

Partie 3 - Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Présentation générale

Cette troisième partie de l'épreuve composée (EC 3), s'intitule « Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire ». Notée sur 10 points, elle comporte un sujet auquel il faut répondre en s'appuyant sur un *dossier documentaire et de vos connaissances*.

Le **dossier documentaire** comporte généralement 3 ou 4 documents de nature différente (textes, graphiques, tableaux statistiques, schémas). Il convient de l'utiliser **pour illustrer** votre propos., en citant les passages des textes et en lisant les données statistiques appropriées.

Il vous est demandé de traiter le sujet en développant un raisonnement argumenté, utilisant les documents du dossier documentaire et vos connaissances personnelles. Il s'agit donc de fournir **une réponse argumentée** au sujet de façon organisée, c'est-à-dire en réalisant une brève introduction, un développement en paragraphes distincts (de la forme AEI) et une conclusion.

Les étapes à suivre

Etape 1 - Analyser le sujet au brouillon

- Commencez par recopier le sujet au brouillon.
- Définissez ensuite tous les termes et notamment les notions au programme et utilisez des synonymes pour apprécier pleinement chaque mot du sujet.
- Reformulez le sujet à partir des définitions établies, pour vérifier que vous l'avez pleinement compris, sous la forme d'une question.

Etape 2 - Mobiliser des connaissances appropriées en vue d'élaborer un plan provisoire au brouillon

- Posez au brouillon très rapidement l'ensemble des connaissances (mécanismes, notions, auteurs, chiffres, schémas et illustrations vus en classe) vous permettant de répondre à la question.
- A partir de vos connaissances et de votre analyse du sujet, réalisez un plan provisoire, sous forme de 2 à 4 phrases répondant de manière claire à la question. Chaque paragraphe correspond à une phrase qui répond de manière claire à la question ; il s'agit de l'affirmation dans le paragraphe AEI
- Prenez autant de surligneurs que vous avez de parties (ou affirmations) et associez à chaque affirmation une couleur. Cela vous permettra de faire également le point sur les connaissances que vous avez pour chacun de vos paragraphes. Autrement dit il convient de classer vos connaissances dans votre plan provisoire pour vérifier que celles-ci répondent à la question posée et que votre plan semble satisfaisant.

Etape 3 - Etudier les documents, et les mettre en lien avec le sujet, entre eux et avec vos connaissances, au brouillon

- Analysez chaque document et repérez les idées essentielles, les informations que vous allez pouvoir utiliser pour illustrer ou expliquer vos arguments.
- N'oubliez pas de faire des liens entre les documents (ils peuvent se compléter ou s'opposer, l'un peut illustrer l'autre, etc.) et entre les documents et vos connaissances.
- De la même façon que pour vos connaissances, classez les différentes informations issues des documents dans votre plan provisoire. Utilisez les surligneurs pour faire le lien entre vos parties et les citations ou données statistiques associés.
- Tous les documents doivent être utilisés (ils ont tous un lien avec le sujet). Si l'un d'entre eux ne rentre pas dans votre plan, c'est peut-être que vous avez mal formulé l'une de vos affirmations, ou qu'il vous manque des connaissances et donc qu'il vous manque un argument ou encore que vous ne l'avez pas assez étudié.
- Attention à ne pas paraphraser les documents mais à bien les citer, à lire des données pour illustrer vos propos.

Etape 4 - Réaliser un plan définitif sous la forme de paragraphes AEI, en indiquant quel(s) document(s) vous allez utiliser pour illustrer chacun de vos arguments. Il est possible, et même souhaitable, que les documents soient utilisés dans plusieurs paragraphes !

Ce ne sont pas les documents qui doivent dicter le plan !!

Etape 5 - Rédiger au propre l'introduction, les paragraphes et la conclusion et se relire

Gestion du temps

Sachant que l'épreuve de SES dure 4h et que la moitié des points de l'épreuve composée est attribuée à cette partie, vous devez au minimum y consacrer au minimum 2h, (au max 2h15) que je vous conseille de répartir comme suit :

Analyse du sujet et mobilisation des connaissances : 30 minutes
 Réalisation du plan provisoire : 10 minutes
 Etude des documents : 20 minutes
 Plan définitif et éléments d'introduction : 10 minutes
 Rédaction au propre : 45 minutes
 Relecture : 5 minutes

Que contiennent l'introduction et la conclusion ?

