



*Support réalisé par : L. Didier*

**OBJECTIFS :**

- Lire, se cultiver, réfléchir à des problèmes économiques contemporains
- Approfondir la méthode de la dissertation

## Table des matières

<b>Partie I - Conseils pour la dissertation</b>	<b>2</b>
<b>Section A - Comprendre le sujet et énoncer une problématique/Analyser le sujet</b>	<b>2</b>
1. Le travail préliminaire	2
2. Problématiser	2
3. Rechercher des idées	2
<b>Section B - Faire un plan</b>	<b>2</b>
1. Le plan dialectique ou critique	2
2. Le plan analytique	3
3. Le plan thématique	3
<b>Section C - Argumenter</b>	<b>3</b>
<b>Section D - L'introduction et la conclusion, les transitions</b>	<b>3</b>
1. L'introduction	3
2. La conclusion	4
3. Les transitions	4
<b>Section E - Présentation de la dissertation</b>	<b>4</b>
<b>Partie II - Application</b>	<b>5</b>

## Partie I - Conseils pour la dissertation

---

La dissertation est une démonstration obéissant à des règles codifiées. Elle présuppose des connaissances (le fond) et le respect des normes de rédaction de la dissertation (la forme). Une dissertation est constituée :

- D'une introduction délimitant le sujet, énonçant la problématique retenue et exposant le plan de la démonstration ;
- D'une argumentation exposée en plusieurs parties ;
- D'une conclusion répondant à la problématique.

Chacun a ses propres habitudes et préférences, mais de manière générale, les étapes de la dissertation sont les suivantes :

- Comprendre le sujet et énoncer une problématique ;
- Trouver un plan répondant à la problématique ;
- Mettre en place votre argumentation ;
- Rédiger.

### Section A - Comprendre le sujet et énoncer une problématique/Analyser le sujet

Évidemment, il est nécessaire de lire la totalité du sujet. Si plusieurs sujets vous sont proposés, lisez-les tous attentivement et choisissez celui qui vous semble le plus « facile », c'est certainement le sujet que vous avez le plus préparé.

#### 1. Le travail préliminaire

- Étalez devant vous plusieurs feuilles de brouillon, numérotez-les et n'écrivez qu'au recto.
- Relisez souvent le sujet, ne le quittez pas des yeux : ainsi, vous ne glisserez pas vers le hors-sujet.
- Examinez attentivement les mots du sujet, repérez ce qui constitue souvent le sujet de dissertation :
  - la présentation d'une opinion ;
  - la question posée ;
  - les consignes.
- Après cette lecture attentive, surlignez les mots qui vous semblent essentiels, et commentez-les sur votre brouillon.

#### 2. Problématiser

Il s'agit de reformuler avec vos propres mots la question qui vous est posée. Il convient, lors de la problématisation du sujet, de se demander constamment si vos propos sont en relation directe avec le sujet de dissertation.

#### 3. Rechercher des idées

Notez de manière ordonnée les idées qui vous viennent à l'esprit au fur et à mesure, ainsi, vous ne les oublierez pas.

### Section B - Faire un plan

Selon le sujet de dissertation qui vous est proposé, un certain type de plan va s'imposer : il peut s'agir du plan dialectique, du plan analytique ou du plan thématique.

Faire un plan en trois parties montre une aptitude à penser de manière logique et équilibrée. Cela dit, il n'est pas obligatoire de faire un plan en trois parties : vous pouvez très bien vous contenter de deux parties (par exemple dans le cadre d'un sujet de dissertation comparatif) ou proposer quatre parties...

#### 1. Le plan dialectique ou critique

C'est le fameux plan « thèse, antithèse et synthèse ». Il est couramment utilisé lorsque l'opinion exprimée dans le sujet de dissertation est discutable et qu'il est possible d'envisager l'opinion inverse.

## 2. Le plan analytique

Il s'agit d'analyser un problème qui mérite une réflexion approfondie. Bien souvent, on décrit la situation, on en analyse les causes et on envisage les conséquences. Il existe une variante du plan analytique qui consiste à faire un plan « explication / illustration / commentaire » : ce type de plan peut par exemple être utilisé lorsque le sujet de dissertation est une citation qu'il faut commenter.

