

CORRIGÉ

Ce tableau est une « matrice des gains », qui représente ce que gagne chaque agent pour chaque prix. La première case se lit comme suit : si P&G fait payer 1,50 pendant que Unilever et Kao font aussi payer 1,50, P&G gagne 20 000 et Unilever et Kao gagnent également 20 000.

Matrice des gains

		Unilever et Kao	
		Font payer 1,50 €	Font payer 1,40 €
P&G	Font payer 1,50 €	(20 000 ; 20 000)	(3 000 ; 22 000)
	Font payer 1,40 €	(22 000 ; 3 000)	(12 000 ; 12 000)

Ce document s'appuie sur un extrait du manuel de Microéconomie de Pindyck et Rubinfeld qui applique le dilemme du prisonnier au phénomène des ententes.

1. Quelle est *a priori* la tarification qui permet à l'ensemble des entreprises du secteur des insecticides de réaliser le profit total le plus élevé ?

A priori, la tarification optimale pour les entreprises du secteur des insecticides est celle à 1,50 €. Si toutes les entreprises du secteur appliquent ce tarif, elle font chacune un profit de 20 000 €.

2. Si Unilever et Kao fixent un prix de 1,40 €, quel est le prix que devrait fixer P&G pour faire le plus grand profit ? Et si Unilever et Kao fixent un prix de 1,50 € ?

Si Unilever et Kao fixent un prix de 1,40 € le prix que devrait fixer P&G est 1,40 € car P&G réaliserait alors un profit de 12 000 €. De même, si Unilever et Kao fixent un prix de 1,50 €, P&G aurait intérêt à fixer un prix à 1,40 € afin de s'assurer un profit de 22 000 €.

3. Quelle est alors la tarification que doit choisir P&G ?

Il semble donc que P&G devrait choisir une tarification à 1,40 € car c'est la meilleure stratégie à adopter, quelle que soit celle choisie par ses concurrents.

4. Si chaque entreprise raisonne de la même façon, quel est le tarif pratiqué par l'ensemble des firmes ? Cela vous semble-t-il être une situation optimale ?

Si toutes les entreprises raisonnent de la même façon, on arrive à une situation où elles appliquent toutes le tarif de 1,40 € et font toutes un profit de 12 000 €, ce qui semble sous-optimal puisqu'elles pourraient toutes faire un profit de 20 000 € en proposant toutes un prix de 1,50 €.

5. Comment une entente peut-elle leur permettre de gagner plus ?

Si les entreprises de secteur s'entendent, elles pourraient fixer un prix à 1,50 € et toutes réaliser un profit de 20 000 €.