant} = \frac{\text{PIB réel}}{\text{Population}}$$

On peut se référer également au revenu national brut par habitant pour apprécier le niveau de vie moyen dans un pays.

Le revenu national brut est la somme des revenus perçus, pendant une période donnée, par les agents économiques résidant sur le territoire. C'est une valeur proche du produit national brut. En effet, il correspond à la somme des produits intérieurs bruts (PIB) aux prix du marché, augmentée des revenus primaires nets versés par le reste du monde.

RNB ou PNB = PIB + (revenus primaires reçus du reste du monde - revenus primaires versés par des unités résidentes à des unités non résidentes)

$$\text{RNB par habitant} = \frac{\text{RNB}}{\text{Population}}$$

c. Mesure de l'évolution du niveau de vie d'un pays

La croissance économique s'accompagne, en général, d'une hausse du niveau de vie de la population. L'évolution du niveau de vie se mesure comme suit :

$$\begin{aligned} & \text{Taux de croissance du PIB réel / habitant} = \\ & \text{Taux de croissance du PIB réel} - \text{Taux de croissance de la population} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{Taux de croissance du RNB / habitant} = \\ & \text{Taux de croissance du RNB} - \text{Taux de croissance de la population} \end{aligned}$$

La formule montre bien que l'amélioration du niveau de vie d'un pays dépend à la fois de la croissance du PIB réel (ou du RNB) et de celle de la population. Le niveau de vie n'enregistre donc une hausse que dans le cas où le PIB réel (ou le RNB) croît à un rythme plus rapide que l'accroissement démographique.

B-- Croissance et amélioration du niveau de vie

La croissance économique s'accompagne d'une amélioration du niveau de vie moyen de la population. Cette amélioration s'explique notamment par le fait :

- qu'une augmentation des revenus du travail et du capital induite par une croissance plutôt extensive (en cas d'accroissement des facteurs de production) améliore le pouvoir d'achat des bénéficiaires de ces revenus.
- que l'accroissement des revenus provenant de la répartition des gains de productivité au profit des travailleurs sous forme d'accroissement de leurs salaires, ou aux propriétaires du capital sous forme de profit contribue à élever leur niveau de vie.
- que la baisse des prix de certains biens permise par l'accroissement de la productivité et par la réalisation d'économies d'échelle élève le revenu réel des consommateurs de ces biens et améliore leur pouvoir d'achat.
- que la croissance économique permet à l'État d'accroître ses recettes et d'augmenter ses investissements. Il pourra ainsi fournir davantage de services publics qui contribuent à l'amélioration du niveau de vie de la population.
- que l'accroissement des richesses permet aussi de mettre à la disposition de la population des biens plus abondants. Une plus grande quantité de biens sera désormais disponible pour la consommation. Si, au cours de la croissance, l'accroissement des richesses créées dépasse celui de la population, le niveau de vie moyen s'améliore.

Section 2 : L'évolution de la structure de la consommation

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Notion de structure de la consommation

Activité 1a : Structure de la consommation

Structure des dépenses par personne et par an en Tunisie selon les fonctions de consommation en 2010

Rubriques de consommation	Valeur des dépenses (en dinars)	Coefficients budgétaires
Alimentation	836	?
Habitation	752	28,9
Habillement	224	8,6
Hygiène et soins	228	8,8
Transport et télécommunications	?	14,4
Enseignement, culture et loisirs	174	?
Autres dépenses	12	0,5
Total	2 600	100.0

INS- Statistiques Tunisie - Flash consommation et niveau de vie - N° 1 Décembre 2016

Question : Complétez le tableau ci-dessus et interprétez les résultats obtenus.

B- L'évolution de la structure de la consommation

Activité 1b :

Évolution de la structure des dépenses par personne et par an en Tunisie selon les fonctions de consommation

Rubriques de consommation	Valeur des dépenses (en dinars)		Coefficients budgétaires (en %)	
	2010	2015	2010	2015
Alimentation	836	1220	32,1	31,5
Habitation	752	1173	28,9	30,3
Habillement	224	293	8,6	7,6
Hygiène et soins	228	363	8,8	9,4
Transport et télécommunications	374	531	14,4	13,7
Enseignement, culture et loisirs	174	285	6,7	7,1
Autres dépenses	12	6	0,5	0,1
Total	2 600	3 871	100.0	100.0

INS- Statistiques Tunisie - Flash consommation et niveau de vie - N° 1 Décembre 2016

Question : Comment ont évolué les coefficients budgétaires pour chacun des postes de consommation ?

Activité 3 p. 129 : une nouvelle structure des dépenses de consommation

Activité 4 p. 125 : Montée de la consommation de services

RETENONS L'ESSENTIEL

L'évolution de la structure de la consommation

A- Notion de structure de la consommation

La croissance économique génère non seulement une augmentation des dépenses de consommation des ménages mais également une modification dans la structure de la consommation. Celle-ci se traduit par un classement par fonction de consommation. Tous les biens et services répondant au même besoin sont classés dans la même fonction. Le classement ainsi retenu met en évidence différentes rubriques de consommation.

L'Institut National de la Statistique retient les rubriques suivantes : alimentation, habitation, habillement, hygiène et soins, transport et télécommunications, enseignement, culture et loisirs et enfin une rubrique intitulée "autres dépenses" qui regroupe les dépenses administratives (timbres par exemple) l'achat de bijoux et d'autres dépenses de transfert telles que les dons.

La structure de la consommation peut être appréhendée à l'aide de coefficients budgétaires. Le coefficient budgétaire d'une rubrique de consommation donnée est la part que prend cette rubrique dans le total des dépenses de consommation. C'est donc le rapport exprimé en pourcentage des dépenses de consommation relatives à une rubrique sur le total des dépenses de consommation.

$$\text{Coefficient budgétaire d'une rubrique en \%} = \frac{\text{Dépenses de consommation relatives à cette rubrique}}{\text{Total des dépenses de consommation}} \times 100$$

B- L'évolution de la structure de la consommation

L'évolution de la structure de la consommation se caractérise par :

- une baisse de la part de l'alimentation dans les dépenses totales : le coefficient budgétaire de la rubrique alimentation diminue lorsque le revenu augmente.
- une stagnation de la part de l'habillement et de l'habitation dans les dépenses totales : les dépenses relatives à ces rubriques augmentent au même rythme que le revenu.
- une augmentation de la part de la consommation de services dans les dépenses totales : les dépenses relatives à l'hygiène et soins, aux transports et télécommunications, à l'enseignement, culture et loisirs prennent davantage de place dans le budget des ménages.

Les dépenses qui y sont consacrées augmentent à un rythme plus élevé que celui du revenu. En effet, au cours de la croissance, de nouveaux services répondant à de nouveaux besoins apparaissent et les rubriques de consommation de ces services ainsi que leur poids dans les dépenses totales s'en trouvent modifiés.

Section 3 : Les transformations des modes de vie

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Définition du mode de vie

Activité 1 p. 132 : Qu'est-ce qu'un mode de vie ?

Activité 2 p. 132 : Les déterminants du mode de vie

B- Croissance économique et transformation des modes de vie

Activité 5 p. 134 : Les progrès spectaculaires des modes de vie

Activité 6 p.134 : Vers une uniformisation des modes de vie

Activité 7 p. 135 : Des modes de vie de plus en plus diversifiés

Activité 8 p.135 : Temps de travail et temps de loisirs

RETENONS L'ESSENTIEL

Les transformations des modes de vie

A. Définition du mode de vie

Le mode de vie ou genre de vie est l'ensemble des manières de vivre d'un individu ou d'un groupe social dans un cadre démographique, géographique, technologique, économique et socioculturel donné. Il correspond à l'ensemble des façons de se comporter, d'utiliser son temps, d'organiser sa vie, compte tenu des ressources matérielles données et des contraintes sociales existantes. Ainsi, le mode de vie est une notion qualitative contrairement au niveau de vie qui est une notion quantitative.

Les facteurs qui déterminent le mode de vie

Le mode de vie dépend de plusieurs facteurs dont notamment :

- Le niveau de vie : Il est considéré comme un déterminant important du mode de vie. Mais, la notion de mode de vie déborde largement celle du niveau de vie : à niveau de vie égal, les individus peuvent avoir des modes de vie différents.
- Un ensemble d'autres facteurs économiques et sociaux : le mode de vie inclut aussi la vie au travail, le type d'activité, les habitudes, le milieu social d'origine, l'âge, le lieu d'habitation, les conditionnements sociaux, les rythmes imposés par la société, etc. Tous ces facteurs influent sur les comportements des individus.

B. Croissance économique et transformations des modes de vie

La croissance économique constitue un accélérateur du changement des modes de vie. Les manières d'être, d'agir, de se comporter sont remodelées profondément. Cette évolution des modes de vie provient, pour une large part, des transformations économiques. Ainsi par exemple, les comportements des consommateurs dépendent beaucoup du niveau de leurs revenus et du type des produits mis sur le marché. C'est à travers l'accroissement des revenus, l'évolution des techniques de production, les innovations de produits et l'augmentation de la productivité que la croissance, tout en élevant le niveau de vie de la population, transforme les modes de vie. En effet, en période de croissance on assiste à :

• un progrès spectaculaire des modes de vie

Au cours de la croissance, on assiste à des changements qualitatifs remarquables au niveau de l'alimentation qui se diversifie, de l'habillement qui devient plus pratique, du logement qui devient plus confortable, du transport qui devient plus rapide et plus sécurisant, des communications qui connaissent une réelle révolution, etc. Ces changements qualitatifs transforment les habitudes et les comportements des consommateurs et modifient par conséquent leurs modes de vie.

• une tendance à l'uniformisation des modes de vie

Les modes de vie tendent à se rapprocher sous l'effet notamment de l'élévation du niveau de vie, de la production de masse, des innovations commerciales (publicité, développement de la grande distribution, vente à crédit). Le mode de vie des cadres moyens se distingue de moins en moins de celui des ouvriers. Le ménage vivant dans une région rurale adopte un mode de vie de plus en plus influencé par le mode de vie urbain. Ce rapprochement des modes de vie se manifeste aussi bien dans l'alimentation, l'habillement, l'éducation, l'équipement des ménages, les télécommunications, les loisirs, etc.

