

# Prêts à décrypter le commerce international pour réussir votre examen ?

**On sait que ce sujet peut impressionner. Ensemble, nous allons vous donner une méthode simple et puissante qui vous servira le jour J... et bien après.**

Bonjour à toutes et à tous. En tant que professionnels, nous avons souvent dû analyser **des situations économiques complexes**. Au début, comme vous, on se demandait parfois par quel bout prendre le problème.

Avec l'expérience, on a développé un outil, une sorte de boussole. C'est cette boussole que nous voulons partager avec vous aujourd'hui. Notre objectif : que vous arriviez à l'examen en toute confiance, prêts à transformer n'importe quel sujet en une analyse structurée et pertinente.



# Votre boussole pour l'examen : La méthode S.C.E.I.

Oubliez le stress de la page blanche. Face à un cas de commerce international, votre réflexe sera désormais de sortir votre 'boussole' S.C.E.I. C'est un guide en 4 étapes logiques qui vous assure de ne rien oublier et de structurer votre pensée. Chaque lettre correspond à une grande question à se poser. C'est aussi simple que ça.



# Pour comprendre S.C.E.I., imaginez que vous organisez un voyage scolaire.

Je sais que 'méthode' peut faire un peu peur, mais c'est très logique une fois qu'on a compris. Regardez :



## 1. Où va-t-on et dans quel contexte ? (La SITUATION)

Vous choisissez la destination, vérifiez les conditions d'entrée, la météo...



## 2. Pourquoi cette destination est-elle intéressante (ou non) ? (La COMPÉTITIVITÉ)

Est-ce que le voyage est abordable ?  
Qu'est-ce qu'elle a de spécial à offrir ?



## 3. Qui participe ? Comment on y va ? (Les ÉCHANGES)

Combien d'élèves ? On y va en bus, en avion ? Quels sont les flux ?



## 4. Quelles seront les conséquences de ce voyage ? (Les IMPACTS)

Qu'est-ce que les élèves vont apprendre ?  
Quel impact sur le budget, sur les familles, sur le lieu visité ?

La méthode S.C.E.I., c'est exactement ça : poser les bonnes questions, dans le bon ordre.



# Étape 1 : S comme SITUATION

## - Poser le décor

Toute bonne analyse commence par une photographie claire du contexte. C'est la base de votre réflexion.

Ne vous précipitez pas sur les chiffres, demandez-vous d'abord :



- **De quel échange parle-t-on précisément ?**

- Quels produits ou services ? (ex : des voitures, des bananes, des services financiers...)
- Quels pays ou zones géographiques sont impliqués ? (ex : UE et Chine)

- **Quel est le contexte général ?**

- Y a-t-il un accord commercial spécifique ? (ex : Mercosur)
- Une crise politique ou sanitaire ? (ex : Brexit, Covid)
- Un conflit commercial en cours ? (ex : droits de douane)



## Étape 2 : C comme COMPÉTITIVITÉ - Comprendre le 'pourquoi'

Maintenant que le décor est planté, on se demande : pourquoi cet échange a-t-il lieu ? Qu'est-ce qui motive les acteurs ? C'est le cœur de l'analyse économique.

- **Quels sont les avantages de chaque pays ?**
  - S'agit-il d'un **avantage comparatif** (comme l'a théorisé David Ricardo) ? Un pays est-il simplement plus efficace pour produire ce bien ?
- **La compétitivité est-elle basée sur...**
  - Le **prix** ? (coûts de main-d'œuvre bas, subventions, etc.)
  - Le **hors-prix** ? (qualité, innovation, image de marque, technologie)
- **Quel est le rôle du taux de change ?**
  - Une monnaie faible favorise-t-elle les exportations du pays ?

