

SESSION DE 2008

**CONCOURS INTERNE
DE RECRUTEMENT DE PROFESSEURS AGRÉGÉS
ET CONCOURS D'ACCÈS A L'ÉCHELLE DE
RÉMUNÉRATION**

Section : SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

COMPOSITION ÉLABORÉE À PARTIR D'UN DOSSIER

Durée : 6 heures

Calculatrice électronique de poche – y compris programmable, alphanumérique ou à écran graphique -, à fonctionnement autonome, non imprimante, autorisée conformément à la circulaire n°99-186 du 16 novembre 1999.

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout autre matériel électronique est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : Hormis l'en-tête détachable, la copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

Tournez la page S.V.P.

Les avantages comparatifs

Document 1

La maxime de tout chef de famille prudent est de ne jamais essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins à acheter qu'à faire. [...]

Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous la lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage. [...] Certainement, la valeur de son produit annuel est plus ou moins diminuée quand on la détourne de produire des marchandises qui auraient plus de valeur que celle qu'on lui prescrit de produire. D'après la supposition qu'on vient de faire, cette marchandise pourrait s'acheter de l'étranger à meilleur marché qu'on ne pourrait la fabriquer dans le pays ; par conséquent, on aurait pu l'acheter avec une partie seulement des marchandises, ou ce qui revient au même, avec une partie seulement du prix des marchandises qu'aurait produites l'industrie nationale, à l'aide du même capital, si on l'eût laissé suivre sa pente naturelle. Par conséquent, l'industrie nationale est détournée d'un emploi plus avantageux, pour en suivre un qui l'est moins, et la valeur échangeable de son produit annuel, au lieu d'être augmentée, suivant l'intention du législateur, doit nécessairement souffrir quelque diminution à chaque règlement de cette espèce.

Adam Smith (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, GF Flammarion 1991.

Document 2

Si le Portugal n'avait aucune relation commerciale avec d'autres pays, au lieu d'employer son capital et son industrie à faire du vin, avec lequel il achète aux autres nations le drap et la quincaillerie nécessaires pour son propre usage, ce pays se trouverait forcé de consacrer une partie de ce capital à la fabrication de ces articles, qu'il n'obtiendrait plus probablement qu'en qualité inférieure et en quantité moindre.

La masse de vin que le Portugal doit donner en échange pour le drap anglais n'est pas déterminée par la quantité respective de travail que la production de chacun de ces deux articles a coûté ; - ce qui arriverait s'ils étaient tous deux fabriqués en Angleterre ou en Portugal.

L'Angleterre peut se trouver dans des circonstances telles qu'il lui faille, pour fabriquer le drap, le travail de cent hommes par an, tandis que, si elle voulait faire du vin, il lui faudrait peut-être le travail de cent vingt hommes par an : il serait donc de l'intérêt de l'Angleterre d'importer du vin, et d'exporter en échange du drap.

En Portugal, la fabrication du vin pourrait ne demander que le travail de quatre-vingts hommes pendant une année, tandis que la fabrication du drap exigerait le travail de quatre-vingt-dix hommes. Le Portugal gagnerait donc à exporter du vin en échange pour du drap. Cet

échange pourrait même avoir lieu dans le cas où on fabriquerait en Portugal l'article importé à moins de frais qu'en Angleterre. Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que quatre-vingt-dix hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait cent ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en l'employant à la fabrication des draps.

Dans ce cas, l'Angleterre donnerait le produit du travail de cent hommes en échange du produit du travail de quatre-vingts. Un pareil échange ne saurait avoir lieu entre les individus du même pays. On ne peut échanger le travail de cent Anglais pour celui de quatre-vingts autres Anglais ; mais le produit du travail de cent Anglais peut être échangé contre le produit du travail de quatre-vingts Portugais, de soixante Russes ou de cent vingt Asiatiques. Il est aisé d'expliquer la cause de la différence qui existe à cet égard entre un pays et plusieurs : cela tient à l'activité avec laquelle un capital passe constamment, dans le même pays, d'une province à l'autre pour trouver un emploi plus profitable, et aux obstacles qui en pareil cas s'opposent au déplacement des capitaux d'un pays à l'autre.

David Ricardo (1817), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Flammarion 1977.

