

Youenn LOHEAC
Mélody LEPLAT

**ECONOMIE :
Marchés et
comportements**

Jeux & Enchères

**TRUST ME I'M AN
ECONOMICS
TEACHER**

**2012
2013**

**Séance 5
25.02.2013**

BM-PAE 1

QUESTIONS
**« Les jeux
simultanés »**

Ah !!! Vous voulez
jouer au DILEMME ITÉRE
des PRISONNIERS

GERE

Jeux



Le jeu « Pierre Papier Ciseau » est un jeu simultané mais qui ne connaît pas de stratégie dominante (Mog ne joue pas toujours pierre).

Stratégie dominante : décision que l'on prend quelle que soit l'action de l'autre joueur.

A priori, vous ne devez pas jouer un jeu dont vous ne connaissez pas les règles car dans ce cas il est impossible de faire des anticipations et donc d'avoir une démarche stratégique.

Dans le **dilemme du prisonnier**, il y a toujours une stratégie dominante.

La **stratégie idéale** dans un jeu est : (1) si vous jouez perso, c'est d'adopter la stratégie dominante, ou (2) si vous voulez jouer collectif, c'est de s'arranger avec les autres joueurs pour atteindre la meilleure issue.

L'issue de la stratégie dominante dépend de la matrice des gains.

Matrice des gains : décrit les gains et pertes pour chaque décision individuelle, rassemblées dans un tableau croisant les deux joueurs (présente ainsi les conséquences de leurs interactions).

Dilemme du prisonnier



Vidéo – Le dilemme du prisonnier (par Olivier MGBRA)

<http://www.youtube.com/watch?v=f75wIWrx7uY&list=PLaABMw3Ql1jjw3k0hM3stkpOhnH5IVMMk&index=1>

Tragédie des communs



Le **dilemme du prisonnier** est un exemple de tragédie des communs : lorsque l'intérêt de chacun (individus maximisant leur intérêt personnel) conduit à une catastrophe pour tous.

La tragédie des communs est liée à la maximisation des intérêts individuels (sans se soucier du bien-être collectif).

Le rapport de la tragédie des communs avec l'**écologie** est lié au fait que bien souvent les dommages sont causés à des biens qui n'appartiennent a priori à personne (eau, air, qualité des sols, ressources naturelles, etc.).

Elle peut être limitée par le **théorème de Coase** : on échange tant qu'on n'a pas atteint une situation Pareto-efficace (il ne faut pas d'entraves à l'échange). Ici, cela signifie que les agents doivent partager de l'information, avoir des accords (titres de propriétés, contrats) et pouvoir les échanger.

Les **entreprises** peuvent résoudre la tragédie des communs si elles s'entendent ou collaborent ou si l'Etat les y incite (lois, règles, quotas). Mais individuellement personne n'y a intérêt ...

La **retombée positive** d'une tragédie des communs peut être la prise de conscience de celle-ci, justement.

Echange et Pareto-efficacité (et autres)



Dans le cas où les deux vendeurs appliquent des prix bas, ils font de faibles bénéfices et la situation est Pareto-inefficace **pour eux** (c'est par contre intéressant pour les acheteurs). S'ils s'arrangent pour pratiquer un prix plus élevé, la solution est Pareto-efficace **pour eux**.

Si les individus arrêtent d'échanger, c'est qu'ils ont atteint une situation Pareto-efficace ... même en temps de crise. La crise peut réduire les échanges (ne pas changer d'emploi, faire attention aux dépenses, etc.), mais n'empêche pas l'optimalité (l'optimisation se fait toujours dans un environnement contraint qui évolue).

La stratégie dominante dans le Dilemme du prisonnier conduit bien à une situation Pareto-inefficace.

Une situation Pareto-inefficace est une situation qui peut être améliorée sans que cela ne détériore la situation de personne.

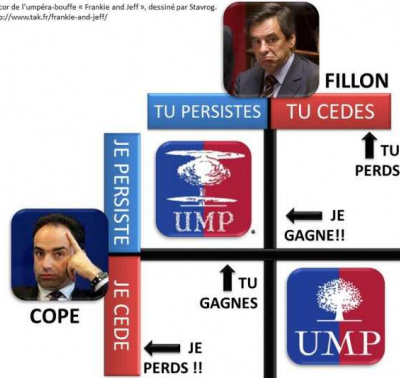
L'entente entre entreprises (oligopolistiques) peut résoudre une tragédie des communs mais cela se fera au détriment des acheteurs (prix plus élevé, moins de production)... les ententes sont généralement interdites par les Etats.