L'introduction doit contenir les éléments dans l'ordre suivant :

- 1) **Définitions des termes du sujet, qui sont mis en relation, montrant** ainsi que vous avez compris le sujet.
- 2) **La question telle que vous l'avez reformulée**, qui peut être introduite par : « Il convient donc de se demander », « On peut donc se demander ». Attention, si vous introduisez la question ainsi, il ne doit pas y avoir de point d'interrogation à la fin de votre phrase.
- 3) **Une annonce formelle du plan**, des éléments de réponse qui vont être développés (annonce des A). « Dans un premier temps, nous verrons que.... Puis, dans un second temps, il conviendra de montrer que... »

La conclusion répond clairement à la question et doit contenir

- 1) **Une reprise de la question** qui vous a été posée
- 2) **Les différents arguments que vous avez donnés pour y répondre , enrichis de quelques brefs éléments d'explication**. Il ne s'agit pas de recopier votre annonce de plan de l'introduction; il convient de montrer que votre réflexion sur le sujet a été enrichie, a progresser grâce à vos connaissances exposés et aux documents étudiés.

Je vous déconseille de faire une ouverture à la fin de votre EC3. D'abord parce qu'elle ne vous rapportera pas de points (elle n'est pas valorisée dans la grille d'évaluation). Ensuite parce que très généralement, elle n'ouvre pas réellement le sujet et génère de la déception (le correcteur termine sa lecture sur une mauvaise impression). Enfin, parce que vous consacrer trop de « temps » à chercher une ouverture, alors qu'il serait préférable d'améliorer les autres éléments du devoir qui sont eux valorisés par des points ;-).

Barème indicatif de l'EC3

Introduction	Définition des termes	1.5 pt
	Reprise du sujet compris	
	Annonce du plan	
Organisation formelle de la réponse	Des paragraphes visibles	1.5 pts
	Sujet correctement délimité	
	Enchaînement cohérent des paragraphes	
Contenus	Connaissances	6.5 pts
	Documents utilisés de manière pertinente et correctement exploités.	
Conclusion	Reprise des arguments avancés	0.5 pts

Un exemple de réponse intégralement rédigée

A l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que l'internationalisation de la production améliore la compétitivité des firmes multinationales

Les Firmes Multinationales (FMN) sont des très grandes entreprises qui ont su pleinement profiter du commerce international en opérant une véritable internationalisation de leur production, de leur chaîne de valeur. En effet, pour gagner en compétitivité et ainsi faire face à la concurrence nationale et étrangère, tant d'un point de vue des prix que pour d'autres motifs, les sociétés mères de ces grandes entreprises ont su localiser les différentes étapes du processus de production et donc de création de valeur dans un grand nombre de pays, à l'échelle internationale. Il convient donc de se demander en quoi, les sociétés mères sont parvenues à faire face à la concurrence d'un point de vue des prix et de motifs autres que les prix, en localisant les différentes parties des étapes de production de leurs produits dans différentes filiales situées à l'étranger. **(Définitions des termes du sujet, mises en relation et reformulation du sujet sous la forme d'une question).**

Nous verrons dans une première partie comment les FMN sont parvenues à accroître leur compétitivité prix en localisant leurs filiales de production dans les pays où les coûts sont relativement plus faibles. Puis, il conviendra de voir dans un second temps comment les sociétés mères ont réussi à améliorer leur compétitivité hors-prix, en cherchant à capter le plus possible la demande et en localisant les étapes de pré et de post-production dans les pays riches ou émergents. **(Annonce formelle des A qui vont être développés).**