Document 3

Une différence de rareté relative des facteurs de production entre deux pays est donc une condition nécessaire pour qu'il y ait différence des coûts comparés, et par conséquent commerce international. Condition supplémentaire et indispensable : la combinaison des facteurs de production ne doit pas se faire dans les mêmes proportions pour les deux biens. Si cette seconde condition n'est pas satisfaite, le prix relatif des deux biens resterait identique dans tous les pays, quelles que soient les différences dans les prix relatifs de facteurs.

Les conditions préliminaires du commerce international peuvent donc être résumées ainsi : *différence de rareté relative, c'est-à-dire différence dans le prix relatif des facteurs de production des pays qui échangent, ainsi que proportions différentes de facteurs de production dans chaque bien échangé.* [...] On insistera sur le point que le terme « facteur de production » ne se réfère pas simplement aux catégories générales : terre, capital et travail, mais porte sur les différentes qualités de chacune d'entre elles ; le nombre des facteurs de production est donc illimité. Le commerce international peut être dû à une fertilité particulière du sol dans un pays, à une population particulièrement qualifiée, aussi bien qu'à une répartition en proportion différente de la terre ou des travailleurs « en général ».

[...]

Toute différence de prix relatifs des facteurs rend avantageux l'échange, qui procure des produits contenant des facteurs relativement rares contre des produits contenant des facteurs relativement abondants.

Eli Hecksher (1919), L'effet du commerce international sur la répartition du revenu, *The Swedish Journal of Economics*, reproduit dans B. Lassudrie-Duchêne, *Echange international et croissance*, Economica, 1972.

Document 4

Balance commerciale de la France par groupe de biens

en milliards d'euros courants CAF/FAB

	2003	2004	2005	2006
Agriculture, sylviculture, pêche				
Exportations	10,5	10,4	10,4	10,8
Importations	8,7	8,7	8,8	9,1
Solde	1,8	1,7	1,6	1,7
Industries agricoles et alimentaires				
Exportations	29,5	29,8	30,4	33,1
Importations	22,8	23,5	24,1	25,9
Solde	6,8	6,3	6,3	7,2
Industries des biens de consommation				
Exportations	49,8	52,0	54,8	58,7
Importations	56,5	60,0	63,5	67,6
Solde	-6,7	-8,0	-8,7	-8,9
Industrie automobile				
Exportations	49,4	53,5	52,1	51,3
Importations	37,8	41,3	43,3	45,8
Solde	11,6	12,2	8,8	5,5
Industries des biens d'équipement				
Exportations	76,7	81,3	84,0	96,2
Importations	69,0	74,2	79,8	88,8
Solde	7,7	7,0	4,2	7,4
Industries des biens intermédiaires				
Exportations	96,8	103,2	107,6	119,6
Importations	100,1	108,8	115,1	127,9
Solde	-3,3	-5,6	-7,6	-8,4
Énergie				
Exportations	11,1	12,2	17,2	19,7
Importations	33,1	40,0	54,5	65,5
Solde	-22,0	-27,7	-37,3	-45,8
Total				
Exportations de biens (FAB)	323,9	342,3	356,5	389,2
Importations de biens (CAF)	328,1	356,4	389,3	430,5
Importations de biens (FAB)	321,5	347,4	377,7	417,6
Solde (CAF-FAB)	-4,2	-14,1	-32,8	-41,3
Taux de couverture (CAF-FAB)	98,7	96,0	91,6	90,4
Solde (FAB-FAB)	2,4	-5,1	-21,2	-28,4

Source : Insee, Comptes nationaux Base 2000.

Document 5

Dans le monde académique, la libéralisation des échanges internationaux est justifiée par la théorie des avantages comparatifs attribuée à Ricardo. Elle permet d'établir que l'échange volontaire entre les nations conduit nécessairement à un gain mutuel. [...] Mais la distribution de ces gains peut être inégalitaire : si tous les pays y gagnent, les uns peuvent gagner plus que les autres.

[...]

