

# Thème 1 : LES GRANDES QUESTIONS QUE SE POSENT LES ÉCONOMISTES

Delphine Dolce  
Académie d'Aix-Marseille

## Introduction :

Travaux dirigés n°1 : La démarche de l'économiste

## 1/ Comment satisfaire les besoins alors que les ressources sont rares ?

### Objectifs :

- Être capable d'expliquer le comportement économique des agents
- Être capable de donner les caractéristiques du raisonnement économique
- Être capable de montrer qu'il y a des gains à l'échange
- Être capable de montrer que la répartition des gains de l'échange peut être inégale.

### Termes à connaître :

Utilité, utilité marginale, rareté, rationalité, contrainte budgétaire, prix relatif, échange marchand, échange non marchand, avantages comparatifs, coût d'opportunité, spécialisation, gain à l'échange, compétitivité, productivité.

## A) Faire des choix sous contraintes

### Document 1



Q1) À partir de ces deux photos, quelles sont les contraintes auxquelles la plupart des agents économiques doivent faire face pour satisfaire leurs besoins ?

## Document 2 : Faire un voyage....

**TURQUIE - Antalya**



**Nouvelles Frontières Hôtel-Club Hydros 4\***

Au départ de : **Nantes Paris Lyon Deauville Marseille Toulouse Metz / Nancy Mulhouse Lille Brest**


Décor enchanteur entre mer et montagnes Ambiance festive dans la station de Kemer Sports et animation pour tous les âges  
Lire le descriptif du séjour »

A partir de **529 € TTC** par personne  
Prochain départ à ce tarif : **Lyon, le 17/10/2011**

Note générale :  (3.8/5) [Afficher le détail des notes ▼](#)





## ...ou s'acheter un Ipad...



**Apple iPad 2 noir 9,7" LED 32 Go WiFi**  
Tablette tactile


**Apple**  
En Stock Garantie 1 an. \*\*


Poids en kg **0,6 Kg**  
Ecran **9,7 "**  
Processeur **Apple A5**  
Disque dur **32 Go**  
[Voir toutes les caractéristiques](#)

 **Nouveauté**  
Note des internautes:  | [Lire les avis des internautes \(7\)](#)  
[donner votre avis](#)

**591 €\*  
soit 590,70 € + 0,30 € d'éco-part**

Aucune remise adhérent ne peut être appliquée.  
En Stock

  
ou [Ajouter à ma sélection](#)

  
Payez à votre rythme !  
Pour 50€ par mois  
[J'en profite](#) [Voir conditions](#)

[Retirer en magasin](#)

## ...Ou s'offrir un belle montre ?



**Montre Homme Seiko Sportura SNA95**  
Ref. : SNA95P2

**Nouveauté**

**528,00 € TTC**  
  
Evaluation produit: 0,0/5 (0 Evaluations.)

Sur Commande Livraison sous 6 à 15 Jours  
Quantité :

  
> [COMPARER](#)

 **SITE 100% SECURISÉ**  **PAIEMENT en plusieurs fois**

 **52 Points de fidélité**  
(Plus d'informations)

**NÉGOCIER LE PRIX**  
Vous avez trouvé ce produit moins cher ailleurs ?  
> [DEMANDER VOTRE RÉDUCTION](#)

Q1) Comment choisir entre ces 3 produits qui ont des prix similaires ?

## Document 3 : La vision économique des comportements

Pourquoi les agents doivent-ils produire ? Parce que la satisfaction des besoins ne va pas de soi. Les ressources disponibles (les biens, le temps, la terre...) sont rares, comparées à l'étendue des besoins. Si les ressources étaient naturellement abondantes, c'est à dire accessibles sans limites et sans coûts, les hommes ne seraient pas contraints de sacrifier quoique ce soit

pour satisfaire un besoin particulier ; tous les désirs seraient comblés jusqu'à satiété. Mais dans un univers de rareté, les besoins sont concurrents entre eux. Toute satisfaction exige l'utilisation de temps et de ressources qui seront définitivement perdus pour une autre satisfaction. Tout choix, toute activité a ce que l'économiste appelle un coût d'opportunité. (...)

