

---

# Chapitre 1 : Les grandes questions que se posent les économistes : choix et échanges

---

## INTRODUCTION : QU'EST-CE QUE L'ECONOMIE ?

### Organisation :

- Les trois opérations économiques fondamentales ;
- Qu'est-ce que la rareté ?
- Comment la rareté conduit-elle à faire des choix ?
- Comment définir l'économie ?

### 1) *Les trois opérations économiques fondamentales*

### Questions à poser en cours : (réponses orales, avant d'écrire le titre du chapitre)

- quels actes quotidiens faites-vous qui vous semblent relever de l'économie ? La **consommation** ;
- qu'est-ce que vous consommez ? des **biens** et des **services** (la distinction sera abordée dans le I) ;
- d'où proviennent les biens et services que vous consommez ? (les avez-vous cueillis sur des arbres ?) ces biens et services ont été **produits** (il s'agit donc de produits). La consommation doit donc être précédée de la **production** ;
- pour pouvoir consommer ces biens et services, de quoi devez-vous disposer ? d'un **revenu** ;
- comment faire pour disposer d'un revenu ? D'où viennent les revenus ? Comment une entreprise fait-elle pour verser les revenus aux travailleurs qu'elle emploie ? Où trouve-t-elle les sommes correspondantes ? les revenus proviennent de la **participation à la production** : chaque fois qu'un produit est vendu, cela constitue un revenu pour ceux qui l'ont produit (les dépenses des uns sont les revenus des autres). L'ensemble des revenus proviennent de la production (y compris les prestations sociales, ce qui sera étudié pendant l'année) ;
- que deviennent les biens et services qui sont consommés ? la consommation conduit à la **destruction** des biens et services, à plus ou moins long terme ;
- si ce qui est consommé est détruit, que faut-il faire pour consommer de nouveau ? Il faut **produire de nouveau**. L'activité économique est donc une **activité cyclique** ;
- En résumé, quelles sont les trois activités essentielles de l'économie ?

L'économie est une science qui étudie **trois opérations essentielles** (qui seront étudiées dans le chapitre 2) :

- la **production** de biens et services ;
- la distribution des **revenus** (issus directement ou indirectement de la production) ;
- la **consommation** des biens et services produits, qui sont acquis à partir des revenus issus de la production.

La consommation des biens et services entraînant leur **destruction** à plus ou moins long terme, elle conduit à la réalisation d'une nouvelle production (faire un petit **schéma** circulaire production, revenus, dépense, en précisant qu'il s'agit d'un modèle, donc d'une simplification, qui permet déjà de comprendre certains faits économiques). L'activité économique est donc une **activité cyclique** (étant donné que les trois opérations qui la constituent se reproduisent sans cesse).

## 2) *Qu'est-ce que la rareté ?*

### **Doc. 1** : « Scènes de production »

Q1 : En comparant les différentes scènes de production représentées ci-dessus, déterminez ce qu'il faut utiliser dans toute opération de production.

Q2 : Déduisez de la question précédente la raison pour laquelle la quantité de produits qu'il est possible de réaliser dans une économie en un temps donné est nécessairement limitée.

Q3 : Pourquoi la limitation des quantités produites conduit-elle à une situation de rareté à l'échelle de la société ?

Q4 : Pourquoi le fait que la quantité de produits réalisables dans une économie soit limitée impose des choix ? Illustrez votre réponse.

R1/R2/R3 : **L'économie** en tant qu'activité est caractérisée par la rareté.

### **Définition** :

#### **Rareté** :

- situation de déséquilibre entre les ressources disponibles et les quantités que les agents souhaitent utiliser.

**A l'échelle de la société**, il existe en effet une situation de **rareté**, qui est due au fait que :

- la **production** nécessite l'utilisation de travail et de biens de production (y compris de ressources naturelles), qui sont disponibles en quantité limitée (R1). La quantité de produits pouvant être réalisée en un temps donné est par conséquent elle-même limitée (R2) ;
- les **souhaits de consommation** dépassent en général la quantité de biens et services qui peuvent être produits (R3) (chacun ne peut donc avoir accès à tout ce qu'il souhaiterait).

#### **Attention** :

- o les souhaits de consommation ne sont pas innés, mais **socialement construits** (d'où l'ambiguïté du terme de « besoin », récusé par une partie des économistes) ;
- o le fait que les souhaits de consommation excède les capacités de production n'est pas inhérent à la nature humaine, il s'agit d'une construction historique (voir les travaux de M. Sahlins).

Il existe donc une **rareté des ressources productives**, (facteurs de production et consommation intermédiaires, y compris ressources naturelles) qui conduit à une rareté des produits destinés à la consommation des ménages.

Question à poser en cours : Comment cette rareté est-elle ressentie au niveau de l'individu ? Le revenu est-il la seule ressource dont l'individu ne dispose pas en quantité illimitée ?

**A l'échelle de l'individu**, cette rareté est notamment ressentie par le fait que le revenu ne permet pas d'acquiescer tous les produits souhaités (ce qui est une conséquence de la rareté au niveau collectif).

**Attention** : la rareté ne se limite pas à cette insuffisance du revenu, elle peut s'appliquer à de très nombreux domaines (voir plus loin), notamment au **temps** disponible (un individu ne dispose généralement pas de temps pour faire tout ce qu'il souhaite faire).

### 3) Comment la rareté impose-t-elle des choix ?

R4 : La rareté crée une situation de contrainte (tout n'est pas possible), qui impose des choix (ou arbitrages), qualifiés de « **choix sous contraintes** » (Quels usages je vais faire des ressources dont je dispose ? A quelles aspirations vais-je répondre, avec les moyens dont je dispose, puisque je ne peux pas répondre à toutes mes aspirations ?).

Question à poser en cours : Quels choix un individu doit-il faire ? Quels choix doivent être faits à l'échelle de la société ?

L'économie étudie la manière dont sont faits ces choix (voir I). Ces choix existent :

- au **niveau collectif** : à l'échelle de la société, il faut réaliser plusieurs choix (puisque la production ne suffit pas à satisfaire tous les souhaits de consommation) :
  - o que produire ? (**consommation** : pour quels usages produit-on ?) ;
  - o comment produire ? (**production** : comment utiliser les ressources productives pour produire ?) ;
  - o comment répartir ce qui aura été produit ? (**répartition**)

Question à poser en cours : en France, qui décide de ce qui est produit, comment, pour qui ? Ces choix d'allocation et de répartition des ressources résultent dans les économies de marché comme la France, d'une interaction entre le **marché** et les **pouvoirs publics** (voir chapitre 3 et 5, sachant qu'il existe plusieurs façons de répondre à ces questions) ;

- au **niveau individuel**. La notion d'individu ne doit pas être entendue au sens courant, elle désigne ici un **agent économique**, c'est-à-dire une personne (individu au sens courant), un ménage ou une organisation (entreprise, association,...) qui réalise des opérations économiques (ce qui définit l'individu dans ce sens est le fait qu'il existe un centre de décision) :
  - o une **personne** dont le revenu ne permet pas de satisfaire toutes les envies de consommation doit choisir quels produits elle va consommer (voir I) : plus de vêtements ou plus de restaurants ? ;
  - o une **entreprise** qui doit produire avec une quantité limitée de ressources productives cherche à les utiliser au mieux.

**Doc.** : « Exercice d'application : la rareté »

**Activité** : proposer différents choix imposés par une situation de rareté à différentes échelles (individuelle et collective) voir le cours de Marion.

Activité :

- proposer différentes situations dans lesquelles les élèves doivent identifier quelle est la ressource rare, et comment cette rareté conduit à la nécessité d'effectuer des choix.

Question à poser en cours : Comment définir l'économie à partir de ce qui a été dit ?

**Définition** :

**Economie** :

- science qui étudie les choix appliqués à la production, à la répartition et à la consommation des ressources rares.

L'intérêt que représente la science économique repose sur le fait qu'il y a **rareté** des ressources (en l'absence de rareté, il n'y aurait pas de choix à étudier). La rareté constitue donc le premier fondement de la science économique.

Il existe un deuxième fondement à la science économique qui est **l'échange** : les économies se caractérisent généralement par le fait que chacun ne produit pas tout ce qu'il consomme, mais échange avec les autres (voir II). L'économie étudie de ce fait la **coordination** des agents.

Transition : la rareté impose des choix, l'économie étudie les choix faits dans une situation de rareté. Comment ces choix sont-ils effectués ?

Objectifs d'apprentissage :

- être capable de définir, utiliser, illustrer les notions suivantes (I) : rareté, choix individuels et collectifs, contraintes, *économie* ;
- être capable d'expliquer en quoi la rareté est une situation relative ;
- être capable de montrer en quoi la rareté conduit à des choix, à la fois individuels et collectifs ;
- être capable de faire le lien entre la rareté et la définition de l'économie ;
- être capable de définir, utiliser, illustrer les notions suivantes (II) : coût d'opportunité, utilité, contrainte budgétaire, prix relatif, modèle, incitation ;

## **Plan du chapitre :**

INTRODUCTION : QU'EST-CE QUE L'ECONOMIE ?

### **I. DANS UN MONDE AUX RESSOURCES LIMITEES, COMMENT FAIRE DES CHOIX ?**

#### **A. Quel raisonnement les agents économiques mettent-ils en œuvre pour faire des choix ?**

- 1) En quoi consiste le calcul coûts/avantages ?*
- 2) Pourquoi la rationalité des choix est-elle relative ?*

#### **B. Comment les agents économiques font-ils des choix à partir d'un calcul coûts/avantages ? L'exemple des choix du consommateur**

- 1) Quel est l'objectif du consommateur ?*
- 2) Comment le consommateur fait-il ses choix ?*

### **II. POURQUOI ACHETER A D'AUTRES CE QU'ON POURRAIT FAIRE SOI-MEME ?**

#### **A. Pourquoi la spécialisation entraîne-t-elle un gain à l'échange ?**

- 1) La spécialisation conduit chacun à se spécialiser dans l'activité où il est relativement le plus efficace...*
- 2) ... et à devenir plus efficace dans cette activité*

#### **B. Comment sont répartis les gains à l'échange ?**

- 1) Les gains à l'échange peuvent être inégalement répartis entre les individus et entre les nations*
- 2) Les gains à l'échange peuvent être inégalement répartis au sein des nations qui participent à l'échange*

## I. DANS UN MONDE AUX RESSOURCES LIMITEES, COMMENT FAIRE DES CHOIX ?

L'économie étudie la manière dont les agents économiques font des choix dans un contexte de rareté (A), l'étude de la consommation fournit un exemple de la manière dont l'économiste étudie les choix fait par les agents économiques (B).