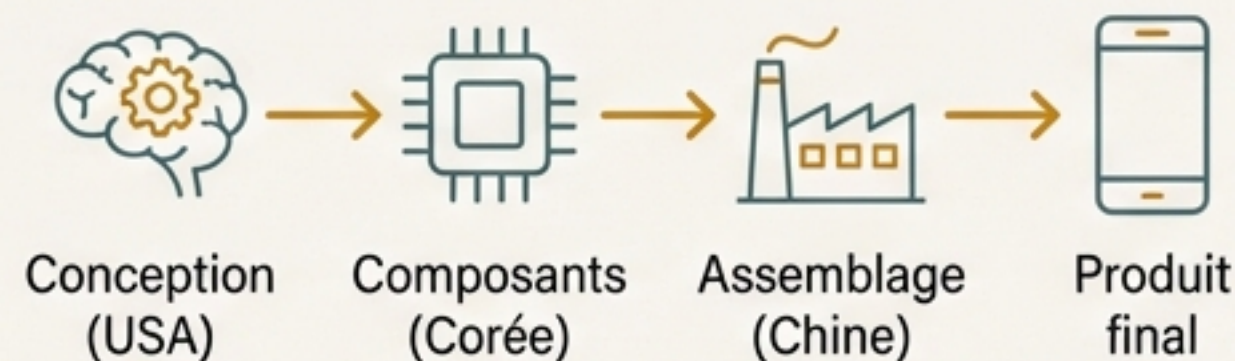
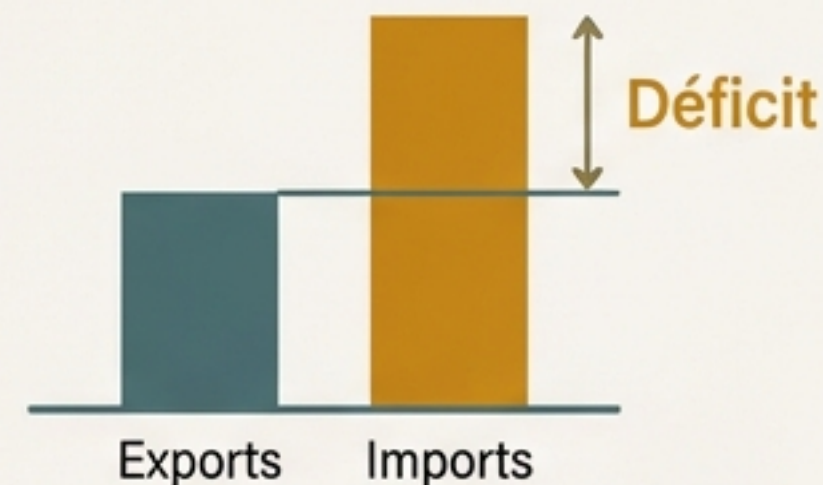


# E

## Étape 3 : E comme ÉCHANGES - Mesurer les flux

Ici, on regarde les faits, les chiffres. On décrit concrètement ce qui se passe entre les partenaires commerciaux.

- **Quelle est la nature des flux ?**
  - Analyse de la balance commerciale : Qui vend le plus ? Y a-t-il un excédent pour l'un, un déficit pour l'autre ?
- **Comment évoluent-ils ?**
  - Les échanges augmentent-ils ou diminuent-ils ? Y a-t-il une tendance de fond ?
- **Quelle est la structure des échanges ?**
  - S'agit-il de produits finis, de matières premières ?
  - Quelle est la place de cet échange dans les chaînes de valeur mondiales ? (ex: un smartphone conçu aux USA, avec des composants de Corée, assemblé en Chine).



# Étape 4 : I comme IMPACTS - Évaluer les conséquences

C'est souvent ici que vous pouvez marquer le plus de points. Une bonne analyse ne s'arrête pas aux chiffres, elle en explique les conséquences sur la vie des gens et des entreprises.

- Pour les acteurs économiques :
  - **Consommateurs** : Ont-ils accès à des prix plus bas, à plus de choix ?
  - **Entreprises** : Certaines gagnent des marchés, d'autres font face à une concurrence accrue.
  - **Emploi** : Des emplois sont-ils créés ou détruits ?
- Pour la société dans son ensemble :
  - Quels sont les gagnants et les perdants de cet échange ? (C'est une question essentielle !)
  - Y a-t-il des enjeux environnementaux (transport, normes de production) ou sociaux ?



# Assez de théorie ! Mettons la boussole en action.

**Analysez les enjeux du commerce de voitures électriques entre l'Union Européenne et la Chine.**

Voilà un sujet typique d'examen. Il est d'actualité, complexe, avec de nombreux acteurs. Ne paniquez pas. Respirez, et sortons notre boussole S.C.E.I. On va le faire ensemble, étape par étape. Vous allez voir, la structure de votre réponse va apparaître toute seule.



# Le cas des voitures électriques UE-Chine, décrypté avec S.C.E.I.



## S - Situation

- Contexte de transition écologique et de rivalité technologique.
- Tensions commerciales : l'UE enquête sur les subventions chinoises, menaçant d'imposer des droits de douane.