• une différenciation des modes de vie

La tendance à l'uniformisation des modes de vie ne signifie pas qu'ils sont devenus les mêmes. De profondes différences subsistent entre les groupes sociaux et parfois entre les individus appartenant au même groupe social du fait de l'élargissement de la gamme des produits (haut de gamme, bas de gamme par exemple), de la diversification de produits mis à la disposition des consommateurs, etc.

• une utilisation différente du temps

Le temps était, pour la majorité de la population, consacré au travail. Grâce à la croissance et à l'amélioration de la productivité qui en résulte, on assiste à un abaissement régulier de la durée du travail. Le temps libre s'est donc accru. De nouvelles habitudes de consommation se développent telles que les activités culturelles et de loisirs.

Partie 3 : Le développement durable

Chapitre 1 : LES COÛTS DE LA CROISSANCE

Section 1 : Les coûts socio-économiques

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Les coûts humains et sociaux

Activité 1 p. 146 : La croissance à quel prix ?

B- La persistance des inégalités

Activité 6 p. 148 : Les oubliés de la croissance

Activité 7 p. 148 : Est-on tous égaux devant le chômage ?

Activité 8 p. 148 : Les inégalités entre entreprises

Activité 4 p. 153 : Les inégalités entre les entreprises

Activité 10 p. 149 : Disparités de niveaux de vie

RETENONS L'ESSENTIEL

Les coûts socio-économiques

La croissance économique génère non seulement des coûts humains et sociaux mais également des inégalités au niveau des individus, des entreprises et des régions.

A. Les coûts humains et sociaux

La croissance n'est pas toujours synonyme de bien-être individuel et collectif. Elle entraîne, en effet, de nombreux coûts humains et sociaux dont notamment :

- L'éloignement du lieu de travail, la fatigue nerveuse, les conditions de vie plus tendues, le stress, la délinquance, etc. caractérisent le nouveau paysage des sociétés en croissance et transforment douloureusement le mode de vie de leur population. De plus, la parcellisation des tâches et l'accélération des cadences dans l'entreprise accentuent le stress et la fatigue des travailleurs.
- Des maladies se développent notamment des maladies nerveuses, des maladies mentales et des maladies cardio-vasculaires.
- Le phénomène d'urbanisation aggrave les problèmes de logement (développement des bidonvilles) et de circulation (embouteillage, accidents, perte de temps, etc.).

B. La persistance des inégalités

Malgré l'accroissement remarquable du niveau de vie au cours de la croissance, les inégalités sociales dans la plupart des pays persistent et s'aggravent. D'autres formes d'inégalités retiennent l'attention. Il s'agit des inégalités entre les entreprises et des inégalités régionales.

1. Les inégalités sociales

a. Les inégalités de revenus : La croissance économique ne met pas fin aux disparités de revenus. Les inégalités persistent tant en termes de revenus que de niveaux de vie. La croissance conduit, en effet, à privilégier certaines catégories de personnes au détriment d'autres catégories. Les "exclus" de la croissance sont nombreux. Dans les pays en croissance, la pauvreté persiste. Pire encore, une nouvelle pauvreté se développe. C'est ainsi, que plusieurs catégories de personnes deviennent peu à peu marginalisées. C'est le cas par exemple des jeunes sans formation, des travailleurs non qualifiés, des chefs d'entreprises ruinés, des petits agriculteurs, des commerçants ou des artisans écrasés par la concurrence, etc.

b. Les inégalités devant l'emploi : Durant la croissance économique, de nouveaux emplois sont créés alors que d'autres sont détruits. C'est ainsi que tous les emplois existants ne se maintiennent pas. Il en résulte d'énormes inégalités puisque l'opportunité de trouver un emploi, de le garder ou de le retrouver n'est pas la même pour tous. Il importe de souligner que :

- Certains travailleurs sont plus vulnérables que d'autres au chômage : Les jeunes travailleurs sans formation, les travailleurs peu qualifiés, les titulaires de contrats de travail à durée déterminée, etc. sont, en effet, les plus exposés au chômage.
- De plus, l'employabilité est plus faible pour certains postulants à l'emploi que pour d'autres. En effet, les travailleurs peu formés et/ou dont la qualification acquise est inadaptée à la qualification requise ont plus de difficultés de sortir du chômage.

2. Les inégalités entre les entreprises

La croissance économique s'accompagne de plusieurs mutations de l'appareil productif qui se traduisent par des restructurations d'entreprises. En effet, seules les entreprises les plus compétitives peuvent se maintenir sur le marché et croître. Les autres entreprises qui rencontrent des difficultés pour affronter la concurrence ont du mal à survivre. Les faillites des entreprises sont nombreuses notamment dans les secteurs qui requièrent une taille critique.

3. Les inégalités régionales

Les inégalités régionales se manifestent entre les villes et la campagne, entre les villes elles-mêmes ou entre les régions. Généralement, les régions qui attirent les investissements sont les plus favorisées (niveau de vie plus élevé, infrastructure plus développée, etc.). En revanche, les régions délaissées par les investissements ne profitent pas des fruits de la croissance.

Section 2 : Les coûts environnementaux de la croissance économique

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

Activité : Les coûts environnementaux.

La croissance économique a été accompagnée par une augmentation de la demande pour les ressources naturelles, ainsi que l'augmentation des gaspillages, de la pollution, et des dommages causés aux écosystèmes. La croissance économique et technologique depuis la révolution industrielle a favorisé une augmentation spectaculaire de la population mondiale. La croissance de la population humaine contribue à de nombreuses pressions sur l'environnement. Elle a conduit à des coûts importants en termes de dégradation des terres, de pollution par les engrais et les pesticides, et de surexploitation des réserves d'eau.

L'épuisement des ressources renouvelables et non renouvelables importantes a accompagné la croissance économique. Beaucoup de pêcheries dans le monde sont en déclin en raison de la surpêche. Les forêts tropicales disparaissent à un rythme rapide. Près d'un milliard de personnes vivent dans des pays où l'eau utilisable est en quantité insuffisante et les sources d'approvisionnement en eau continuent d'être surutilisées et polluées.

Les combustibles fossiles (pétrole, charbon et gaz naturel) fournissent actuellement plus de 80 pour cent de l'approvisionnement mondial en énergie. Toutes les sources de combustibles contribuent aux émissions de carbone responsables du changement climatique mondial.

Les pays industrialisés produisent la grande majorité de la pollution et des déchets dans le monde. Alors que les pays riches représentent seulement environ un sixième de la population mondiale, ils génèrent environ deux tiers des déchets industriels mondiaux en volume. Mais la pollution compromet aussi le développement économique dans les pays pauvres. [...] À l'avenir, la rapidité du développement aura pour conséquence une augmentation probable de tous ces problèmes de pollution, de gestion des déchets, qui sont liés à la fois à la production domestique et aux importations et exportations.

La recherche au cours des dernières années a pratiquement éliminé tous les doutes relatifs au fait que les activités humaines aient bien un impact sur le climat. Les émissions de différents gaz à effet de serre, en particulier le dioxyde de carbone, piègent la chaleur près de la surface de la terre, ce qui conduit non seulement à une tendance générale au réchauffement, mais aussi à l'élévation du niveau de la mer, à des perturbations écologiques, et à une augmentation du nombre d'événements météorologiques extrêmes tels que les ouragans, les inondations et les sécheresses.

La croissance et le développement durable au 21ème siècle, « Macroeconomics in Context » 2ème édition de N. Goodwin, J. Harris, J. Nelson, B. Roach, et M. Torras, 2014.

A- La dégradation de l'environnement

Activité : Les coûts environnementaux

Questions :

1. À partir d'exemples, montrez que toute activité humaine est considérée comme polluante.
2. Comment la croissance économique est-elle responsable du réchauffement de la planète ?

B- L'épuisement des ressources naturelles

Activité : Les coûts environnementaux

Questions :

1. Expliquez comment la croissance économique génère-t-elle l'épuisement des ressources naturelles non renouvelables.
2. Expliquez les effets négatifs de la croissance économique sur les ressources naturelles renouvelables.

RETENONS L'ESSENTIEL

Les coûts environnementaux

La croissance économique génère de nombreux coûts. Toutes les activités humaines notamment les activités domestiques, agricoles et industrielles, en sont responsables. Mais, c'est surtout l'industrialisation qui est à l'origine de destructions considérables de l'environnement. Toutes ces activités humaines portent de graves atteintes à l'environnement puisqu'elles contribuent d'une part à sa dégradation et d'autre part à l'épuisement des ressources naturelles.

A. La dégradation de l'environnement

La dégradation de l'environnement s'accroît d'année en année du fait de l'accroissement de la population et de l'intensification des activités humaines de consommation et de production.

1. La pollution

Le milieu naturel et l'environnement humain en général se dégradent du fait des activités des individus et de celles des entreprises. En effet, l'accumulation des ordures ménagères et des déchets industriels contribue à la pollution de l'air, des sols et de l'eau compromettant la santé de l'homme. De même, l'usage de plus en plus fréquent des pesticides et des insecticides en agriculture pollue la terre et menace la qualité de l'eau.

Les grandes villes et les agglomérations industrielles subissent des dégradations sous l'effet des gaz toxiques.

Ainsi, tout au long de la croissance économique, l'environnement se dégrade du fait de la pollution atmosphérique, du sol et des eaux provoquant de nombreuses maladies graves.

2. Le réchauffement de la planète

Les activités humaines consomment des quantités importantes de combustibles fossiles (charbon, pétrole, gaz) qui émettent du gaz carbonique et dégagent d'autres gaz toxiques. Les gaz à effet de serre sont, en effet, à l'origine du réchauffement de la planète. Ce réchauffement constitue un grave danger qui menace de déstabiliser les climats, de désorganiser les récoltes, d'inonder des zones étendues, d'accroître la fréquence des tempêtes et des sécheresses, etc.

B. L'épuisement des ressources naturelles

Le rythme accéléré de la croissance économique, démographique et de l'urbanisation se traduit par une utilisation excessive des ressources non renouvelables et renouvelables.

1. Epuisement des ressources non renouvelables

La croissance économique est fort consommatrice de richesses naturelles. En effet, le développement industriel est intimement lié à l'exploitation de ressources naturelles (le charbon, le pétrole, le gaz naturel...) qui existent en quantités limitées. La croissance risque donc de générer un épuisement de ces ressources.

