



22. Le jeu de l'échange

Source : <https://yeacademy.org/lessons/trading-game/>

Durée : 60 min

Objectif : le jeu de l'échange invite les apprenants à simuler un échange conçu pour illustrer la complexité du marché.

Le commerce est bon pour les gens car il leur permet de trouver des solutions à leurs problèmes. Le jeu de négociation engage les apprenants dans une simulation de négociation conçue pour illustrer un marché complexe dans lequel des biens et des services sont échangés. Les apprenants utilisent cette expérience pour étudier les conditions qui encouragent ou découragent les échanges entre individus. Grâce à plusieurs échanges, ils verront que plus leur accès au commerce est grand, plus ils ont de choix en matière de solutions à leurs problèmes, plus leur satisfaction est grande.

Termes clés :

- Coût d'opportunité
- échange volontaire
- Rareté
- Commerce
- Subjectif Valeur
- Compromis
- Droits de propriété
- L'intérêt

Préparation en amont de la séance :

- Placer les articles de commerce dans sacs en papier brun et joint / agraffer.
- Vous devez mettre le même nombre d'articles dans chaque sac.
- Vous devez également avoir un ou deux sacs qui pourraient être considérés comme des «mauvais» sacs. Un «mauvais» sac peut inclure des choses comme des sardines, un gant de cuisine, un tampon à rincer, etc.

Matériel :

- Un grand nombre de petits articles faciles à échanger (par exemple, des friandises miniatures, des boîtes de raisins secs, des petits jouets, des paquets de notes autocollantes, crayons, autocollants, etc.).
- Assurez-vous de mettre des articles qui vont bien ensemble, comme un miroir de maquillage portable et une brosse à cheveux ou un peigne qui peuvent ensuite être placés dans des sacs séparés.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- Assurez-vous également de vous procurer des paquets contenant plusieurs articles, comme une boîte de bonbons ou de chewing-gums, afin que les apprenants, s'ils en voient l'opportunité, puissent les séparer et échanger les articles individuels du paquet.
- Il est préférable de faire vos achats dans un magasin de type «dollar». Cela vous permettra de vous assurer que tous vos sacs ont la même valeur monétaire.
- Petits sacs marron pour chaque apprenant.
- Astuce : Demandez à une épicerie locale de faire un don de sacs d'épicerie en papier brun.
- Tableau blanc / grande feuille de papier / projecteur pour faire un tableau pour enregistrer les notes des étudiants pour chaque tour.

Introduction à l'activité :

Demandez-leur «Pourquoi les gens négocient-ils ?»

- Notez quelques réponses d'apprenants au tableau et indiquez que ces réponses sont des hypothèses.
- Expliquez au groupe que l'activité d'aujourd'hui fournira des informations et de l'expérience pour tester les hypothèses.

Rappelez aux apprenants que le déroulement est extrêmement important. Par conséquent, ils doivent écouter attentivement les instructions.

Annoncez aux apprenants que vous allez leur donner des sacs qu'ils posséderont ensuite. Demandez-leur de ne pas ouvrir les sacs jusqu'à ce qu'on leur dise de le faire.

Dites-leur que vous allez également leur demander d'évaluer leur satisfaction tout long de l'activité.

Les cotes de satisfaction seront basées sur une échelle de 1 à 5, où 1 =mauvais, 5 = très bien.

Déroulement de l'activité :

Distribuez les sacs en mettant l'accent sur le fait que « Quel que soit dans le sac, c'est à vous ». Rappelez-leur de ne pas regarder dans leur sac avant d'avoir reçu l'instruction de le faire ! Vous pouvez également les laisser choisir leurs sacs. Veillez simplement à ce qu'ils n'essayent pas de regarder dans les sacs, ne les secouent pas, etc.

Demandez aux apprenants - sans qu'ils parlent ou qu'ils retirent quelque chose du sac ou qu'ils montrent le contenu aux autres - d'ouvrir leurs sacs et de regarder leurs objets.

Après avoir autorisé les apprenants à examiner leurs articles en silence pendant une minute ou deux, demandez-leur d'évaluer leur satisfaction à l'aide d'un vote à main levée



et d'un système d'évaluation de 1 à 5, dans lequel 5 correspond à une note élevée et 1 à une note basse.

Demandez un vote à main levée pour chaque note (1, 2, 3, etc.) et faites le décompte des résultats au tableau.