## 3. Le plan thématique

C'est le plan qu'on utilise couramment dans le cadre de questions générales, celles qui exigent une réflexion progressive.

→ À noter qu'il est possible de combiner plusieurs types de plans à l'intérieur de chaque partie de la dissertation.

## Section C - Argumenter

L'analyse du sujet de la dissertation permet de dégager deux ou trois thèses qui constituent les parties de votre développement.

Chaque argument est l'objet d'un paragraphe. Le paragraphe doit présenter une explication de l'argument, des exemples précis et une phrase conclusive.

Afin d'emporter l'adhésion du lecteur, il est judicieux de hiérarchiser vos arguments : en effet, ceux-ci n'ont sans doute pas la même valeur et il est conseillé de présenter l'argument le moins important d'abord et de présenter les autres ensuite.

Il est impératif de ne pas juxtaposer vos paragraphes : ils doivent s'enchaîner les uns aux autres grâce à des liens logiques et à des phrases conclusives qui annoncent les paragraphes qui suivent.

- Une méthode possible pour construire votre argumentation:
  - I. Trouver des phrases-titres pour les parties et sous-parties
  - II. Subdiviser chaque sous partie en paragraphes résumés en une phrase simple
  - III. Relier chaque énoncé de paragraphe par des connecteurs logiques (ET, OU, SI, ALORS etc.)

## Section D - L'introduction et la conclusion, les transitions

### 1. L'introduction

- Elle permet de poser le sujet. Il s'agit d'exposer clairement le problème.
- **L'entrée en matière** peut, par exemple, rappeler un contexte littéraire. Il s'agit de faire preuve d'un peu d'originalité et d'éviter des entrées en matière du type : « De tous le temps, les hommes se sont intéressés à... ».
- **Poser le problème** : c'est une étape essentielle car la problématique régit toute la dissertation. Il s'agit de formuler le problème que pose le sujet et d'exprimer toutes les questions issues de l'analyse du sujet.
- **Annoncer le plan** : l'introduction de la dissertation doit aussi annoncer le plan. Il est déconseillé d'annoncer le plan de la manière suivante : « Dans une première partie, nous... puis, dans une deuxième partie, nous verrons que... ». Il est préférable d'annoncer le plan de manière fluide en ordonnant et en reformulant les questions que pose le sujet.

## 2. La conclusion

- La conclusion, quant à elle, fait le bilan des conclusions partielles, et prend position sur la question posée.
- Il ne faut pas négliger la conclusion : elle permet non seulement de laisser une bonne impression au correcteur, mais aussi (et surtout) de **clôre le débat** en **répondant aux problèmes posés** dans l'introduction.
- Il est nécessaire de reprendre les conclusions partielles de votre devoir : il s'agit de **récapituler l'essentiel** de votre devoir.
- Il est conseillé de procéder, si cela est possible, à un **élargissement du sujet** : en situant le sujet de la dissertation dans une perspective plus vaste, vous montrerez que, même si vous avez apporté des réponses à votre sujet, vous n'avez pas tout résolu. Il s'agit en fait de **prolonger votre réflexion** adroitement, sans avoir recours à la pédanterie. Il est déconseillé de terminer la dissertation par une question, par une citation qui n'a rien à voir avec le sujet, par des propos banals, etc.

## 3. Les transitions

Chaque partie de la dissertation doit se terminer par une conclusion partielle et par l'annonce de la thèse suivante.

### Section E - Présentation de la dissertation

- Il faut sauter une ligne entre l'introduction et le développement de votre devoir, ainsi qu'entre les différentes parties qui le composent. On saute une ligne également entre le développement et la conclusion.
- On marque un alinéa entre les paragraphes, avec un blanc initial (la première ligne de vos paragraphes est ainsi en retrait par rapport aux autres lignes).
- Les citations sont mises entre guillemets, les titres des œuvres sont soulignés (en italiques dans les documents dactylographiés).
- RELISEZ, supprimez les fautes et les phrases mal construites, attention au vocabulaire
- N'hésitez pas, si cela est possible, à faire relire par une tierce personne