### A. Quel raisonnement les agents économiques mettent-ils en œuvre pour faire des choix ?

Question à poser en cours : Supposons qu'une entreprise doive embaucher un salarié. Elle reçoit différents CV suite à l'annonce qu'elle a passé. Pourquoi décide-t-elle de lire les CV et de faire passer des entretiens, plutôt que de choisir un CV au hasard et d'embaucher la personne correspondante ?

La **rareté** impose des choix aux agents économiques (voir introduction). L'économie fait l'hypothèse que ces **choix** sont **rationnels**, c'est-à-dire que les agents font les choix qui leur semble les plus **adaptés aux fins** qu'ils recherchent (définition de la rationalité : adaptation des moyens aux fins). Par **exemple**, il est rationnel pour une entreprise de choisir d'embaucher un salarié qui soit adapté au mieux à la production qu'elle souhaite réaliser (et non le premier candidat à l'embauche venu).

L'économie fait l'hypothèse que les agents économiques font des choix rationnels à partir d'un **calcul coûts/avantages** (1). Dire que les choix sont rationnels ne signifie toutefois pas qu'ils soient parfaits (2).

**Rationalité** : « un homme est réputé rationnel lorsqu'il poursuit des fins cohérentes avec elles-mêmes ; qu'il emploie des moyens appropriés aux fins poursuivies » (M. Allais). Une action est donc rationnelle si elle est intentionnelle (un objectif est poursuivi) et si les moyens les plus adaptés sont mis en œuvre pour atteindre cet objectif.

### 1) En quoi consiste le calcul coûts/avantages ?

Notions : utilité, coût d'opportunité, contrainte budgétaire.

#### Questions à poser en cours :

- Une famille souhaite partir en vacances. Comment va-t-elle choisir son lieu de vacances ? Va-t-elle choisir la destination la moins coûteuse ? Va-t-elle choisir la destination qui lui paraît agréable ? (elle ne va pas prendre en compte uniquement les coûts ou uniquement les avantages, mais comparer les deux pour chaque destination, et elle va comparer les destinations entre elles)
- L'entreprise dont il a été question dans l'introduction fait passer des entretiens d'embauche. Le premier candidat reçu lui paraît convenir au poste. Pourquoi ne pas s'arrêter là et embaucher ce candidat ? Que recherche l'entreprise (quel est son objectif final) ? (elle recherche la solution optimale)

L'économie fait l'hypothèse que les choix économiques sont faits à partir d'un **calcul coûts/avantages**. Ainsi, lorsqu'un agent fait un choix, il compare :

- les **avantages** (ou bénéfiques) de ce choix.

Question à poser en cours : Que recherche un individu lorsqu'il consomme un produit ? Quel est l'objectif de la majorité des entreprises ?

Les avantages recherchés diffèrent selon les agents économiques. Par **exemple**, une entreprise à but lucratif recherche le profit, un consommateur recherche la satisfaction, ou utilité ;

#### Définition :

##### **Utilité :**

- o satisfaction qu'un individu retire de la consommation d'un produit.
- les **coûts** de ce choix.

Question à poser en cours : Supposons que la famille en question hésite entre des vacances au Maroc et en Italie, quels sont les coûts respectifs de ces deux voyages, mis à part le coût financier ? Quels types de coûts peuvent les inciter à renoncer à un voyage au Maroc ? (temps et fatigue associé au voyage, insécurité, risque de maladie,...)

Les coûts ne se limitent pas au **coût financier**. Il faut également prendre en compte le coût en termes d'énergie, de fatigue, de risques,...

Question à poser en cours : Mis à part ces coûts, il existe un autre type de coût pris en compte par l'analyse économique. Supposons un salarié qui se demande s'il va faire des heures supplémentaires. Quel coût représente ces heures supplémentaires pour le salarié ? (la perte d'une heure de loisir)

Les agents prennent également en compte le **coût d'opportunité**.

#### Définition :

##### **Coût d'opportunité :**

- o ce à quoi un agent économique renonce lorsqu'il fait un choix ;

Question à poser en cours : Supposons que vous soyez titulaire d'une licence (bac + 3) et que vous demandiez s'il est pertinent de poursuivre ou d'arrêter vos études. Quel type de coûts allez-vous prendre en compte ? Quel est le coût d'opportunité d'un voyage en Italie ? Quel est le coût d'opportunité de votre choix de faire une première ES ?

Le coût d'opportunité d'un choix correspond donc aux avantages qu'auraient entraînés les autres choix possibles (auxquels il a fallu renoncer). Par **exemple** : (voir doc. 2)

- le coût d'opportunité d'une année d'étude supérieure est la perte de salaire qu'aurait représentée l'entrée dans la vie active,...
- le coût d'opportunité d'un voyage en Italie correspond à la satisfaction qu'aurait procurée un voyage au Maroc, en Bretagne, ... (Voire de toute autre utilisation du temps et des ressources correspondantes) ;

La prise en compte du coût d'opportunité par un agent économique signifie qu'il compare toutes les options et choisit **la meilleure option possible** (celle dont les avantages sont plus élevés que son coût d'opportunité, c'est-à-dire que les avantages des autres options possibles).

CONCLUSION DU 1) :

Le **calcul coûts/avantages** signifie qu'à partir d'une **contrainte de rareté** donnée (c'est-à-dire une certaine quantité de ressources disponibles : somme d'argent, temps, quantité de travail,...), un agent économique cherche à faire un ensemble de **choix rationnels qui maximisent ses avantages** (autrement dit, il recherche la **solution optimale**, comment utiliser les ressources disponibles de la façon la plus avantageuse possible ?). On parle à ce sujet de **maximisation sous contrainte**.

Par **exemple** : à partir d'une **contrainte budgétaire** donnée, un consommateur cherche à faire les choix de consommation qui maximisent son utilité (c'est-à-dire qui lui procure la plus grande satisfaction possible).

### Définition :

#### **Contrainte budgétaire :**

- montant maximum de ressources monétaires qu'un agent économique peut consacrer à un ensemble de dépenses données au cours d'une période temps donné.

Par **exemple**, si vous disposez de 50 euros offerts par vos parents pour un cadeau d'anniversaire (contrainte budgétaire), vous allez choisir le produit qui vous procurera la satisfaction la plus grande (maximisation de la satisfaction).

**L'économie** analyse les choix individuels comme étant des faits sur la base d'un calcul coûts/avantages. Or, les choix peuvent être analysés selon d'autres perspectives (complémentaires) par le sociologue, le psychologue,...



**Doc. 2 :** « Choix et coût d'opportunité »

<b>Quel choix ?</b>	<b>Quelle est la ressource rare ?</b>	<b>Quel est le (ou les) coût d'opportunité ?</b>	<b>Qu'est-ce que l'agent cherche à maximiser ?</b>
a) Un ménage se demande quelle somme il devrait épargner ce mois-ci	Le revenu du ménage	Renoncer à la consommation	Sa satisfaction
b) M. Dupont se demande s'il va accepter de faire des heures sup	Le temps	Renoncer au loisir	Sa satisfaction
c) La mairie de Marseille se demande s'il faut couvrir le stade vélodrome	Les recettes fiscales	Renoncer à d'autres projets d'aménagement publics	Le bien être de la population de la ville
d) Une famille se demande si elle va choisir de partir en vacances à la montagne cet été	Le temps	Renoncer aux autres destinations	Sa satisfaction
e) Une entreprise se demande si elle va réaliser un investissement	Le revenu de l'entreprise	Renoncer à distribuer davantage de revenu aux actionnaires	L'intérêt de ses propriétaires

Q1 : Remplissez le tableau ci-dessous en vous inspirant de la première ligne.

Transition : la rationalité dont il est question ici doit être interprétée de façon extensive.

## 2) Pourquoi la rationalité des choix est-elle relative ?

### **Doc. 3 :** « Choisir un téléphone »

Q1 : Comment devrait procéder un consommateur pour déterminer quel est le meilleur téléphone possible ? Pourquoi est-ce difficile de procéder ainsi ?

Q2 : Est-ce plus rationnel de choisir un Smartphone ou un téléphone portable classique ? Justifiez.

R1 : L'analyse économique fait l'hypothèse que les agents économiques rationnels choisissent la **meilleure solution possible** (par **exemple**, le meilleur téléphone portable possible). Pour cela, ils devraient **comparer toutes les options** existantes.

Or, les agents ne disposent généralement pas des **informations**, des **capacités de calculs** et du **temps** nécessaires à cette comparaison (par **exemple**, ils ne peuvent pas comparer toutes les caractéristiques de tous les téléphones existants). Les agents choisissent donc ce qui leur semble être la meilleure solution possible, en fonction des informations dont ils disposent. Leur **rationalité** est **limitée**.

R2 : Les **finalités** des choix faits par les agents sont **subjectives**, et par conséquent variables d'un agent à l'autre. Cela a pour conséquence qu'il est difficile de savoir de l'extérieur si une action est rationnelle ou non, puisqu'on n'en connaît pas les finalités.

Par **exemple**, il n'est pas possible de dire si l'achat d'un Smartphone est plus rationnel que celui d'un téléphone portable classique, tout dépend de l'utilisation que l'on souhaite en faire.

### **Doc. 4 :** « Décisions rationnelles et effets pervers »

Q1 : D'après le texte, pourquoi le fait qu'une famille pauvre souhaite avoir beaucoup d'enfants peut-il être considéré comme rationnel dans un pays pauvre ?

Q2 : D'après le texte, pourquoi le fait d'avoir beaucoup d'enfants ne conduit pas nécessairement au résultat attendu par les familles pauvres ?

R1/R2 : Le fait que les décisions économiques soient rationnelles n'exclut pas les **déséquilibres économiques** au niveau de la société dans son ensemble, ou **déséquilibres macroéconomiques** (par exemple : chômage, baisse de la production, surproduction,...). En effet, des décisions peuvent être rationnelles au niveau individuel et aboutir à un résultat inefficace au niveau collectif, comme cela est mis en évidence dans ce texte (on parle à ce sujet d'**effet pervers**).

