

Introduction à l'économie

Comment le commerce crée-t-il de la richesse ?

Unité 5C - Leçon 3 - Division du travail et spécialisation

Leçon 3 - Division du travail et spécialisation

Description :

Nous poursuivons notre discussion sur les avantages de l'échange en approfondissant les concepts de division du travail, de spécialisation et d'avantage comparatif. Tout le monde a à gagner du commerce. La division accrue du travail, la spécialisation et les gains tirés du commerce sont les clés de la prospérité.

Dans cette leçon, les élèves regarderont deux vidéos sur l'importance de la spécialisation et du commerce avec le professeur Art Carden. Ensuite, ils liront un article sur les avantages comparatifs. Enfin, les élèves auront droit à une histoire en deux parties intitulée L'île au trésor, qui peut être lue en classe ou dans le cadre d'un travail d'autoformation.

Temps nécessaire : 45 min

Matériel requis : Connexion Internet, instrument d'écriture

Conditions préalables :

Module 2 - Quel est le rôle de l'entrepreneur dans la création de valeur ?

Module 3 - Comment les entrepreneurs peuvent-ils utiliser l'économie pour prendre de meilleures décisions ?

4.3.A - Visionnez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [15 min] :

Vidéos sur le libre-échange

1. [Zone de Libre-échange Continentale Africaine: Les avantages majeurs de cet accord](#)

En mars 2018, lors d'une réunion historique de l'Union Africaine à Kigali, au Rwanda, les États membres se sont convenu de créer une zone de Libre-échange Continentale Africaine. Et avec 1,2 milliard de clients potentiels, le continent devient beaucoup plus attrayant pour les investissements, tant de l'intérieur que de l'extérieur du continent.

2. [La zone de libre-échange continentale africaine, opportunité de dynamiser le commerce intra-africain](#)

La CNUCED aide les pays africains à faire face aux crises qui se chevauchent. La zone de libre-échange continentale africaine offre une opportunité de dynamiser le commerce intra-africain. Les pays africains doivent diversifier leurs exportations et renforcer leurs capacités productives, accélérer la croissance économique et répondre aux priorités nationales, et bâtir des économies plus résilientes tout en créant des emplois plus qualifiés.

Cette vidéo est en anglais uniquement (Learn Liberty, 2 :43 min) et les questions de discussion ci-dessous résument les informations partagées par le professeur Art Carden.

["Le libre-échange et l'avantage comparatif"](#) - Le professeur Art Carden peut tondre son jardin, construire une clôture et installer un robinet en même temps. Comment ? En se spécialisant par le biais d'un métier. Plutôt que d'essayer de faire ces choses lui-même - d'autant plus qu'il n'est pas très doué pour cela - il utilise l'argent qu'il gagne en se spécialisant pour payer d'autres personnes qui tondront son jardin, construiront une clôture et installeront un robinet pour lui".

Questions de discussion : Spécialisation et commerce : parce que nous ne pouvons pas être bons dans tous les domaines

1. Pourquoi les gens doivent-ils se spécialiser et échanger les biens et services dont ils ont besoin, même s'ils sont meilleurs dans tous les domaines ?

1. Le professeur Art Carden explique la spécialisation : "Ce qui est génial, c'est que cela fonctionne même lorsqu'une personne est absolument meilleure dans tous les domaines que son partenaire commercial.
2. Si l'on prend l'exemple de Wes et de lui-même, Wes peut rédiger des cours d'économie et tondre des pelouses plus rapidement que le professeur Carden. Wes peut rédiger un cours en une heure et tondre une pelouse en 30 minutes. En revanche, il faut au professeur Carden deux heures pour tondre une pelouse ou une heure et demie pour rédiger un cours. S'ils se spécialisent tous les deux, Wes tondant une pelouse et le professeur Carden rédigeant des conférences, puis échant, ils gagnent chacun une demi-heure. Les gains du commerce !
3. Les personnes et les pays devraient se spécialiser dans ce qu'ils savent faire comparativement bien (ce qu'ils peuvent produire à un coût d'opportunité inférieur).
4. En se spécialisant dans les domaines où nous disposons d'un avantage comparatif, les deux parties impliquées dans l'échange peuvent gagner du temps et consommer plus de biens et de services qu'elles ne le feraient en l'absence de commerce. En savoir plus sur

[L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée \(cepii.fr\)](http://cepii.fr). Vous pourrez lire l'article dans l'Unité 5C 2 également.