Non seulement les pays ont un intérêt mutuel à échanger, mais ils n'ont aucun avantage à remettre en cause ce choix. Supposons que dans un monde ouvert, un petit pays (le raisonnement n'est plus valable pour un grand pays) revienne sur sa politique libre-échangiste et instaure un tarif douanier. Les utilisateurs du produit importé devront payer davantage ce qui pèsera sur leur pouvoir d'achat. Certes, les producteurs du bien concurrencé par les importations saisiront cette aubaine pour augmenter leur production, mais ils prélèveront alors des ressources sur les secteurs relativement les plus efficaces et, notamment, les secteurs exportateurs. Au final, les importations, mais aussi les exportations, diminueront. Les consommateurs verront leur situation se détériorer et l'économie sera globalement moins efficace. Si le pays est suffisamment petit, cette défection n'aura d'ailleurs aucune influence sur le reste du monde. Le pays se punit tout seul sans même avoir la consolation de punir les autres...

[...]

Toutefois, le caractère harmonieux des relations commerciales repose sur des hypothèses relativement contraignantes. La théorie du commerce international montre, par exemple, que :

- Les grands pays peuvent avoir intérêt à se protéger pour améliorer leurs termes de l'échange (théorie du tarif optimal) ce qui peut conduire à des « guerres commerciales ».
- Un accroissement des exportations (par exemple, les exportations de café) peut provoquer une chute des cours qui compense les effets positifs (théorie de la croissance appauvrissante de Jagdish Bhagwati).
- Dans un pays donné, tous les facteurs de production ne gagnent pas nécessairement à l'échange. Le facteur « rare » relativement à la quantité de facteurs disponibles dans les autres pays, peut voir son pouvoir d'achat diminuer (théorème de Stolper et Samuelson). La stabilité des relations internationales n'empêche donc pas des conflits internes.
- Les Etats peuvent intervenir pour permettre à leurs firmes nationales de capter une part plus grande des profits accessibles sur les marchés mondiaux (théorie de la politique commerciale stratégique).
- Enfin, toutes les spécialisations ne sont pas équivalentes : certaines diffusent mieux les externalités technologiques (théorie de la croissance endogène), bénéficient de marchés plus stables ou de perspectives d'accroissement de la demande plus favorables.

Jean-Marc Siroën, *Relations économiques internationales*, collection Amphi, Bréal, 2002.

Document 6

Matrice du commerce mondial des marchandises par produit et par région en 2005

(En milliards de dollars)

Destination	Monde (a)	Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie
Origine								
Monde								
Produits agricoles	851,85	126,42	26,75	413,01	29,48	33,30	32,27	182,54
Comb. et prod. des ind. ext. *	1748,46	345,31	59,67	646,44	26,03	33,03	24,89	559,84
Produits manufacturés	7311,47	1575,41	206,35	3249,82	165,51	168,53	257,20	1641,84
Export. totales de march. (b)	10159,00	2093,26	300,97	4398,14	223,55	240,06	321,36	2442,92
Amérique du Nord								
Produits agricoles	136,57	63,43	7,94	16,52	1,44	3,67	2,56	40,78
Comb. et prod. des ind. ext. *	178,73	133,02	9,09	16,91	0,17	0,65	0,67	18,23
Produits manufacturés	1102,94	599,19	65,39	190,85	4,87	12,15	28,85	201,57
Export. totales de march. (b)	1477,53	824,19	86,69	237,98	6,67	17,57	34,09	270,02
Amérique du Sud et centrale								
Produits agricoles	93,53	17,39	13,52	27,86	5,33	5,33	4,46	18,60
Comb. et prod. des ind. ext. *	131,52	50,37	30,97	22,96	0,14	1,08	0,71	19,96
Produits manufacturés	120,89	49,46	41,57	15,38	0,29	3,02	1,24	8,94
Export. totales de march. (b)	354,89	117,93	86,23	67,67	5,76	9,57	6,42	47,53
Europe								
Produits agricoles	396,14	20,23	3,35	320,28	10,39	10,85	8,47	21,31
Comb. et prod. des ind. ext. *	405,38	38,70	2,10	327,03	2,43	7,79	6,03	13,30
Produits manufacturés	3485,34	331,50	51,95	2505,62	94,47	92,10	105,30	291,79
Export. totales de march. (b)	4371,92	397,81	58,41	3201,27	108,54	111,93	121,96	332,05
Communauté d'États indépendants (CEI)								
Produits agricoles	26,48	0,63	0,02	6,54	8,29	1,28	1,49	6,47
Comb. et prod. des ind. ext. *	204,41	13,03	4,76	131,95	22,33	0,51	3,06	17,11
Produits manufacturés	95,91	5,41	2,05	29,47	30,19	3,07	5,89	15,50
Export. totales de march. (b)	340,20	19,32	6,83	178,08	61,66	4,93	10,63	40,02
Afrique								
Produits agricoles	32,31	2,03	0,18	15,25	0,70	5,53	1,46	4,96
Comb. et prod. des ind. ext. *	194,18	52,86	7,28	74,21	0,16	9,41	1,37	33,37
Produits manufacturés	63,04	5,08	0,76	34,49	0,06	11,40	2,19	7,70
Export. totales de march. (b)	297,70	60,22	8,22	127,80	0,92	26,49	5,12	48,59
Moyen-Orient								
Produits agricoles	12,37	0,33	0,05	2,26	0,56	0,63	6,04	1,16
Comb. et prod. des ind. ext. *	381,61	43,13	2,11	56,85	0,07	11,53	9,13	248,40
Produits manufacturés	135,35	22,26	0,97	26,60	2,45	3,28	38,59	26,21
Export. totales de march. (b)	538,01	66,27	3,12	86,87	3,10	15,46	54,17	280,79
Asie								
Produits agricoles	154,45	22,38	1,69	24,30	2,78	6,01	7,79	89,26
Comb. et prod. des ind. ext. *	252,64	14,21	3,38	16,54	0,73	2,05	3,92	209,48
Produits manufacturés	2308,00	562,50	43,66	447,42	33,17	43,50	75,15	1090,15
Export. totales de march. (b)	2778,83	607,53	51,47	498,48	36,91	54,13	88,97	1423,94