Par **exemple**, s'il peut être considéré comme rationnel pour une famille pauvre d'avoir beaucoup d'enfants dans un pays pauvre, cette décision peut aboutir à l'effet contraire à celui recherché au niveau collectif (de la même façon, se lever pour mieux voir lors d'un concert peut être une action individuelle rationnelle, qui aboutit à un résultat collectif défavorable si tout le monde le fait).

### CONCLUSION DU 2) :

Les agents économiques prennent donc des décisions rationnelles à partir d'un calcul coûts avantages, mais cette **rationalité** est **relative** dans la mesure où : leur rationalité est limitée, les finalités de leur décision sont subjectives et des décisions individuelles rationnelles peuvent entraîner des déséquilibres économiques non souhaités.

Transition : la rareté impose des choix, étudiés par l'économie. Ces choix sont faits de façon rationnelle, sur la base d'un calcul coûts/avantages. La compréhension des modalités de ce calcul nécessite de construire des modèles théoriques, comme le met en évidence l'étude des décisions du consommateur.

## B. Comment les agents économiques font-ils des choix à partir d'un calcul coûts/avantages ? L'exemple du consommateur

L'étude des choix du consommateur permet d'**illustrer** comment le raisonnement coûts/avantages est mis en œuvre. Il faut pour cela analyser quel est l'objectif du consommateur (1) puis les choix que le consommateur met en œuvre pour atteindre son objectif (2). Cette analyse implique de recourir à la **modélisation** (autrement dit de simplifier les comportements du consommateur pour mieux les comprendre, comme cela sera expliqué par la suite).

1) *Quel est l'objectif du consommateur ?*

### a. Le consommateur cherche à maximiser son utilité

Questions à poser en cours :

- Pourquoi le consommateur doit-il faire des choix ? (du fait de la contrainte de rareté)
- Quel est son objectif lorsqu'il fait des choix ? (maximiser son utilité)
- Un consommateur très riche est-il malgré tout contraint de faire des choix de consommation ? (oui, du fait de la contrainte de temps)

Le consommateur cherche à **maximiser son utilité**, à partir de la **contrainte budgétaire** et de la **contrainte temporelle** qui s'imposent à lui (voir schéma). Le raisonnement qui suit développe les choix entraînés par la contrainte budgétaire, mais il peut s'appliquer de façon analogue au sujet de la contrainte temporelle.

**Doc. 5 :** « L'utilité du consommateur »

Q1 : Lorsqu'un consommateur acquiert un produit, cherche-t-il toujours à satisfaire son intérêt personnel ? Justifiez.

Q2 : En quoi ce document illustre-t-il la subjectivité des goûts des consommateurs ?

Question à poser en cours : Entre un verre d'eau et un diamant, qu'est-ce qui a la plus grande valeur ?

R1/R2 : **Attention : l'utilité** prise en compte par le consommateur :

- ne repose pas uniquement sur la prise en compte de l'intérêt personnel. Les **motivations** peuvent être altruistes, écologistes, éthique, politique... Par **exemple** : consommer du café « commerce équitable » ou bio, boycotter un produit,... ;
- dépend des **préférences personnelles**. Les goûts sont subjectifs, ce qui explique pourquoi deux individus ne font pas les mêmes choix à contrainte budgétaire identique ;
- dépend du **contexte**. Par exemple, dans le désert, un verre d'eau peut avoir une plus grande valeur qu'un diamant ;

L'analyse économique des choix du consommateur ne cherche à expliquer ni la formation **des goûts du consommateur** (qui est notamment étudiée par la sociologie ou la psychologie), ni les variations du **contexte**. Elle considère donc que ces déterminants de la consommation **donnés**, pour n'étudier que l'effet des prix et des revenus. Il s'agit d'une **simplification théorique** (cela signifie que l'analyse économique peut rendre compte en partie mais pas en totalité du phénomène social qu'est la consommation).

Transition : le consommateur doit évaluer l'utilité de façon relative et marginale.

## **b. Comment un consommateur évalue-t-il l'utilité d'un produit ?**

L'analyse économique étudie donc les choix faits par le consommateur pour **maximiser son utilité** avec des préférences et dans un contexte donné. Dans ce cadre, le consommateur évalue l'utilité des produits de façon relative et marginale.

### Questions à poser en cours :

- Supposons que le prix des sandwiches augmente dans votre boulangerie habituelle, pourquoi décider d'aller acheter ailleurs ou au contraire de continuer à acheter dans cette boulangerie ? (tout dépend de l'évaluation du couple prix/utilité du sandwich par rapport au couple prix/utilité des autres commerces)
- Vous décidez de sortir au restaurant entre amis, comment faire pour choisir le restaurant ? (vous comparez le couple prix/utilité des différents restaurants)

### Doc. 7 : « Utilité relative, prix relatif »

L'**utilité** d'un produit n'est pas évaluée par le consommateur de façon **absolue**, mais de façon **relative**, autrement dit par comparaison avec l'utilité procurée par d'autres produits (cette comparaison correspond à la prise en compte du **coût d'opportunité**).

De la même façon, lorsqu'un consommateur évalue le prix d'un produit, il ne prend pas uniquement en compte le **prix nominal** du produit (prix affiché), mais également le **prix relatif** du produit (c'est-à-dire le prix du produit évalué par comparaison au prix des autres produits).

C'est la prise en compte de l'**utilité relative** et du **prix relatif** qui permettra au consommateur de faire le meilleur choix. Par **exemple**, lorsqu'un consommateur doit choisir quel repas à emporter il va acheter le midi, il compare le rapport prix/utilité des différentes options possibles. De même, le prix et l'utilité procurée par une destination de vacances est comparé par le consommateur au prix et à l'utilité procurée par d'autres destinations de vacances.

Q1 : Remplissez le texte ci-dessus avec les termes qui conviennent.

## **Doc. 6 :** « Les abonnements illimités au cinéma »

Q1 : Comment peut-on expliquer que les détenteurs d'un abonnement illimité au cinéma ne s'y rendent en moyenne que 3,55 fois par mois ?

Question à poser en cours : Pourquoi ne pas aller 10 fois au cinéma par mois ? Puisque les entrées sont gratuites ? Comment l'abonné fait-il pour déterminer le moment où il s'arrête ? Au 4<sup>ème</sup> film, 5<sup>ème</sup>, 6<sup>ème</sup>, ... ? Comment fait-il pour déterminer les films qu'il va voir pendant le mois ?

R1 : Lorsqu'il fait ses choix, le consommateur prend en compte **l'utilité marginale** (on peut se demander au sujet de l'utilité marginale : de quoi il s'agit ? comment évolue-t-elle ? et à quoi sert la prise en compte de l'utilité marginale ? Elle permet notamment de répondre à la question : pourquoi s'arrêter de consommer un produit gratuit ?).

### **Définition :**

#### **Utilité marginale :**

- utilité procurée par la dernière unité consommée d'un produit.

L'utilité marginale n'est pas constante, mais généralement **décroissante** (il existe toutefois des exceptions à cette décroissance : phénomènes d'addiction,...). Cela signifie qu'au cours d'une période de temps donnée, plus la quantité consommée d'un produit augmente, plus l'utilité marginale qu'il procure est faible. Par **exemple**, si on boit 4 verres d'eau lorsqu'on a soif, ces quatre verres d'eau ne procurent pas tous la même utilité : le premier en procure davantage que le second, et ainsi de suite (de même, si on mange deux pains au chocolat, 10 bonbons,...).

La prise en compte de l'utilité marginale permet de comprendre comment un consommateur détermine la **quantité d'un produit** qu'il consomme (et pourquoi un consommateur ne consomme qu'une quantité limitée de produit même lorsque celui-ci est gratuit). En effet, au cours d'une période de temps donnée, un consommateur consomme un produit jusqu'à ce que l'utilité marginale soit jugée **insuffisante** (insuffisante par rapport à l'utilité qui lui procurerait d'autres produits et/ou par rapport à d'autres utilisations de son temps).

Par **exemple**, au cours d'un mois, un consommateur disposant d'un abonnement illimité au cinéma commence par aller voir les films qui l'intéressent le plus (1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> films par exemple), puis va voir des films qui l'intéressent de moins en moins (3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> films par exemple), jusqu'au moment où l'utilité marginale que procurerait un film supplémentaire est insuffisante pour justifier le temps qui y est consacré (un raisonnement similaire peut être appliqué dans le cas d'un abonnement au stade, d'un forfait téléphonique illimité, d'un plat à volonté au restaurant,...).

Question à poser en cours : En quoi le fait que les abonnés les plus âgés se rendent plus fréquemment au cinéma confirme-t-il la pertinence du raisonnement à la marge ?

On constate à ce sujet que les abonnés les plus âgés se rendent plus fréquemment au cinéma que les autres, leur contrainte de temps s'étant relâchée.

### **Doc. 9** : « L'utilité marginale »

Lorsqu'il détermine la quantité d'un produit qu'il souhaite consommer, le consommateur prend en compte l'**utilité marginale** de ce produit. L'utilité marginale n'est pas **constante**, mais généralement **décroissante**. Cela signifie qu'au cours d'une période de temps donné, plus la quantité consommée d'un produit augmente, plus l'utilité marginale qu'il procure est **faible**. Par exemple, si une personne boit 4 verres d'eau lorsqu'elle a soif, ces quatre verres d'eau ne procurent pas tous la même utilité : le premier en procure davantage que le second, et ainsi de suite.

La prise en compte de l'utilité marginale permet de comprendre comment un consommateur détermine la **quantité** d'un produit qu'il consomme (et pourquoi un consommateur ne consomme qu'une quantité limitée d'un produit même lorsque celui-ci est gratuit). En effet, au cours d'une période de temps donnée, un consommateur consomme un produit jusqu'à ce que l'utilité marginale soit jugée **insuffisante** (insuffisante par rapport à l'utilité qui lui procureraient d'autres **produits** et/ou d'autres **utilisations de son temps**).

Par **exemple**, au cours d'un mois, un consommateur disposant d'un abonnement illimité au cinéma commence par aller voir les films qui l'intéressent le plus, puis va voir des films qui l'intéressent de moins en moins, jusqu'au moment où l'utilité marginale que procurerait un film supplémentaire est insuffisante pour justifier le temps qui y est consacré (un raisonnement similaire peut être appliqué dans le cas d'un abonnement au stade, d'un forfait téléphonique illimité, d'un plat à volonté au restaurant,...).