2. Epuisement des ressources renouvelables

Le monde se trouve de plus en plus confronté à la surexploitation des ressources renouvelables nécessaires au maintien de l'écosystème et à la survie de l'espèce humaine. Ce phénomène de surexploitation engendre un épuisement de ces ressources qui se traduit par :

- la déforestation : elle est due surtout à la forte demande de bois, à l'extension des villes et aux multiples incendies accentués par le réchauffement de la planète.
- l'épuisement des sols : les sols se dégradent sous l'effet de l'érosion et de la salinisation ; un phénomène de désertification se développe alors. Ce qui diminue l'étendue des terres cultivables et rend encore plus difficiles les possibilités de nourrir la population.
- la raréfaction des ressources en eau : la pollution et la surexploitation des réserves d'eau réduisent les quantités d'eau utilisables alors que la demande d'eau ne cesse d'augmenter du fait de la croissance économique.
- l'extinction de certaines espèces végétales et animales :

La faune et la flore sont menacées : Le secteur de la pêche est affecté par la surexploitation de poissons et par la prolifération des déjections dans les océans, les mers, les rivières et les lacs. En plus, des espèces végétales disparaissent suite à la surexploitation et à la dégradation de l'environnement.

Chapitre 2 : LE DEVELOPPEMENT DURABLE

Section 1 : Notion de développement durable

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A. Croissance et développement

1. Notion de développement

Activité 2 p. 168 : La croissance n'est pas le développement !

Questions :

- 1- Définissez le développement économique.
- 2- Qu'est-ce qui distingue la croissance du développement ?

2. Liens entre croissance et développement

Activité 4 p. 169 : Liens entre croissance et développement.

B. Le développement, concept en évolution

1. Le développement humain

Activité 5 p. 170 : Nouvelle approche du développement

Question : En quoi le développement humain est-il un dépassement du développement ?

Activité 6 p. 170 : Le développement humain

2. Le développement durable

Activité 7 p. 170 : L'émergence du concept développement durable

Question : Quelles sont les raisons de l'émergence du développement durable ?

Activité 8 p. 171 : Notre avenir à tous !

Question : Qu'est-ce que le développement durable ?

Activité 10 p 171 : le développement durable

Le concept de développement humain n'est pas dissociable de celui de développement durable, mais peut contribuer à sauver ce développement durable d'une interprétation erronée : celle qui consiste à limiter cette forme de développement à sa dimension environnementale. Ainsi, le développement durable est axé sur les personnes et s'attache à permettre la maîtrise des individus sur leur destinée, la participation, l'égalité entre hommes et femmes, la croissance équitable, la réduction de la pauvreté et la viabilité à long terme.

Rapport mondial sur le développement humain 1998, Editions Economica

Question : Pourquoi le développement durable est-il indissociable du développement humain ?

RETENONS L'ESSENTIEL

Notion de développement durable

A. Croissance et développement

1. Notion de développement économique

Le développement est un processus caractérisé par la combinaison des changements touchant l'ensemble de structures économiques, techniques, démographiques, mentales, culturelles, sociales et institutionnelles permettant de satisfaire les besoins fondamentaux de la population.

Le développement ne peut se limiter à la croissance économique. Plusieurs pays connaissent une croissance soutenue alors qu'une partie de la population n'est pas en mesure de satisfaire ses besoins fondamentaux.

Le développement apparaît, donc, comme une notion plus large puisqu'il inclut non seulement les mutations des structures économiques, mais également les mutations des autres structures démographiques, sociales, mentales, institutionnelles, etc. De ce fait, il se distingue de la croissance économique.

2. Liens entre croissance et développement

- La croissance est nécessaire au développement : En effet, elle constitue la base économique du développement dans la mesure où elle fournit les ressources nécessaires à l'amélioration des niveaux de vie et au financement des investissements dans divers domaines relatifs à l'éducation, à la santé, à la culture, etc.
- Le développement soutient la croissance : Le développement rend la croissance durable. Il permet, en effet, de la prolonger dans la mesure où une population mieux éduquée, plus qualifiée et en bonne santé est plus productive et contribue ainsi à accroître les richesses créées sur le long terme.

B. Le développement, concept en évolution

La notion de développement a évolué. Cette évolution repose sur l'idée que le développement doit prendre en compte les besoins actuels des populations mais également ceux des générations futures. Il s'agirait donc de se soucier de l'homme et de l'environnement.

Le développement devient au centre des préoccupations non seulement à l'échelle de chacun des pays mais également à l'échelle mondiale.

1. Le développement humain : il prend en considération la dimension humaine :

- Il est un processus qui doit permettre à l'homme de couvrir les dépenses permettant la réalisation de ses besoins fondamentaux : besoins physiologiques, besoins de s'instruire, besoins de loisirs, etc.
- Il doit toucher l'ensemble de la population. Il ne peut y avoir de développement humain sans réduction des inégalités sociales.

2. Le développement durable ou développement soutenable : il ne peut pas être envisagé indépendamment du développement humain. De plus, il se soucie de la pérennité des ressources pour les générations à venir. Par conséquent, il vise à :

- réaliser les objectifs du développement humain.
- sauvegarder l'environnement et préserver aussi bien les intérêts des générations présentes que ceux des générations futures de manière à assurer une équité inter et intra-générationnelle.

Le développement durable vise :

à satisfaire les besoins fondamentaux et à réduire les inégalités.

à sauvegarder l'environnement et à préserver les intérêts des générations présentes et des générations futures

Section 2 : Les composantes du développement durable

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

Indications complémentaires

- L'identification du développement durable consiste à présenter ses trois piliers à savoir : le pilier économique, le pilier social et le pilier écologique.
- Pour qu'il soit durable, le développement doit être équitable, viable et vivable.

Activité 1a : Le croisement des piliers du développement durable

Le développement durable ne se réduit pas à la protection de l'environnement comme beaucoup de personnes le pensent encore. Non, le développement durable est une notion globale, au croisement de piliers forts, que sont traditionnellement l'environnement, le social et l'économie. Un développement qui se dit « durable » doit impérativement prendre en compte ces 3 piliers de façon simultanée. Ces 3 piliers sont communément représentés sous forme de sphères, qui délimitent la zone d'influence. Ces zones s'entrecroisent, ce qui donne une représentation des piliers du développement durable comme suit :



Ce schéma qui illustre les concepts de Développement Durable montre qu'une économie stable et un environnement sain ne sont pas des idéaux contradictoires, et devraient plutôt être traités comme des objectifs complémentaires qui pourraient effectivement être réalisés dans le paradigme de la durabilité au 21^e siècle.

Information sur la Responsabilité Sociale et Environnementale pour une entreprise durable, Sustainability, Business & Society

Questions :

1. Distinguez les trois piliers du développement durable.
2. Quelles sont les conditions pour que le développement soit durable ?

RETENONS L'ESSENTIEL

Les piliers du développement durable :

Le développement durable repose sur trois piliers :

- **Le pilier économique** : il s'agit de créer des richesses importantes pouvant améliorer les conditions de vie matérielles de tous les êtres humains en adoptant des modes de production et de consommation durables qui introduisent des actions pour que la croissance économique ne se fasse pas au détriment de l'environnement et du social.
- **Le pilier social** : il s'agit de satisfaire les besoins essentiels (santé, éducation, habitat, emploi, prévention de l'exclusion...) des populations pour les générations présentes et futures et réduire les inégalités sociales en assurant un partage équitable de la richesse entre les générations.
- **Le pilier environnemental** : il s'agit de préserver les ressources de la planète et de maintenir l'équilibre écologique sur le long terme, en conciliant entre croissance économique et sauvegarde de l'environnement à travers une exploitation rationnelle des richesses naturelles.

Pour qu'il soit durable, le développement appelle à l'interdépendance entre les trois piliers. Il doit répondre simultanément à trois conditions : être équitable, vivable et viable :

- **Équitable** : cela veut dire juste, en donnant à chacun ce dont il a besoin sans avantager ou désavantager personne, c'est-à-dire il cherche à réduire les inégalités intra et intergénérationnelles. Ainsi, l'équitable rejoint l'économique au social.
- **Vivable** : qui donne à tous un cadre de vie agréable et épanouissant dans un environnement préservé. Ainsi, le vivable se situe au croisement de l'environnement et du social.
- **Viable** : qui peut fonctionner en permettant aux Hommes de produire ce dont ils ont besoin tout en respectant l'environnement. C'est le lien entre l'environnement et l'économie

Section 3 : Les indicateurs du développement humain

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

Indication complémentaire : Il s'agit d'actualiser les différents indicateurs du développement humain utilisés par le PNUD à partir de 2010.

A- L'indice de développement humain (IDH)

Activité 1 : Qu'est-ce que l'IDH ?

Dans son premier Rapport sur le développement humain, publié en 1990, le PNUD présentait une nouvelle manière de mesurer le développement en faisant la synthèse des indicateurs d'espérance de vie, de niveau d'études et de revenu, pour aboutir à un indicateur composite du développement humain, l'IDH (Indicateur de Développement Humain). Son postulat était simple : le développement devrait être mesuré non pas seulement en termes de croissance économique, comme cela avait été le cas jusqu'alors, mais aussi en termes de progrès dans les domaines de la santé et de l'éducation, également mesurables pour la majorité des pays.

Le rapport 2010 du PNUD propose un nouveau calcul de l'IDH (Indice de Développement Humain) : les trois dimensions qui entrent dans le calcul de l'indice composite restent les mêmes (santé, éducation, niveau de vie), mais les indicateurs utilisés pour les mesurer sont modifiés pour une meilleure évaluation du progrès futur.

Les indicateurs des trois dimensions sont calibrés et combinés pour obtenir un score d'IDH situé entre zéro et un. Les pays sont regroupés en quatre catégories ou quartiles de développement humain : très élevé, élevé, moyen et faible.
PNUD, Rapport sur le développement humain 2010

Questions :

1. Quels sont les critères pris en compte dans le calcul de l'Indice de Développement Humain ?
2. Qu'est-ce que l'Indice de Développement Humain ?