## C - Compétitivité



- **Chine** : Forte compétitivité-prix due aux subventions massives de l'État et à la maîtrise de la chaîne de production (batteries).
- **UE** : Compétitivité hors-prix (image de marque, qualité perçue), mais coûts de production plus élevés.

## E - Échanges

- Flux croissants de voitures chinoises vers l'Europe.
- Balance commerciale sur ce segment largement déficitaire pour l'UE.



## I - Impacts

- **Pour les consommateurs européens** : Accès à des véhicules électriques moins chers (gagnants).
- **Pour l'industrie automobile européenne** : Risque pour l'emploi et les profits (perdants potentiels).
- **Enjeux géopolitiques** : Dépendance technologique vis-à-vis de la Chine.



# Votre boussole est universelle : elle fonctionne pour tous les sujets.

Que le sujet porte sur des fruits, des téléphones ou un événement politique, la logique reste la même.



## Les bananes (Amérique Latine/DOM-TOM vers la France)

- **S:** Accords commerciaux, normes sanitaires.
- **C:** Coûts de main-d'œuvre différents.
- **E:** Rôle des grands importateurs.
- **I:** Concurrence pour les producteurs français, impact du transport.



## Les smartphones (Corée du Sud vs. USA)

- **S:** Guerre de la propriété intellectuelle, chaînes de valeur globales.
- **C:** Innovation technologique, marketing, écosystèmes logiciels (iOS/Android).
- **E:** Interdépendance des composants.
- **I:** Accès à la technologie, bataille boursière, enjeux sur la 5G.



## Le Brexit (Royaume-Uni / UE)

- **S:** Sortie de l'UE, nouvelles barrières douanières.
- **C:** Impact sur les coûts d'import/export.
- **E:** Baisse des volumes d'échanges dans certains secteurs.
- **I:** Perturbation des chaînes logistiques, inflation au R-U.

# Le conseil de pro qui fera la différence le jour de l'examen.

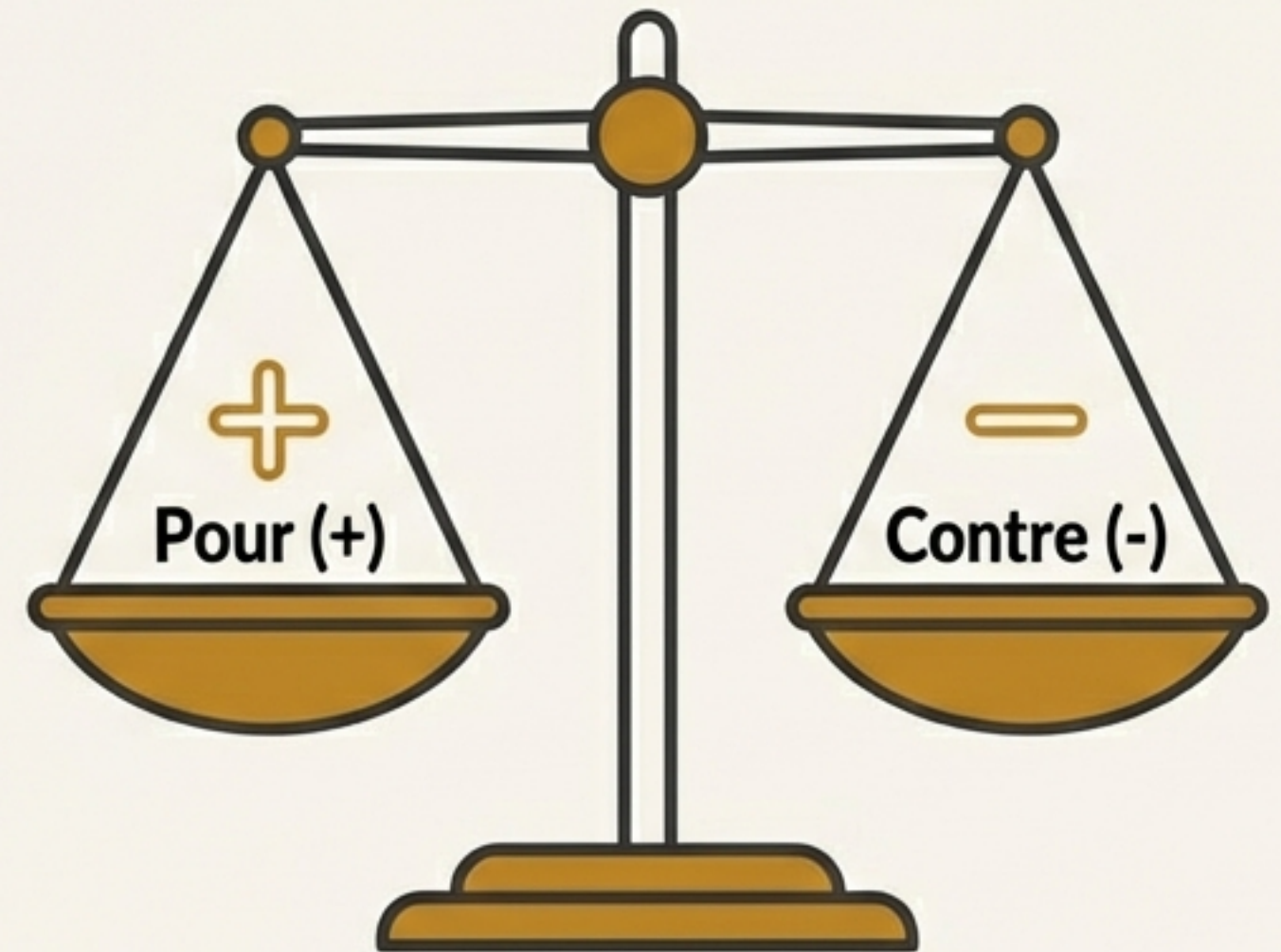
Beaucoup d'étudiants présentent une analyse à sens unique. C'est l'erreur à ne pas commettre. Votre correcteur veut voir que vous êtes capable de peser le pour et le contre.