Attention: Il est important de s'assurer que tout le monde vote à chaque tour, car l'objectif est d'obtenir la plus grande satisfaction possible.

Evaluation de la satisfaction des étudiants Cote							
Satsifaction	1	2	3	4	5	Total des votes	Satisfaction totale
Ronde 1	6	5	9	3	0	23	55
Tour 2							
Tour 3							
Tour 4							
Tour 5							

Dites aux apprenants qu'ils peuvent maintenant retirer les objets des sacs et les exposer sur leur table. Après avoir affiché leurs objets, laissez-leur quelques minutes pour voir ce que les autres ont reçu dans leurs sacs. Cela peut être fait en faisant défiler le groupe autour des tables en file indienne ou mélangé de manière aléatoire. Après quelques minutes, demandez aux apprenants de retourner à leur place. Répétez l'évaluation 1-5 à main levée. Encore une fois, notez leurs réponses. Comparez le total de satisfaction à celui du premier tour. À ce stade, vous pouvez expliquer pourquoi le total peut avoir augmenté ou diminué.

- Les gens sont plus heureux parce que leurs articles ne sont pas aussi mauvais que ceux des autres.

- Les gens sont moins heureux parce que les articles des autres sont meilleurs que les leurs.

Evaluation de la satisfaction des étudiants Cote							
Satsifaction	1	2	3	4	5	Total des votes	Satisfaction totale
Round 1	6	5	9	3	0	23	55
Round 2	11	6	5	0	1	23	43
Round 3							
Round 4							
Round 5							



Demandez aux apprenants de suggérer ce qui pourrait faire augmenter de la satisfaction totale. La réponse que vous recherchez est «échange». Dites aux apprenants que vous leur permettrez d'échanger lors du troisième tour. Cependant, ils ne peuvent échanger qu'avec ceux du même côté de la pièce, portant le même maillot de couleur, etc. Vous souhaitez imposer une forme de restriction au commerce pendant ce tour. Cela mènera à une discussion ultérieure sur différents systèmes économiques et restrictions commerciales. Après environ 5 à 10 minutes, demandez aux apprenants de retourner à leur place. Répétez l'évaluation 1-5 à main levée. Encore une fois, notez leurs réponses. Comparez la satisfaction totale de cette étape à celle de la deuxième étape.

Evaluation de la satisfaction des étudiants Cote							
Satsifaction	1	2	3	4	5	Total des votes	Satisfaction totale
Round 1	6	5	9	3	0	23	55
Round 2	11	6	5	0	1	23	43
Round 3	5	3	8	3	4	23	67
Round 4							
Round 5							

A ce moment du jeu, demandez aux apprenants s'ils peuvent encore être plus heureux ou pas. Qu'est-ce qui pourrait les rendre plus heureux ? Idéalement, ils diraient que le fait de pouvoir échanger avec n'importe qui pourrait les rendre plus heureux. Vous pouvez faire autant de tours d'échanges restreints que le temps le permet. Pendant que vous effectuez les rondes restreintes, vous pouvez assouplir lentement les restrictions.

Après chaque tour, demandez les notes de satisfaction des apprenants sur une échelle de 1 à 5.

Organisez un dernier échange, mais permettez aux apprenants d'échanger avec n'importe qui dans la classe. Calculer la note finale et enregistrez le décompte.

Débriefe de l'activité :

1. Combien de personnes ont fait l'échange ? Demandez à plusieurs apprenants ce qu'ils ont échangé et pourquoi.

Suivez les explications des apprenants en leur demandant comment ils se sont sentis après l'échange.

La plupart des apprenants seront plus heureux et auront le sentiment d'avoir obtenu le meilleur échange.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Trouvez l'apprenant, autre partie de l'échange, et demandez pourquoi il / elle a échangé et comment il / elle s'est senti après l'échange.

La plupart des partenaires commerciaux seront également plus heureux. Si un apprenant ne dit pas se sentir mieux, découvrez pourquoi. C'est une occasion de souligner que les coûts sont générés à l'avenir et que nous commettons parfois des erreurs en prévoyant que nous en retirerons des avantages plus importants que nous ne le faisons réellement. Voir les questions de débriefing sur les coûts ci-dessous.

