

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

PREMIÈRE PARTIE : travail méthodologique (10 points)

1.1 Décrivez et commentez la tendance générale de l'évolution des échanges mondiaux, au cours de ces quinze dernières années.

Depuis ces quinze dernières années :

- le commerce mondial a connu des taux de croissance positifs et même supérieurs à 3% sauf sur les années 2001-2002
- il a progressé régulièrement plus que la production mondiale et cet écart semble s'accroître (écart de 3,8 % en 2005). Là encore, une seule exception : l'année 2001.
- Il y a une corrélation entre les variations
- les économies deviennent donc de plus en plus ouvertes et interdépendantes (la part des échanges extérieurs dans le PIB est croissante).

1.2 Commentez le document 2.

Les économies avancées représentent plus de la moitié du PIB mondial en 2003 : 55,5 %. L'économie américaine est très puissante (plus d'1/5 du PIB mondial). Et elle est suivie de près par celle de l'Union Européenne (19,9 %). Elle n'en est pas moins distancée par l'Asie : 23,8 % du PIB mondial dont plus de la moitié pour la Chine 12,6 %, avec une croissance annuelle prévue en 2004 de 7 %, contre 4,3 % pour les Etats-Unis). La Chine connaît actuellement un taux de croissance tel que sa part dans l'économie mondiale s'accroît et continuera à s'accroître. Il y a un effet de rattrapage de l'économie chinoise par rapport à des pays dits plus avancés.

Il y a donc très forte concentration de la production de richesse, alors que l'évaluation en PPA surestime la richesse des pays pauvres.

1.3 Comparez le niveau de la croissance économique des économies en développement et des économies avancées.

Les économies avancées connaissent des taux de croissance (moyen sur la période 1980-2003) allant de 2 à 3%. La situation de ces pays apparaît relativement homogène. Les économies dites développées ne soutiennent que faiblement la croissance mondiale et parmi elles les Etats-Unis se détachent par une croissance plutôt plus élevée. La croissance mondiale est donc tirée par les pays en développement.

En revanche, la situation des pays en développement est beaucoup plus contrastée. La Chine, l'Asie en développement et l'Asie récemment industrialisée connaissent des taux moyens très élevés de l'ordre de 6,4% à 9,5% alors que d'autres pays (Afrique, Amérique Latine, ..) présentent des taux modestes comparables à ceux des pays avancés. Nous pouvons considérer que certains de ces pays en développement rattrapent les pays avancés et que d'autres restent en situation très fragile.

1.4 Analysez les situations particulières de la Chine et de l'Inde. Quelles explications pouvez-vous en donner ?

La croissance de ces deux pays est supérieure à la moyenne mondiale (monde : 4,6%, Inde 6,8 % et Chine 8,5 % en 2004).

Cette croissance est soutenue par une forte croissance des exportations de marchandises (notamment en Chine) et de services (pour l'Inde).

Ils bénéficient de certains atouts (taille du marché, abondance des matières premières, présence d'une main d'œuvre abondante, bon marché, qualifiés et spécialisée, intérêts de ces marchés pour les groupes internationaux –IDE-) et profitent du phénomène de mondialisation et d'ouverture des marchés, la Chine dans les produits manufacturés et l'Inde dans les services.

Forte croissance démographique (demande intérieure, mais surtout main d'œuvre disponible).

Main d'œuvre qualifiée (en Inde) qui se traduit par des exportations de services.

Mais c'est un développement inégalitaire d'où une situation sociale qui risque de devenir explosive : 79,9 % de la population en Inde et 46,7 % en Chine vivent avec moins de 2 dollars par jour. La croissance traduit-elle un développement pour l'ensemble de la population ?

DEUXIÈME PARTIE : développement structuré (10 points)

La domination par les coûts est-elle la seule réponse aux nouvelles conditions du marché ?

Accroche : actualité du sujet, exemple d'entreprises qui recherche de faibles coûts comme source d'avantage concurrentiel (Seb a toujours essayé de maintenir le maximum d'activité en France et en Europe, mais est tout de même contraint à la délocalisation pour certains de ces produits par exemple les sèche-cheveux ou les bouilloires électriques). Le développement des *low costs* est également un indice fort de cette compétitivité-prix

Les nouvelles conditions du marché intègrent un accroissement de la concurrence (internationalisation et ouverture des marchés nationaux, menaces de délocalisation, pression des importations, volatilité des acheteurs, importance de la grande distribution, changements technologiques...) dans lesquelles les situations des entreprises semblent de plus en plus instables. Ces pressions sont exercées par les concurrents, mais pas seulement. Les clients et intermédiaires y sont également très sensibles (poids de la grande distribution). Aux pressions exercées par le marché, nous pouvons ajouter la pression exercée par d'autres acteurs intéressés par des profits plus élevés.