## Le secret, c'est la nuance.

Dans la partie 'Impacts', forcez-vous à toujours identifier :

- Les gagnants ET les perdants.
- Les arguments POUR (l'ouverture, le libre-échange) ET les arguments CONTRE (le protectionnisme, les impacts négatifs).

Une copie qui montre cette vision équilibrée se démarque immédiatement. C'est la signature d'une excellente analyse.



# Une anecdote pour briller : la 'guerre du poulet' de 1960.

Pour illustrer la complexité des impacts et des ripostes commerciales, voici une histoire vraie :

- **Le Contexte (Situation):** Dans les années 60, l'Europe impose des taxes sur le poulet américain pour protéger ses agriculteurs.
- **La Riposte (Impacts):** En représailles, les États-Unis imposent une taxe de 25% (la 'chicken tax') sur l'importation de camions légers européens, notamment les Volkswagen.
- **L'Impact durable:** Cette taxe est toujours en vigueur aujourd'hui ! Elle explique en partie pourquoi le marché des pick-ups aux USA est dominé par les constructeurs américains.

Ce que ça nous apprend : une mesure protectionniste peut avoir des conséquences surprenantes et qui durent des décennies, dans des secteurs totalement différents.



# Plus qu'une méthode d'examen, une compétence pour votre carrière.

Maîtriser cette analyse, ce n'est pas juste pour avoir une bonne note. C'est acquérir une compétence que les entreprises recherchent. Le commerce international n'est pas un sujet abstrait, il est au cœur de notre économie.

51,5% 

Part du PIB mondial représentée par les échanges de marchandises et services.  
(Banque Mondiale, 2022)

58,4% 

Part des échanges de la France qui se font avec l'Union Européenne.  
(Ministère de l'Économie, 2022)

Savoir analyser ces flux, c'est comprendre le monde dans lequel vous allez travailler.

## Pour les curieux : aller plus loin.

Ce que nous avons vu avec la notion de **compétitivité**, on a vu avec la notion de **compétitivité** repose en grande partie sur la théorie des **avantages comparatifs** de l'économiste David Ricardo. C'est un concept fondamental du commerce international.

Si le sujet vous passionne, vous pouvez aussi explorer ses limites et les “nouvelles théories du commerce international” qui expliquent pourquoi des pays similaires échangent entre eux (économies d'échelle, différenciation des produits).



# Vous avez la boussole. C'est à vous de naviguer.

La **méthode S.C.E.I.** est maintenant votre outil. Le jour de l'examen, quelle que soit la carte que l'on vous donne, vous saurez trouver le nord. Faites confiance à cette structure. **Faites-vous confiance.** L'effort que vous fournissez aujourd'hui est l'investissement le plus rentable pour votre réussite de demain. Nous sommes convaincus que vous avez tout pour y arriver.