La plupart des apprenants auront fait des négociations ; cependant, il y en a quelques-uns qui étaient satisfaits de ce qu'ils avaient et de ce qu'ils n'avaient pas échangé, ou qui avaient quelque chose que personne ne voudrait obtenir.

2. Retournez à certains des apprenants qui ont discuté de leurs négociations en réponse à la question 1 et demandez-leur ce qu'il leur en a coûté de faire l'échange.

Les apprenants devaient abandonner une partie ou la totalité de ce qui était en leur possession pour pouvoir effectuer l'échange. Insistez sur la définition du coût d'opportunité en tant qu'alternative perdue. Soulignez que le coût existe à cause de la rareté.

3. Est-ce que quelqu'un a échangé plus d'une fois ? Pourquoi ? Quelqu'un n'a-t-il pas échangé ? Pourquoi ?

Plusieurs personnes auraient dû faire de nombreux échanges. Expliquez clairement que les transactions ne se poursuivaient que tant que les traders pensaient qu'elles continueraient à en bénéficier, et ceux qui effectuaient plusieurs transactions cessaient lorsqu'ils ne prévoyaient pas de gain supplémentaire.

Faites appel à des apprenants qui n'ont pas échangé du tout et demandez pourquoi. Attendez-vous à entendre soit que la personne ne voit rien qu'elle valorise plus que ce qu'elle possédait déjà et qu'elle n'échangerait pas, ou que personne d'autre ne valorisait ce qui se trouvait à l'origine dans le sac afin que la personne ne puisse pas échanger.

Rappelez que le commerce volontaire est basé sur la perception mutuelle des avantages.

4. Indiquez le nombre total de points de satisfaction figurant au tableau comme preuve empirique d'une «augmentation de la richesse».

Comment la richesse a-t-elle augmenté lorsque rien de nouveau n'a été ajouté ? Il y avait plus de richesse parce que - grâce au commerce volontaire - les articles dans le sac allaient des personnes qui les appréciaient moins aux personnes qui les appréciaient davantage, augmentant ainsi la richesse des deux partenaires commerciaux.

À ce stade, vous pouvez discuter de la valeur subjective. C'est également un bon moment pour mentionner que tous les sacs avaient à l'origine la même valeur monétaire.

Quelles généralisations pourrions-nous faire au sujet du commerce, en fonction de l'évolution du décompte d'un tour à l'autre ? Attendez-vous à une variété de réponses,



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

notamment: la valeur des choses est subjective; certains valorisent une chose particulière plus que d'autres.

Certains apprenants peuvent dire que les évaluations subjectives changent en ayant quelque chose à comparer (certains ont changé les évaluations de leurs objets après avoir vu ce que les autres avaient).

Avoir plus de partenaires commerciaux était mieux que d'en avoir peu. Plus d'échanges signifiait plus de points de satisfaction; plus de commerce signifiait plus de richesse, etc.

5. Pourquoi les gens commercent-ils ?

Les gens échangent pour obtenir quelque chose de plus pour obtenir quelque chose qui vaut plus en abandonnant quelque chose qui vaut moins.

Le comportement commercial a-t-il confirmé ou contredit les hypothèses que nous avons énumérées au début de l'activité ? Les réponses initiales sont souvent les suivantes: «obtenir quelque chose qu'ils n'ont pas ou profiter de quelqu'un». Les apprenants devraient voir que les échanges ne se font que lorsque les deux parties s'attendent à gagner. Mais parfois, le gain n'est pas matériel, comme lorsque les apprenants échangent pour que quelqu'un d'autre se sente bien.

6. Était-il possible d'échanger sans frais ? Pourquoi ?

Non, à cause de la rareté, nous ne pouvons pas avoir tout ce que nous voulons. Il y a toujours un compromis.

Quel était le coût et quel était l'avantage de chaque commerce ? Les choses reçues étaient l'avantage.

7. Quelles étaient les conditions nécessaires pour qu'un commerce créateur de richesses ait lieu ?

Insistez sur l'importance de deux «règles du jeu» (institutions): Droits de propriété: rappelez aux apprenants que ce qui était dans les sacs était le leur.

Échange volontaire: Personne n'a été contraint de procéder à un échange.

Que se serait-il passé si vous aviez été forcé de commercer ? Les apprenants doivent reconnaître qu'ils n'auraient pas connu la même augmentation globale de la satisfaction.

Encouragez les apprenants à rechercher le rôle des institutions dans l'étude de l'économie.