**Transition** : une fois déterminé quel est l'objectif du consommateur, il faut comprendre comment il fait des choix qui lui permettent d'atteindre cet objectif.

2) *Comment le consommateur fait-il ses choix ?*

**Doc. 8 :**

Question à poser en cours : En quoi le modèle proposé dans cet exercice est-il une simplification ? Quelles sont les différentes simplifications auxquelles l'économiste a procédé pour construire ce modèle ? Pourquoi ces simplifications sont-elles nécessaires ?

Le **modèle** économique d'analyse des choix du consommateur repose sur **plusieurs simplifications** :

- limiter l'étude aux effets des **prix** et des **revenus** sur les choix de consommation (en écartant dans un premier temps les anticipations), sans chercher à expliquer les autres déterminants de la consommation (notamment la formation des goûts du consommateur) ;
- limiter l'étude à un **choix entre deux produits** (l'objectif est de complexifier le modèle dans un second temps en cherchant à appliquer ses conclusions à des choix portant sur un plus grand nombre de produits) ;
- considérer dans un premier temps que tous les **déterminants de la consommation** (prix, revenu, goûts, contexte,...) sont **fixes** (il faudrait ajouter que le consommateur pense que ces déterminants sont fixes, autrement dit, qu'il n'y a pas d'anticipations) (a) (il s'agit d'une simplification théorique, puisque tous les déterminants sont en variation constante). Dans un second temps, on introduit des **variations** de ces déterminants pour comprendre comment les choix du consommateur évoluent dans le temps (b).

**a) Un choix visant à la maximisation sous contrainte budgétaire**

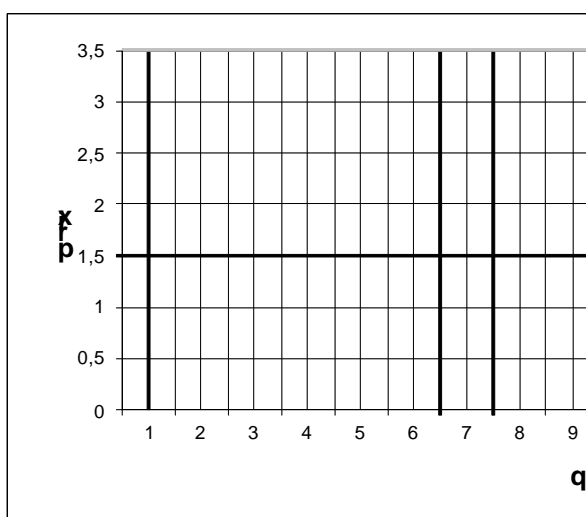
**Doc. 8 :** « Une représentation graphique des choix du consommateur »

Pierre dispose de 60 euros d'argent de poche par mois, qu'il consacre entièrement à l'achat de places de cinéma (PC) à 10 euros pièce et de places au stade (PS) pour assister à des matchs de football à 20 euros pièce. Comme tout consommateur, Pierre cherche à déterminer ses choix de consommation (combien de place de cinéma ? combien de places au stade ?) afin de maximiser sa satisfaction dans les limites imposées par sa contrainte budgétaire.

Q1 : Les deux produits choisis sont substituables, qu'est-ce que cela signifie ?

Q2 : Quel est le coût d'opportunité d'une place au stade ?

	Places de cinéma	Places au stade
1 <sup>ère</sup> combinaison	6	0
2 <sup>ème</sup> combinaison	4	1
3 <sup>ème</sup> combinaison	2	2
4 <sup>ème</sup> combinaison	0	3



Q3 : Remplissez le tableau ci-dessus, qui représente différentes combinaisons de biens que Pierre peut acheter au cours d'un mois étant donné sa contrainte budgétaire (on fait l'hypothèse que Pierre dépense systématiquement tout son argent de poche).

Q4 : Sur le repère ci-contre, représentez les différentes combinaisons de biens que Pierre peut acquérir étant donné sa contrainte budgétaire. Reliez les points afin d'obtenir la « droite de budget » (elle représente toutes les combinaisons de deux biens qu'un consommateur peut acheter étant donné sa contrainte budgétaire).

Q5 : Sur le graphique, où se situent les combinaisons de biens que Pierre ne peut pas acheter, faute de budget suffisant ?

Q6 : Quelle combinaison Pierre va-t-il choisir ?

Q7 : Pourquoi est-il probable que Pierre choisisse plus fréquemment une combinaison incluant les deux produits plutôt qu'une combinaison n'incluant qu'un seul des deux produits ?



R1 : Les deux produits en question sont des **produits substituables**, c'est-à-dire qu'ils sont considérés par le consommateur comme procurant le même type de satisfaction.

R2 : Le **coût d'opportunité** d'une place au stade est deux places de cinéma (acheter une place au stade revient à renoncer à deux places de cinéma).

R3 : Voir tableau.

R4/R5 : Voir graphique. La démarche suivie permet de représenter graphiquement à l'aide de la **droite de budget** toutes les combinaisons de produits possibles étant donné la contrainte budgétaire du consommateur. A **droite** de la droite de budget se situent toutes les combinaisons que le consommateur ne peut pas acquérir (à gauche se trouvent les combinaisons accessibles).

R6 /R7 : Pierre va choisir une combinaison possible sur la droite de budget en fonction de ses **préférences personnelles** (et du contexte). On ne peut par conséquent pas présumer du choix qu'il fera.

On peut toutefois supposer qu'en vertu de la **décroissance de l'utilité marginale**, il aura tendance à privilégier les combinaisons incluant les deux produits. En effet, on peut supposer que la troisième place au stade procure une utilité plus faible que les deux premières places de cinéma (mais cela dépend du contexte et des préférences individuelles).

Le raisonnement appliqué ici à deux produits en fonction de leur prix peut être appliqué de façon analogue à **deux usages possibles du temps** (on pourrait partir du fait que Pierre dispose de 12 heures par mois pour aller au stade et au cinéma, et qu'il doit choisir comment partager son temps entre ces deux usages possibles).

Le raisonnement ici appliqué à deux produits peut être généralisé à **davantage de produits** (c'est son intérêt), bien que la représentation graphique ne soit alors plus possible.

Transition : l'intérêt de cette modélisation vient notamment du fait que l'on peut faire varier les déterminants dans un second temps et observer les effets de cette variation.

## b) Comment expliquer les variations des choix du consommateur ?

Notion : pouvoir d'achat, incitations.

### Doc. 8 :

Question à poser en cours : Qu'est-ce qui peut entraîner un changement dans les choix de consommation de Pierre (autrement dit, qu'est-ce qui peut l'inciter à changer la composition de son panier de biens) ?

Les choix de consommation ont plusieurs **déterminants** : les prix, les revenus, les goûts et les anticipations. La variation de chacun de ces déterminants entraîne un changement dans le **panier de biens** choisis par le consommateur. Pour comprendre leurs effets, il faut les étudier les uns après les autres. Il faut pour cela pratiquer un raisonnement « **toutes choses égales par ailleurs** », c'est-à-dire faire comme si un seul déterminant variait, les autres restant constants (il s'agit là encore d'une simplification théorique).

### Doc. 12 :

R1 : Si les **goûts** varient, la droite de budget reste inchangée, il y a un **déplacement le long de la courbe**.

Question à poser en cours : Comment vont réagir les consommateurs s'ils anticipent une augmentation du prix du produit X ? Par exemple, s'ils anticipent une augmentation du prix des smartphones ?

Un changement dans les **anticipations** a les mêmes effets (par exemple, si le consommateur anticipe une baisse du prix du bien X, il peut en consommer moins dans l'attente que cette baisse soit effective).

Si le **revenu** varie, la courbe connaît un **déplacement** (translation) :

- si le revenu augmente, la courbe se déplace **vers la droite** (augmentation de la quantité de produits qu'il est possible de consommer) ;
- si le revenu diminue, la courbe se déplace **vers la gauche** (diminution de la quantité consommée).

Question à poser en cours : Si le prix des places au stade et des places au cinéma augmente de 10% et si le revenu de Pierre augmente de 10%, comment la droite de budget évolue-t-elle ?

**Attention**, le revenu pris en compte ici est le revenu réel, ou **pouvoir d'achat**, et non le revenu nominal.

### Définition :

**Pouvoir d'achat (PA) :**

- quantité de biens et services qu'il est possible d'acquérir avec une certaine somme, ou un certain revenu.

Approximativement (voir fiche méthode valeur/volume) :

$$Tv \text{ PA} = Tv \text{ Revenu nominal} - Tv \text{ Prix}$$

Par conséquent, pour que le pouvoir d'achat augmente, il faut que le revenu nominal augmente plus vite que les prix. Par **exemple**, si le revenu nominal augmente de 5% et que les prix augmentent de 2%, le pouvoir d'achat augmente de  $5 - 2 = 3\%$ .

Si le **prix** d'un produit varie, la **pente** de la courbe évolue (le prix des deux produits peuvent varier en même temps).

Question à poser en cours : Si le prix des places au stade augmente de 50%, comment évolue le coût d'opportunité d'une place au stade ?

Si le prix des places au stade augmente de 50%, le coût d'opportunité des places au stade augmente : il faut renoncer à 3 places de cinéma pour une place au stade, ce qui conduit à un changement dans la pente de la courbe.