## Partie II - Application

---

### Répondre aux questions suivantes :

- 1 – Définissez en quelques mots le concept d'avantage comparatif et illustrez le dans le cas de la France. (Texte 1)
- 2 - Qu'est-ce que le rapport Gallois ? (Texte 1)
- 3 – En quoi l'appréciation de l'euro impacte-t-elle le commerce extérieur ? (Texte 2)
- 4 - De quelle manière le dumping ou le protectionnisme sont des obstacles aux échanges ? (Textes 1-2)
- 5 – Selon vous, le « made in France » est-il un concept économiquement viable ? (Dizaine de lignes, Textes 1-2)

### Dissertation : Commerce extérieur et croissance économique.

#### **Texte 1** : Comment la France peut rétablir l'équilibre de son commerce extérieur, Stéphane Bourcieu et Jérôme Gallo

Source : <http://ump-meudon.org/?p=1212#more-1212>

TRIBUNE – Les deux universitaires Stéphane Bourcieu et Jérôme Gallo, respectivement directeur et enseignant-chercheur en économie au Groupe ESC Dijon-Bourgogne, considèrent que la France doit mettre l'accent sur les secteurs dotés d'un véritable avantage compétitif. Au moment où l'économie mondiale connaît une embellie, les perspectives économiques de la France n'ont jamais semblé aussi sombres. Les moteurs de la croissance sont à l'évidence grippés. C'est particulièrement le cas du commerce extérieur, qui a enregistré en 2012 un déficit de la balance commerciale de 67,5 milliards d'euros.

Pour mieux comprendre la situation française et envisager des solutions pour rétablir l'équilibre du commerce extérieur, il peut être utile de revenir aux fondements de la théorie du commerce international, et notamment à la théorie de l'avantage comparatif développée par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823). Celle-ci nous enseigne que chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production où elle possède l'avantage le plus élevé comparativement aux autres. Un pays dont la productivité est inférieure à celle de ses partenaires commerciaux exportera ainsi les marchandises pour lesquelles son retard de productivité est moindre.

Dans le contexte actuel de mondialisation des échanges, cet avantage peut être fondé sur l'accès à un facteur de production particulièrement bon marché (main-d'œuvre, énergie) ou sur une politique monétaire visant à maintenir sa monnaie sous-évaluée (à l'instar du yuan chinois par rapport à l'euro).

Le débat sur la compétitivité, relancé par le rapport Gallois et le plan Bricq (visant à focaliser les exportations françaises dans quatre secteurs où les produits «made in France» sont compétitifs), montre que les pouvoirs publics ont pris la mesure de ces enjeux. Au-delà de la volonté politique de réduire ce handicap en matière de compétitivité, c'est également dans la capacité des acteurs économiques à résoudre leurs problèmes structurels que réside une partie de la solution au déséquilibre de la balance commerciale. Il est en effet paradoxal d'observer que même dans des secteurs où la France devrait faire valoir un avantage comparatif, les résultats ne sont pas à la hauteur.

*Malgré un accès unique à trois façades littorales et une grande proximité avec les centres économiques, le trafic portuaire français n'arrive qu'au cinquième rang européen*

C'est le cas dans la filière bois, où la France présente une balance commerciale déficitaire de 6,5 milliards d'euros en 2012, alors qu'elle possède l'une des plus belles forêts d'Europe avec 16 millions d'hectares. Comment expliquer ainsi que le mètre cube de chêne brut français soit vendu au prix de 80 euros à des scieries belges, avant d'être réimporté une fois séché et scié au prix de... 500 euros le mètre cube? La mauvaise organisation de la filière, le morcellement de la forêt détenue par 3,5 millions de propriétaires et la dilution du rôle de l'État - trois ministères: Agriculture, Environnement et Égalité des territoires sont en charge de ces dossiers... - sont autant d'éléments qui expliquent les difficultés de la France à exploiter son avantage comparatif, au contraire de l'Allemagne, pourtant moins bien pourvue par la nature.

Malgré un accès unique à trois façades littorales et une grande proximité avec les centres économiques, le trafic portuaire français n'arrive qu'au cinquième rang européen. La filière portuaire française subit en effet la domination des ports néerlandais, belges et allemands, et depuis peu la concurrence de Tanger sur la Méditerranée. Plus que dans la comparaison à ses concurrents, la capacité des ports français à devenir des acteurs majeurs tient essentiellement à la volonté des pouvoirs publics d'aller au bout de la réforme portuaire, en particulier sur les questions de gouvernance et de stratégie des grands ports maritimes (GPM) et des ports décentralisés.

