

## Guide de révisions

### Chapitre 1 : Quels sont les fondements du commerce international et de l'internationalisation des firmes ?

	Degré de maîtrise			
				
	Je sais...			
	... seulement <u>reconnaître</u>	... reconnaître <u>et</u> <u>définir/expliciter</u>	... reconnaître, <u>expliciter, et</u> <u>illustrer</u>	... reconnaître, expliciter, <u>illustrer et utiliser dans un</u> <u>raisonnement</u>
<b>Notions</b>				
Dotation factorielle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avantages comparatifs (AC)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spécialisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gain à l'échange	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Libre-échange vs. Protectionnisme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Commerce intra-firme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Compétitivité (prix & hors-prix)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
FMN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Externalisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Délocalisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Mécanismes</b>				
AC → Spécialisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Libre-échange → Croissance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Protectionnisme → Représailles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Spécialisation → Économies d'échelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AC → DIPP → ↑ Commerce intra-firme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### EC1 (définition des mots clé + 1 ou 2 §AEI)

- (Axe 1) Présentez deux avantages du commerce international pour le consommateur.
- (Axe 1) Présentez deux avantages du commerce international pour les producteurs.
- (Axe 1) Vous présenterez deux arguments justifiant le protectionnisme.
- (Axe 1) Vous présenterez deux risques liés au protectionnisme.
- (Axe 1) Montrez que l'avantage comparatif est un déterminant de la spécialisation des économies.
- (Axe 2) Distinguez compétitivité-prix et hors prix.
- (Axe 2) Comment une entreprise peut-elle améliorer sa compétitivité hors-prix ?
- (Axe 2) En quoi la délocalisation améliore-t-elle la compétitivité des entreprises ?

#### EC3 (intro / développement (au moins 4 §AEI) / conclusion)

- (Axe 1) Vous montrerez que le commerce international a plusieurs déterminants.
- (Axe 1) Vous expliquerez pourquoi un pays peut avoir intérêt aujourd'hui à mener une politique protectionniste.
- (Axe 1) Vous montrerez que le protectionnisme peut présenter des risques.
- (Axe 2) Démontrez que les stratégies d'internationalisation des firmes multinationales peuvent s'expliquer par la recherche d'une compétitivité hors-prix.
- (Axe 2) Vous montrerez que la recherche de compétitivité permet d'expliquer les stratégies d'internationalisation des entreprises.

#### Dissertation (intro / développement (2 ou 3 parties, au moins 6 §AEI) / conclusion)

- (Axe 1) Le commerce international et l'internationalisation de la production n'ont-ils que des avantages ?
- (Axe 1) Comment peut-on expliquer le commerce international de biens et de services ?
- (Axe 1) Dans quelle mesure le recours au protectionnisme est-il souhaitable ?
- (Axe 2) Par quelles stratégies les firmes multinationales cherchent-elles à accroître leur compétitivité ?