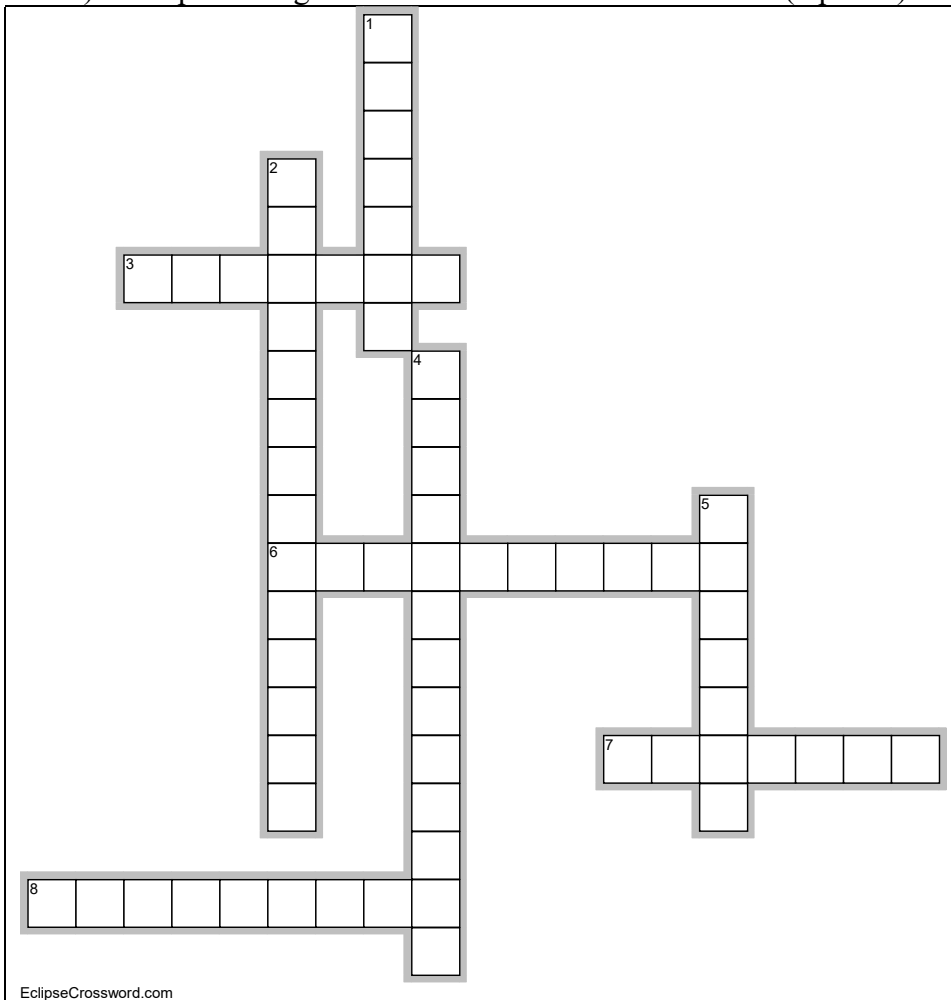


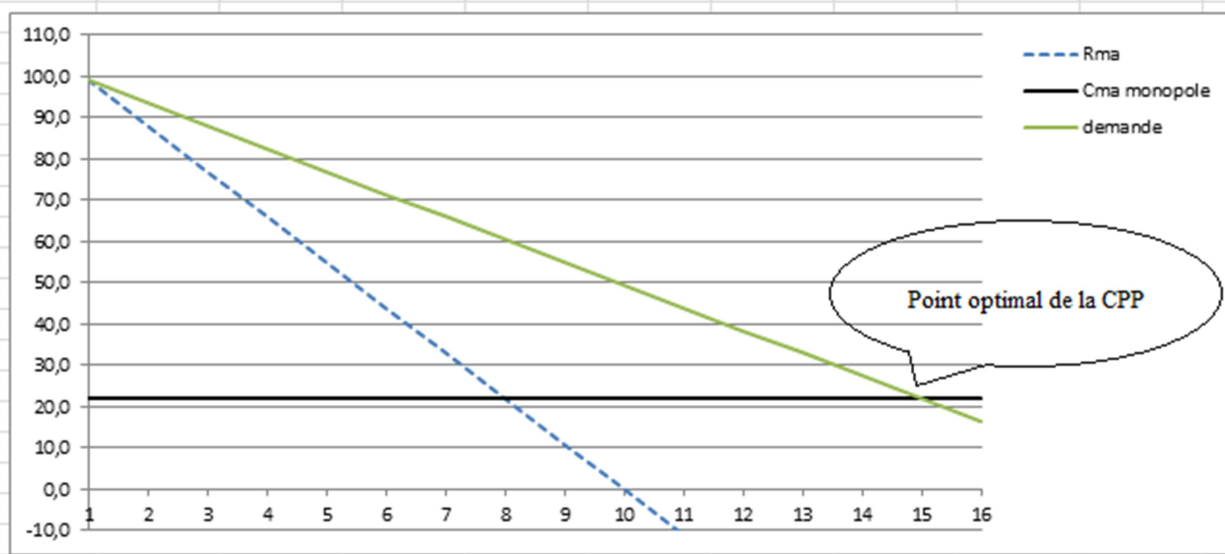
Mobilisation de connaissances :

- 1) Définissez les termes suivants : (2 points)
 - Oligopole
 - Politique de la concurrence
- 2) Expliquez et illustrez à l'aide d'un exemple, les 3 principales sources du pouvoir de marché sur les marchés imparfaitement concurrentiels (3 points)
- 3) A l'aide du dilemme du prisonnier, expliquez que les firmes en oligopole ont intérêt à former des ententes. (4 points)
- 4) Complétez la grille à l'aide des indications fournies (4 points)

	<p>Horizontalement :</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Concernant le prix, le monopoleur l'est! 6. Elle permet à une entreprise d'être en monopole mais temporairement. 7. Monopole qui s'explique par l'importance des coûts fixes de production. 8. Tel est le prix dans un exemple de guerre des prix sur un marché en oligopole. <p>Verticalement :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Total, il est plus faible sur un marché en monopole que sur un marché en concurrence. 2. Ce monopole s'explique par la mise en place d'un obstacle législatif. 4. La politique de la concurrence cherche à les protéger de pratiques déloyales qui leur sont nuisibles! 5. Elle évite les guerres de prix entre les firmes d'un oligopole.
---	--

Étude graphique : (7 points)

quantités demandées	prix	RT	Rma	Cma monopole
1	99	99,0	99,0	22
2	93,5	187,0	88,0	22
3	88	264,0	77,0	22
4	82,5	330,0	66,0	22
5	77	385,0	55,0	22
6	71,5	429,0	44,0	22
7	66	462,0	33,0	22
8	60,5	484,0	22,0	22
9	55	495,0	11,0	22
10	49,5	495,0	0,0	22
11	44	484,0	-11,0	22
12	38,5	462,0	-22,0	22
13	33	429,0	-33,0	22
14	27,5	385,0	-44,0	22
15	22	330,0	-55,0	22
16	16,5	264,0	-66,0	22



- 1) Quel est le volume de production qui maximise les profits de ce monopoleur ? Expliquez
- 2) Quel sera alors le prix pratiqué sur ce monopole ? Expliquez
- 3) Faites apparaître 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.