

3. Interdépendance et bénéfices de l'échange

L'économie étudie la manière dont la société gère ses ressources rares, c'est-à-dire comment la société produit et distribue des biens et services pour satisfaire les besoins de la population.

✓ **Comment satisfaisons-nous nos besoins ?**

1. Nous pouvons être économiquement auto-suffisants.
2. Nous pouvons nous spécialiser et échanger avec les autres → interdépendance économique.

✓ **Une observation générale :**

Les individus et les pays dépendent de la spécialisation et de l'échange pour résoudre le problème de la rareté des ressources.

✓ **Cela soulève deux questions :**

1. Pourquoi l'interdépendance est-elle la norme ?
2. Que détermine la production et l'échange ?

1. Pourquoi l'interdépendance est-elle la norme ?

Parce que l'interdépendance augmente le bien-être de chacun quand les gens se spécialisent et échangent leur production.

2. Qu'est-ce qui détermine la production et l'échange ?

Imaginez :

- Seulement deux biens (pommes de terre et viande).
- Seulement deux personnes (cultivateur et éleveur).
- Personnes souhaitent manger des deux biens.

Deux questions :

1. Que doit produire chacun ?
2. Pourquoi doivent-ils échanger ?

Cas 1 : Eleveur produit que de la viande.

Cultivateur produit que des pommes de terre.

Cas 2 : Chacun des protagonistes est capable de produire l'autre bien mais à un coût très élevé.

- ✓ **Quid si l'un des protagonistes est meilleur que l'autre dans tous les domaines ?**

Imaginez : Eleveur est meilleur dans les 2 domaines.

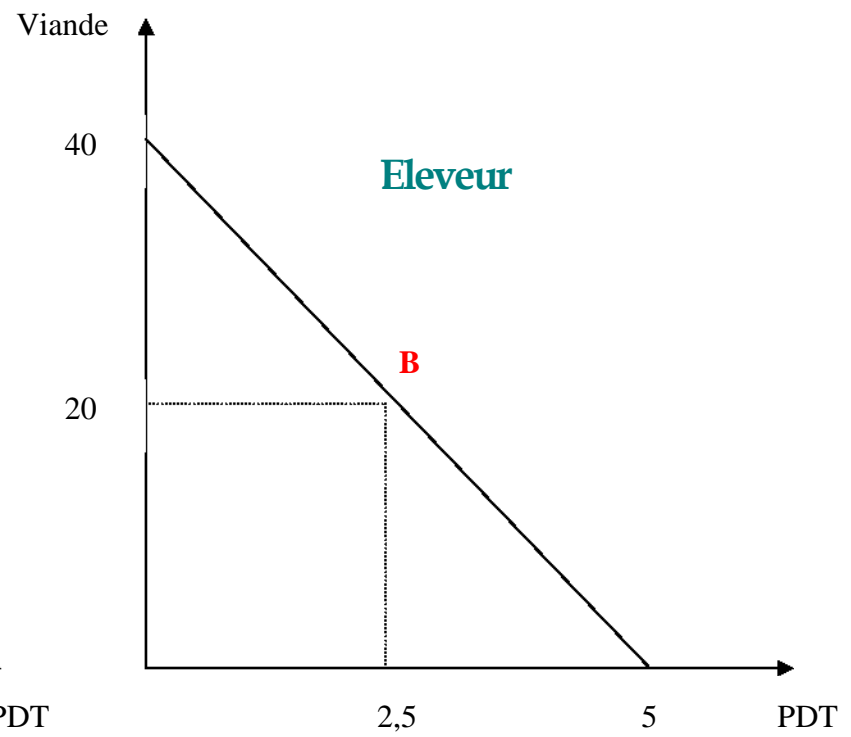
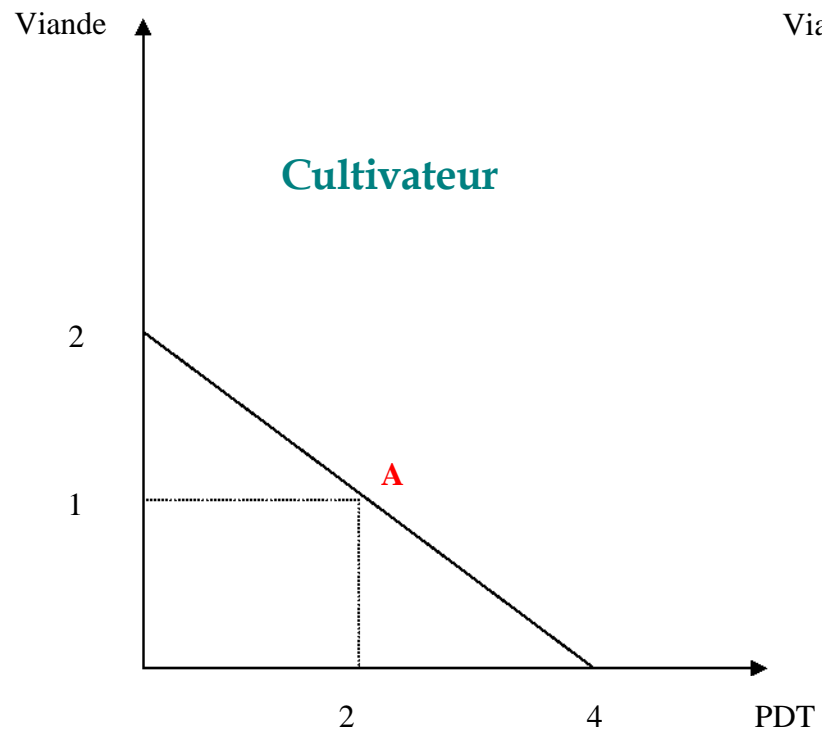
L'un des deux doit-il vivre en autarcie ?