Activité 2 : Utilité de l'IDH

Classement de quelques pays selon leur niveau de développement humain en 2012 et en 2015

Pays	IDH en 2012		IDH en 2015	
	Valeur	Classement	Valeur	Classement
Développement humain très élevé				
Norvège	0,955	1	0,949	1
Australie	0,938	2	0,939	2
Suisse	0,913	9	0,939	2
Allemagne	0,920	5	0,926	4
Singapour	0,895	19	0,925	5
Développement humain élevé				
Belarus	0,793	50	0,796	52
Tunisie	0,712	94	0,725	97
Développement humain moyen				
Botswana	0,634	119	0,698	108
Indonésie	0,629	121	0,689	113
Développement humain faible				
Côte d'Ivoire	0,432	168	0,474	171
Niger	0,304	187	0,353	187

Source : PNUD, Rapports mondiaux du développement humain 2013 et 2016

Questions :

1. Quelles remarques pouvez-vous dégager pour la Tunisie ?
2. Quelle est l'utilité de l'IDH ?

B- Les autres indicateurs du développement humain

Activité 3 : Il était une fois l'IDH

Le Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD) a souligné d'emblée les limites de l'IDH comme mesure du progrès. En effet, aussi emblématique qu'il soit, l'IDH ne permet que de situer « en moyenne » un pays ou une communauté sur une échelle de progrès. Une moyenne de revenu, par exemple, ne dit pas si tous disposent de la même somme ou si un petit nombre accapare toute la fortune pendant que le plus grand nombre survit dans une misère absolue. L'IDH ne permet pas non plus de donner l'alerte lorsqu'un danger est en vue - tel que l'épuisement de ressources naturelles essentielles, la menace posée par un changement climatique à venir ou la survenue prévisible d'une crise financière majeure ou d'une épidémie mortelle. Ainsi, pour mesurer le développement humain de manière plus complète, le Rapport sur le développement humain présente quatre autres indices composites. L'IDH ajusté aux inégalités revoit l'IDH en fonction de l'étendue des inégalités. L'Indice de développement de genre compare les valeurs de l'IDH pour les femmes et pour les hommes. L'Indice d'inégalité de genre met en évidence l'autonomisation des femmes. L'Indice de pauvreté multidimensionnelle mesure les aspects de la pauvreté autres que le revenu.

D'après J. Fabre, « Il était une fois l'IDH », Alternatives Économiques Poche, n° 48, mars 2011. et PNUD, 2016

Questions :

- Dégagez les différents indicateurs du développement humain cités dans le texte.
- Justifiez le recours à des indicateurs de développement humain autres que l'IDH.

Activité 4 :

Indicateurs de développement humain dans quelques pays en 2017

Pays	Indice de développement humain (IDH)	Indice de développement humain ajusté aux inégalités (IDHI)	IDH femmes	IDH Hommes	Indice de développement de genre (IDG)	Indice d'inégalités de genre (IIG)	Indice de pauvreté multidimensionnelle (IPM)
Développement humain très élevé							
Norvège	0,953	0,876	0,945	0,953	0,991	0.048	-
Estonie	0,871	0,794	0,876	0,860	1,019	0.122	-
Développement humain élevé							
Tunisie	0,735	0,573	0,684	0,762	0,897	0.298	0,279
Développement humain moyen							
Egypte	0,696	0,493	0,636	0,729	0,872	0.449	0,170
Développement humain faible							
Soudan	0,502	0,328	0,446	0,537	0,831	0.564	0,029

Rapport PNUD sur le développement humain 2018

Questions :

- Interprétez les indicateurs de développement humain relatifs à l'Estonie.
- Dégagez les inégalités de développement humain entre les différents groupes de pays.

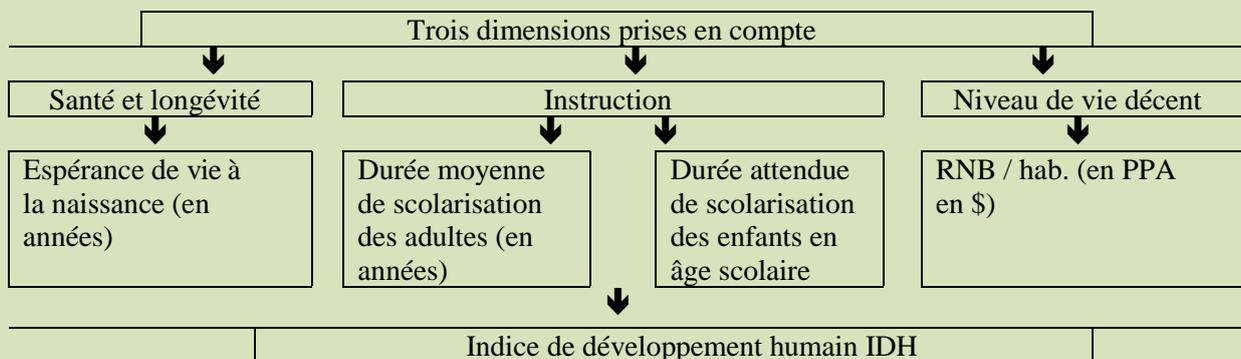
RETENONS L'ESSENTIEL

A- L'indice de Développement Humain (IDH)

L'indice de Développement Humain (IDH) est un indice synthétique (composé de plusieurs éléments pondérés), créé en 1990 par le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) pour évaluer le niveau de Développement Humain des pays du monde.

Il mesure le niveau moyen de développement humain atteint dans un pays donné dans trois dimensions essentielles à savoir :

- la santé et longévité : mesurée à partir de l'espérance de vie à la naissance qui exprime la capacité à vivre longtemps et en bonne santé ;
- l'instruction : mesurée à partir de 2 indicateurs : la durée moyenne de scolarisation (âgés de 25 ans) et la durée attendue de scolarisation (enfants d'âge scolaire) qui expriment la capacité à acquérir des connaissances.
- un niveau de vie décent : mesuré par le revenu national brut par habitant (en \$ ajustés par PPA) qui exprime la capacité d'accès aux ressources indispensables pour vivre décentement.
- L'IDH, compris entre 0 et 1, représente la moyenne géométrique des indices utilisés pour mesurer les niveaux atteints dans chaque dimension.



Il classe les pays dans 4 niveaux de développement humain et il permet de faire des comparaisons dans l'espace. Un pays appartient ainsi, selon le rapport du développement humain 2015, au :

Groupe des pays à	IDH
« Développement humain très élevé »	supérieur à 0,800
« Développement humain élevé »	compris entre 0,700 et 0,799
« Développement humain moyen »	compris entre de 0,550 et 0,699
« Développement humain faible »	inférieur à 0,550

B- Les autres indicateurs du développement humain

L'IDH n'est qu'une moyenne, il cache plusieurs inégalités (inégalité de revenus, inégalité entre hommes femmes, inégalité entre régions, etc.). En outre, il néglige de nombreux aspects du bien-être tels que : la proportion des sièges parlementaires détenus par des femmes et des hommes, la liberté d'expression, la malnutrition, la mortalité infantile, l'accès à l'eau potable et à l'électricité, la possession de matériel de transport et de communication, la corruption, la préservation de la nature.

Pour remédier à ces limites de l'IDH, le PNUD a mis en place d'autres indicateurs :

1. L'IDH ajusté aux inégalités (IDHI) : il tient compte non seulement des avancées moyennes d'un pays en matière de santé, d'éducation et de revenu mais il examine aussi la façon dont ces avancées sont réparties au sein de la population. Ainsi, il prend en compte les inégalités dans les trois dimensions de l'IDH.

- Si IDHI = IDH, il s'agit d'une égalité parfaite entre les individus
- Si IDHI < IDH, il y a une inégalité dans la distribution de la santé, de l'éducation et du

revenu. Plus la différence entre l'IDHI et l'IDH est élevée, plus l'inégalité est forte.

2. **L'Indice de développement de genre (IDG)**. Il mesure les différences d'IDH par sexe. Il compare les valeurs de l'IDH pour les femmes et pour les hommes. Plus il se rapproche de 1, plus l'écart entre les femmes et les hommes est moindre.
3. **L'Indice d'inégalité de genre**. Il est estimé selon trois dimensions : la santé reproductive des femmes, leur autonomisation et le marché du travail. Plus il est élevé, plus le pays est inégalitaire.
4. **L'Indice de pauvreté multidimensionnelle (IPM)**. Il mesure les aspects de la pauvreté autres que le revenu. Il prend en compte les privations en termes notamment de niveau d'études et de scolarisation, d'alimentation, de mortalité infantile et d'accès à certains services de base (électricité, eau potable...)

PARTIE 4 : LA MONDIALISATION ET SES ENJEUX

Chapitre 1 : LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DE BIENS ET SERVICES

Section 1 : Présentation des échanges internationaux de biens et services

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Les échanges internationaux de biens et services

Activité 1 p. 202 : La naissance du commerce international

Activité 2 p. 202 : La composition des échanges internationaux de biens et services

Activité 3 p. 202 : Mon quotidien « made in ... »

B- Les indicateurs du commerce extérieur

Activité 4 p. 203 : Qu'est-ce que le solde commercial ?

Activité 6 p. 203 : Le taux de couverture

Activité 7 p. 204 : Le taux d'effort à l'exportation

Activité 8 p. 204 : Le taux d'ouverture

Activité 9 p. 204 : Le taux de dépendance

Activité 10 p. 205 : L'indice des termes de l'échange

Activité 5 p. 209 : Huile d'olive contre microscopes

Activité 11 p. 205 : Sisal contre tracteurs

Activité 12 p. 205 : Indice des termes de l'échange

RETENONS L'ESSENTIEL

Présentation des échanges internationaux de biens et services

A. Les échanges internationaux de biens et services

Les échanges internationaux de biens et services sont constitués de toutes les opérations commerciales réalisées entre des agents économiques résidents et le reste du monde. Ils sont assimilés à la notion de "commerce extérieur" prise au sens large dit aussi commerce international. Au sens strict, le commerce extérieur d'un pays est défini comme étant l'ensemble des échanges de marchandises effectués entre les résidents et l'étranger.

– On parle d'importations de marchandises lorsque des agents résidents achètent des produits en provenance de l'étranger.

– On parle d'exportations, au contraire, lorsque les agents résidents vendent des marchandises à l'étranger.

Les échanges internationaux ne constituent pas un phénomène nouveau et traduisent une interdépendance entre les nations.

B. Les indicateurs du commerce extérieur

Le commerce extérieur d'une économie nationale peut être mesuré par plusieurs indicateurs :

1. Le solde commercial

C'est la différence entre les exportations et les importations.

Solde commercial = Valeur des exportations – Valeur des importations

Trois situations peuvent se présenter :

– Solde commercial = 0 : Les exportations sont égales aux importations. Cette situation correspond à un équilibre commercial.

– Solde commercial > 0 : Les exportations dépassent les importations. Cette situation correspond à un excédent commercial.