Les FMN parviennent à accroître leur compétitivité prix en réduisant leurs coûts car elles localisent leurs filiales de production dans les pays où ces coûts sont relativement plus faibles **(A)**. En effet, pour gagner en compétitivité-prix, produire des biens et des services à des coûts moindre que leurs concurrents, et/ou à proposer des prix plus faibles que ces derniers, les FMN vont chercher à réduire leurs coûts de transport, du travail, et en termes de fiscalité. Elles peuvent alors mettre en œuvre des stratégies telles que le recours aux délocalisations et à l'externalisation. La délocalisation désigne le transfert d'une activité de production depuis le territoire national vers le reste du monde. La FMN ferme ainsi par exemple une usine en France (l'une de ses filiales ateliers) pour en ouvrir une similaire en Chine par exemple, car le coût du travail y est moindre. L'externalisation (appelée également sous-traitance) consiste à transférer l'activité de production d'une filiale ou de la société mère, vers une autre entreprise ou FMN. La FMN qui externalise souhaite là encore réduire ses coûts de production. Elle peut donc décider d'arrêter de produire certains produits semi-finis, car il lui coûte moins cher de les faire produire par d'autres entreprises. Il s'agit généralement des étapes de production, matérielles, à faible valeur ajoutée de la *smiling curve* **(E)**. Ainsi, d'après un article publié par OCDE en septembre 2014 (**Document 1**), « la principale raison de délocaliser les activités de production et de distribution est une plus grande efficacité et des coûts plus bas ». Aussi, d'après un graphique publié par Natixis en 2014 (**Document 2**), les coûts salariaux unitaires sont depuis 2003 plus élevés en France que dans les autres pays. En 2014, le coût salarial unitaire de la France était plus élevé de 10% par rapport à l'Italie et aux Etats Unis et de près de 50 à 60% par rapport aux pays émergents dont la Chine. Ceci explique pourquoi certaines FMN qui étaient installées en France ont pu avoir intérêt à délocaliser certaines de leurs filiales voire à externaliser une partie de leur production qui était anciennement réalisée en France. Aussi, d'après l'Enquête de compétitivité, publiée par l'INSEE en 2008 (**Document 3**), parmi les entreprises industrielles de plus de 250 salariés qui ont développé des activités de production à l'étranger ou qui envisagent de le faire dans les prochaines années, 60% d'entre elles jugent très importante la possibilité d'avoir accès à des salaires plus faibles et 40% d'entre elles jugent l'accès à une imposition plus avantageuse comme étant très importante. **(I – avec citation du document littéraire et documents statistiques introduits brièvement et exploités, données en lien avec l'Explication, lues)**

Les sociétés mères parviennent par ailleurs à accroître leur compétitivité hors prix, en cherchant à capter le plus possible la demande et en localisant les étapes de pré et de post- production dans les pays riches et émergents **(A)**. En effet, pour gagner en compétitivité hors-prix, vendre davantage de biens et des services que leurs concurrents, pour des motifs autres que les prix, les FMN cherchent à capter le plus possible la demande, en adaptant leur production à la demande, notamment en termes de qualité, d'innovation et de différenciation des produits. Ainsi, les étapes à forte valeur ajoutée de la *smiling curve* (telles que la conception, le marketing, ou encore la vente) sont situées dans les pays riches ou les pays émergents où il y a une plus forte demande et un meilleur pouvoir d'achat, une main d'œuvre plus qualifiée et davantage de facteur capital, qui sont donc relativement moins chers selon le théorème HOS. Les FMN peuvent alors mener différentes stratégies telle que la stratégie de marché, qui consiste à implanter leurs filiales relais et de commercialisation là où la demande pour leur produit est forte **(E)**. Ainsi d'après l'article de l'OCDE (**Document 1**), « Un deuxième élément moteur important est l'accès aux marchés étrangers, sachant qu'une présence locale aide souvent les sociétés à mieux comprendre et exploiter les marchés à l'étranger. » (...) « la taille de leur marché et leur croissance figurent parmi les raisons majeures d'y localiser les activités de distribution, de commercialisation et de production ». On peut ajouter que d'après l'Enquête de compétitivité de l'INSEE parue en 2008 (**Document 3**), parmi les entreprises industrielles de plus de 250 salariés qui ont développé des activités de production à l'étranger ou qui envisagent de le faire dans les prochaines années, 58% d'entre elles estiment comme très important le fait de se rapprocher de leurs clients et 12% recherchent l'accès à des compétences ou des technologies nouvelles **(I)**.

Ainsi, c'est bien parce que les FMN cherchent à améliorer sans cesse leur compétitivité qu'elles internationalisent leur production, en décomposant chaque étape de leur processus de production. Pour gagner en compétitivité prix, elles recherchent les pays qui présentent les coûts du travail et la fiscalité la plus faible possible, et ceci explique largement les délocalisations et les externalisations observées. Pour gagner en compétitivité hors-prix, elles implantent leurs filiales relais et de commercialisation dans les pays du Nord et les pays émergents où la demande est la plus forte, les travailleurs qualifiés et le capital moins cher. **(Reprise des A développés, qui répondent à la question, mais formulés différemment que dans l'annonce).**