

Mobilisation de connaissances :

- 1) Définissez les termes suivants : (2 points)
 - **Oligopole** : Marché composé d'un petit nombre d'offres et d'une multitude de demandeurs, sur lequel les offreurs fixent le prix (ils sont « faiseurs de prix »)
 - **Politique de la concurrence** :

- 2) Les 3 principales sources du pouvoir de marché (capacité d'une entreprise à pouvoir fixer elle-même les prix ou les quantités) sur les marchés imparfaitement concurrentiels sont :
 - Limiter le nombre d'offres en opposition avec l'hypothèse d'atomicité de la CPP : il s'agit alors d'être en monopole ou en oligopole.
 - Mise en place de barrières à l'entrée pour contrer l'hypothèse de libre entrée du marché de la CPP. Il s'agit alors de stratégies visant à mettre des obstacles contre la pénétration sur le marché d'autres entreprises, comme par exemple des brevets, des pratiques de dissuasion (prix prédateur, contrat d'exclusivité, entente d'entreprises...). Exemple l'entente entre les opérateurs téléphoniques contre free.
 - La différenciation du produit pour contrer l'hypothèse d'homogénéité des produits de la CPP. L'entreprise par de la publicité, du marketing, de l'innovation cherche à rendre son produit unique aux yeux des clients (qui seront alors prêts à payer plus cher pour ce produit). Dans ce cas, on dit que l'entreprise est sur un marché en concurrence monopolistique. Exemple de Apple qui régulièrement diversifie sa production.

3) **Logique** : Le dilemme du prisonnier est une théorie qui met en avant l'idée qu'une décision collective peut être plus efficace qu'une décision individuelle dans le cadre de « la théorie des jeux ».

Appliquée à l'économie, cette théorie légitime les stratégies d'entente entre entreprises sur un marché en oligopole. Il s'agit alors de comparer la situation de triche (je ne respecte pas les décisions prises entre les entreprises de l'entente) et la situation de respect (je suis en cohérence avec l'entente même si je peux craindre l'attitude des autres offreurs sur ce marché).

Explication du dilemme : Si une entreprise de l'entente triche (en pratiquant une baisse des prix pour s'accaparer les clients), alors elle récupère un profit maximum (de 8 par exemple) alors que les autres entreprises perdent tout. En revanche, si toutes les entreprises trichent, alors cela conduit à une guerre des prix qui minimise le profit de ces entreprises (3 chacune par exemple).

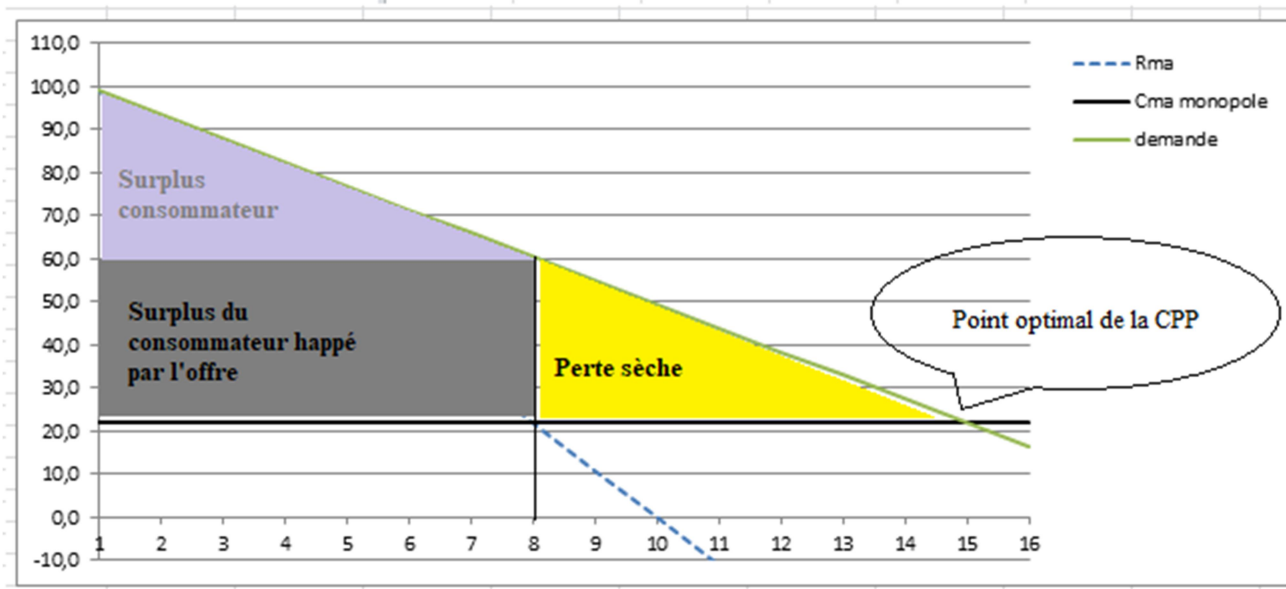
Toutefois, si aucune entreprise ne triche, alors l'entente est respectée, les entreprises du cartel récupèrent chacune un profit correct (de 5 par exemple).

Conclusion : Ainsi, individuellement pour maximiser mes profits, il vaut mieux tricher (pour récupérer 8) mais comme je m'expose à un risque de représailles de la part des autres entreprises (qui nous conduirait à minimiser nos profits à 3), il vaut mieux que je coopère en respectant l'accord passé entre membres du cartel.

4) Complétez la grille à l'aide des indications fournies (4 points)

<p>1. SUPPLÉMENT</p> <p>2. INFLATION</p> <p>3. FAISSEUR</p> <p>4. CONNEXION</p> <p>5. ENTENTE</p> <p>6. PRÉDATEUR</p> <p>7. NATUREL</p> <p>8. PRÉDATEUR</p>	<p>1. CONNEXION</p> <p>2. FAISSEUR</p> <p>3. INFLATION</p> <p>4. INNOVATION</p> <p>5. SUPPLÉMENT</p> <p>6. PRÉDATEUR</p> <p>7. NATUREL</p> <p>8. ENTENTE</p>
---	--

Étude graphique : (7 points)



- 1) Le volume de production qui maximise les profits de ce monopoleur est de 8 unités car pour ce volume de q^o nous avons $C_{ma} = R_{ma}$. En effet, l'entreprise a tout intérêt à produire une unité de plus tant que la recette de cette dernière unité produite lui rapporte plus que ce qu'elle ne coûte (le coût marginal). En revanche, au-delà de ce point, une unité supplémentaire lui coûterait plus qu'elle ne rapporterait.
- 2) Le prix pratiqué sur ce monopole sera de 60,5€ (un tableau de données est toujours plus juste qu'un graphique...) car même sur un marché en monopole l'offreur qui détient le pouvoir de marché n'a pas un pouvoir total. Si il fixe les quantités, c'est la demande qui fixera les prix et inversement. Ici l'offreur a fixé une quantité de 8 unités, le prix qu'est prête à payer la demande est alors de 60,5€.
- 3) Faites apparaitre clairement et le plus rigoureusement possible (par des couleurs et légendes) le surplus du consommateur, le surplus « du consommateur happé par le monopoleur », ainsi que la perte sèche sur ce marché.