– Solde commercial < 0 : Les exportations sont inférieures aux importations. Cette situation correspond à un déficit commercial.

2. Le taux de couverture

C'est le rapport entre les exportations et les importations.

$$\text{Taux de couverture (en \%)} = \frac{\text{Valeur des exportations}}{\text{Valeur des importations}} \times 100$$

– Taux de couverture = 100% : Il traduit un équilibre commercial. Dans ce cas, les recettes d'exportations couvrent exactement les dépenses d'importations.

– Taux de couverture > 100% : Il traduit un excédent commercial. Dans ce cas, les recettes d'exportations couvrent largement les dépenses d'importations.

– Taux de couverture < 100% : Il traduit un déficit commercial : Dans ce cas, les recettes d'exportations ne couvrent que partiellement les dépenses d'importations.

Ces deux indicateurs (le solde commercial et le taux de couverture) décrivent la même situation du commerce extérieur. En effet, si le solde commercial est par exemple négatif, il signifie que le taux de couverture est inférieur à 100 %. Cette situation traduit, en effet, des exportations inférieures aux importations ou encore des exportations qui ne peuvent couvrir totalement les importations.

Toutefois, alors que le solde commercial évalue la différence entre la valeur des exportations et celle des importations, le taux de couverture indique dans quelle proportion les exportations arrivent à couvrir les importations.

3. Le taux d'effort à l'exportation :

Il mesure la part du PIB qui est exportée.

$$\text{Taux d'effort à l'exportation (en \%)} = \frac{\text{Valeur des exportations}}{\text{PIB}} \times 100$$

Il indique l'importance des exportations réalisées par un pays par rapport à son PIB.

4. Le taux d'ouverture :

C'est le rapport entre la somme des exportations et des importations ou leur moyenne et le PIB. En Tunisie, le taux d'ouverture est calculé selon la formule suivante :

$$\text{Taux d'ouverture(en \%)} = \frac{\text{Valeur des exportations} + \text{valeurs des importations}}{\text{PIB}} \times 100$$

Ce taux mesure le poids des échanges commerciaux dans le PIB.

5. Le taux de dépendance :

$$\text{Taux de dépendance (en \%)} = \frac{\text{Valeur des importations}}{\text{PIB}} \times 100$$

Il exprime le degré de dépendance du pays relativement à ses approvisionnements extérieurs. C'est ainsi que des événements économiques survenus à l'étranger peuvent affecter son économie.

6. L'indice des termes de l'échange :

$$\text{Indice des termes de l'échange} = \frac{\text{Indice des prix à l'exportation}}{\text{Indice des prix à l'importation}} \times 100$$

Si le rapport est > 100 , on dit que les termes de l'échange s'améliorent c'est-à-dire que les prix des biens exportés augmentent plus rapidement que les prix des biens importés relativement à l'année de base.

Si le rapport est < 100 , on dit que les termes de l'échange se détériorent c'est-à-dire que les prix des biens exportés augmentent moins rapidement que les prix des biens importés relativement à l'année de base.

Section 2 : L'essor des échanges internationaux de biens et services

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

L'ouverture croissante des économies

Activité 3 p. 213 : Essor du commerce mondial et croissance économique

Activité 4 p. 213 : Évolution des exportations mondiales et du PIB mondial

RETENONS L'ESSENTIEL

L'ouverture croissante des économies

Les échanges internationaux de biens et services connaissent une évolution spectaculaire depuis le XIX^e siècle. Ils ont été favorisés par l'évolution économique et technologique, par les innovations dans les moyens de transport et par les politiques libérales adoptées en matière de commerce extérieur. Les économies deviennent, ainsi, de plus en plus ouvertes et interdépendantes tant par leurs débouchés que par leurs approvisionnements. On dit que le degré d'ouverture de l'économie mondiale (mesuré par l'ensemble des exportations mondiales ou encore par l'ensemble des importations mondiales en rapport avec le PIB mondial) est élevé si la croissance du commerce mondial est plus importante que celle du produit intérieur brut mondial.

$$\text{Taux d'ouverture de l'économie mondiale (en \%)} = \frac{\text{Exportations mondiales}}{\text{PIB mondial}} \times 100$$

Chapitre 2 : L'EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DE BIENS ET SERVICES

Section 1 : L'évolution de la structure des échanges internationaux par produit

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Évolution de la structure des échanges internationaux de marchandises.

Activité 1 p. 222 : Structure et évolution des échanges internationaux de marchandises

Activité 2 p. 222 : Régression des produits primaires

Activité 3 p. 222 : Déclin de la part des produits agricoles dans le commerce mondial

Activité 4 p. 223 : La prédominance des échanges des produits manufacturés !

Activité 5 p. 223 : Évolution indicielle du commerce mondial de marchandises par produit

Activité 6 p. 223 : Évolution structurelle des produits échangés

B- Nette montée des échanges de services

Activité 7 p. 224 : Nouvel eldorado du commerce international !

Activité 8 p. 224 : Le développement des échanges de services

Activité 9 p. 224 : L'explosion des services

Activité 10 p. 225 : Évolution de la part des exportations mondiales de services

Activité 11 p. 225 : On échange de nouveau services !

RETENONS L'ESSENTIEL

L'évolution de la structure des échanges internationaux par produit

Les échanges internationaux de biens et services ont connu un essor prodigieux depuis le XIX^e siècle. Cette croissance du commerce mondial s'accompagne d'une évolution de sa structure. Au début du XX^e siècle, ces échanges se limitaient à un commerce de marchandises dominé par les produits primaires. Puis, les produits manufacturés ont commencé à prendre une place de plus en plus importante jusqu'à les supplanter et devenir dominants dans les échanges. De plus, les services continuent à se développer rapidement. Leur part ne cesse de croître.

A. Évolution de la structure des échanges internationaux de marchandises par produit

1. La régression des produits de base

L'évolution structurelle du commerce mondial fait apparaître une nette régression des produits de base en raison de la faible augmentation de la demande et des prix de ces produits. Toutefois, cette évolution varie selon la nature des produits :

- Pour les produits agricoles, leur poids baisse dans le commerce mondial. Cette baisse est liée non seulement à la faible augmentation des quantités demandées mais également à la faiblesse des cours mondiaux de ces produits. De plus, ces produits ont, longtemps, fait l'objet d'une protection douanière qui a limité leurs échanges.
- Pour les produits énergétiques et les produits miniers, leur évolution est tout-à-fait irrégulière. Elle varie selon les années et fluctue selon la variation des cours : ainsi, à la suite de la hausse des prix des hydrocarbures (lors des chocs pétroliers par exemple), leur croissance a été très nette et leur part dans les exportations mondiales a enregistré une hausse.

2. La prédominance des produits manufacturés dans les échanges internationaux

La structure du commerce international par produits met en évidence la prédominance des produits manufacturés qui ont supplanté depuis 1960 les produits agricoles. La part des échanges de produits manufacturés est croissante dans le total des échanges internationaux.

Cette part qui ne cesse de croître atteint aujourd'hui près des 3/4 des échanges mondiaux de marchandises.

Ce sont essentiellement les exportations de biens d'équipement et de biens électroniques qui se sont développées. Les échanges portant sur des produits de haute technologie progressent plus rapidement que les échanges des autres produits manufacturés.

B. Nette montée des échanges internationaux de services

Alors que les services représentent plus de 60 % du PIB mondial, les échanges internationaux de services représentent seulement 20 % du commerce mondial.

En effet, jusqu'à une époque récente, les services étaient peu échangeables du fait qu'ils étaient souvent produits à proximité des consommateurs. Ils étaient également difficilement stockables.

Mais, aujourd'hui, le commerce des services a augmenté très rapidement du fait notamment de l'essor du tourisme, du progrès des télécommunications et de la libéralisation des marchés. De nouveaux services apparaissent. Les services échangés prospèrent et regroupent les transports, le tourisme, les télécommunications, les services financiers et enfin tous les services informatiques. Il s'agit donc des services commerciaux (transport, assurances, télécommunications, services bancaires, etc.) liés au développement du commerce mondial de marchandises ainsi que d'autres services.

C'est ainsi que l'évolution structurelle des échanges internationaux de biens et services montre que le commerce des services devient plus important. Il en résulte une nette augmentation de leur poids dans le total des échanges.

Section 2 : Le développement du commerce interbranche et du commerce intrabranché

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Le développement du commerce interbranche

Activité 3 p. 232 : Dotation factorielle et spécialisation

B- Le développement du commerce intrabranché

Activité 4 p. 233 : Échanges intra branches

Activité 5 p. 233 : Commerce intrabranché de qualité et commerce intrabranché de variétés

Activité 6 p. 234 : Sur quoi portent les échanges intrabranchez ?

Activité 7 p. 234 : Un commerce entre semblables

RETENONS L'ESSENTIEL

Le développement du commerce interbranche et du commerce intrabranché

A. Le développement du commerce interbranche

1. Définition

Les échanges effectués par un pays avec le reste du monde sont dits interbranches lorsqu'ils portent sur des produits appartenant à des branches différentes. Chaque pays se spécialise dans la production et l'exportation de produits de certaines branches tandis qu'il délaisse les produits des autres branches qu'il va importer. Il exporte les produits qui lui procurent le plus d'avantages et pour lesquels les dotations de facteurs sont importantes.

Au contraire, il importe les produits qui lui procurent moins d'avantages quand il les produit lui-même et pour lesquels les dotations de facteurs sont faibles.

2. La nature des biens échangés

Les échanges interbranches portent sur des produits différents appartenant à des branches différentes.

3. Les partenaires aux échanges interbranches

Dans ce type d'échanges, un pays commerce avec des partenaires ayant des spécialisations différentes. Le plus souvent, ce sont des pays à niveaux de développement différents qui effectuent entre eux des échanges interbranches.

B. Le développement du commerce intrabranché

1. Définition

Le commerce intrabranché porte sur des produits appartenant à la même branche. Les échanges intrabranchez sont dits croisés puisque les importations et les exportations portent sur des produits similaires mais différenciés. Contrairement aux échanges interbranches, les échanges intrabranchez se basent sur une spécialisation fine des pays à l'intérieur d'une même branche.

2. La nature des biens échangés

Les échanges intrabranchez portent sur des produits similaires appartenant à la même branche. Les produits échangés sont en général des produits manufacturés ou produits de l'industrie (souvent, les échanges intrabranchez sont qualifiés d'échanges intra-industriels) et plus particulièrement les produits électroniques et informatiques, matériels de transport.