Exemple de jeu simultané

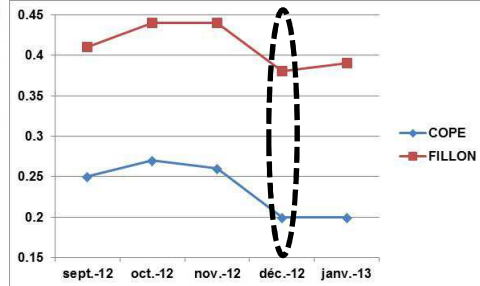
L'élection à l'UMP en automne 2012



image: Décor de l'umpère-bouffe « Frankie and Jeff », dessiné par Stavros, <http://nonvotak.fr/frankie-and-jeff/>



Côte de popularité (TNS-Sofres)



Exercice. *Desperate Housewives*



Visionner la vidéo et décrire le jeu qui se joue



Théorème d'équivalence des recettes



Si dans les enchères ascendantes et les enchères au second prix, le prix payé par l'acheteur est en-dessous de ce qu'il est prêt à payer au maximum,

Et si dans les enchères descendantes et les enchères au premier prix la stratégie est de se signaler un peu avant son prix maximum,

Alors, les recettes du vendeurs seront substantiellement les mêmes dans les 4 cas.

EXEMPLE : enchères pour un vieux tee-shirt de la *Mano Negra*



Participant	Prix maximum
Maël	100 €
Lisa	96 €
Jules	94 €
Amandine	92 €
Etienne	90 €

Type	Enchère	Gagnant	Prix payé
Descendante	98 €	Maël	98 €
Premier prix	99 €	Maël	99 €
Ascendante	97 €	Maël	97 €
Second Prix	100 €	Maël	96 €

Enchères (1)



Au second prix (Vickrey): cela sert à faire déclarer aux participants leur consentement maximum à payer. En échange de quoi ils savent qu'ils ne paieront jamais ce prix (mais le montant de la deuxième plus haute enchère). *[cela ne vole pas le deuxième enchérisseur qui de toute façon n'aurait pas pris le risque de payer plus que son propre prix]*

Au premier prix : il n'est pas stratégique d'annoncer le prix maximum qu'on est prêt à payer, alors on annonce un prix légèrement inférieur (puisque c'est le prix qu'on payera réellement).

Ebay propose d'enchérir pour vous juste au-dessus (1 € par exemple) de l'enchère la plus haute jusqu'au seuil que vous avez fixé. Ce seuil est votre prix maximum (réel), mais si vous êtes l'acheteur, vous ne paierez jamais plus qu'un montant légèrement supérieur à l'enchère précédente.

Les enchères les plus connues (art, etc.) sont **ascendantes**.

Pour les produits périssables, elles sont généralement **descendantes** (et vont très vite, il faut être très vigilant).

Ventes sous pli cacheté : biens immobiliers souvent.

Enchères (2)



Il n'est pas nécessaire d'avoir une **stratégie** lors d'une enchère. Il faut savoir combien on est prêt à payer pour un bien, comprendre la règle de l'enchère en cours, et bien observer ce qu'il se passe (autres acheteurs).

L'enchère est toujours bénéfique pour les deux parties. Le **vendeur** a de toute façon établi un prix minimum (même dans l'enchère descendante), et l'**acheteur** ne paierait jamais un prix au-dessus de ce qu'il est prêt à payer.

Il n'y a pas de meilleur type d'enchère, tout dépend de la vitesse à laquelle on veut aller et du contexte dans lequel on se trouve.

« Les enchères sont des mécanismes d'allocation de ressources rares dont l'utilisation remonte à l'antiquité. On reconnaît généralement que l'histoire des enchères a débuté vers **500 av. J.-C.** avec le marché du mariage de Babylone. Dans ses écrits, Hérodote décrit des enchères au premier prix aux cours desquelles la main des jeunes femmes était accordée au plus offrant. » (source : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Enchere>)

La mise aux enchères permet, a priori, d'éviter du favoritisme (dérive liée à la corruption). C'est la plus forte offre qui l'emporte.

Exemples d'enchères



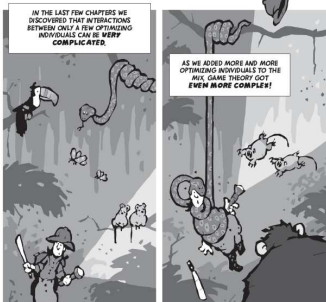
POUR LA SEANCE 6

Lisez les chapitres 10 et 11

Envoyez 3 questions ou remarques par chapitre à votre professeur :

BM1-1 : youenn.loheac@france-bs.com
 BM1-2 : melody.leplat@france-bs.com

CHAPTER 10
FROM SOME TO MANY



© Yoram Bauman and Grady Klein

AVANT LE 06/03,
14h

+++

Répondez aux questions et faites les exercices demandés



PART THREE
MARKET INTERACTIONS

CHAPTER 11
SUPPLY AND DEMAND

WHY ARE YOU CHARGING \$1.52 FOR THIS APPLE?

HOW SKILLED / BUCKET / FM NEXT AN ECONOMIST?