Existe-t-il toujours des raisons de pratiquer l'échange ?

Hypothèse : Eleveur et cultivateur travaillent chacun 40 heures.

Tab. 1 : Quantité de travail nécessaire pour produire de la viande et des pommes de terre

	Heures nécessaires pour avoir 1kg de :	
	Viande	Pomme de terre
Cultivateur	20	10
Eleveur	1	8



✓ **Un monde d'auto-suffisance :**

- Chacun consomme exactement ce qu'il produit.
- La frontière des possibilités de production = la frontière des possibilités de consommation.

⇒ Les gains économiques sont limités.

✓ **Spécialisation et échange :**

➤ **Imaginons :**

- Cultivateur produit des PDT : 4kg de PDT.
- Echange tel que :
 - Eleveur donne 3kg de viande au cultivateur.
 - Cultivateur donne 1kg de PDT à l'éleveur.

➤ **Est-ce que le cultivateur a intérêt à se spécialiser et à échanger ?**

Oui, car il obtient {3kg PDT ; 3kg Viande} > {2kg PDT ; 1kg Viande} (autarcie)

➤ **L'éleveur peut-il accepter cette transaction ?**

Oui !

Hypothèse : Eleveur consacre 24 h à l'élevage et 16h à la culture de PDT → il obtient {2kg PDT ; 24kg Viande}

Après échange :

{3kg PDT ; 21kg Viande} > {2,5kg PDT ; 20kg Viande} (autarcie)

➤ **Qui produit les PDT à moindre coût ?**

Deux réponses possibles.

✓ **Première réponse : “*Avantage absolu*”**

Mesurer les différences dans les coûts de production.

Avantage absolu :

- Décrit l’avantage dans la productivité d’un individu, d’une firme, d’un pays sur l’autre.
- Producteur qui a besoin du moins d’input pour produire une unité d’un bien a un avantage absolu sur l’autre.

✓ **Deuxième réponse : “*Avantage comparatif*”**

Compare les producteurs selon leurs coûts d’opportunité.

Coût d’opportunité d’un bien = ce à quoi on renonce pour obtenir ce bien.

Tab. 2 : Coût d'opportunité de la viande et des PDT

Coût d'opportunité d'1kg de :

	Viande (en termes de PDT)	Pomme de terre (en termes de viande)
Cultivateur	2	1/2
Eleveur	1/8	8

Coût d'opportunité de la viande (en termes de PDT) est l'inverse du coût d'opportunité des PDT (en termes de viande).

Temps de travail = 40 heures. Temps consacré à la production de PDT l'est au détriment du temps consacré à la production de viande.

Modification de la répartition du temps engendre un déplacement le long de la frontière des possibilités de production.

D'une certaine manière, les producteurs utilisent l'un des deux biens pour produire l'autre. Ce compromis reflète le coût d'opportunité d'un bien.

◆ **Calcul du coût d'opportunité d'1kg de PDT pour l'éleveur :**

1kg de PDT = 8 heures de travail.

8 heures d'élevage = 8kg de viande (car 1kg de viande/heure).

⇒ coût d'opportunité d'1kg de PDT = 8kg de viande.