3. Les partenaires aux échanges intrabranchez

Les échanges intrabranchez s'effectuent le plus souvent entre des pays économiquement proches (surtout entre pays industrialisés), c'est-à-dire entre pays "semblables" ayant un niveau de développement proche.

4. Le développement des échanges intrabranchez

Longtemps, les échanges entre pays ont porté sur des produits différents. Mais, depuis les années 1960, le commerce intrabranche a commencé à se développer. A partir des années 1970, on enregistre l'explosion de ce type d'échanges. Le commerce international est donc surtout un échange de biens similaires. En fait, il n'y a pas homogénéité parfaite des produits qui font l'objet d'échanges croisés.

Le développement des échanges intrabranches est lié notamment :

a. à l'hétérogénéité des consommateurs : Il existe plusieurs segments de consommateurs.

Les entreprises différencient leurs produits afin de mieux répondre aux attentes d'une clientèle différenciée.

- La différenciation horizontale : Il s'agit, dans ce cas, du commerce intrabranche de variétés, autrement dit, d'un échange qui porte sur des produits similaires appartenant à la même gamme et ayant des prix assez proches. Ces produits sont différenciés par leurs variétés afin de répondre à la diversité des goûts des consommateurs.
- La différenciation verticale : Il s'agit du commerce intrabranche de qualité, autrement dit, d'un échange de produits comparables mais de qualité et de prix différents. Il y a donc des produits de haut de gamme et d'autres de bas de gamme.

b. à la recherche d'économies d'échelle :

Face à l'hétérogénéité des consommateurs, les entreprises ont intérêt à différencier leurs produits en adoptant une spécialisation fine qui nécessite souvent des investissements coûteux. Dans un souci de rentabilité, elles ont intérêt à accroître leurs parts de marché non seulement sur le plan national mais également sur le plan international pour réaliser des économies d'échelle.

Section 3 : La division internationale du travail (DIT)

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- L'ancienne division internationale du travail

Activité 1 p. 242 : De la division du travail dans l'entreprise à la DIT

Activité 2 p. 242 : La DIT traditionnelle

Activité 3 p. 242 : La spécialisation traditionnelle.

B- La nouvelle division internationale du travail

Activité 4 p. 243 : Évolution de la DIT

Activité 5 p. 243 : Les PED exportateurs de produits manufacturés !

Activité 6 p. 244 : Les pays asiatiques émergents dans le peloton des pays industrialisés !

Activité 8 p. 245 : La marginalisation des pays les moins avancés.

RETENONS L'ESSENTIEL

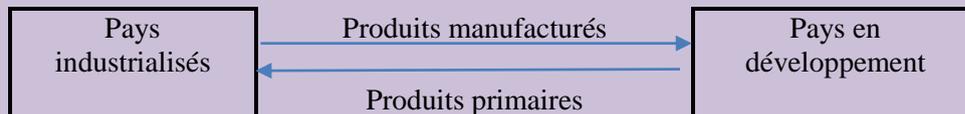
La division internationale du travail

La division internationale du travail correspond à une répartition des activités à l'échelle mondiale. Chaque pays se spécialise dans la production et l'exportation de certains produits dont l'élaboration s'adapte le mieux à ses aptitudes et à ses performances.

A. L'ancienne division internationale du travail

Au XIX^e siècle et jusqu'aux années 1970, la division internationale du travail était basée sur l'échange de produits primaires provenant des pays en développement contre des produits manufacturés exportés par les pays industrialisés. Les relations entre les pays étaient alors organisées selon une division internationale du travail qualifiée de " traditionnelle " ou encore d'ancienne DIT. C'est ainsi que :

- Les pays industrialisés exportaient essentiellement des produits manufacturés à forte intensité de capital et de technologie comme les moteurs, les machines, le matériel de transport, etc. et importaient des produits de base à faible valeur ajoutée.
- Les pays en développement, au contraire, étaient spécialisés dans la production et l'exportation de produits primaires à faible valeur ajoutée et à faible prix (produits agricoles, minerais, énergie, etc.) et importaient essentiellement des produits manufacturés à forte valeur ajoutée et à prix élevé.



B. La nouvelle division internationale du travail

Depuis les années 1970, une nouvelle division internationale du travail se met en place.

1. La remise en cause des anciennes spécialisations

Les pays industrialisés n'ont plus le monopole de la production de produits manufacturés. En effet, certains pays en développement ne se confinent plus dans l'exportation des produits primaires. Ils produisent et exportent de plus en plus des produits manufacturés qui restent, dans une première étape tout-à-fait banalisés comme les industries d'assemblage, de confection, d'électronique grand public, etc. Ainsi, dans une première étape, la spécialisation s'est faite sur des produits manufacturés intensifs en main-d'œuvre et à faible valeur ajoutée. Puis, les exportations de certains pays en développement s'étendent à une large gamme de produits plus élaborés d'industries de haute technologie, activités dans lesquelles la compétitivité prix et hors prix s'affirme de plus en plus, comme l'informatique, l'automobile, etc. Désormais, les exportations de ces pays émergents concurrencent la production des pays industrialisés.

2. Les pays émergents

De nouveaux acteurs émergent dans le cadre de la nouvelle division internationale du travail. Ce sont d'abord les nouveaux pays industrialisés de la première génération : les 4 dragons qui se sont insérés dans le commerce mondial et dont les exportations ne cessent d'évoluer.

Puis, d'autres pays émergents ont pu, à leur tour, s'insérer dans le commerce mondial ; certains d'entre eux (Chine, Inde, etc.) sont même devenus de sérieux concurrents aux pays industrialisés.

3. Les pays marginalisés

Certains pays en développement et plus particulièrement les pays les moins avancés conservent leurs anciennes spécialisations. Ils demeurent confinés dans l'exportation des produits primaires à faible valeur ajoutée et subissent le plus souvent une dégradation des termes de l'échange. La part des pays les moins avancés dans le commerce mondial ne cesse de régresser

Section 4 : L'évolution de la structure géographique des échanges mondiaux

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- La tripolarisation des échanges internationaux

Activité 1 p. 252 : Qu'est-ce que la triade ?

Activité 2 p. 252 : Un commerce international tripolaire.

B- La nouvelle structure géographique des échanges mondiaux

Activité 5 p. 254 : Qui domine les échanges internationaux de biens et services ?

Activité 7 p. 255 : L'émergence des pays d'Asie de l'Est.

Activité 8 p. 255 : Les PMA en marge de l'échiquier du commerce mondial !

Activité 9 p. 255 : Structure géographique du commerce mondial.

RETENONS L'ESSENTIEL

L'évolution de la structure géographique des échanges mondiaux

Les échanges internationaux de biens et services mettent en scène tous les pays. Mais, les pays industrialisés demeurent les principaux importateurs et exportateurs de biens et services. Ils ont plus de poids dans les échanges que les pays en développement.

A. La tripolarisation des échanges internationaux

Le commerce international est devenu un commerce tripolaire. Il s'est polarisé autour de trois grandes zones (la triade) : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie. On parle de triade pour caractériser le commerce mondial : Chaque pôle est organisé de manière hiérarchique autour d'un leader.

La structure géographique actuelle des échanges montre :

1. La domination économique de trois blocs régionaux : On constate le développement d'une polarisation des échanges. Les trois blocs (Amérique, Asie et Europe) réalisent plus de 80 % du commerce mondial. La part de l'Asie et du Pacifique augmente dans les échanges, au détriment de l'Amérique, alors que la part de l'Europe reste relativement stable.
2. L'importance du commerce intra-zone : Plus de 65 % des échanges s'effectuent à l'intérieur de chaque zone. Le commerce intra-européen représente à lui seul plus du tiers (1/3) du commerce mondial, le commerce entre les pays de l'Amérique du Nord plus de 7 % et celui entre les pays asiatiques plus de 10 % en 2005.
3. La faiblesse relative interzone : Le commerce interzone ne représente que 30 % du commerce mondial. Les échanges transpacifiques sont les plus importants et les échanges transatlantiques les plus faibles.

B. L'évolution de la répartition géographique des échanges internationaux de biens et services

L'évolution géographique des flux d'échanges s'est réalisée en faveur des trois grandes zones : l'Europe, l'Amérique du Nord et l'Asie.

– Certaines régions du monde sont en déclin : C'est le cas de l'Afrique, essentiellement.

– D'autres régions connaissent, au contraire, un essor continu : C'est le cas de l'Asie et de l'Amérique du Nord.

1. Le commerce mondial est majoritairement le fait des pays développés. Il est principalement un commerce entre les pays industrialisés.

2. L'émergence de certains pays en développement : Depuis les années 1990, quelques économies en développement se sont ouvertes davantage à l'extérieur. Des 4 dragons d'Asie dits "dragons de la première génération", aux autres dragons de la deuxième génération, les pays émergents se succèdent à un rythme de plus en plus rapide. Ils ont montré une prodigieuse capacité à s'intégrer dans les échanges internationaux. Leurs exportations ont d'abord porté sur des produits manufacturés intensifs en main d'œuvre avant d'évoluer vers des secteurs à forte intensité capitaliste comme l'informatique.

3. Les pays les moins développés pour la plupart des pays d'Afrique subsaharienne restent marginalisés dans les échanges commerciaux mondiaux. L'intensification du commerce international n'a pas profité également à tous les pays. De nombreux pays en développement tirent la presque totalité de leurs recettes d'exportation d'un petit nombre de matières premières, parfois d'une seule.

Les pays en développement n'ont pas, cependant, le monopole de la production des matières premières.

Chapitre 3 : LES FIRMES MULTINATIONALES

Section 1 : Notion de firme multinationale

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Présentation de la firme multinationale

1. Définition de la FMN

Activité 1 p. 264 : Firme uni nationale et firme multinationale

2- Modalités de la multinationalisation

Activité 7 p. 267 : Quelle stratégie adopter pour devenir multinationale ?

Activité 8 p. 267 : Joint-venture ou co-entreprise

Activité 9 p. 267 : Les opérations de fusions et d'acquisitions

B- Les différentes formes de filiales

Activité 1 p. 274 : S'approvisionner à l'étranger !

Activité 2 p. 274 : Des filiales de commerce de gros

Activité 3 p. 275 : Qu'est-ce qu'une filiale-relais ?