* Combustibles et produits des industries extractives.

(a) Y compris les destinations non spécifiées.

(b) Y compris les produits non spécifiés.

Source: OMC

Document 7

Les dotations acquises

La pauvreté du Japon en ressources naturelles n'empêche pas ce pays d'être l'un des principaux acteurs du commerce international, en partie grâce à ses dotations acquises. Le Japon offre sans doute la meilleure illustration du principe selon lequel, en épargnant, en accumulant du capital et en construisant de grandes usines, un pays peut conquérir un avantage comparatif pour des biens tels que l'acier, dont la production exige des capitaux importants. De même, en consacrant des ressources à son système éducatif, un pays peut se construire un avantage comparatif dans la production des biens qui demandent une main-d'œuvre bien formée. On voit donc qu'il est possible pour un pays de tirer un avantage comparatif des ressources physiques et humaines dont il parvient à se doter.

La supériorité des connaissances

Dans les économies modernes, l'avantage comparatif peut tout simplement résulter de l'aptitude à utiliser les ressources de manière productive. L'avantage comparatif de la Suisse en matière de montres s'explique par le fait qu'au fil des ans, la Suisse a accumulé en ce domaine une connaissance et une compétence supérieures à celles des autres pays. Il en va de même du savoir-faire belge en matière de dentelle fine : les ouvriers dans ce secteur ont développé les compétences requises. Les caprices du hasard auraient pu faire que la Belgique acquière un avantage comparatif dans la fabrication de montres et la Suisse dans celle de la dentellerie.

Même si les modèles de spécialisation ont parfois pour origine un accident historique, ils résultent plus souvent, dans les économies modernes, de décisions délibérées. L'industrie des semi-conducteurs nord-américaine en est un bon exemple. Cette industrie fabrique les minuscules cerveaux électroniques en silicone qui commandent les ordinateurs. Les semi-conducteurs ont été inventés par un Américain, Robert Noyce. Cela a permis aux Etats-Unis, dans les années 1970, d'acquérir un net avantage comparatif dans la fabrication des semi-conducteurs. Cependant, dès les années 1980, le Japon a réussi à devenir un concurrent de rang similaire. La montée en puissance de l'industrie américaine des semi-conducteurs est due en partie à la décision du gouvernement fédéral de financer la recherche nécessaire (essentiellement pour utiliser les semi-conducteurs dans les missiles téléguidés et les autres types d'armes). De même, le décollage de l'industrie japonaise s'est fait grâce à l'aide apportée par les autorités gouvernementales à l'industrie des semi-conducteurs.