Bénéficiant d'une situation là encore exceptionnelle grâce à la variété de ses paysages, la richesse de son patrimoine et un climat favorable, la filière touristique française contribue fortement au développement de l'économie française. Pour autant, la qualité insuffisante de l'accueil (en 2013, la France est passée du troisième au septième rang mondial en matière d'attractivité touristique selon le Forum économique mondial), des infrastructures pas toujours au niveau (Roissy considéré

comme le pire aéroport au monde selon le site CNNGo.com en 2011) ou encore un niveau d'anglais très aléatoire sont autant de freins internes qui pénalisent l'attractivité touristique française.

Pour Paul Krugman, Prix Nobel d'économie 2008, la théorie de l'avantage comparatif reste valide pour expliquer le développement du commerce mondial\*. Il ne faut évidemment pas négliger les difficultés réelles que rencontrent nos entreprises face au dumping social ou monétaire pour expliquer les faiblesses du commerce extérieur français. Pour autant, ces trois exemples montrent que la France ne manque pas d'avantages comparatifs face aux autres nations dans le contexte de mondialisation des échanges. En s'attaquant à leurs propres contradictions, les acteurs économiques pourront mobiliser ces avantages comparatifs et ainsi contribuer à la réduction du déficit de la balance commerciale.

## **Texte 2 : Nicole Bricq « Le commerce extérieur est le juge de paix de notre compétitivité », La Tribune.fr | 13/03/2013**

Les chiffres du commerce extérieur se sont améliorés en 2012, mais la balance reste largement déficitaire. Nicole Bricq a donc lancé plusieurs initiatives, notamment l'identification des cibles commerciales pour les produits « Made in France » ainsi que des outils pour accompagner les PME. Dans cette stratégie, le rôle de la Banque publique d'investissement sera essentiel.

### **LA TRIBUNE - La France a affiché en 2012 un déficit commercial à nouveau très élevé. Est-ce une fatalité?**

**NICOLE BRICQ** - Bien sûr que non. Depuis le déficit record de 74 milliards d'euros constaté en 2011, l'urgence à redresser la compétitivité de nos entreprises est dans tous les esprits. Parce que le déficit commercial est le révélateur de nos difficultés industrielles, le commerce extérieur figure au rang des priorités de ce gouvernement. Et nous mettons tout en œuvre pour aider les entreprises à exporter leurs talents à l'étranger. En 2012, il a été, je le rappelle, moindre, à 67 milliards d'euros. Mais cette focalisation sur le commerce extérieur a permis de comprendre que c'était le juge de paix de notre compétitivité. Il a désormais retrouvé toute sa place légitime dans la politique économique du gouvernement. Pour 2012, nos exportations ont contribué à 0,6 point de croissance du PIB. Et si l'on n'avait pas réduit le déficit commercial, l'économie se serait contractée sur l'année. Nous subissons la crise européenne, notre commerce avec l'Espagne et l'Italie baisse en raison du recul de la demande sur ces marchés traditionnels. On porte donc nos efforts vers les économies en croissance, non seulement avec des grands contrats, dans l'aéronautique par exemple, mais aussi avec des produits de consommation courante. Cette année, nous allons cibler comme destination pour nos exportations 47 pays parmi ceux qui soutiennent le plus la demande mondiale. Ubifrance [l'Agence française pour le développement international des entreprises] vient d'ouvrir des bureaux au Kenya et en Birmanie. Mais il n'y a pas que des émergents, on compte aussi les États-Unis et un certain nombre de pays européens.

### **La valeur élevée de l'euro pénalise-t-elle nos entreprises?**

Que la monnaie unique s'apprécie durablement, ce n'est évidemment pas bon pour elles. Pour autant, cela ne doit pas être une excuse pour ne pas engager les réformes de compétitivité dont nous avons besoin. Toutefois, la guerre des monnaies est un risque, et le dernier sommet du G20 Finances à Moscou a clairement dit non à une telle guerre.