Activité 4 p. 275 : Produire à l'étranger

Activité 5 p. 276 : La décomposition internationale du processus de production (DIPP)

Activité 6 p. 276 : A la stratégie globale répond la filiale-atelier !

Activité 7 p. 277 : Produire mondialement !

C- Le développement des échanges intra firmes

Activité 2 p. 284 : Les flux internes de la multinationale

Activité 3 p. 285 : Les échanges intra firmes se développent !

RETENONS L'ESSENTIEL

Notion de firme multinationale

A- Présentation de la firme multinationale.

Les échanges de biens et de services à l'échelle internationale ne cessent de croître.

L'internationalisation de la production s'effectue par le biais des multinationales qui occupent une grande place sur la scène mondiale.

1. Définition de la firme multinationale

La multinationale est une entreprise dont les activités s'exercent à la fois dans son pays d'origine et dans un ou plusieurs pays étrangers. Elle diffère donc d'une firme uni-nationale dont toutes les activités se trouvent dans un seul pays. Celle-ci peut décider de produire seulement pour le marché local ou d'exporter. La multinationale est donc constituée :

- de la maison-mère généralement implantée dans le pays d'origine.
- d'une ou de plusieurs filiales implantées dans un ou plusieurs pays d'accueil.

2. Modalités de la multinationalisation

Une firme prend une dimension internationale à partir du moment où elle implante une filiale dans un ou plusieurs pays autres que son pays d'origine.

a) La création de filiales dans les pays d'accueil

- La firme décide de créer elle-même une filiale dans un pays étranger. Cette création s'effectue sans rachat d'entreprises locales.
- Elle peut aussi s'associer avec une autre entreprise en copropriété pour créer ensemble une filiale. C'est le joint-venture. Cette association se fait en général avec une entreprise locale.

b) L'acquisition totale ou partielle d'entreprises déjà établies

- Rachat d'entreprises par acquisition totale de son capital.
- Participation au capital d'une entreprise existante : Il n'est pas nécessaire de détenir la totalité des actions d'une entreprise pour s'en assurer le contrôle. Mais, certaines firmes préfèrent détenir la majorité du capital afin de maintenir un niveau de contrôle très étroit sur leurs filiales.

B- Les différentes formes de filiales

Pour devenir multinationale, une entreprise doit implanter une ou plusieurs filiales à l'étranger c'est-à-dire en dehors du territoire de la maison-mère. Les filiales peuvent prendre la forme de filiales commerciales, de filiales-relais et de filiales-ateliers et cela en fonction des motivations spécifiques de chaque implantation.

1. Les filiales commerciales

Ce sont les premières formes de filiales qui ont été implantées par les multinationales dès le XIX^e siècle. Elles constituent la forme prépondérante de la période coloniale. A l'heure actuelle, les firmes les plus puissantes se trouvent toujours dans le secteur pétrolier. Les multinationales implantent des filiales commerciales dans un double objectif :

- Les multinationales ayant une activité agricole, pétrolière ou extractive, souvent appelées firmes primaires, implantent des filiales commerciales dans les pays dotés de ressources naturelles abondantes pour approvisionner la maison-mère en matières premières, intrants nécessaires à la production. Par l'adoption de cette stratégie, la firme peut garantir alors la qualité, la stabilité et la sécurité de ses approvisionnements et dégager ainsi des profits substantiels. La plupart des produits de base restent largement contrôlés par les multinationales. Le pétrole constitue, encore aujourd'hui, le domaine de prédilection des multinationales.
- Les multinationales implantent également des filiales commerciales en vue d'assurer la distribution des produits fabriqués généralement par la maison-mère. En effet, ces filiales lui assurent la prospection du marché, la prise des commandes, la facturation, la livraison, et le recouvrement ainsi que la promotion des produits sur place et un service après-vente de qualité de manière à maîtriser leurs marques. La compétitivité hors-prix est tributaire de ces services.

La filiale commerciale est donc une unité de production dont l'activité consiste à effectuer, pour la maison-mère, les approvisionnements nécessaires ainsi que la distribution de ses produits qu'elle fabrique elle-même.

2. Les filiales-relais

Les filiales relais se sont développées plus tard que les filiales commerciales vers le début du XX^e siècle.

Après une période de développement à l'étranger des filiales commerciales, plusieurs multinationales décident de changer de stratégie commerciale.

Elles fondent, désormais, leur stratégie d'une part sur des activités domestiques effectuées par la maison-mère et d'autre part, sur d'autres activités destinées à l'étranger effectuées par les filiales-relais.

Ainsi, par le biais de leurs filiales-relais, les multinationales décident de produire directement sur le lieu de commercialisation. Les filiales deviennent alors manufacturières. Elles produisent des biens calqués sur ceux de la maison-mère avec parfois quelques modifications en vue de les adapter aux caractéristiques du marché local.

3. Les filiales-ateliers

Les filiales-ateliers sont apparues dans les années 1960. Elles ont connu ensuite un essor important. Elles sont basées sur la décomposition internationale du processus de production qui consiste à diviser le processus de production en plusieurs sous-ensembles ou segments réalisés chacun dans un pays différent dans le cadre de filiales-ateliers. La filiale devient une unité spécialisée dans des composants du produit final destinés à être assemblés dans la filiale de montage. L'assemblage est réalisé par une filiale ou le plus souvent dans le pays d'origine pour faire bénéficier le produit du label valorisant de "made in USA" ou "made in Japan" par exemple. La multinationale procède alors à l'internationalisation de la production en recherchant l'efficacité productive dans les pays hôtes. Une main d'œuvre à moindre coût, des avantages fiscaux, la maîtrise d'un savoir-faire, etc. se présentent alors pour la firme comme des opportunités à saisir pour réaliser la production d'une composante du produit final.

Actuellement, la course vers la compétitivité explique pourquoi cette forme de filiales se développe. La multinationale est dans une logique productive ce qui justifie le fait que la taille du marché du pays d'accueil n'a pas d'importance dans le choix du lieu d'implantation de la filiale-atelier.

C- Le développement des échanges intra firmes

1. Définition des échanges intra firmes

Les échanges intra firmes correspondent aux importations et exportations de biens et services réalisées à l'intérieur du réseau firme-mère/filiales et entre les filiales d'une même multinationale.

2. Nature des produits faisant l'objet des échanges intra firmes

Le commerce intra firme est composé de plusieurs flux portant sur :

- des biens de production (matières premières, biens d'équipement et services) importés par les filiales en provenance de la firme-mère ou d'autres filiales.
- des composants et des produits semi-finis qui circulent entre la maison-mère et les filiales et entre les filiales dans le cadre de la décomposition internationale du processus de production.
- des produits finis exportés par la firme-mère ou par les filiales relais et ateliers à destination de la maison-mère et/ou des filiales commerciales.

3. Le développement du commerce intra firme

Le commerce intra firme se développe surtout avec le développement des filiales ateliers et l'intensification de la décomposition internationale du processus de production. On estime qu'actuellement ce type d'échanges prend de plus en plus d'importance notamment dans les pays développés bien que les statistiques restent incapables de rendre compte exactement de leur poids au niveau mondial.

Section 2 : Les mobiles de la multinationalisation

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Les mobiles liés à la maîtrise des coûts

Activité 1 p. 292 : Les charges salariales et sociales

Activité 4 p. 293 : Économies d'échelle et coûts

Activité 5 p. 293 : Se rapprocher du client et du fournisseur

Activité 6 p. 293 : Avantages fiscaux et financiers

B- Les mobiles liés au marché et à l'environnement

Activité 7 p. 294 : A la recherche de marchés d'approvisionnement et de débouchés

Activité 8 p. 294 : La conquête de marchés

Activité 9 p. 295 : Derrière la firme « first-mover » !

Activité 10 p. 295 : Contourner des obstacles et réduire les risques !

Activité 11 p. 295 : Fuir la contrainte verte !

Activité 12 p. 295 : Des constellations innovantes !

RETENONS L'ESSENTIEL

Les mobiles de la multinationalisation

Les firmes qui veulent s'internationaliser cherchent à implanter des filiales à l'étranger. Cette stratégie est dictée par plusieurs motivations.

A. Les mobiles liés à la maîtrise des coûts

La multinationale cherche des opportunités pour baisser ses coûts de production.

1. La baisse des coûts de la main-d'œuvre

Le bas niveau des salaires constitue le principal facteur susceptible d'attirer les entreprises multinationales.

De plus, lorsque les pays d'accueil disposent d'un système de sécurité sociale embryonnaire, d'une réglementation de travail peu contraignante et d'organisations syndicales relativement peu présentes, ces éléments sont de nature à constituer des avantages certains pour la firme en termes de coûts.

Ainsi, une multinationale préfère s'implanter dans des pays dotés de main d'œuvre "bon marché" afin d'abaisser les coûts de production dans les activités fortement intensives en travail. Les firmes ayant des activités de textile, de montage ou même de services qui choisissent la Chine, la Tunisie, l'Inde par exemple comme lieux d'implantation de leurs filiales-ateliers constituent des exemples types.

2. La baisse des coûts des transports internationaux

Contrairement aux entreprises qui effectuent des opérations d'exportations de biens et services vers des marchés lointains ayant des coûts de transport parfois très élevés, les firmes cherchent à s'implanter à l'étranger à proximité de leurs clients et de leurs fournisseurs pour les réduire. Toutefois, la réduction des coûts des transports internationaux ne constitue pas toujours un mobile du fait que les moyens de transport qui se développent sont devenus moins coûteux d'une part. D'autre part, d'autres priorités notamment dans le cadre de la décomposition internationale des processus de production sont prises en considération.

3. La réduction des charges fiscales et financières

Les allègements fiscaux voire les exonérations, en réduisant les coûts de production, constituent une des motivations d'implantation des firmes à l'étranger. De même, l'octroi de primes d'investissement, un faible taux d'intérêt, la mise à disposition de terrains ou de locaux industriels, etc. représentent des avantages financiers recherchés par les multinationales pour comprimer leurs coûts.

4. La baisse du coût moyen

Par l'implantation de filiales à l'étranger, la multinationale augmente l'échelle de sa production. Elle pourra, de ce fait, réduire ses coûts unitaires grâce à une meilleure répartition des coûts fixes sur une production plus importante.

B. Les mobiles liés au marché et à l'environnement

La multinationale est à la quête de conditions d'accueil favorables et d'autres conditions lui permettant de contourner certains obstacles.