8. La création de richesse augmente-t-elle la satisfaction de tous ?

Définitivement pas. Les apprenants qui avaient peu à échanger ont peut-être déçu. Les apprenants qui n'ont pas pu trouver ce qu'ils voulaient ont peut-être été insatisfaits. Les



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

apprenants qui ont échangé et se sont rendu compte qu'ils avaient raté un meilleur échange ont peut-être été malheureux. Les apprenants qui ont sous-estimé le coût d'un bien ou surestimé ses avantages (ou les deux) ont peut-être été mécontents.

Soulignez que les économistes ne disent pas que le commerce rend les gens heureux; ils soutiennent que cela crée de la richesse.

Notez également que dire «le commerce crée de la richesse» ne signifie pas que chaque individu sera plus riche.

Les économistes soutiennent simplement que le commerce crée globalement de la richesse et que ce commerce se poursuivra si les citoyens s'attendent à être mieux lotis après le commerce que s'ils ne le font pas du tout.

9. Tous les consommateurs étaient-ils motivés à commercer ? Si non, pourquoi pas ? En tant qu'entrepreneurs, comment pourrions-nous motiver les consommateurs à commercer ?

10. Quelqu'un s'est-il senti contraint ou trompé dans le commerce ? Expliquez. (Si quelqu'un s'est senti contraint ou trompé, c'est un bon moment pour discuter des principes et du principe gagnant-gagnant.) Demandez aux apprenants : "Que pensez-vous qu'il devrait se passer si quelqu'un est contraint ou trompé?"

Avons-nous besoin d'une nouvelle règle de groupe ou loi pour faire face à ce comportement ?

Le marché aura-t-il des conséquences sur le (s) comportement (s)?

Si oui, ces conséquences sont-elles suffisantes?

Si nous établissons une règle ou une loi contre la coercition ou la fraude, y a-t-il des conséquences imprévues sur notre marché ? Notre marché subirait-il des conséquences négatives ? Les conséquences sur le marché sont-elles suffisantes ?

Pouvez-vous donner des exemples concrets du marché imposant des conséquences pour les entreprises ou les entrepreneurs qui ont contraint ou trompé les consommateurs?

11. Avez-vous créé des avantages pour plusieurs partenaires commerciaux au cours de cette partie? Comment avez-vous obtenu une utilisation maximale de vos ressources en participant à ce jeu ?

12. Avez-vous acquis une connaissance du marché pendant les transactions et avez-vous utilisé cette connaissance pour effectuer une transaction lors d'une prochaine session ? Avez-vous effectué des transactions avec une transaction future avec un autre partenaire commercial en tête ?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

13. En quoi le fait de posséder le contenu de votre sac a-t-il eu une incidence sur vos décisions commerciales? Comment vos décisions commerciales auraient-elles été impactées si vous aviez acheté (payé) les objets dans le sac?

14. La liberté des personnes de prendre leurs propres décisions d'achat, de vente et de négociation est-elle importante pour la santé du marché? Discuter.

15. Comment la prise en charge de ses décisions économiques influence-t-elle le bien-être de la société ?

16. Pendant que vous négociez, avez-vous cherché des moyens de satisfaire les autres sur le marché ? Avez-vous cherché des moyens de satisfaire les autres tout en améliorant votre propre satisfaction ?

Ressources pour les apprenants :

Le commerce est fait de Win, Partie 1: Création de richesse, Apprenez la liberté
<https://www.youtube.com/watch?v=y0gGyeA-8C4>

Le commerce est fait de Win, Partie 2: Coopération, apprendre la liberté
https://www.youtube.com/watch?v=7yOHjRThM_o

Le commerce est fait de Win, Partie 3: Conservation, Découvrez la liberté
<https://www.youtube.com/watch?v=qdcQLWGaJoM>

Spécialisation et commerce: Parce que nous ne pouvons pas être bons en tout
https://www.youtube.com/watch?v=e0H7r_DI1CQ

Ressources pour les formateurs :

commerce crée de la valeur, partie 1: <https://vimeo.com/26610788>

Le commerce crée de la valeur, partie 2: <https://vimeo.com/26611044>

Le commerce crée de la valeur, partie 3: <https://vimeo.com/26610905>

Le commerce crée de la valeur, partie 4: <https://vimeo.com/26611147>