

**UNIVERSITÉ PARIS I PANTHÉON SORBONNE**  
**UFR de Sciences Economiques**  
**Licence 2ème année**  
**Micro-économie**  
**Cours d'André Lapidus (division 1)**  
**Examen du 4 septembre 2009**  
**Durée de l'épreuve : 2 heures**

**Indications pour la correction**

**A.** (2+2 points) La société Mc Canard a payé 50000 euros une option dont le montant est à valoir pour l'acquisition d'un siège social rue de Chevy dont le prix est de 575000 euros.

1. Si on propose à Mc Canard des locaux identiques rue de Cossigny au prix de 550000 euros, que devrait-elle choisir ? Pourquoi ?

1. Rue de Chevy. 50000 euros représentent un coût irrécupérable, qui après avoir été engagé, ne devrait plus être pris en compte. Les locaux de la rue de Chevy coûtent alors 525000 euros et ceux de la rue de Cossigny 550000 euros.

2. Un établissement financier accepte de racheter l'option de Mc Canard. Est-ce que cela pourrait changer quelque chose à la décision de la société ? A quelle condition ? Pourquoi ?

2. Seule la différence entre le coût de l'option et sa valeur de rachat est désormais irrécupérable. Si l'option est rachetée au moins 25000 euros, il vaut mieux choisir les locaux de la rue de Cossigny.

**B.** (2 points) La demande de certains biens par un consommateur peut-elle diminuer alors que le revenu de ce consommateur augmente ? Expliquez.

Effet revenu négatif – Elasticité revenu de la demande négative [Graphique possible avec courbes d'indifférence et déplacement de la droite de budget]

**C.** (3 points) L'opinion selon laquelle ce sont toujours les consommateurs qui paient les taxes sur les biens qu'ils achètent est-elle fondée ? Justifiez votre réponse.

Sur un marché concurrentiel, comme la taxe est égale à la différence entre le prix de demande et le prix d'offre qui sont respectivement supérieur et inférieur au prix d'équilibre avant instauration de la taxe, il est impossible que le prix augmente d'un montant supérieur à la taxe. Dans un monopole, par contre, le monopoleur augmente son prix en fonction de son pouvoir de monopole, qui dépend de l'élasticité de la demande :  $\Delta p = t (E_d / (1+E_d))$ . Or, si la demande est suffisamment peu élastique,  $(E_d / (1+E_d))$  peut être supérieur à 1, ce qui fait que le prix augmenterait d'un montant plus élevé que la taxe.

**D.** (5 points) Que pensez-vous de l'idée selon laquelle un monopole serait inefficace parce que les consommateurs paieraient ses produits trop cher ?

Le monopole n'est pas inefficace parce qu'il conduit les acheteurs à payer un prix trop élevé, mais parce qu'il empêche la réalisation d'autres ventes et d'autres achats. C'est en effet le manque de ventes et d'achats qui entraîne une perte sèche qu'il est impossible de récupérer.

**E.** (2 points) La fixation d'un prix maximum sur un marché concurrentiel permet toujours aux demandeurs d'y gagner. Vrai – Faux – Expliquez.

Faux. On suppose, bien sûr, que ce prix est inférieur au prix d'équilibre concurrentiel. Ceux qui vont acheter le bien au nouveau prix vont évidemment voir leur surplus augmenter. Mais la baisse du prix a en même temps réduit l'offre, ce qui fait qu'une partie de la demande, qui était satisfaite à un prix plus élevé, ne le sera plus ; ce qui engendre une baisse du surplus pour les consommateurs concernés.

F. (2+2 points) Deux entreprises sont en concurrence pour le partage d'un marché et leur situation est résumée par le jeu suivant :

|              |   | Entreprise B |         |         |
|--------------|---|--------------|---------|---------|
|              |   | Stratégies   | 1       | 2       |
| Entreprise A | 1 | 500,200      | 600,100 | 300,500 |
|              | 2 | 300,300      | 700,400 | 600,200 |

1. Définissez la notion de stratégie dominante. Les entreprises ont-elles une stratégie dominante ?

1. Une stratégie dominante est une stratégie qui est préférée par un joueur parce qu'elle lui donne un gain au joueur quelle que soit l'action de l'autre. L'entreprise A n'a pas de stratégie dominante car si B joue la stratégie 1 elle joue 1 mais si B joue 2 elle joue 2 aussi. Il en va de même pour l'entreprise B : si A joue 1, B joue 3 et si A joue 2, B joue 2.

2. Après avoir défini l'équilibre de Nash, déterminez l'équilibre de Nash de ce jeu.

2. Un équilibre de Nash est une paire de stratégies telle que chacun des joueurs adopte la meilleure stratégie de son point de vue compte tenu de ce que fait l'autre joueur. Ici la paire de stratégies 2,2 est un équilibre de Nash : Si l'entreprise A adopte la stratégie 2, l'entreprise B adopte la stratégie 2 qui lui rapporte un gain de 400 supérieur au gain apporté par les autres stratégies. Si l'entreprise B adopte la stratégie 2, le meilleur choix de l'entreprise A est d'adopter la stratégie 2 (gain de 700 contre 600)