2. Comment le commerce crée-t-il de la richesse ?

1. Dans la vidéo, le professeur Carden explique qu'il n'est pas doué pour couper l'herbe, construire des clôtures ou installer des robinets. Cependant, d'une certaine manière, il peut accomplir tout cela en même temps s'il se spécialise dans ce qu'il sait faire (enseigner l'économie) et s'il fait du commerce avec d'autres.
2. Si le professeur Art Carden se concentre sur l'enseignement de l'économie, il peut payer quelqu'un pour effectuer ces autres services à sa place. Ce faisant, il gagne du temps. Le professeur Carden est désormais plus riche grâce au commerce, car il peut consommer une plus grande variété de biens et de services en moins de temps qu'il ne lui en aurait fallu pour produire ces biens de manière indépendante.

4.3.B – Visionnez la vidéo suivante et discutez-en en vous aidant des questions ci-dessous [15 min] :

[Adiaké : quand le commerce de placali devient une activité lucrative Pour les femmes de la localité](#)

Voyez comment les femmes font des profits par le commerce de placali (à base de manioc) dans une petite ville de la Côte d'Ivoire.

[Gabon : lucratif, le petit commerce de la noix coco est affecté par la fermeture des plages \(youtube.com\)](#)

Économie : la vente des noix de coco sur le bord de mer de Libreville est une activité lucrative et très prisée en ce moment de vacances par de petits commerçants. Ces derniers profitent de la saison touristique pour vendre ce produit apprécié des populations qui déferlent sur les lieux, jouxtant les plages pour se détendre. Seulement, depuis mars 2020, les plages ont été fermées, notamment celle de Léon Mba par le gouvernement avec l'arrivée de la crise sanitaire due au covid-19. Une décision qui n'est pas sans effet sur les revenus des vendeurs de coco.

[5 idées business FACILES à lancer au CONGO-BRAZZAVILLE](#)

Si vous cherchez à lancer une entreprise au Congo-Brazzaville mais que vous n'avez pas beaucoup d'argent à investir, alors cet article est pour vous. Nous discuterons de cinq grandes idées d'affaires qui ne nécessitent pas un investissement énorme et peuvent facilement être lancées au Congo-Brazzaville.

Cette vidéo [Trade Is Made of Win](#) est en anglais uniquement (Learn Liberty, 2:46 min) et les questions de discussion ci-dessous résument les informations qui sont partagées sur le sujet par Art Carden.

"Comment les échanges commerciaux améliorent-ils la situation des gens ? Le professeur d'économie Art Carden l'explique dans cette leçon rapide sur l'un des concepts les plus importants du cours d'économie 101."

Questions de discussion : [Le commerce est fait de gains](#)

1. Feriez-vous un échange avec quelqu'un si vous pensiez que l'objet que vous échangez vaut moins que l'objet que vous possédez actuellement ? Et si vous pensiez que les objets ont exactement la même valeur ?

1. Les gens n'échangent pas s'ils ne s'attendent pas à bénéficier de l'échange. Dans un échange volontaire, chaque partie accorde plus de valeur à ce qu'elle reçoit qu'à ce qu'elle abandonne. Il n'y aurait aucune raison de procéder à un échange si une personne estimait que deux biens avaient une valeur exactement égale.
2. Certains pensent que pour qu'une personne "gagne" dans un échange, il faut qu'une autre personne "perde". Le commerce est un jeu à somme positive, ce qui signifie que les deux parties sont gagnantes dans un échange. D'où le titre de cet article "Le commerce est fait de gains".