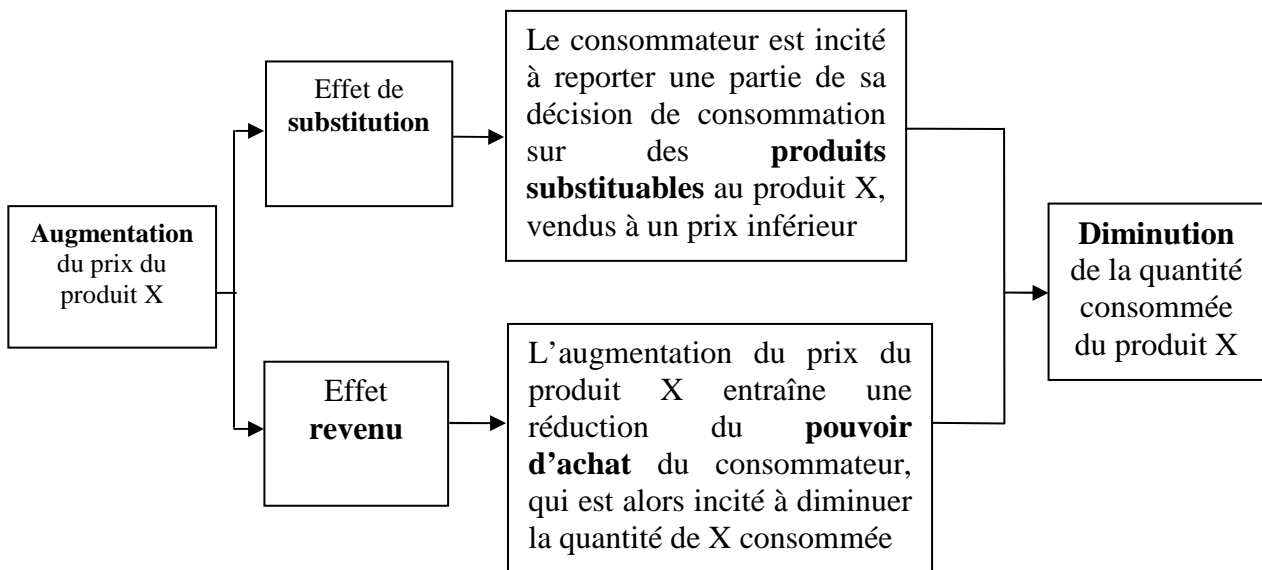
Question à poser en cours : Si le prix des places de cinéma augmente de 10% et que le prix des places au stade augmente de 10%, comment évolue la pente de la courbe ?

C'est le **prix relatif** qui est pris en compte ici (si le prix des deux produits augmente dans les mêmes proportions, cela n'a pas d'effets sur la pente de la courbe).

Question à poser en cours : Comment le consommateur réagit-il à une augmentation du prix d'un des deux produits, par exemple du prix des places de cinéma ? Pourquoi en consomme-t-il moins ?

Si le prix relatif du produit X augmente, cela conduit le plus souvent à une diminution de la quantité de X consommée, du fait de la combinaison de l'**effet revenu** et de l'**effet de substitution** (voir schéma, cette relation prix/quantité consommée correspond à la **loi de la demande**, voir chapitre sur le marché).

**Doc. 10** : « Effet d'une variation de prix sur la consommation »



**Doc. 11 :** « Application de la loi de la demande »

Variation de prix	Loi de la demande		Variation de la quantité consommée
	Effet revenu	Effet de substitution	
Si le prix de l'essence augmente...	... le pouvoir d'achat des ménages ....., ils sont donc incités à ..... utiliser leur voiture et à ..... consommer d'essence	... les ménages sont incités à reporter une partie de leur consommation sur des produits substituables, par exemple : .....	... la quantité d'essence consommée devrait .....
Si le prix des communications de téléphonie mobile augmente,...	... le pouvoir d'achat des ménages ....., ils sont donc incités à ..... utiliser leur téléphone	... les ménages sont incités à reporter une partie de leur consommation sur des produits substituables, par exemple : .....	... la quantité de communications téléphoniques devrait .....
Si le prix des repas au restaurant diminue...	... le pouvoir d'achat des ménages ....., ils sont donc incités à ..... aller au restaurant	... les ménages sont incités à consommer ..... de produits substituables (par exemple, de produits alimentaires) et à se rendre ..... au restaurant.	... la quantité de repas pris au restaurant devrait .....

Q1 : Remplissez le tableau ci-dessus.

Question à poser en cours : Si le prix des places au stade augmente de 50%, Pierre réagira-t-il nécessairement à cette augmentation en allant moins au stade ?

La variation du prix relatif d'un produit constitue une **incitation** à changer de comportement, mais pas une obligation. En effet, le consommateur est incité à modifier ces choix de consommation pour continuer à maximiser sa satisfaction, mais il peut décider de ne pas réagir à une variation de prix.

**Définition :**

**Incitation :**

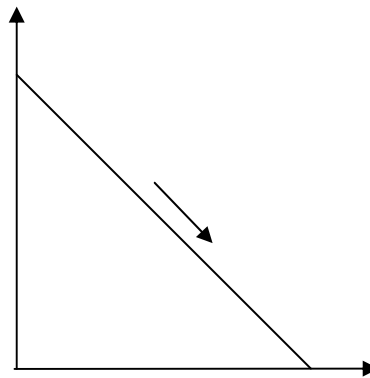
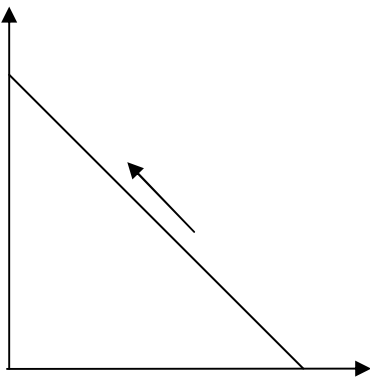
- situation qui devrait conduire à un agent économique à adopter un certain comportement.

Question à poser en cours : Quel est l'objectif de l'augmentation du prix du tabac à venir ?

Par **exemple**, l'augmentation à venir des prix du tabac constitue une incitation à changer de comportement pour les fumeurs, mais certains fumeurs choisiront de ne pas changer leur comportement (un raisonnement similaire peut être tenu au sujet de la taxe carbone, de l'augmentation du prix des amendes de stationnement,...).

Les raisonnements économiques prennent donc place dans un contexte de **contraintes** (contrainte budgétaire, temporelle,...) et **d'incitations**.

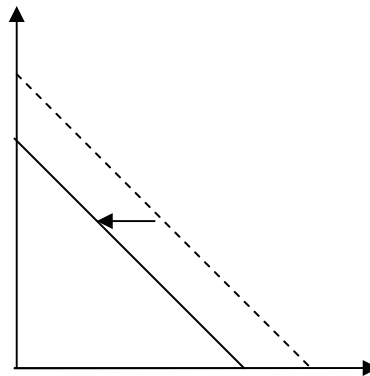
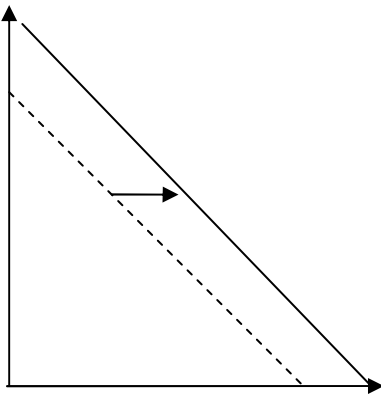
**Doc. 9 :** « Représentation graphique des évolutions des déterminants de la consommation »



.....  
 .....  
 .....  
 .....

.....

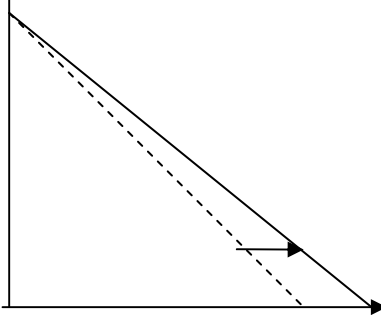
.....



.....  
 .....  
 .....  
 .....

.....

.....



.....  
 .....  
 .....  
 .....

.....

.....

Q1 : Les graphiques ci-dessus représentent chacun une évolution d'un des déterminants de la consommation. La quantité de produit X est représentée en abscisse, la quantité de produit Y est représentée en ordonnée. Associez à chaque graphique la légende qui convient : *augmentation du revenu du consommateur ; augmentation du goût pour le produit X ; diminution du revenu du consommateur ; augmentation du prix du produit X ; diminution du prix du produit X ; augmentation du goût pour le produit Y.*

## II. POURQUOI ACHETER A D'AUTRES CE QU'ON POURRAIT FAIRE SOI-MEME ?

### INTRODUCTION : SPECIALISATION ET GAIN A L'ECHANGE

#### 1) *Qu'est-ce la division du travail ?*

Notions : spécialisation, division du travail.

**Doc. 13 :** « La société paysanne française au début du 20<sup>ème</sup> siècle »

Q1 : A partir du texte, expliquez ce qu'est l'autoconsommation.

Q2 : L'autoconsommation est-elle fréquente en France aujourd'hui ? Comment l'expliquer ?

Q3 : Pourquoi la monnaie est-elle peu utilisée dans la société paysanne décrite dans le texte ?

Q4 : Comment peut-on expliquer qu'au cours du 20<sup>ème</sup> siècle, les agriculteurs français aient pour l'essentiel abandonné l'autoconsommation pour se spécialiser ?

R1/R2 : **L'autoconsommation** désigne pour un agent économique le fait de consommer ce qu'il produit (on peut parler d'autarcie pour une nation). Si l'autoconsommation était fréquente dans la société paysanne du début du 20<sup>ème</sup> siècle décrite ici par Henri Mendras, elle est aujourd'hui beaucoup moins présente.

Le recul de l'autoconsommation est dû au développement de spécialisation et de la **division du travail** : chaque individu étant de plus en plus spécialisé dans une activité productive donnée, il ne peut se limiter à consommer ce qu'il produit (de même pour chaque nation).

### Définitions :

#### **Spécialisation :**

- Action qui consiste pour un agent économique (ou une nation) à se consacrer à une activité productive déterminée et à en abandonner d'autres (la spécialisation conduit à la division du travail et à l'échange).

#### **Division du travail :**

- Spécialisation des individus (ou des groupes) dans des activités productives différentes et complémentaires. On distingue plusieurs formes de division du travail (voir tableau).

**Doc. 14 :** « Les différents types de divisions du travail »

Type de division du travail	Explication	Illustration
division ..... du travail	spécialisation des travailleurs au sein d'une organisation productive	spécialisation des ouvriers dans une usine automobile
division ..... du travail	spécialisation des individus en différents métiers dans la société	spécialisation des individus dans une profession : professeur, avocat, boucher, maçon,...
division ..... du travail	spécialisation des nations dans des activités productives différentes et complémentaires	spécialisation du Brésil dans les bio-carburants, de la France dans l'aéronautique,...

Q1 : Associez à chaque forme de division du travail le qualificatif qui convient : *sociale* ; *internationale* ; *technique*.