Définition : caractéristique d'une entreprise qui parvient à un coût plus faible que celui de ses concurrents, soit pour vendre à un prix inférieur, soit pour accroître les marges et ce pour des produits équivalents soit à niveau de qualité équivalent. Il s'agit d'un facteur clé de succès. Ces faibles coûts peuvent être obtenus soit par de faibles coûts de facteurs, soit par des gains de productivité.

Problématique : en quoi la recherche de faibles coûts peut-elle être adaptée ?

Comment les entreprises s'adaptent-elles aux changements de leur environnement ?

b) limites internes

- risques d'échec lié à une irréversibilité des choix de produits (produits de substitution)
- La flexibilité est-elle possible ? (dilemme productivité/flexibilité). Si la productivité est élevée, n'y a-t-il pas remise en cause de la flexibilité

Conclusion : l'option stratégique de domination par les coûts n'est pas nécessairement la meilleure stratégie concurrentielle. Elle présente des avantages et limites. Elle est plus adaptée aux grandes entreprises, ou à celles qui peuvent bénéficier de faibles coûts de production (économie d'échelle, ou coût de facteur faible), pour les autres d'autres facteurs clé de succès existent. Une solution, notamment pour les entreprises occidentales réside dans les productions de biens à haute valeur ajoutée ou non soumis à une forte pression concurrentielle.

Autre plan possible

I – La recherche d'un avantage compétitif par les prix

A – Nécessité d'avoir des prix compétitifs

B – Les moyens de les obtenir

II – La recherche d'autres sources d'avantages compétitifs

A – domination par la qualité et l'innovation (y compris concurrence monopolistique)

B – les autres facteurs de qualité (services, marketing relationnel,)

Annonce de plan

I - intérêts :

a) en termes de marché

- Accroître les ventes et parts de marché afin de s'adapter et de résister aux forces concurrentielles
- Etablissement de barrières à l'entrée du marché

Recherche d'un avantage concurrentiel permettant de freiner l'entrée de nouveaux concurrents. C'est également un argument décisif pour faciliter l'entrée sur un marché (entreprises low cost, idée de marchés contestables)

b) en termes de rentabilité

- Gains de productivité, Développement d'économie d'échelle ou d'un effet d'expérience
- La baisse des coûts se traduit par des marges supplémentaires qui permettent l'autofinancement ou la rémunération des actionnaires. Cette pression peut d'ailleurs elle-même être expliquée par la recherche de coûts plus faibles dans le cas des licenciements boursiers, par exemple

II – cette adaptation peut n'être que partielle

a) Externe Acceptation par le marché

- Le marché recherche davantage de qualité et de flexibilité différenciation, les coûts faibles ne correspondant pas toujours aux attentes.
- Stratégie non applicable à toutes les entreprises, notamment celles qui choisissent des stratégies de différenciation par le « haut ». Il existe d'autres réponses que les coûts faibles, la qualité. Un des moyens de différenciation possible pour les compagnies aériennes réside dans toutes les attentions périphériques au vol. L'Allemagne enregistre un excédent commercial du fait d'une différenciation forte et d'une forte spécialisation des entreprises allemandes.
- l'effet qui diminue au fil du temps : progrès technique et effet d'imitation des concurrents.
- le marché doit accepter les quantités vendues, nécessaire à l'obtention des économies d'échelle. c'est le problème des entreprises qui ne peuvent pas bénéficier d'économies d'échelle. D'autres avantages concurrentiels doivent être développés.
- par ailleurs, les entreprises occidentales ou japonaises n'ont peut-être pas intérêt à entrer dans cette recherche de coûts trop faibles, car elles ne pourraient, de toutes les façons, pas arriver à obtenir des coûts identiques à ceux des entreprises chinoises. Il faut donc développer d'autres avantages concurrentiels (qualité, innovation, qualité de la relation avec les clients).
- Ces entreprises doivent rechercher, par le biais de la RD une différenciation susceptible d'assurer une compétitivité, possibilité de tenir des prix élevés grâce à une situation de monopole.
- Pour rechercher une diminution des coûts l'innovation est parfois nécessaire et l'innovation apparaît alors comme prioritaire.