2. Comment le commerce crée-t-il de la richesse, même si aucun bien supplémentaire n'est produit ?

1. N'oubliez pas que l'augmentation de la richesse ne signifie pas nécessairement "plus de choses". Il s'agit souvent de mettre des objets entre les mains des personnes qui les apprécient le plus. Étant donné que les gens apprécient différemment les produits, le commerce peut générer des gains mutuels.
2. Tous les participants au commerce sont gagnants lorsque les gens se spécialisent dans la production des biens qu'ils ont un avantage comparatif (biens qu'ils peuvent produire au coût d'opportunité le plus bas) et qu'ils échangent ensuite avec d'autres personnes les choses qu'ils veulent et dont ils ont besoin.

4.3.C - Lisez l'article suivant en utilisant les questions ci-dessous pour guider votre discussion [15 min] :

[Avantages comparatifs et absolus](#) (sur YouTube : [T'as Capté? - Episode 15 : Les avantages comparatifs et absolus \(youtube.com\)](#))

Un avantage comparatif en matière de commerce international désigne le fait, pour un pays, de spécialiser sa production de biens ou de services où il est le plus productif, c'est-à-dire les productions pour lesquelles sa main d'œuvre est la plus compétente et donc la plus efficace, et de renoncer à se spécialiser dans la production des biens qu'il fabrique moins efficacement.

On le distingue de l'avantage absolu, qui désigne le fait, pour un pays, de produire un bien ou un service moins cher ou de meilleur rapport qualité/prix que tous les autres pays.

Dans les deux cas, le pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage absolu ou comparatif et à commercer avec les autres pays pour exporter ses productions et importer celles qu'il ne produit pas ou pas suffisamment. Ainsi, chaque pays développe ses propres productions et tous les pays gagnent à l'échange commercial.

Cet article [Avantage comparatif](#) de Lauren F. Landsburg (econlib.org) est en anglais et les questions de discussion le résument.

"Une personne a un avantage comparatif pour produire quelque chose si elle peut le produire à un coût inférieur à celui de n'importe qui d'autre. Avoir un avantage comparatif n'est pas la même chose qu'être le meilleur dans un domaine. En fait, quelqu'un peut être totalement incompetent pour faire quelque chose et pourtant avoir un avantage comparatif dans ce domaine ! Comment cela est-il possible ?"

Questions de discussion : L'avantage comparatif

1. Quelle est la différence entre un avantage absolu et un avantage comparatif ?

1. Une personne ayant un avantage absolu signifie qu'elle est la meilleure dans cette activité. Par exemple, LeBron James a un avantage absolu en jouant au basket-ball contre n'importe qui.
2. Avoir un avantage comparatif signifie être capable de produire un bien ou un service à un coût inférieur à celui de n'importe qui d'autre.

2. Pourquoi le concept d'avantage comparatif, illustré par David Ricardo, est-il si important pour comprendre pourquoi le commerce est bénéfique pour les deux parties ?

1. "L'avantage comparatif explique pourquoi un pays peut produire et exporter quelque chose que ses citoyens ne semblent pas très doués pour produire lorsqu'on les compare directement aux citoyens d'un autre pays.
2. "L'explication du paradoxe apparent est que les citoyens du pays importateur doivent être *encore meilleurs* pour produire quelque chose d'autre, ce qui fait qu'il vaut la peine pour eux de payer pour que le travail soit effectué par le pays exportateur."

3. Utiliser le concept d'avantage comparatif pour expliquer comment même les plus défavorisés profitent du commerce.

1. La magie de l'avantage comparatif réside dans le fait que chacun possède un avantage comparatif pour produire quelque chose.
2. Pour déterminer les avantages comparatifs des individus, ne comparez pas leurs avantages absolus. Il faut comparer leurs coûts d'opportunité.
3. Le résultat est tout à fait extraordinaire : Tout le monde a à gagner du commerce. Même ceux qui sont désavantagés dans toutes les tâches ont quelque chose de précieux à offrir.