## 2) *Comment la division du travail conduit-elle à l'échange ?*

Notion : échange marchand.

R3 : La division du travail conduit au **développement des échanges** : puisque chaque individu ne produit plus qu'une catégorie spécifique de produit, il doit échanger une partie de sa production contre ce que produisent les autres (la division du travail conduit donc à l'interdépendance). Dans les sociétés contemporaines, ces échanges économiques sont le plus souvent :

- des **échanges monétaires** (sachant qu'un échange peut également être non monétaire, voir chapitre sur la monnaie) : chacun échange sa production contre un revenu, puis son revenu contre la production des autres (autrement dit, production -> revenu -> production) ;
- des **échanges marchands** (sachant qu'un échange peut également être non marchand, voir chapitre sur le marché).

### **Définition :**

#### **Echange marchand :**

- échange qui se réalise sur un marché et qui donne lieu au paiement d'un prix (les échanges marchands sont libres et concurrentiels, voir chapitre sur le marché).

Avec la rareté, l'échange constitue le **deuxième fondement de la science économique** : l'économie étudie la manière dont les actions individuelles sont coordonnées dans la réalisation des trois opérations économiques fondamentales (production, répartition, consommation).

## 3) *Pourquoi y a-t-il division du travail ? Le gain à l'échange*

Notion : gain à l'échange.

R4 : La problématique de ce II est : pourquoi se spécialiser et acheter à d'autres plutôt que de tout produire soi-même ?

Il faut partir du principe que l'échange marchand est **volontaire** (chaque individu est libre d'échanger ou de ne pas échanger), et donc **mutuellement satisfaisant**. En conséquence, si les individus se spécialisent et échangent, ce n'est pas par contrainte, c'est parce qu'ils considèrent (à partir d'un calcul coûts/avantages) que la spécialisation et l'échange sont plus avantageux que l'autoconsommation, autrement dit parce qu'il existe un **gain à l'échange**.

### **Définition :**

#### **Gain à l'échange :**

- Amélioration de la situation d'un (ou plusieurs) agent économique du fait de l'échange.

La **problématique** du chapitre devient donc : pourquoi la spécialisation entraîne un gain à l'échange ? (A) Apporter une réponse à cette question suppose de se demander également comment ce gain à l'échange est réparti entre les participants (B).

Question à poser en cours : La division du travail est-elle toujours choisie ?

**Attention** : il s'agit d'une première **simplification** théorique. On évacue en effet toutes les situations où la division du travail n'est pas choisie par les individus sur la base d'un calcul coûts/avantages.

Par **exemple** le partage des tâches productives entre hommes et femmes dans les sociétés traditionnelles, le partage entre production, guerre et activités religieuses dans les sociétés d'ordres,... (L'économie n'épuise donc pas tout ce qu'il y a dire sur la division du travail conformément à ce qui a été dit en introduction).

## A. Pourquoi la spécialisation entraîne-t-elle un gain à l'échange ?

INTRODUCTION : POURQUOI FAUT-IL MODELISER ?

Question à poser en cours : Quelles simplifications ont été faites pour construire le modèle du doc. 16 ?

Pour répondre à cette problématique, il faut construire un **modèle**, qui comporte plusieurs simplifications :

- le modèle s'applique à **deux individus** (ou deux nations) et à **deux produits** pour être compréhensible (et les conclusions peuvent ensuite être généralisées à une multitude d'individus, de nations et de produits);
- le modèle fait l'hypothèse que les mécanismes théoriques permettant d'expliquer les échanges entre **individus** et entre **nations** sont les mêmes (dans la suite, les termes individus et nations sont considérés comme interchangeable). Or, il existe des facteurs explicatifs propres à l'échange international qui ne seront pas étudiés ici (mais en terminale, par exemple l'accroissement du degré de concurrence) ;
- les individus sont **différents**, l'échange permet de tirer profit de ces différences ;

**Doc. 15** : « Pourquoi acheter à d'autres plutôt que de produire soi-même ? »

Q1 : Pourquoi la France importe-t-elle du cuivre, du pétrole, du coton, des ananas, ... ?

Q2 : Pourquoi la France importe-t-elle des voitures allemandes, des films américains, des chaussures italiennes, des mangas japonais... ?

R1/R2 : Une autre simplification du modèle présenté ici est qu'il laisse de côté un **premier type de gains à l'échange** : l'échange permet d'accéder à une **plus grande variété de biens et services**, pour deux raisons. L'échange permet en effet à un agent (ou une nation) d'obtenir des produits :

- qu'il ne peut pas réaliser. Par **exemple**, la France peut obtenir par l'échange du pétrole, du cuivre, du coton, ...
- dont les caractéristiques sont différentes de ceux qu'il réalise. Par **exemple**, la France peut obtenir par l'échange des films, des voitures, des vêtements, ... dont les caractéristiques sont différentes des produits qu'elle réalise.

Le modèle étudié ici se limite donc à se demander pourquoi acheter à d'autres *ce qu'on pourrait faire soi-même de façon équivalente* (ce modèle ne permet donc d'expliquer qu'une partie des échanges).

Le modèle fait donc l'hypothèse qu'il existe un second type de gain à l'échange : la spécialisation et l'échange entraîne un **surplus de production** (et permet donc d'augmenter le niveau de vie des participants à l'échange). Comment l'expliquer ?

Deux explications complémentaires à ce mécanisme peuvent être avancées : la spécialisation permet à chacun de se spécialiser là où il est relativement le plus productif (1) et lui permet d'augmenter sa productivité dans cette activité (2).



1) *La spécialisation conduit chacun à se spécialiser dans l'activité où il est relativement le plus efficace...*

Deux modèles complémentaires permettent de comprendre pourquoi la spécialisation génère un surplus de production : la théorie des avantages absolus (a) et la théorie des avantages comparatifs (b).

### a) La spécialisation selon les avantages absolus

Notion : productivité, avantage absolu.

**Doc. 16 :** « La spécialisation selon les avantages absolus »

Supposons un modèle dans lequel deux individus, Pierre et Marc, produisent deux types de biens : des pommes de terre et de la viande. Pierre et Marc travaillent 30 heures par semaine, qu'ils consacrent à la production de ces deux biens.

Pierre consacre 10 heures de travail à la production de pommes de terre et en produit ainsi 20 kg, et 20 heures à la production de viande, et il en produit 4 kg. Marc consacre 20 heures à la production de pommes de terre et en produit 30 kg, et 10 heures à la production de viande et en produit 3 kg.

Q1 : Qui est le plus efficace dans la production de pommes de terre ? Justifiez par un calcul.

Q2 : Remplissez la partie gauche du tableau ci-dessous, en indiquant les quantités de pommes de terre et de viande produites par Pierre et Marc en l'absence de spécialisation.

Q3 : Dans quelle activité Pierre a-t-il intérêt à se spécialiser ? Justifiez.

Q4 : Dans la partie droite du tableau ci-dessous, indiquez les quantités de pommes de terre et de viande produites par Pierre et Marc si chacun se spécialise dans l'activité où il est le plus efficace.

Q5 : En quoi peut-on dire que la spécialisation conduit à un gain à l'échange ?

		Sans spécialisation		Avec spécialisation	
		Pierre	Marc	Pierre	Marc
Nombre d'heures travaillées	Pommes de terre	10	20	30	0
	Viande	20	10	0	30
Quantité produite	Pommes de terre	20 kg	30 kg	60 kg	0
	Viande	4 kg	3 kg	0	9 kg
Quantité produite totale	Pommes de terre	50 kg		60 kg	
	Viande	7 kg		9 kg	

R1 :

**Définition :**

**Productivité du travail :**

- rapport entre une production donnée et la quantité de travail nécessaire à cette production. La productivité mesure l'efficacité du travail ;
- il existe plusieurs manières de mesurer la productivité du travail :
  - o productivité du travail par tête = Quantité produite/Nombre de personnes employées ;
  - o productivité horaire du travail = Quantité produite/Nombre d'heures travaillées ;

Par **exemple**, la productivité horaire de Pierre est de  $20/10 = 2$  pommes de terre de l'heure, celle de Marc est de  $30/20 = 1,5$  pommes de terres de l'heure. Pierre est plus efficace que Marc dans la production de pommes de terre.

R2 : Voir tableau.

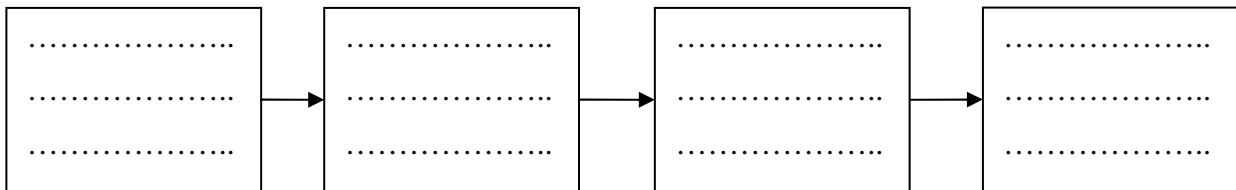
R3 : Un agent économique a intérêt à se spécialiser dans l'activité pour laquelle il dispose d'un **avantage absolu**, c'est-à-dire dans l'activité où sa productivité est plus élevée que celle des autres (les pommes de terre pour Pierre, la viande pour Marc).

R4 : Voir tableau.

R5 : La spécialisation conduit à l'apparition d'un **surplus de production** (10 kg de Pommes de terre, 2 kg de viande), que les coéchangistes vont pouvoir se partager. Il existe donc un **gain à l'échange** : le niveau de vie est plus élevé du fait de la spécialisation.

Ce surplus de production est dû au fait que la spécialisation permet une **meilleure utilisation du travail** (ou meilleure allocation du travail) : chaque heures travaillée est utilisée là où elle est le plus efficace. Cela permet une augmentation de la **productivité globale** (augmentation de la production avec le même volume d'heures travaillées). Ce raisonnement peut être transposé à **l'échelle internationale**.

**Doc. 23 :** « Le gain à l'échange associé à la spécialisation »



Q1 : Remplissez le schéma ci-dessus avec les expressions suivantes : *augmentation de la production ; meilleure allocation du travail ; spécialisation ; augmentation de la productivité globale.*

Question à poser en cours : Supposons que la productivité de Pierre soit supérieure à celle de Marc dans les deux activités. La spécialisation présente-t-elle alors un intérêt ?