Des expériences de ce type ont conduit des économistes à demander que l'Etat soutienne certaines industries pour leur permettre de conquérir un avantage technologique, en finançant par exemple la recherche dans le secteur concerné.

La spécialisation

Nous avons vu plus haut comment l'avantage comparatif conduit à la spécialisation. Mais l'inverse peut être vrai. Les Suisses fabriquent des montres magnifiques et ont un avantage comparatif sur ce marché en raison d'une expérience longue et exceptionnelle.

Joseph E. Stiglitz, *Principes d'économie moderne*, De Boeck, 2000.

Document 8

L'analyse de Brander-Spencer peut être illustrée par un exemple simple où il y a seulement deux firmes en concurrence, chacune appartenant à un pays différent. En ayant bien à l'esprit que toute ressemblance avec des cas actuels est purement fortuite, appelons les entreprises Boeing et Airbus et les pays Etats-Unis et Europe. Supposons qu'il y a un nouveau produit, un avion de 150 sièges, que les deux pays sont capables de fabriquer. Pour la facilité, supposons que la seule décision qu'une entreprise peut prendre est un oui ou un non : fabriquer l'avion à 150 sièges ou ne pas le fabriquer.

Le tableau 11.1 illustre comment les profits gagnés par les deux entreprises peuvent dépendre de leurs décisions [...]. Chaque ligne correspond à une décision de Boeing et chaque colonne à une décision d'Airbus. Dans chaque case, il y a deux inscriptions : l'inscription du côté gauche représente les profits de Boeing tandis que celle du côté droit représente les profits d'Airbus.

Tableau 11.1 Concurrence entre deux firmes

		AIRBUS	
		Produire	Ne pas produire
BOEING	Produire	Boeing Airbus	Boeing Airbus
	Ne pas produire	- 5 - 5	100 0
		0 100	0 0

Tel qu'il est construit, le tableau reflète l'hypothèse suivante : chaque firme à elle seule pourrait tirer des profits de la fabrication de l'avion à 150 sièges mais, si les deux firmes essayent de le fabriquer, elles feront toutes deux des pertes. Quelle firme va en fait s'arroger ces profits ? Cela dépend de qui arrivera à se placer en premier lieu. Supposons que Boeing soit capable de prendre une légère avance au départ et s'engage dans la production de l'avion à 150 sièges avant qu'Airbus ne puisse démarrer. Airbus trouvera alors qu'il n'a pas d'incitation particulière à entrer dans le secteur. Le résultat se trouvera donc dans le côté supérieur droit du tableau où Boeing s'arrogé les profits.

C'est ici qu'intervient l'apport de Brander-Spencer : les gouvernements européens sont capables de renverser cette situation. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise un subside de 25 si elle démarre la production. Ceci aura comme résultat de transformer la matrice des gains en celle représentée au tableau 11.2. Il est désormais profitable pour Airbus de produire un avion de 150 sièges, quelle que soit la décision de Boeing.

Analysons les implications de ce changement. Boeing sait maintenant que, quelle que soit sa décision, il aura à entrer en concurrence avec Airbus et fera donc des pertes s'il se lance dans la production. En conséquence, c'est maintenant Boeing qui sera dissuadé d'entrer dans ce secteur. En effet, le subside du gouvernement a éliminé l'avantage de se lancer le premier dans l'aventure, dont nous avons supposé qu'il appartenait à Boeing, pour conférer celui-ci à Airbus.

Tableau 11.2 Concurrence entre deux firmes

BOEING	AIRBUS			
	Produire		Ne pas produire	
Produire	Boeing	Airbus	Boeing	Airbus
Ne pas produire	- 5	20	100	0
	0	125	0	0

Le résultat final déplace l'équilibre du coin supérieur droit du tableau 11.1 au coin inférieur gauche du tableau 11.2. Airbus finit par obtenir des profits de 125 au lieu de 0, profits obtenus en raison d'un subside gouvernemental qui était seulement de 25. Cela signifie que le subside augmente les profits d'une quantité plus grande que le subside lui-même en raison de son effet de dissuasion sur les concurrents étrangers. Le subside a cet effet parce qu'il crée pour Airbus un avantage comparable à l'avantage stratégique que lui-même, et non Boeing, aurait eu en se lançant le premier dans l'industrie.

Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, *Economie internationale*, De Boeck, 2003.