### **Avez-vous des entreprises cibles?**

Il faut compter sur nos atouts. C'est ce qu'ont fait les Allemands au début des années 1990 lors de la première étape de mondialisation en pariant sur leur point fort que représentait le secteur des biens d'équipement. Aujourd'hui, la France ne doit pas rater la deuxième étape de la mondialisation marquée par l'affirmation des classes moyennes des nouvelles puissances économiques. Pour atteindre cet objectif, il faut en particulier soutenir les entreprises innovantes qui ont l'ingéniosité de se démarquer sur des marchés de niche et les entreprises de taille intermédiaire [ETI] qui ont la taille critique, les moyens humains et financiers leur permettant d'élaborer une véritable stratégie gagnante en matière d'exportations. Nous allons d'ailleurs avoir recours aux compétences de 30 développeurs à l'international à l'intérieur de la Banque publique d'investissement [BPI] pour accompagner ces entreprises.

### **Comment comptez-vous atteindre votre objectif d'équilibrer la balance commerciale hors énergie à la fin du quinquennat?**

De nouveaux outils de financement de l'export sont désormais à la disposition des entreprises, notamment avec la BPI. 150 millions d'euros sont ainsi destinés à renforcer les fonds propres des entreprises exportatrices. Je me suis battue pour que cette banque ait un volet international. Je compte bien qu'elle soit efficace dans ce domaine! Je mise aussi beaucoup sur la capacité des régions à détecter nos futurs champions à l'export dans les territoires. Par ailleurs, j'ai identifié quatre grandes familles de produits susceptibles de conquérir les 47 pays cibles que j'ai évoqués. Concrètement, ma stratégie est horizontale et complète celle d'Arnaud Montebourg, le ministre du Redressement productif, qui elle est verticale, avec la structuration des filières industrielles. Nous avons les mêmes ambitions, redresser la maison France dans l'Hexagone et à l'étranger.

### **Le « Made in France » n'est donc pas désuet?**

Comment pourrait-on le penser? La France regorge de talents. Il faut simplement que nous identifions mieux les besoins de la demande mondiale. C'est le sens de mon action. En outre, avec le développement de la « marque France » sur laquelle planche actuellement un groupe d'experts, dont les conclusions seront connues fin mai, nous allons ancrer notre stratégie marketing. Il faut que le monde sache ou se souvienne que la France, ce n'est pas qu'un beau pays où l'on mange bien! Regardez nos labels de qualité!

### **Malgré la rigueur budgétaire, qui n'épargnera pas votre ministère?**

Certes, Ubifrance devrait voir sa dotation réduite. Mais l'agence a déjà préparé son plan pour rester au moins aussi efficace. À une stratégie quantitative de vente de mètres carrés dans des salons internationaux va succéder une approche plus qualitative qui privilégie le soutien aux entreprises les plus prometteuses et l'accompagnement personnalisé dans la durée.

### **Les artisans représentent un tiers des exportateurs. Que comptez-vous faire pour les aider à développer l'export?**

Le plan récemment présenté par Sylvia Pinel, la ministre de l'Artisanat, comporte un volet export. Mais vous avez raison, aucune entreprise ne doit être exclue du soutien public à l'export. Je serai vigilante sur ce point.

### **La France compte 119000 exportateurs, l'Italie 200000 et l'Allemagne 350000. Est-ce si compliqué d'exporter lorsque l'on est Français?**

Ce n'est pas simple, en particulier pour les plus petites entreprises qui sont sous-dimensionnées sur le plan financier et insuffisamment portées par les grands groupes. Mais rien n'est impossible. Au regard des difficultés économiques récurrentes des pays de la zone euro et du dynamisme des États-Unis et des émergents, toutes les entreprises doivent prendre conscience que c'est leur développement qui est en jeu. Il faut qu'elles aient confiance en elles, confiance dans les institutions que sont l'État et les régions, qui sont là pour les aider à transformer l'essai à l'international.

### **L'une des critiques adressées à Bruxelles est que les pays européens, dont la France, pâtissent du manque de réciprocité avec nos partenaires étrangers. Comment y remédier?**

Parfois, l'idée de réciprocité est difficile aussi à faire passer en Europe... Certains de nos partenaires y voient du protectionnisme déguisé. Je leur explique que le principe reste bien l'ouverture, mais avec des règles justes et équitables. La baisse des tarifs douaniers doit s'accompagner d'une levée des barrières non tarifaires. Il faut donc faire de la pédagogie. Je m'y emploie!