1. La maîtrise de l'approvisionnement

Les premières multinationales avaient, pour principal mobile d'implantation à l'étranger, l'exploitation de matières premières et de produits agricoles. Aujourd'hui encore, plusieurs multinationales continuent à rechercher un approvisionnement en produits primaires et en produits semi-finis sécurisé, régulier, à moindre coût et de meilleure qualité.

2. La conquête de parts de marchés

Pour s'introduire sur un marché et s'y maintenir, l'entreprise doit atteindre la taille critique, condition nécessaire pour affronter la concurrence. Or, le cadre national paraît parfois étroit. Par la multinationalisation et essentiellement par le biais de filiales commerciales et de filiales-relais, elle pourra maintenir et même accroître ses parts de marché.

En effet, la multinationalisation lui permet :

- d'accroître son chiffre d'affaires : L'exigüité du marché local ou sa saturation constitue un frein à la réalisation d'économies d'échelle. En devenant multinationale, l'entreprise s'adressera non seulement à la clientèle locale mais également à des clients étrangers.

Elle aura alors intérêt à s'implanter partout où un marché semble pouvoir se développer.

- d'être à proximité de ses clients pour mieux répondre à leurs exigences. En effet, les goûts et les besoins étant différents, l'implantation de filiales à l'étranger permettra une meilleure adaptation du produit aux caractéristiques du marché. La firme pourra ainsi acquérir une meilleure position concurrentielle face à ses concurrents.

- de suivre son concurrent à l'étranger (firme leader) afin de bénéficier de nouvelles parts de marché.

- de réduire les risques : En étant présente dans différents pays, la multinationale diversifie sa clientèle et pourra ainsi répartir les risques liés à la conjoncture économique, politique, etc.

3. Conditions d'accueil favorables

Les entreprises qui s'implantent à l'étranger profitent de certains avantages proposés par les pouvoirs publics dans le pays d'accueil : Existence d'une infrastructure favorable (voies de communication et de télécommunications par exemple), réglementation juridique et sociale souple et attractive (absence de contraintes écologiques, faible couverture sociale, etc.), exploitation des avancées technologiques (présence de technopoles), existence de paradis fiscaux (absence de taxation) et de zones franches (liberté totale de circulation de marchandises).

4. Possibilité de contourner certains obstacles

Lorsqu'elles veulent exporter, les entreprises peuvent rencontrer des entraves douanières et administratives érigées par le pays d'accueil constituant ainsi des obstacles à l'entrée sur leur territoire de produits étrangers. Le meilleur moyen pour les firmes qui souhaitent pénétrer ou se maintenir sur ces marchés est de contourner ces obstacles et de produire sur place.

Section 3 : Les effets de la multinationalisation sur le pays d'origine et le pays d'accueil

CONSTRUISONS NOS SAVOIRS

A- Les effets de la multinationalisation sur le pays d'origine

Activité 1 p. 302 : Les multinationales au service du pays d'origine ?

Activité 2 p. 302 : Pays d'origine, un terreau à exploiter !

Activité 3 p. 303 : Les emplois émigrent !

Activité 4 p. 303 : Impact sur les revenus et sur les mouvements de capitaux

Activité 5 p. 303 : Multinationalisation et solde commercial

B- Les effets de la multinationalisation sur le pays d'accueil

Activité 6 p. 304 : Multinationales et emplois !

Activité 7 p. 304 : Le raccourci technologique

Activité 8 p. 304 : Les multinationales au service de la croissance

Activité 9 p. 305 : Les multinationales mises en cause par les pays d'accueil !

Activité 10 p. 305 : Multinationales et État

Activité 11 p. 305 : Meilleure compétitivité, à quel prix ?

RETENONS L'ESSENTIEL

Les effets de la multinationalisation sur le pays d'origine et le pays d'accueil

Les firmes intensifient leurs implantations dans le monde. Leur pays d'origine profite du mouvement de multinationalisation mais manifeste certaines craintes justifiées par les retombées négatives sur leur économie. Quant aux pays hôtes, ils tentent d'attirer ces entreprises sur leur territoire pour bénéficier des bienfaits qu'elles génèrent sur leur croissance économique. Toutefois, ces bienfaits ne doivent pas camoufler certains problèmes auxquels ils doivent faire face. Les effets de la multinationalisation les plus observables dans le pays d'origine et le pays d'accueil sont les suivants :

A. Les effets des multinationales sur leur pays d'origine

1. Les avantages de la multinationalisation pour le pays d'origine

– **Possibilité de rapatrier les revenus** : Les profits réalisés par les filiales implantées à l'étranger sont, généralement, rapatriés. D'autres revenus tels que les redevances, les honoraires peuvent aussi faire l'objet d'un rapatriement.

– **Rôle économique et technologique important** : Le pays d'origine où est implantée la maison-mère continue à jouer le rôle de base économique et technologique : en effet, les filiales puisent généralement leurs ressources en approvisionnements, en personnel qualifié, en technologie auprès du pays d'origine.

2. Les limites de la multinationalisation pour le pays d'origine

– **Destruction d'emplois** : L'implantation à l'étranger prive le pays d'origine d'emplois désormais localisés à l'extérieur. Ces emplois concernent généralement la main-d'œuvre peu qualifiée.

– **Impact sur le solde commercial** : Les exportations réalisées par les multinationales sont en grande partie suppléées par une production effectuée dans le pays de destination. Quant aux importations, elles augmentent lorsque la production réalisée par les filiales à l'étranger est destinée à la maison-mère. C'est ainsi que la baisse des exportations et la hausse des importations réduisent le solde commercial du pays d'origine. Cependant, cet impact négatif sur le solde commercial peut être amorti à la fois par un accroissement des exportations du fait d'une meilleure compétitivité de la firme devenant multinationale et par une réduction des importations du fait de l'implantation des filiales à proximité des sources d'approvisionnement.

– **Sortie de capitaux à l'étranger** : En implantant des filiales à l'étranger, les firmes réalisent des investissements à l'étranger. Il en découle une sortie de capitaux du pays d'origine vers le pays hôte.

B. Les effets des multinationales sur le pays d'accueil

1. Les avantages de la multinationalisation pour le pays d'accueil

– **Développement de l'emploi et des revenus** : Les pays d'accueil attirent les multinationales notamment pour créer des emplois et accroître ainsi les revenus de la population.

– **Apport de capitaux** : En investissant dans le pays d'accueil, les firmes font entrer des capitaux dans le pays et constituent ainsi une source importante de financement.

– **Apport de technologie** : les pays hôtes profitent des transferts de technologie effectués par les multinationales qui s'implantent sur leur territoire leur permettant ainsi un raccourci technologique. Certains pays d'accueil ont même pu rattraper leur retard technologique.

– **Amélioration du solde commercial** : La présence de multinationales dans le pays d'accueil permet de réduire l'importation de certains biens désormais produits sur place.

Tous ces avantages contribuent à la croissance économique du pays hôte.

2. Les limites de la multinationalisation pour le pays d'accueil

– **Sortie de devises** : Plusieurs revenus réalisés dans le pays d'accueil (profits, redevances, honoraires, etc.) sont rapatriés. Il en découle pour le pays d'accueil une sortie de devises.

– **Domination économique et technologique** : Avec la multinationalisation, l'économie du pays d'accueil risque de devenir dépendante des capitaux étrangers, de la technologie.

Elle devient à la merci des décisions prises par les multinationales. Ce qui alimente les craintes d'une domination industrielle et technologique exercée par les firmes.

– **Risque d'opposition entre les intérêts du pays d'accueil et ceux de la firme** : Les conflits d'intérêt entre la firme et le pays hôte risquent de se manifester en raison de la puissance que détient la multinationale sur le plan économique et social. Ces conflits peuvent porter sur le non-respect des droits des populations à un travail digne et à un environnement propre et sur un antagonisme entre les intérêts des pouvoirs publics et plus généralement de l'économie nationale d'une part et les intérêts de la firme d'autre part.

Sommaire

	Pages
PARTIE 1 : LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET SES FACTEURS	03
Chapitre 1 : La croissance économique	03
Section 1 : Définition et mesure de la croissance.	03
Section 2 : L'irrégularité de la croissance économique.....	07
Chapitre 2 : Les facteurs de la croissance économique	09
Section 1 : La contribution du travail à la croissance économique.	09
Section 2 : La contribution de l'investissement à la croissance	13
Section 3 : La contribution des échanges extérieurs de biens et services à la croissance	16
PARTIE 2 : LES MUTATIONS DES STRUCTURES ÉCONOMIQUES	18
Chapitre 1 : Les mutations des structures de la production	18
Section 1 : Les modifications de la répartition sectorielle	18
Section 2 : L'évolution des techniques de production.....	20
Section 3 : La concentration des entreprises.....	22
Chapitre 2 : Les mutations de la consommation	25
Section 1 : L'amélioration du niveau de vie.....	25
Section 2 : L'évolution de la structure de la consommation	28
Section 3 : Les transformations des modes de vie.	30
PARTIE 3 : LE DÉVELOPPEMENT DURABLE	32
Chapitre 1 : Les coûts de la croissance	32
Section 1 : Les coûts socio-économiques.....	32
Section 2 : Les coûts environnementaux de la croissance économique.....	34
Chapitre 2 : Le développement durable	36
Section 1 : Notion de développement durable.	36
Section 2 : Les composantes du développement durable.	38
Section 3 : Les indicateurs du développement humain	40
PARTIE 4 : LA MONDIALISATION ET SES ENJEUX	44
Chapitre 1 : Les échanges internationaux de biens et services	44
Section 1 : Présentation des échanges internationaux de biens et services.	44
Section 2 : L'essor des échanges internationaux de biens et services	47
Chapitre 2 : L'évolution de la structure des échanges internationaux de biens et services	48
Section 1 : L'évolution de la structure des échanges internationaux par produit.	48
Section 2 : Le développement du commerce interbranche et du commerce intrabranche.....	50
Section 3 : La division internationale du travail (DIT)	52
Section 4 : L'évolution de la structure géographique des échanges mondiaux.	54
Chapitre 3 : Notion des firmes multinationales	56
Section 1 : Notion des firmes multinationales	56
Section 2 : Les mobiles de la multinationalisation.....	59
Section 3 : Les effets de la multinationalisation sur le pays d'origine et le pays d'accueil.	62