

Instructions

Nous allons mettre en place un marché.

Il y a 6 équipes d'acheteurs 5 équipes de vendeurs.

Chaque équipe de vendeurs commencera par choisir le **prix** et le **niveau de qualité** du bien qu'elle met en vente. Nous allons collecter ces décisions et les inscrire au tableau. Puis, nous allons donner aux équipes d'acheteurs la possibilité d'acheter un bien parmi ceux proposés par les équipes de vendeurs, au prix et au niveau de qualité affichés au tableau. Il y a **trois niveaux de qualité** : 1 est le niveau le plus faible, 2 est le niveau intermédiaire et 3 est le niveau le plus élevé. Un niveau de qualité élevé est plus coûteux à produire pour le vendeur et a une valeur plus élevée pour l'acheteur.

Il y aura **5 périodes**. A chaque période, les tâches à réaliser seront les mêmes :

- fixer les niveaux de qualité et les prix des biens mis en vente pour les vendeurs,
- accepter ou refuser l'achat du bien pour les acheteurs.

La feuille intitulée 'Feuille de Résultats' a deux parties. La partie haute concerne les vendeurs, la partie basse concerne les acheteurs : barrez la partie qui ne vous concerne pas. Si vous êtes une équipe de vendeurs, la grille sur la Feuille de Résultats vous donne vos coûts de production pour différents niveaux de qualité. Si vous êtes une équipe d'acheteurs, la grille sur la Feuille de Résultats vous donne les valeurs que représentent pour vous les biens selon leur niveau de qualité.

Chaque équipe d'acheteurs ne peut acheter au maximum qu'**une seule unité** du bien au cours d'une période. Chaque équipe de vendeurs peut vendre **jusqu'à deux unités** du bien par période, mais la seconde unité coûte 1€ de plus à produire.

Si vous êtes vendeur, la première ligne de votre grille vous donne le **coût de production de la 1^{ère} unité** du bien vendu au cours d'une période (selon le niveau de qualité que vous choisissez de produire) ; la deuxième ligne vous donne le **coût de la 2^e unité** du bien vendu au cours de la période (soit 1€ de plus). Les **résultats** d'une équipe de vendeurs sont égaux à la somme des résultats réalisés sur les unités vendues du bien, sachant que le résultat sur chaque unité vendue est égal à la différence entre le prix de vente et le coût de production. Vous ne pouvez pas fixer un prix de vente inférieur au coût de la 1^{ère} unité produite et vous pouvez refuser de vendre la 2^e unité. Les unités de bien non vendues ne sont pas produites et, par conséquent, ne coûtent rien. Un vendeur qui ne fait aucune vente au cours d'une période aura un résultat de 0€.

Si vous êtes acheteur, la **valeur du bien pour vous** dépend uniquement du niveau de qualité du bien ; elle est donc la même que le bien soit la 1^{ère} ou la 2^e unité vendue par le vendeur. Le **résultat** d'une équipe

d'acheteurs est égal à la différence entre la valeur du bien acheté (donnée dans la Feuille de Résultats) et le prix d'achat de ce bien. Si une équipe d'acheteurs ne réalise aucun achat, son résultat est de 0€ pour la période.

Quand toutes les équipes de vendeurs ont fini de choisir leurs prix et leurs niveaux de qualité pour la période, les Feuilles de Résultats des vendeurs sont collectées. Sont alors notés au tableau les prix de vente et les niveaux de qualité sous le numéro de chaque équipe de vendeur. Ensuite, un numéro d'équipe d'acheteurs sera tiré au hasard. Cette équipe d'acheteurs aura alors la possibilité soit d'accepter une des propositions faites par les équipes de vendeurs, soit de ne rien acheter. Une autre équipe d'acheteurs sera alors sélectionnée et ainsi de suite jusqu'à la sixième équipe d'acheteurs. Lorsqu'une équipe de vendeurs a vendu une unité d'un bien, la seconde unité coûte 1€ de plus à la production ; par conséquent, il sera demandé à cette équipe de vendeurs si elle accepte ou si elle refuse de mettre en vente cette seconde unité aux prix et niveaux de qualité affichés. Si une seconde unité d'un bien est mise en vente par une même équipe de vendeurs, elle doit l'être au même prix et au même niveau de qualité que la première unité. Une nouvelle offre est alors affichée au tableau si l'équipe de vendeurs accepte de mettre en vente leur 2^e (et dernière) unité de bien.

Feuille de Résultats

Grille Vendeur

Numéro de votre équipe de vendeurs : _____

	Niveau de qualité 1	Niveau de qualité 2	Niveau de qualité 3
Coût de production de la 1 ^{ère} unité	1.50€	4.50€	11.00€
Coût de production de la 2 ^{ème} unité	2.50€	5.50€	12.00€

	Période 1	Période 2	Période 3	Période 4	Période 5
1. Niveau de qualité					
2. Prix de vente proposé					
3. Prix de la 1 ^{ère} unité vendue					
4. Coût de la 1 ^{ère} unité					
5. Gain sur la 1 ^{ère} unité (3)-(4)					
6. Prix de la 2 ^{ème} unité vendue					
7. Coût de la 2 ^{ème} unité					
8. Résultat sur la 2 ^{ème} unité (6)-(7)					
9. Résultat total (5)+(8)					
10. Résultats cumulés sur les périodes					

Grille Acheteur

Numéro de votre équipe d'acheteurs : _____

	Niveau de qualité 1	Niveau de qualité 2	Niveau de qualité 3
Valeur pour l'acheteur	4.00€	9.00€	13.50€

	Période 1	Période 2	Période 3	Période 4	Période 5
1. Numéro de l'équipe vendeuse					
2. Niveau de qualité du bien acheté					
3. Valeur acheteur du bien acheté					
4. Prix d'achat					
5. Résultat sur l'achat (3)-(4)					
6. Résultat cumulés sur les périodes					