4.3.D - Autoformation : Lisez les deux articles suivants qui illustrent l'idée de spécialisation et d'avantage comparatif sous la forme d'une histoire. Répondez ensuite aux questions suivantes. [30 min]

L'article [Avantages comparatifs et dynamiques de spécialisation : le cas des pays africains](#) (Unité 5C 3) explique comment la promotion de l'intégration économique et du commerce extérieur fait partie des piliers essentiels considérés dans la plupart des stratégies de développement industriel. Une illustration de cette vision peut être observée dans les orientations suivies par la Stratégie de croissance accélérée pour le développement durable (SCADD) dans certains pays africains. La SCADD, après les insuffisances du PAS et du CSLP1, constitue depuis les années 2010 le référentiel central de la politique de développement économique et social des États. Parmi les axes définis pour pallier ces insuffisances, figure en premier lieu le

développement des piliers d'une croissance accélérée. Ce développement repose notamment sur une stratégie active désintégration économique et commerciale.

L'article [Qu'est-ce que l'avantage comparatif?](#) (Unité 5C 4) raconte comment au 19ème siècle, David Ricardo développe une théorie du commerce international, expliquant comment accroître les richesses d'un État. Le postulat de départ de sa théorie est que le système économique de tous les pays doit permettre la libre circulation des biens et des services, en supprimant les taxes douanières et tout ce qui peut entraver le commerce ; on parle d'un système de libre-échange.

Les deux articles suivants sont en anglais et les questions de discussion les résument.

Article : [L'île au trésor : Le pouvoir du commerce. Partie I. L'histoire apparemment simple de l'avantage comparatif](#) (econlib.org)

Article : [L'île au trésor : Le pouvoir du commerce. Partie II. Comment le commerce transforme notre niveau de vie](#) (econlib.org)

Questions à débattre : L'île au trésor

1. "L'autosuffisance est la voie de la pauvreté. Le commerce crée de la richesse en permettant d'utiliser vos compétences en même temps que les miennes". Expliquez, à l'aide de l'exemple de l'île au trésor, comment la spécialisation et le commerce améliorent la situation des gens, même si certains sont plus aptes à produire tous les biens ou services disponibles.

1. L'auteur explique : "J'ai raconté l'histoire des Pêcheurs et des Palmeurs, deux familles de jeunes mariés naufragées sur une île tropicale, cherchant désespérément de la nourriture et de l'eau. Les Palmer peuvent à peine rassembler assez de poissons et d'eau douce pour survivre. Les Pêcheurs sont meilleurs dans les deux cas. Mais même si les Palmiers sont inférieurs aux Pêcheurs dans les deux tâches, ils ont toujours quelque chose à offrir en échange : leur temps. En collectant de l'eau pour les pêcheurs, ces derniers ont plus de temps pour pêcher. Et en pêchant pour les Palmiers, les Pêcheurs laissent plus de temps aux Palmiers pour collecter de l'eau".
2. Grâce à la spécialisation et au commerce, les deux parties bénéficient toujours d'un avantage et augmentent leur propre richesse, même si l'une d'entre elles est meilleure pour tout produire. En effet, lorsque les gens se spécialisent et échangent, ils gagnent du temps et peuvent consommer davantage - les deux familles de l'histoire s'en sortent mieux parce qu'elles ont toutes plus de poissons.

2. L'auteur affirme qu'aucun des scénarios présentés à la fin de l'essai ne devrait être empêché de se produire. Pourquoi ? En quoi ces scénarios représentent-ils des problèmes réels ?

1. Aucun des scénarios présentés à la fin de l'essai ne devrait être empêché de se produire. Ce sont tous des exemples simples des conséquences du commerce et de l'innovation. Lorsque de nouveaux partenaires commerciaux, plus efficaces pour produire quelque chose ou plus innovants, entrent sur le marché, tout le monde en profite.
2. Par exemple, si le premier scénario se produit, les pêcheurs peuvent se décourager, mais leur situation sera relativement meilleure. Ils pourraient eux aussi aller chercher de l'eau

et l'échanger contre davantage de poissons ou faire tout autre chose. Tout le monde y trouve son compte : le pêcheur a de l'eau douce et les deux familles ont plus de poisson à manger.