Comme toutes les décisions ont un coût d'opportunité, les agents doivent définir une échelle de préférence entre tous les choix possibles. Et parce que tout choix entraîne un sacrifice, les individus ne sont pas indifférents à la façon de satisfaire leurs besoins. Parmi toutes les méthodes disponibles pour satisfaire un besoin particulier, les individus sont incités à choisir celle qui leur procure le maximum de satisfaction pour un coût donné, ou, ce qui revient au même, celle qui implique le coût minimum pour une satisfaction donné.

Sans le nommer nous venons de décrire ce que l'économiste entend par le terme de rationalité. (...)

Un individu rationnel ne cherche pas simplement à satisfaire ses besoins mais à les satisfaire au mieux.

Jacques Généreux, *Introduction à l'économie*, collection Points, 2001

Q1) Qu'est-ce que la rareté ?

Q2) Qu'est-ce qu'un coût d'opportunité, donnez un exemple ?

Q3) Pourquoi l'agent économique est-il rationnel ?

Q4) Que doivent faire les agents pour satisfaire leurs besoins ?

#### **Document 4 : L'hypothèse de rationalité est-elle justifiée ?**

Pour l'économiste, un individu rationnel n'est pas nécessairement égoïste, calculateur et infallible. Au sens économique du terme, un individu rationnel, rappelons-le, est seulement capable de définir des préférences, et ne laisse pas passer une occasion d'améliorer son bien-être si celle-ci se présente. (...) L'individu peut très bien éprouver des satisfactions en recherchant le bien-être d'autrui ; autrement dit il peut être altruiste ; et plus il a à cœur le bien-être d'autrui, plus il sera incité à faire un usage rationnel des ressources employées à cette fin.

Jacques Généreux, *Introduction à l'économie*, collection Points, 2001

Q1) Pourquoi l'hypothèse de rationalité est-elle justifiée ?

#### **Document 5 : Les goûts et les couleurs, cela ne se discute pas !**

Lorsque M. Dupont réduit sa consommation de tomates, on peut toujours faire l'hypothèse qu'il aime moins les tomates qu'auparavant. Mais il ne s'agit pas d'une hypothèse scientifique : il n'y a aucun moyen de la tester en la confrontant aux faits. L'économiste, pour sa part, fait *comme si* M. Dupont aimait toujours autant les tomates, et cherche les éléments observables et mesurables qui ont changé dans l'environnement de M. Dupont et qui

seraient susceptibles d'expliquer son comportement. L'économiste ne mettra en avant que des explications réfutables par l'expérience. Si ces hypothèses sont réfutées par les faits, il en cherchera d'autres ; si elles sont confirmées, il disposera d'un outil efficace pour comprendre le comportement de M.

### Dupont.

L'analyse économique est une science des contraintes. Elle n'explique pas ce que font les individus par « ce qui se passe dans leur tête », tout simplement parce que, ne sachant pas ce qui s'y passe, la seule démarche scientifique raisonnable consiste à ne tenir compte que des contraintes extérieures aux individus, qui, elles sont observables.

Jacques Généreux, *Introduction à l'économie*, collection Points, 2001

Q1) Pourquoi l'économiste ne s'intéresse-t-il pas aux goûts des agents économiques ?

Q2) Pour quelles raisons M. Dupont serait-il amené à diminuer sa consommation ?

Q3) À quoi fait référence la phrase soulignée ?

### Document 6 : Utilité totale et utilité marginale

D'une manière générale, l'utilité d'un (ou plusieurs) bien(s) représente l'aptitude de ce (ou ces) bien(s) à satisfaire un besoin humain. On distingue néanmoins l'utilité totale de l'utilité marginale. L'utilité totale résulte de la consommation de toutes les unités du (ou des) bien(s) ; l'utilité marginale résulte de la consommation de la dernière unité acquise d'un bien.

C. Descamps, *Analyse économique*, Vuibert, 1997.

Q1) Relevez les définitions d'utilité et d'utilité marginale.