Transition : la théorie des avantages absolus pose un **problème** : ceux qui n'ont aucun avantage absolu (leur productivité est la plus faible dans toutes les activités) et ceux qui des avantages absolus dans toutes les activités n'ont pas intérêt à se spécialiser.

## b) La spécialisation selon les avantages comparatifs

Notions : avantage comparatif.

**Doc. 17 :** « La spécialisation selon les avantages comparatifs : le médecin et son secrétaire »

Q1 : Conseilleriez-vous au médecin d'embaucher un secrétaire ou de continuer à faire lui-même ces tâches de secrétariat ? Justifiez.

Q2 : Supposons que le salaire moyen d'une secrétaire soit de 10 euros de l'heure. Quel gain journalier réalise le médecin en embauchant le secrétaire ? Quel gain le secrétaire réalise-t-il en étant embauché par le médecin ? En quoi peut-on dire que le gain à l'échange est inégalement réparti ?

R1 : Le médecin a un **avantage absolu** dans les deux types d'activités : médecine et secrétariat. Malgré cela, il lui est avantageux de se spécialiser là où il a un **avantage comparatif** : en médecine (voir texte à trous). En effet, en se spécialisant, il va réaliser un gain à l'échange :

- il va payer le secrétaire  $12 \times 2 = 24$  euros ;
- il va gagner  $23 \times 3 = 69$  euros ;
- il réalisera donc un gain à l'échange de  $69 - 24 = 45$  euros par jour.

Le même raisonnement conduit à conclure que le médecin n'a pas intérêt à repeindre son cabinet, à y faire le ménage, à cuisiner ses repas de midi, à construire les meubles de son cabinet,...

Question à poser en cours : A partir de quel salaire horaire du secrétaire n'y a-t-il plus gain à l'échange ?

Tant que le salaire du secrétaire est inférieur à  $69/2 = 34,5$  euros de l'heure, la spécialisation est avantageuse pour le médecin (le coût d'opportunité d'1 h de secrétariat est trop élevé pour lui).

**Doc. 24 :** « Texte à trous : les avantages comparatifs »

La théorie des avantages comparatifs démontre qu'un agent économique a toujours intérêt à se spécialiser et à échanger, même quand il dispose d'un **avantage absolu** dans toutes les productions (ou quand il ne dispose d'aucun avantage absolu). Il a intérêt à se spécialiser là où il dispose d'un **avantage comparatif**.

Tous les agents disposent d'un avantage comparatif. Pour les agents qui ont un avantage absolu dans toutes les productions, il s'agit de l'activité pour laquelle ils sont **relativement les plus efficaces**. Pour les agents qui ne disposent d'aucun avantage absolu, il s'agit de l'activité pour laquelle ils sont **relativement les moins inefficaces**.

Par exemple, dans le doc. 17, le médecin est plus efficace que le secrétaire dans la médecine et dans le secrétariat. Mais l'avantage du médecin par rapport au secrétaire est **plus grand** dans la médecine que dans le secrétariat (et donc le désavantage du secrétaire est **moins grand** dans le secrétariat que dans la médecine). L'avantage comparatif du médecin est donc la médecine, celui du secrétaire le secrétariat.

La spécialisation des agents selon les avantages comparatifs génère un **surplus de production**, qui conduit à une augmentation du niveau de vie des participants à l'échange.

### Définition :

#### **Avantage comparatif :**

- pour un agent économique (ou une nation), activité productive dans laquelle sa productivité est relativement la plus élevée (par rapport à celle des autres agents économiques).

(dans cet exemple, au niveau collectif, la spécialisation du médecin permet d'avoir davantage d'heures de médecine, dont la valeur est plus importante que celle des heures de secrétariat).

**Doc. 18 :** « La spécialisation selon les avantages comparatifs : application à l'échange international »

Supposons deux pays, la Grande Bretagne et le Portugal, réalisant deux types de produits : du drap et du vin. Le tableau ci-dessous présente la productivité horaire de chacun des deux pays dans ces deux activités.

Productivité horaire	Grande Bretagne	Portugal	Productivité relative
Vin ( <i>en litres</i> )	2	10	5
Drap ( <i>en mètres</i> )	3	6	2

Q1 : Lequel des deux pays n'a pas d'avantage absolu ? Justifiez.

Q2 : Quel est l'avantage comparatif de chaque pays ? Justifiez.

Q3 : Supposons que chaque pays dispose de 40.000 heures de travail par an à répartir entre la production de drap et la production de vin, et qu'il choisissent tous deux de consacrer 30.000 heures à produire du vin et les 10.000 heures restantes à produire du drap. Dans la partie droite du tableau ci-dessous, indiquez les quantités produites pour chacun des deux biens en l'absence de spécialisation.

Q4 : Dans le tableau ci-dessous, indiquez les quantités produites pour chacun des deux biens si chaque pays se spécialise en fonction de son avantage comparatif (et abandonne complètement la production de l'autre bien).

Q5 : En quoi peut-on dire que la spécialisation selon les avantages comparatifs conduit à un gain à l'échange ?

		Sans spécialisation		Avec spécialisation	
		Grande Bretagne	Portugal	Grande Bretagne	Portugal
Nombre d'heures travaillées	Vin	30.000	30.000	0	40.000
	Drap	10.000	10.000	40.000	0
Quantité produite	Vin	60.000	300.000	0	400.000
	Drap	30.000	60.000	120.000	0
Quantité produite totale	Vin	360.000		400.000	
	Drap	90.000		120.000	

R1/R2 : La GB n'a **aucun avantage absolu** : sa productivité est plus faible que celle du Portugal dans les deux activités (inversement, le Portugal a un avantage comparatif dans les deux activités). Toutefois, sa productivité est relativement plus élevée dans le drap (3/6) que dans le vin (2/10) par rapport au Portugal (remplir la colonne « productivité relative »). La GB a donc un **avantage comparatif** dans le drap (et le Portugal dans le vin).

R3/R4 : Voir tableau.

R5 : La spécialisation selon les avantages comparatifs conduit à un **surplus de production** (40.000 litres de vin, 30.000 mètres de drap supplémentaires, voir tableau, voir **schéma**, ajouter « spécialisation selon les avantages comparatifs »). Ce surplus de production (qui correspond à la croissance économique à l'échelle d'un pays) conduit à une augmentation du niveau de vie des participants à l'échange.

Question à poser en cours : Pour les habitants des deux pays, comment s'opère l'augmentation du niveau de vie ?

A l'échelle internationale, ce surplus de production se traduira par une **diminution du prix des produits importés** et donc une augmentation du pouvoir d'achat des habitants des pays concernés (le Portugal importera des draps pour un prix inférieur au prix national, de même pour la Grande Bretagne).

**Doc. 19** : « Les spécialisations de la France »

Q1 : A partir de la théorie des avantages comparatifs, expliquez pourquoi la France a intérêt à se spécialiser dans la production aéronautique et de produits pharmaceutiques plutôt que dans les vêtements et dans les meubles.

Q2 : En France, quelles catégories d'agents économiques sont favorisés par la spécialisation de la France selon ses avantages comparatifs ? Lesquels sont défavorisés ? Justifiez.

R1 : La productivité de la France est plus élevée que celle de la Chine (par exemple) dans le domaine des avions et du textile (voir cours sur le commerce international). Toutefois, **l'écart de productivité** entre les deux pays est plus grand dans l'aéronautique que dans le textile.

La France a donc un **avantage comparatif** dans l'aéronautique, et a intérêt à s'y spécialiser et à abandonner la production de textile (inversement pour la Chine). En effet, la quantité de textile que la France pourra acheter à la Chine avec un avion sera plus grande que la quantité de textile qu'il aurait été possible de produire en France avec le temps de travail nécessaire pour produire un avion. Un raisonnement équivalent pourrait être tenu pour expliquer pourquoi la France a intérêt à se spécialiser dans le tourisme, les produits pharmaceutiques,... et à abandonner l'ameublement, la métallurgie,...

Transition : cette sous-partie présuppose qu'un agent économique achète à autrui pour pouvoir se spécialiser dans une activité. Mais acheter à autrui peut également avoir pour objectif d'obtenir davantage de temps libre.

### c) L'arbitrage consommation/loisirs

**Doc. 20 :** « Comment choisir entre plats préparés et plats faits maison ? »

Q1 : Faites une phrase pour exprimer la signification des valeurs de la ligne « spaghetti bolognaise ».

Q2 : Comment expliquer qu'un individu achète des plats préparés alors que ceux-ci sont plus chers que des plats maisons ?

Q3 : Mis à part la différence de prix, qu'est-ce qui peut expliquer qu'un individu préfère cuisiner des plats maisons plutôt que d'acheter des plats cuisinés ?

Q4 : En utilisant la notion de coût d'opportunité, expliquez pourquoi l'achat de plats préparés est d'autant plus fréquent que le revenu du ménage est élevé.

R1 : Faire soi-même un plat de spaghetti bolognaise pour une personne coûte 1 euro, contre 1,50 euro pour un plat préparé équivalent.

R2 : Un individu peut choisir d'acheter à autrui ce qu'il peut faire soi-même pour trois raisons essentielles, voir tableau (c'est de la troisième dont il est question ici). Ce raisonnement s'applique aux plats cuisinés, mais également aux services à domicile (ménage, plomberie, peinture, jardinage...).