3. Ces exemples représentent les échanges et l'innovation sur le marché. S'il existe des politiques protectionnistes qui ne permettent pas les échanges entre les pays, ou des obstacles à l'innovation, tout le monde est moins bien loti. À court terme, des personnes peuvent perdre leur emploi lorsque de nouveaux partenaires commerciaux entrent sur le marché, mais leur temps et leurs ressources peuvent être réaffectés à des usages plus efficaces. La situation de tous s'améliore car ils gagnent du temps et peuvent consommer davantage de biens et de services, ainsi qu'une plus grande variété d'entre eux.

3. Qu'est-ce que cela signifie pour quelqu'un d'avoir un "avantage comparatif" pour produire quelque chose ? Tous les individus ont-ils un avantage comparatif ?

1. L'auteur explique que "la leçon est que le meilleur usage de votre temps dans un monde de commerce dépend des compétences des autres. Nos différences créent un potentiel de spécialisation et de création de richesse". Et "La leçon de l'avantage comparatif est que si tout ce que nous faisons vaut la peine d'être bien fait, tout ce que nous faisons bien ne vaut pas la peine d'être fait.
2. Un PDG qui est un excellent cuisinier commande quand même des plats à emporter, même des plats à emporter qui ne sont pas aussi bons que ceux qu'il peut préparer. Le coût de la cuisine ne se limite pas à la facture d'épicerie - il s'agit du temps que l'on consacre à la gestion de l'entreprise.

Récapitulatif de la leçon

- Chacun possède un avantage comparatif pour produire quelque chose.
- Pour déterminer les avantages comparatifs des personnes, ne comparez pas leurs avantages absolus. Comparez leurs coûts d'opportunité.
- Tout le monde a à gagner du commerce. En particulier ceux qui n'ont pas l'avantage absolu dans la production d'un bien ou d'un service.
- Le commerce est un jeu à somme positive, ce qui signifie que les deux parties sont gagnantes dans un échange.
- Des gains mutuels peuvent résulter des échanges parce que les gens apprécient les choses différemment.

Ressources complémentaires

Article: [Module - Les déterminants des échanges internationaux](#)

Pourquoi des échanges internationaux ? Drôle de question... Effectivement peu nombreux sont ceux qui se la posent tant le commerce international et la mondialisation caractérisent nos sociétés contemporaines. Cette question mérite cependant d'être posée à l'heure où certains économistes et hommes politiques prônent le « made in France ». En effet, quels sont les déterminants des échanges internationaux ? Plus simplement, pourquoi échangeons-nous avec le reste du monde ? Certainement parce que l'on y trouve des avantages... oui, mais lesquels ? Il existe plusieurs raisons qui poussent les pays à échanger entre eux. Concentrons-nous tout d'abord sur la première raison en remontant un peu le temps...

Article : ICI

Article : [Une merveille de coordination : Comment l'ordre émerge sans planificateur conscient](#)
par Russell Roberts (Library of Economics and Liberty)

"Comment se fait-il que des millions de personnes coopèrent chaque jour avec des millions d'autres pour acheminer le bagel jusqu'au café du coin ? Il n'y a pas d'agence gouvernementale ou de plaque tournante centrale d'où partent tous les échanges commerciaux. Le réseau de connexions qui maintient le système en place est invisible"

Article : [Une brève histoire du concept d'avantage comparatif](#) par Morgan Rose (Library of Economics and Liberty)

"Depuis plus de 200 ans, les économistes vantent une approche alternative selon laquelle la spécialisation mène à la richesse et l'autosuffisance à la pauvreté. Dans le livre 4, chapitre 3, paragraphe 31 de *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (*une enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*), Adam Smith a montré comment les deux parties peuvent bénéficier du commerce, mais c'est à David Ricardo que l'on doit ce que l'on appelle communément "l'avantage comparatif", l'idée que les deux parties peuvent bénéficier du commerce même si l'une d'entre elles est meilleure que l'autre pour tout produire."