Q2) Que permet le calcul de l'utilité marginale ? (Il faudra vous aider des connaissances acquises avec les précédents documents)

Synthèse : Quel sera le comportement économique des agents afin de satisfaire leurs besoins ?

### Travaux dirigés n°2 : Calculer et représenter la contrainte budgétaire

Résumé : Satisfaire au mieux ses besoins dans un monde où les ressources sont rares par un comportement rationnel sous sa contrainte de budget.

Rechercher la satisfaction maximale (notion d'utilité et d'utilité marginale)

**B) Acheter aux autres plutôt que faire soi-même ?**

### Document 7 :

**Document 2 page 20 de votre manuel (Il s'agit du manuel Magnard dirigé par J. Waquet)**

Q1) Qu'est-ce qu'un échange marchand? non marchand? Donnez des exemples.

**Document 8 : Intérêts de l'échange**

L'argument des avantages comparatifs formulé par David Ricardo est bien connu, ce qui ne l'empêche pas d'être extrêmement puissant et brillant : un pays même médiocre dans tous les domaines de l'industrie peut espérer participer au grand jeu du commerce international car, même s'il existe un pays plus brillant que lui dans tous les domaines à la fois, ce dernier aura intérêt à se spécialiser dans l'industrie dans laquelle il est relativement le plus compétent. Alors que la théorie des avantages absolus de Adam Smith ne donnait qu'un mince espoir à ces pays, l'argument de Ricardo les remet dans le jeu de la croissance économique et dans l'espoir de développement économique. (...)

La métaphore de Samuelson dans *l'Economique* pour évoquer cet argument de Ricardo est célèbre : supposons qu'un brillant avocat envisage de recruter une secrétaire pour dactylographier rapport, courriers et autres documents qu'il doit produire à longueur de journée. Il auditionne 10 secrétaires dans la journée, chacune subissant un test de dactylographie. A son grand dam, il réalise que celles-ci sont moins performantes dans ce domaine que lui-même. La théorie de Smith dit qu'il n'y a aucune chance pour elles qu'elles puissent exercer leur métier, et que l'avocat devrait exercer en tant qu'avocat et en même temps s'occuper des tâches de dactylographie. Samuelson nous dit très justement, reprenant Ricardo, que comme l'avocat est incomparablement plus performant qu'un dactylo sur le plan du droit relativement à son écart de performance en matière de dactylo, il reste de leur intérêt commun que l'avocat embauche n'importe laquelle de ces secrétaires si cela lui permet de se consacrer à son domaine d'excellence, en l'occurrence le droit.

<http://expeconomics.blogspot.com>

Q1) Quel est l'intérêt de l'échange marchand entre deux individus? Entre deux nations? Donnez des exemples.

Q2) Expliquez la théorie des avantages absolus d' A. Smith. Quelle est la différence avec celle des avantages comparatifs de D. Ricardo?

**Document 9 : Des gains pour le consommateur**

**Document 5 page 21 de votre manuel**

Q1) Quels sont les avantages du développement des échanges internationaux pour le consommateur ?

**Document 10 : Les gains de l'échange sont-ils toujours répartis également ?**

*La théorie du commerce international enseigne qu'il peut exister un conflit de répartition qui fait que les gains à l'échange ne profitent pas à tous dans un même pays. Des inégalités se forment et des catégories sociales entières enregistrent des pertes qu'il est difficile de compenser. Par ailleurs, des conflits peuvent aussi se produire entre nations. Si un progrès technique différencié met en cause l'avantage comparatif précédemment détenu par l'un des partenaires, ce que gagne l'un, l'autre le perd, alors même que le revenu mondial augmente.*

*Ordre et désordre dans l'échange international, une revue de littérature, Guillaume Daudin, Jean-Luc Gaffard, Francesco Saraceno, Revue de l'OFCE n°100, Janvier 2007*

Q1) Pourquoi la spécialisation ne profite-t-elle pas à tous les individus d'une même société ? (On pourra partir de l'exemple où un pays se spécialise dans la production de biens nécessitant des emplois qualifiés)

Q2) Pourquoi l'échange peut-il devenir perdant pour certaines nations ?