

# Coût d'opportunité

*Le concept économique des coûts d'opportunité s'applique à la prise de décisions dans un contexte de ressources limitées.*

La plupart des ressources, comme le temps, l'énergie et l'argent, sont limitées. Lors de prises de décisions, nous devons souvent choisir entre plusieurs options. Comme nous ne pouvons pas tout avoir, il convient de tirer le meilleur parti des ressources disponibles. Mais opter pour une option implique simultanément de renoncer à une autre alternative. Autrement dit, chaque décision occasionne des coûts et on essaiera de choisir l'option dont le coût d'opportunité nous semblera le plus faible. Le «coût d'opportunité» d'une option, d'une action ou d'une décision économique mesure donc la valeur de ce à quoi on renonce pour l'obtenir.

Pour illustrer le concept, prenons l'exemple de Marc dont le téléphone portable vient de rendre l'âme. Il a un budget de 500 francs pour faire l'acquisition d'un nouvel appareil. Il a le choix entre le tout dernier modèle de sa marque préférée qui lui reviendrait à 499 francs et le modèle d'avant qui coûte 120 francs de moins. Les coûts d'opportunité du tout dernier modèle correspondent donc au téléphone (soit un peu moins récent) et aux 120 francs restants auxquels Marc doit renoncer et qu'il aurait par exemple pu investir dans un abonnement Spotify ou Netflix pour une année.

Les coûts d'opportunité peuvent aussi se décomposer en termes de «temps» ou en «énergie». Par exemple, si Cécilia décide de passer une heure sur Instagram, elle renonce «en temps» à une balade d'une heure au bord du lac. Le temps de la balade représente ainsi le coût d'opportunité d'Instagram.

Le concept est transposable à toutes sortes de décisions, plus ou moins importantes comme lorsque des parents décident de passer une journée par semaine à la maison avec leurs enfants, ils renoncent à une partie de leur salaire, ce qui représente le coût d'opportunité d'une journée en famille.

Les coûts d'opportunité reflètent la rareté relative des biens et services: par exemple, si le prix des burgers augmente, les coûts d'opportunité de la consommation de burgers augmentent. Ceci est dû au fait que qu'on pourrait par exemple se payer plus de chicken wings – considérés comme la meilleure alternative. Ces exemples montrent que, pour prendre une décision éclairée, il ne faut pas s'arrêter qu'aux coûts directs (coût du téléphone ou du burger), mais aussi garder les coûts des alternatives auxquelles on renonce.

## Division du travail et spécialisation

Pour gagner en productivité, la théorie de la «division du travail» préconise de décomposer le processus de production en sous-tâches et à se répartir les tâches de manière à ce que chaque acteur économique (individu, entreprise, pays) se concentre sur la tâche où il est le plus compétent/productif. Chacun se spécialise donc dans un domaine où il a un avantage absolu par rapport aux autres, c'est-à-dire là où il est meilleur que les autres, puis il échange le fruit de son travail contre des biens ou des services produits par les autres là où ils sont, eux, les plus compétents.

Un exemple: Sarah est douée en informatique et sait déboguer un ordinateur en moyenne trois fois plus rapidement que Paul. Par contre lorsqu'il s'agit de préparer un repas, elle doit souvent relire la recette plusieurs fois et finit par consacrer trois heures pour préparer une moussaka, là où Paul n'en a besoin que d'une. La prochaine fois que Paul rencontre une panne sur son ordinateur, les deux acteurs gagnent à passer un deal: pendant que Sarah débogue l'ordinateur de Paul en une heure, lui aura pu préparer une moussaka. Il leur restera deux heures pour déguster ce plat typiquement grec ensemble et/ou s'adonner à une autre activité. Deux heures qu'ils n'auraient pas à disposition si chacun ne s'était pas concentré sur la tâche pour laquelle ils ont un avantage de productivité.

Mais que faire si Sarah est à la fois une surdouée de l'informatique et une cuisinière hors pair? Paul est-il perdu?

## Là où le concept des coûts d'opportunité rejoint la théorie des avantages comparatifs

Selon la théorie des avantages comparatifs, peu importe si un acteur (Sarah) est meilleur sur tous les plans qu'un autre (Paul): chacun gagnera à se spécialiser là où il a un «avantage comparatif», c'est-à-dire là où les coûts d'opportunité sont les plus bas.

Prenons une variante de l'exemple de Sarah et de Paul. Sarah passe en moyenne 2 heures à déboguer un ordinateur et 1 heure à préparer un repas digne de ce nom. Quant à Paul, l'informatique le fatigue et il passe en moyenne 6 heures à trouver la solution à ses problèmes, tandis que la confection d'un repas lui prend 2 heures en moyenne (l'énervement en moins).

	Informatique	Cuisine
Sarah	2h	1h
Paul	6h	2h

Durant une semaine normale, l'ordinateur de chacun des deux compères tombe deux fois en panne, et chacun des deux doit manger 3 fois par jour (=21 repas par semaine).

- Si Sarah couvre tous ses besoins elle-même, elle y consacre 25h dans la semaine ( $2 \times 2h + 21 \times 1h$ ).
- Si Paul couvre tous ses besoins lui-même, il y consacre 54h dans la semaine ( $2 \times 6h + 21 \times 2h$ )

	Informatique	Cuisine	Temps consacré par semaine (sans spécialisation)
Sarah	2h	1h	25h
Paul	6h	2h	54h

Le coût d'opportunité d'un bug informatique pour Paul est de 3 repas (6/2). Il est de 2 repas (2/1) pour Sarah. A l'inverse, le coût d'opportunité d'un repas pour Sarah est d'un demi bug (1/2), il est d'un tiers de bug (2/6) pour Paul! Le repas coûte donc moins cher à Paul (1/3 au lieu de 1/2 pour Sarah) en termes de coûts d'opportunité. Il spécialisera sur les repas et elle sur l'informatique:

- Sarah résout les bugs informatiques hebdomadaires en y consacrant 8h (4 pour Paul et 4 pour elle).
- En contrepartie, Paul cuisine 5 fois pour Sarah en y consacrant 10h de son temps. Cinq repas constitue un optimum pour les deux acteurs. Si Paul cuisinait moins de 5 repas pour Sarah, le deal n'en vaudrait pas la chandelle pour Sarah. Si Paul cuisinait plus de 5 repas en échange de la résolution des deux bugs informatiques, il serait perdant.

Formellement, Paul consacre donc plus d'heures pour Sarah que l'inverse. Si on continue le calcul néanmoins, on remarque que l'arrangement profite certes aux deux, mais à Paul plus qu'à Sarah:

- En tout, Sarah consacre 8h à l'informatique + (21-5h) aux repas = 24h en tout au lieu des 25h du haut
- En tout, Paul consacre 10h aux repas (5\*2) de Sarah et 42h (21\*2) au siens = 52h dans la semaine au lieu des 54h du haut. Il n'a plus à s'occuper de ses problèmes informatiques.

	Informatique	Cuisine	Temps sans spécialisation	Temps avec spécialisation
<b>Sarah</b>	2h	1h	25h	24h
<b>Paul</b>	6h	2h	54h	52h

L'exemple de Paul et Sarah illustre le fait que même lorsqu'un acteur est moins productif en tout, tout le monde peut gagner à ce qu'il se spécialise dans la production du bien ou du service où ses coûts d'opportunités sont les plus bas. C'est du «win win»!