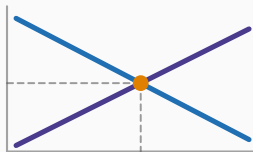


Principes d'économie

Chapitre 3 : Interdépendance et gains à l'échange



Jaouad Madkour

Faculté d'Économie et de Gestion de Tanger · 27 août 2026

La question

Un exemple entièrement chiffré

Le gain, mesuré

Ce que ce résultat implique

Ce qu'il faut retenir

La question

Une journée ordinaire

Le pain du matin vient d'un blé qu'on n'a pas semé, moulu par quelqu'un qu'on ne connaît pas. Le téléphone vient d'un autre continent, le café d'un troisième.

Chacun consomme tous les jours ce que des milliers d'inconnus ont produit — et cette dépendance, que personne n'a organisée, nous enrichit tous.

La question du chapitre

Deux producteurs ont-ils intérêt à échanger lorsque l'un est **meilleur que l'autre dans toutes les activités**?

La réponse est **oui**, et elle ne va pas de soi. C'est le résultat le plus contre-intuitif de ce cours.

Un exemple entièrement chiffré

Deux producteurs, deux biens

Ce que chacun sait faire

Amina et Brahim disposent chacun de 40 heures par semaine, et produisent du blé et du tissu.

	Heures par tonne de blé	Heures par mètre de tissu
Amina	4 h	1 h
Brahim	10 h	5 h

En y consacrant toutes ses heures :

	Blé seul	Tissu seul
Amina	10 tonnes	40 mètres
Brahim	4 tonnes	8 mètres

Avantage absolu

Un producteur a l'**avantage absolu** dans un bien s'il en produit davantage avec les mêmes ressources

Le coût d'opportunité change tout

Avantage comparatif

Un producteur a l'**avantage comparatif** dans un bien s'il le produit à un **coût d'opportunité plus faible** — c'est-à-dire en sacrifiant moins de l'autre bien.

Ce que coûte réellement une tonne de blé

Pour Amina, une tonne de blé prend 4 heures, soit 4 mètres de tissu abandonnés. Pour Brahim, 10 heures, soit 2 mètres seulement.

	Coût d'1 tonne de blé	Coût d'1 mètre de tissu
Amina	4 mètres	0,25 tonne
Brahim	2 mètres	0,5 tonne

Brahim produit le blé à moindre coût d'opportunité : $2 < 4$. **Amina** produit le tissu à moindre coût : $0,25 < 0,5$.

Intuition

Brahim est plus lent qu'Amina en blé comme en tissu. Mais il est **relativement moins mauvais** en blé, parce que ce qu'il abandonne pour en produire est plus faible.

L'avantage absolu compare des **productivités**. L'avantage comparatif compare des **renoncements**. C'est le second qui commande l'échange.

Définition

Les deux producteurs ne peuvent pas avoir l'avantage comparatif dans le même bien : si l'un renonce à moins pour le blé, il renonce nécessairement à plus pour le tissu.

Chacun a donc toujours un avantage comparatif quelque part — y compris celui qui est moins bon en tout.

Le gain, mesuré

Chacun partage son temps en deux

Chacun consacre 20 heures à chaque bien et consomme ce qu'il produit :

	Blé	Tissu
Amina	5 t	20 m
Brahim	2 t	4 m
Total	7 t	24 m

Chacun se porte vers son avantage comparatif

Brahim ne fait plus que du blé. Amina garde 12 heures pour le blé et donne 28 heures au tissu :

	Blé	Tissu
Amina	3 t	28 m
Brahim	4 t	0 m
Total	7 t	28 m

Autant de blé qu'avant, et **quatre mètres de tissu en plus**. Ces quatre mètres ne viennent d'aucun travail supplémentaire : ils viennent de la réorganisation.

Deux tonnes contre six mètres

Brahim cède 2 tonnes de blé et reçoit 6 mètres de tissu :

	Blé	Tissu	Sans échange
Amina	5 t	22 m	5 t, 20 m
Brahim	2 t	6 m	2 t, 4 m

Chacun conserve autant de blé qu'auparavant et gagne **deux mètres de tissu**. Les quatre mètres créés par la spécialisation se partagent exactement entre les deux.

Le prix doit tomber entre les deux coûts d'opportunité

Définition

Ici, une tonne s'échange contre 3 mètres. Ce prix convient parce que

$$2 < 3 < 4$$

Brahim vend une tonne pour 3 mètres alors qu'elle ne lui en coûte que 2 : il gagne. Amina achète une tonne pour 3 mètres alors qu'elle lui en coûterait 4 : elle gagne aussi.

Hors de cet intervalle, l'un des deux refuserait l'échange.

Ce que ce résultat implique

Le même raisonnement, à toute échelle

Remplacez Amina et Brahim par deux pays : le raisonnement ne change pas d'une ligne.

Un pays peut être moins productif que ses partenaires dans toutes les branches et **tirer profit du commerce** — à condition de se porter là où son désavantage est le plus faible.

L'argument qui revient toujours

« Nous ne pouvons pas concurrencer ce pays, il produit tout moins cher. »

L'objection confond avantage absolu et avantage comparatif. Le pays en question ne peut pas avoir l'avantage comparatif partout — c'est arithmétiquement impossible.

Ce que le chapitre laisse de côté

Le gain est établi **au niveau de l'ensemble**. Il ne dit pas que chacun y gagne individuellement : la spécialisation déplace des emplois, et ceux qui perdent le leur ne sont pas compensés automatiquement.

Le modèle ignore aussi les coûts de transport, les rendements croissants et le temps d'ajustement.

D'où vient le débat public

Les gains du commerce sont diffus — quelques dirhams sur des milliers de prix — tandis que les pertes sont concentrées sur une branche et une région.

La conclusion économique reste valable ; elle explique aussi pourquoi elle est politiquement difficile à tenir.

Ce qu'il faut retenir

Cinq points

1. L'**avantage absolu** compare des productivités; l'**avantage comparatif** compare des coûts d'opportunité.
2. C'est l'avantage **comparatif** qui détermine qui doit produire quoi.
3. Chacun a un avantage comparatif quelque part — les deux ne peuvent l'avoir dans le même bien.
4. La spécialisation **agrandit le total** disponible, sans ressource supplémentaire.
5. L'échange profite aux deux parties si le prix tombe **entre les deux coûts d'opportunité**.

La suite

Ce chapitre a montré que l'échange est avantageux, et à quel prix il peut se faire. Il n'a pas dit **comment ce prix se fixe** dans une économie où des milliers d'acheteurs et de vendeurs se rencontrent.

C'est l'objet du chapitre 4 : l'offre et la demande.