Année scolaire 2007-2008

Economie managériale II
Contrôle Final 2

Denis Lescop, Maître de conférences

---

1. Questions de cours (10 points, 2 points par question)

a. Définissez la notion de réseau.
b. Définissez et donnez des exemples des trois grands types de ventes liées.
c. Après avoir expliqué le concept d'aléa moral, vous donnerez trois solutions permettant de résoudre ce problème dans une relation principal/agent.
d. Définissez les quatre types traditionnels d'enchères et leur mode de fonctionnement.
e. Explicitez la différence entre mouvement conditionnel et mouvement inconditionnel en théorie des jeux. Vous pourrez vous aider d'un exemple.

2. Cas 1 (5 points)

Un cinéma a deux catégories de clients. Les uns préfèrent les films romantiques (type A), les autres préfèrent les films de science-fiction (type B). On supposera pour simplifier le raisonnement qu'il existe un client dans chaque catégorie. On supposera également que chaque client peut aller voir les deux films s'il le désire. Pour le cinéma, on admettra que le coût est nul si le client ne vient pas voir le film et que le coût d'un client qui va voir un film est de 10 €. La capacité maximale à payer de chaque client est donnée par le tableau suivant:

Film	Type A	Type B
Romantique	45 35	20 10
Sci-Fi	8 -2	40 30

Quelle est la meilleure tarification possible pour le cinéma ?

3. Cas 2 (5 points)

Deux commerçants directement concurrents veulent localiser leur magasin dans une ville. Ils ont trois possibilités: au sud, au nord ou au centre ville. Leurs profits dépendent bien entendu de leurs localisations mais aussi de la localisation de leur adversaire. Le tableau suivant représente les profits des commerçants:

		Firme 2		
	En Millions €	Sud	Nord	Centre ville
Firme 1	Sud	4 ; 1	3 ; 3	1 ; 2
	Nord	5 ; 2	1 ; 3	2 ; 4
	Centre ville	6 ; 1	2 ; 1,5	1 ; 2

a. **Que se passe-t-il si les entreprises jouent simultanément ? Explicitez votre raisonnement. (2 points)**
b. **Quel(s) mouvements stratégiques est (sont) possibles? Pourquoi et comment? Qu'ne déduisez-vous ? (3 points)**