◆ **Calcul du coût d'opportunité d'1kg de PDT pour le cultivateur :**

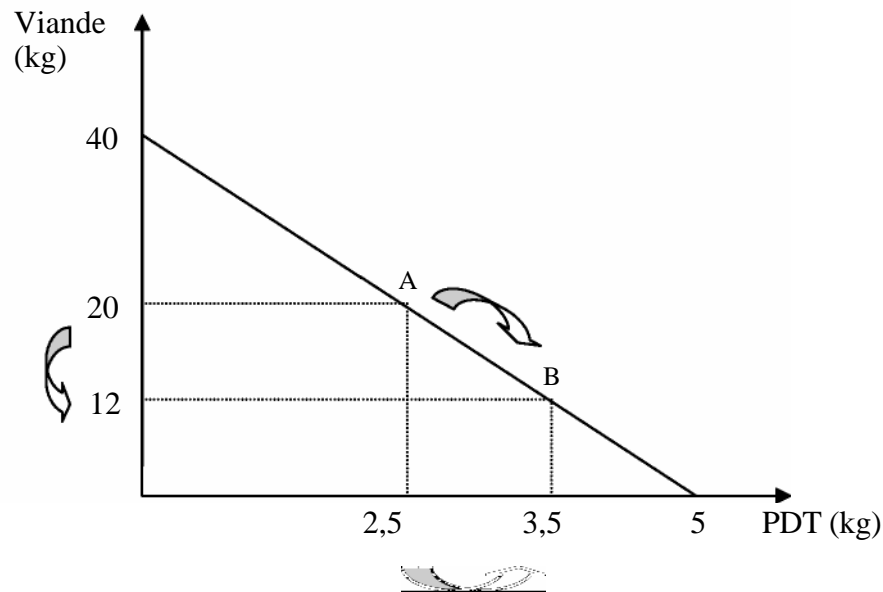
1kg de PDT = 10 heures de travail.

10 heures de travail = 0,5kg de viande (car 1kg de viande = 20h de travail).

⇒ coût d'opportunité d'1kg de PDT = 0,5 kg de viande.

✓ **Coût d'opportunité se reflète au travers de la pente de la frontière des possibilités de production**

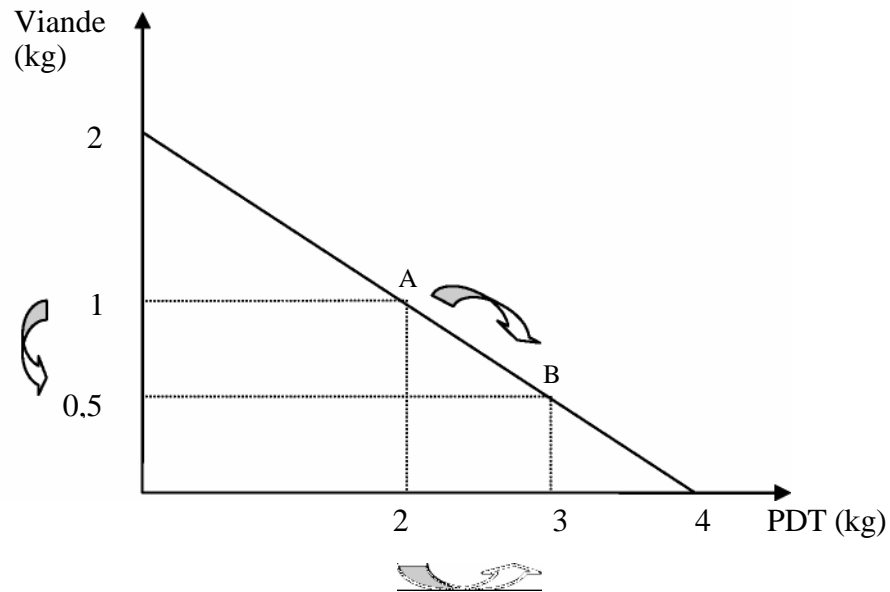
a) L'éleveur



$$\text{Coût d'opportunité d'1kg PDT} = \left| \text{pente de la droite} \right| = \left| \frac{\Delta \text{Viande}}{\Delta \text{PDT}} \right| = \left| \frac{-8}{+1} \right| = 8.$$

⇒ coût d'opportunité 1kg PDT = 8kg viande.

b) Le cultivateur



Coût d'opportunité d'1kg PDT = $\left| \text{pente de la droite} \right| = \left| \frac{\Delta \text{Viande}}{\Delta \text{PDT}} \right| \equiv \left| \frac{-0,5}{+1} \right| = 0,5.$
 \Rightarrow coût d'opportunité 1kg PDT = 0,5kg viande.

- ✓ **Lorsqu'on compare les coûts d'opportunité de deux producteurs, on parle d'« *avantages comparatifs* ».**

Le producteur qui a le coût d'opportunité le plus faible bénéficie d'un avantage comparatif pour la production de ce bien.

