

DIVISION DU TRAVAIL ET COMMERCE

Avantages absolus et comparatifs en terme de coûts

De l'intérêt de la spécialisation ou pourquoi tout le monde ne doit pas faire la même chose

Pensez à une journée type et demandez-vous quels sont les biens et les services dont vous avez besoin au quotidien. Du pain du déjeuner au dessert du soir, de la chaise de la cuisine au poste de radio, de la maison au pullover, du ticket de bus au billet de cinéma: la liste semble interminable. A présent, imaginez que vous deviez produire vous-même tous ces biens et services: fabriquer le pain, la glace, la chaise de la cuisine, la radio, bâtir la maison, tricoter le pull, conduire le bus vous-même, tourner le film, construire une salle de cinéma, etc. Vous n'y parviendrez pas et vous ne seriez pas le seul.

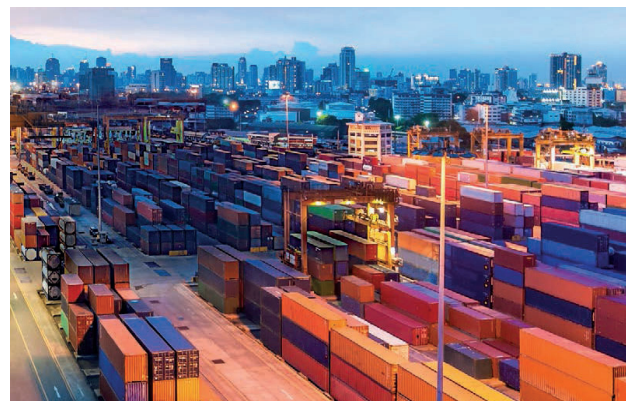
Bénéfices en termes de prospérité économique

Si nous devons tout faire nous-mêmes, notre prospérité ne serait pas ce qu'elle est. Depuis la nuit des temps, les hommes ont constaté que le troc était une bonne chose. Ce qui a commencé par un simple échange de biens s'est transformé, dans notre société moderne, en un moyen de paiement accepté par tous (l'argent): chacun travaille dans son domaine de compétences, perçoit un salaire en échange et s'achète, avec ce salaire, les biens et les services dont il a besoin.

La division du travail et le commerce sont utiles pour les raisons suivantes: tout d'abord, comme personne n'est bon en tout, il est logique de se concentrer sur ses points forts: quelqu'un produit de la glace, un autre des postes de radio, le troisième conduit le bus. Cette spécialisation facilite la production de masse rendant ainsi de nombreux biens accessibles. En effet, si ce n'est pas à chaque ménage de construire son propre véhicule, mais que des usines gigantesques se chargent de fabriquer des voitures à la chaîne, les coûts de production sont considérablement réduits. Enfin, grâce à la spécialisation, les individus améliorent constamment leurs connaissances et sont plus productifs, ce qui a pour effet d'augmenter la quantité de biens produits, d'améliorer leur qualité et aussi de faire baisser leurs prix.

Chacun y trouve son compte

Ce qui vaut pour les ménages s'applique également à des économies entières: la spécialisation et la division du travail constituent de formidables facteurs de prospérité. L'économie suisse, par exemple, se distingue par son savoir-faire dans le domaine pharmaceutique et celui de la gestion de fortune. L'Allemagne est numéro un mondial



de la construction automobile. L'Inde est réputée pour ses compétences en informatique; tandis que la Chine domine la production textile et l'industrie du jouet.

Le commerce entre personnes ou entre pays ne peut pas être comparé à un match de football dans lequel il y aurait un gagnant et un perdant. Il n'y a commerce que lorsque les deux parties impliquées savent qu'elles en retireront des avantages. Et ces avantages peuvent être considérables; il suffit, pour s'en convaincre, de considérer l'évolution économique de ces deux derniers siècles.

La Suisse, par exemple, atteint aujourd'hui un niveau de prospérité supérieur d'environ 15 fois à ce qu'il était aux alentours de 1850. Ceci résulte, dans une large mesure, du développement massif, sous l'effet de l'industrialisation et de l'ouverture des frontières nationales, de la division du travail et du commerce.

Avantage absolu et avantage comparatif

La spécialisation et le commerce sont profitables aux deux parties impliquées même lorsque l'une est supérieure à l'autre dans tous les domaines. Etonnant, non? Prenons l'exemple d'un sportif professionnel qui sait non seulement très bien jouer au tennis, mais est aussi extrêmement habile dans la négociation de ses contrats publicitaires. Il surpasse même sa voisine en la matière, qui est pourtant une juriste avertie. Notre joueur de tennis dispose d'un avantage absolu par rapport à la juriste, tant sur le plan des compétences sportives que sur celui de la conclusion de contrats. Pourtant, s'il l'emporte largement sur la juriste au niveau sportif, son savoir-faire en matière de négociation n'est, comparativement, que légèrement supérieur à celui de sa voisine. Dans le jargon économique, on dit que le joueur de tennis a un avantage comparatif (ou relatif) dans le tennis, et la juriste, un avantage comparatif dans la conclusion de contrats. Bien que le joueur de tennis sache régler les formalités contractuelles mieux que la juriste,

DIVISION DU TRAVAIL ET COMMERCE

Avantages relatifs en termes de coûts

il a tout de même intérêt à confier cette tâche à celle-ci. Il a ainsi plus de temps pour s'entraîner, participer à des compétitions et honorer ses engagements publicitaires. Il gagne également plus d'argent, même s'il verse de bons honoraires à la juriste. Quant à cette dernière, il vaut mieux qu'elle se consacre aussi à son métier. Comme elle a les compétences requises, elle gagne bien mieux sa vie en exerçant sa profession que si elle s'essayait au tennis de

haut niveau. Il est donc plus avantageux pour tous les deux de se concentrer sur l'activité dans laquelle ils disposent, chacun à leur niveau, d'un avantage comparatif.

Ce principe, tout comme celui de la spécialisation et de la division du travail, s'applique également à l'économie. Ainsi, même si la Chine était un jour capable de tout faire mieux que les autres pays, elle aurait toujours intérêt à commercer avec le reste du monde... et réciproquement.

L'essentiel en bref

Dans le cadre d'un échange spontané, les deux parties sont généralement gagnantes, sinon l'une des deux parties refuserait la transaction.

Le commerce entraîne la division du travail. Celle-ci est source de prospérité.

- Il y a augmentation de la prospérité lorsque chacun se spécialise dans les activités qu'il maîtrise mieux que les autres plutôt que de se disperser.
- L'augmentation de la prospérité s'explique également par le fait que la spécialisation permet d'acquérir une plus grande expérience dans son domaine de compétence, ce qui stimule l'efficacité et favorise une production de plus grandes quantités de biens et de services.

Si une personne obtient des résultats nettement supérieurs dans l'exercice d'une activité ou des résultats nettement moins inférieurs que dans l'exercice d'autres activités, elle possède alors un avantage comparatif dans cette activité. Cette remarque s'applique aussi aux entreprises et aux pays.

La division du travail et le commerce sont profitables aux deux parties impliquées même lorsque l'une est supérieure à l'autre dans tous les domaines; à condition toutefois que chaque partie se spécialise dans le secteur dans lequel elle dispose d'avantages comparatifs.