**Doc. 25 :** « Pourquoi acheter ce qu'ont pourrait faire soi-même ? »

Un individu peut choisir d'acheter à autrui ce qu'il peut faire soi-même...	Exemples
... pour avoir accès à une <b>plus grande variété de biens et services</b> (cela signifie que les caractéristiques des produits achetés à autrui ne sont pas les mêmes que celles des produits que l'agent aurait fait lui-même)	un individu peut choisir d'acheter des plats cuisinés plutôt que de cuisiner soi-même parce qu'il juge les plats cuisinés meilleurs que ce qu'il cuisine lui-même
... pour se <b>spécialiser</b> et augmenter ce faisant son <b>revenu</b> (cela signifie que le temps économisé en achetant à autrui est consacré à la spécialisation dans une autre activité, conformément à la <b>théorie des avantages comparatifs</b> )	un individu peut choisir de payer une femme de ménage et d'utiliser le temps ainsi économisé pour faire des heures supplémentaires (qui lui rapporteront un revenu plus élevé que le coût de la femme de ménage)
... pour avoir <b>plus de temps libre</b> (l'agent doit alors prendre en compte le <b>coût d'opportunité</b> de son choix, autrement dit la consommation à laquelle il renonce en achetant un service à autrui. L'agent doit donc faire un arbitrage entre <b>loisir</b> et <b>consommation</b> )	un individu peut choisir d'acheter des plats cuisinés pour consacrer moins de temps à la cuisine et avoir ainsi plus de temps libre (il renonce alors aux biens et services qu'il aurait pu consommer avec la somme consacrée aux plats cuisinés)

R3/R4 : L'arbitrage loisir/consommation est notamment influencé par deux paramètres :

- le **goût** ou le dégoût pour l'activité concernée. La cuisine (ou le bricolage, le jardinage, la couture,...) est un plaisir pour certains, un désagrément pour d'autres ;
- le **revenu** de l'agent concerné. Plus le revenu de l'agent est faible plus le coût d'opportunité des services concernés est élevé (la consommation à laquelle il faut renoncer), plus il est incité à faire lui-même. De ce fait, la consommation de services à domicile est d'autant plus élevée que le revenu est élevé.

Transition : la spécialisation conduit chacun à se spécialiser là où il est relativement le plus efficace, mais elle permet également d'accroître sa productivité dans cette activité.

2) ... et à devenir plus efficace dans cette activité

**Doc. 21 :** « L'importance de la division du travail selon Adam Smith »

Q1 : Dans l'exemple de la production d'épingles développé par Adam Smith, la division du travail permet-elle d'augmenter la productivité du travail ? Justifiez.

Q2 : En supposant que chaque ouvrier ait initialement la même productivité pour chacune des étapes de la production d'une épingle, comment expliquer que la division du travail entre les ouvriers puisse conduire à une augmentation de la productivité du travail ?

R1 : La spécialisation génère un **surplus de production** pour deux raisons essentielles :

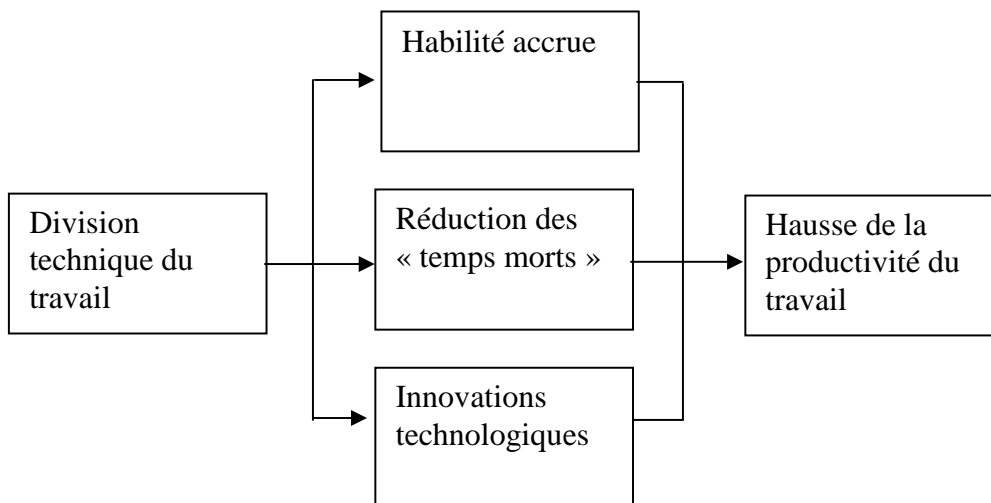
- chacun utilise son travail dans l'activité où il est relativement le plus productif, conformément à la théorie des avantages comparatifs (la productivité de chaque agent dans chaque activité étant inchangée) ;
- lorsqu'un agent se spécialise dans une activité, sa **productivité** dans cette activité augmente, comme l'a montré l'économie Adam Smith ;

L'exemple de la manufacture d'épingles montre que la spécialisation de chaque ouvrier dans une étape donnée de la production permet d'augmenter très fortement la productivité : la productivité passe de 20 épingles/jour à 4.800 épingles/jour.

R2 : Selon A. Smith, la division du travail est à l'origine d'une **augmentation de la productivité** pour trois raisons principales (voir **schéma**, doc. 22) :

- en se spécialisant dans une tâche, chaque travailleur acquiert une **habilité** particulière pour cette tâche ;
- les **pertes de temps** liées aux changements d'outils et de place sont limités ;
- la décomposition du travail favorise l'**innovation** technique.

**Doc. 22 :** « Pourquoi la division du travail permet-elle d'augmenter la productivité du travail ? »



Faire un schéma sur les deux effets de la spécialisation sur la production et la productivité ?

Transition : le fait que la spécialisation génère un gain à l'échange ne signifie pas que ce gain à l'échange est également réparti.

## B. Comment sont répartis les gains à l'échange ?

La spécialisation et l'échange sont mutuellement satisfaisant, sans quoi l'individu n'y participerait pas (ou la nation élèverait des barrières protectionnistes). Le fait que chacun trouve un intérêt à échanger ne signifie toutefois pas que le gain à l'échange soit également réparti.

*1) Les gains à l'échange peuvent être inégalement répartis entre les individus et entre les nations*

**Doc. 17 :** « La spécialisation selon les avantages comparatifs : le médecin et son secrétaire »

Q2 : Supposons que le salaire horaire moyen d'un secrétaire soit de 9 euros, là où le médecin embauche son secrétaire à 12 euros de l'heure. Quel gain journalier réalise le médecin en embauchant le secrétaire ? Quel gain journalier réalise le secrétaire en étant embauché par le médecin ? En quoi peut-on dire qu'il y a un partage inégal du gain à l'échange ?

R2 : L'échange existant entre le médecin et son secrétaire génère un **gain à l'échange** pour les deux participants (sans quoi il n'y aurait pas échange) :

- le secrétaire gagne 12 euros de l'heure plutôt que 9 euros, ce qui représente un gain quotidien de  $(12 - 9) \times 2 = 6$  euros ;
- le médecin gagne  $69 - (12 \times 2) = 45$  euros par jour.

Le gain à l'échange total est donc de  $(45 + 6) = 51$  euros par jour, il est **inégalement partagé** entre le médecin et son secrétaire.

Plus le salaire horaire offert par le médecin au secrétaire se rapproche de 9 euros, plus le gain à l'échange est faible pour elle, plus il se rapproche de  $69/2 = 34,5$  euros, plus le gain à l'échange est faible pour le médecin.

Question à poser en cours : De quoi va dépendre le partage du gain à l'échange ?

Le partage du gain à l'échange a plusieurs déterminants. Il dépend notamment des **caractéristiques de l'offre et de la demande du produit** dans lequel sont spécialisés les deux participants à l'échange (l'influence des caractéristiques d'offre et de demande sur les prix sera étudiée dans le chapitre consacré au marché).

Par **exemple**, dans le cas présent, plus le nombre de secrétaire médicales est important par rapport à la demande de la part des médecins, plus le gain profitera aux médecins et inversement (un raisonnement identique peut être fait à partir de deux pays spécialisés : le surplus de production sera partagé entre les deux pays, notamment en fonction du degré de concurrence sur les produits concernés).

Tous les **facteurs explicatifs** du gain à l'échange et de son partage ne peuvent être expliqués ici, ils seront vus en terminale (ce qui est important à ce stade, c'est de comprendre que le gain à l'échange peut être inégalement partagé).

Transition : du point de vue des gains à l'échange, il existe une particularité de l'échange entre nations par rapport à l'échange entre individus.



2) *Les gains à l'échange peuvent être inégalement répartis au sein des nations qui participent à l'échange*

**Doc. 26 :** « Le partage du gain à l'échange »

Q1 : Quel effet l'essor du commerce international des produits agricoles a-t-il eu sur le prix du blé en Angleterre ? Sur le prix du blé aux Etats-Unis ? Justifiez.

Q2 : Parmi les catégories d'agents économiques suivants, indiquez lesquels ont été gagnants à l'essor du commerce international des produits agricoles et lesquels ont été perdants en justifiant votre choix : *les propriétaires terriens aux Etats-Unis ; les propriétaires terriens en Angleterre ; les travailleurs aux Etats-Unis ; les travailleurs en Angleterre.*

R1/R2 : Il existe une particularité du partage du gain à l'échange au niveau international : le gain à l'échange peut être **inégalement réparti entre les nations** participantes à l'échange, mais également **au sein des nations participantes** à l'échange (il y a donc des gagnants et des perdants à l'ouverture internationale).

Au sein de chaque nation participante, il faut en effet identifier **différentes catégories d'agents économiques**, notamment : Faire un **tableau** ?

**Doc. 27 :** « Gagnants et perdants à l'échange international »

Catégories d'agents économiques	Avantagés ou désavantagés par l'échange international ?	Exemple doc. 23	Exemple doc. 19
les producteurs exportateurs	Plutôt <b>avantagés</b> par l'échange international	les producteurs de blé <b>Américains</b> , avantagés par l'augmentation du prix du blé	Les producteurs français d'aéronautique, de produits pharmaceutiques,...
les producteurs nationaux concurrencés par les importations	Potentiellement <b>désavantagés</b> par l'échange international	les producteurs de blé <b>Anglais</b> , désavantagés par la diminution du prix du blé en Angleterre	Les producteurs français de textile, d'électronique grand public,...
les consommateurs	Plutôt <b>avantagés</b> par la consommation de produits importés à prix relativement plus bas	les travailleurs <b>Anglais</b> , dont le pouvoir d'achat augmente	Les consommateurs français peuvent accéder à des produits textiles à bas prix...

**Attention** : il ne faut pas perdre de vue qu'un agent économique est à la fois un producteur et un consommateur (par exemple, un ménage travaillant dans le textile).

**Doc. 19 :** « Les spécialisations de la France »

Q2 : Quels agents économiques sont favorisés par la spécialisation de la France selon ses avantages comparatifs ? Lesquels sont défavorisés ? Justifiez.

R2 : Voir tableau. Une des conséquences de ce partage inégal du gain à l'échange est que **l'Etat** doit mettre en place des procédures de partage du gain à l'échange et d'accompagnement à l'ouverture internationale.