Dans notre exemple :

- Cultivateur a un coût d'opportunité pour la production de PDT inférieur à celui de l'éleveur (0,5kg de viande vs. 8kg de viande).
⇒ Cultivateur a un avantage comparatif dans la production de PDT.
- Eleveur a un avantage comparatif dans la production de viande.

Il est impossible d'avoir un avantage comparatif dans la production des deux biens. Pq ? Coût d'opportunité d'un bien = inverse du coût d'opportunité de l'autre bien → Un coût élevé pour un des produits se traduira inévitablement par un coût faible pour l'autre produit.

Avantage comparatif reflète \neq dans les coûts d'opportunité. A moins que les deux protagonistes aient exactement le même coût d'opportunité, l'un bénéficiera d'un avantage comparatif sur l'un des deux produits et l'autre aura un avantage comparatif sur l'autre produit.

✓ **Quel est le lien entre les avantages comparatifs et l'échange ?**

Ce sont les différences dans les coûts d'opportunité des agents et donc les avantages comparatifs qui génèrent les bénéfices de l'échange.

Principe :

Si chacun se spécialise dans la production du bien pour lequel il jouit d'un avantage comparatif, la production totale augmentera, et cet accroissement de la taille du gâteau bénéficiera à tous.

Tant que deux individus ont des coûts d'opportunité différents, ils peuvent chacun tirer profit de l'échange en obtenant un bien à un prix inférieur à leur coût d'opportunité pour ce produit, c'est-à-dire au prix qu'ils auraient dû payer s'ils l'avaient produit.

✓ **Retour à notre exemple ...**

Tab. 2 : Coût d'opportunité de la viande et des PDT

Coût d'opportunité d'1kg de :

	Viande (en termes de PDT)	Pomme de terre (en termes de viande)
Cultivateur	2	1/2
Eleveur	1/8	8

Echange :

- Cultivateur donne 1kg PDT à l'éleveur.
- Eleveur donne 3kg viande au cultivateur.

En termes de prix :

- a) Cultivateur : obtient 3kg viande contre 1kg PDT \Rightarrow il achète 1kg viande au prix de 0,33kg PDT < sont coût d'opportunité (2kg de PDT) \Rightarrow il achète sa viande à bon prix !
- b) Eleveur : obtient 1kg PDT contre 3kg viande \Rightarrow il achète 1kg PDT au prix de 3kg viande < sont coût d'opportunité (8kg viande) \Rightarrow il achète ses PDT à bon prix !

✓ **En résumé**

Echange peut être bénéfique à tout le monde, car il permet à chacun de se spécialiser dans les activités pour lesquelles chacun a un avantage comparatif.

✓ Applications de l'avantage comparatif

1) Rafael Nadal doit-il tondre son gazon ?

- A-t-il un avantage absolu à tondre son gazon ? Oui !
- Cela justifie-t-il qu'il le fasse ? Non !
- Pourquoi ? Quid des avantages comparatifs ?

Hypothèses :

- Nadal prend 2h pour tondre son gazon mais peut gagner 10.000 USD en 2h en tournant une publicité.
- Paul prend 4h pour tondre le gazon mais peut gagner 20 USD en 4h en travaillant au McDonald's.

⇒ Comparaison des coût d'opportunité / avantages comparatifs.

- Intérêt à l'échange énorme, tant qu'il paye Paul plus de 20 USD et moins de 10.000 USD chacun gagne.

2) Les Etats-Unis doivent-ils faire du commerce avec d'autres pays, par exemple le Japon ?

✓ Définitions :

Exportations → biens produits dans le pays, vendus à l'étranger.

Importations → biens produits à l'étranger, consommés dans le pays.

✓ Bénéfices du commerce ?

Hypothèses :

- 2 pays (USA et Japon).
- 2 biens (nourriture et voiture).
- 2 pays ont même productivité dans le domaine automobile, càd. 1 voiture/jour.
- Productivité agricole :
 - USA → 2 tonnes de nourriture / jour.
 - Japon → 1 tonne nourriture / jour.

Avantages comparatifs ?

Coût d'opportunité d'1 voiture =
2 tonnes de nourriture aux USA,
1 tonne de nourriture au Japon.

⇒ Japon bénéficie d'un avantage comparatif dans production de voitures /
USA dans domaine agricole.

⇒ Par la spécialisation et le commerce, les 2 pays auraient à la fois plus de
voitures et plus de nourriture.

En pratique, il existe des résistances...

Si le commerce international peut améliorer la situation globale du pays, il
peut aussi détériorer la situation particulière de certains groupes de citoyens.