

**ENS LYON – SESSION 2017 - ECONOMIE**  
**EPREUVE COMMUNE SUR DOSSIER : ORAL**

Jury : Marie Eyquem-Renault et Claire Silvant

A L'ATTENTION DU (DE LA) CANDIDAT(E)

Vous devez impérativement :

- 1- écrire lisiblement vos noms et prénoms,
- 2- signer, ci-dessous,
- 3- remettre votre sujet au jury et lui présenter votre pièce d'identité munie d'une photographie.

Nom :

Prénom :

Signature :

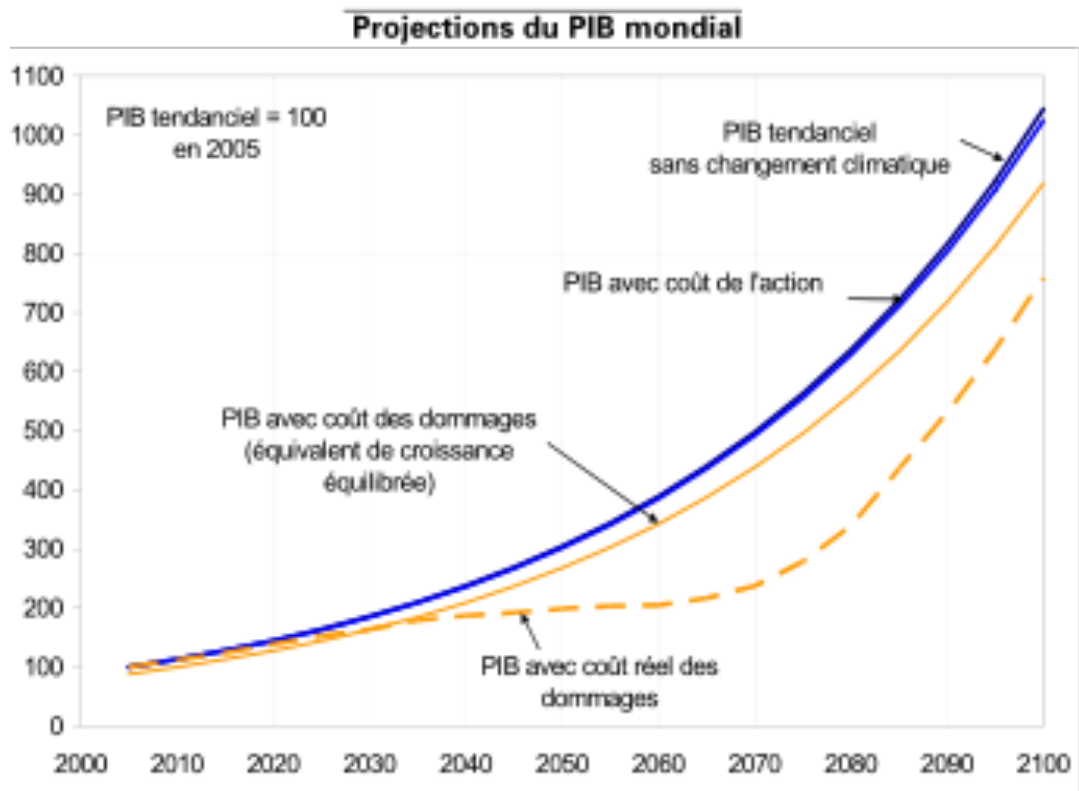
## **Sujet : Gratuité et efficacité économique**

**Document 1** : DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR ET DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE, « Conséquences économiques à long-terme du changement climatique », Trésor-Eco Lettre n°30, 2008.

**Document 2** : N. COLIN, A. LANDIER, P. MOHNEN et A PERROT, « Économie numérique », Les notes du conseil d'analyse économique, n° 26, octobre 2015. Extrait.

**Document 3** : M. M. GODET et É. SULLEROT, «La famille, une affaire publique», Rapport du Conseil d'Analyse Economique, n°5, 2005. Encadré 8.

**Document 1 :**



Source : Hallegatte et Hourcade, pour Véolia Environnement.

## Document 2 :

### Les effets de réseau directs et indirects

Une activité est caractérisée par des « effets de réseau » si la valeur (ou l'utilité) du produit ou du service qu'elle offre croît avec le nombre de ses utilisateurs.

Les effets de réseau de l'économie numérique sont de deux types :

– **les effets de réseau directs** apparaissent lorsque chaque utilisateur du réseau bénéficie du raccordement au réseau d'autres utilisateurs « du même type ». L'exemple du téléphone montre que l'utilité qu'un abonné retire du service croît avec le nombre de personnes susceptibles d'être jointes. La dynamique des effets de réseau tient, d'une part, au fait que la « base installée » des utilisateurs (les utilisateurs déjà raccordés) exerce une attraction sur les utilisateurs potentiels non encore raccordés et, d'autre part, au fait que chaque nouvel utilisateur accroît la satisfaction des utilisateurs déjà présents dans la base installée. Ceci donne naissance à des stratégies de tarification dont la dimension inter-temporelle est importante : il s'agit pour les opérateurs d'attirer précocement une base installée importante, condition de leur croissance future ;

– **les effets de réseau indirects** apparaissent lorsque plusieurs catégories d'utilisateurs interagissent sur des plates-formes mettant en relation plusieurs types d'acteurs, comme des acheteurs multiples et des vendeurs multiples (par opposition au modèle classique d'un vendeur unique face à une multitude d'acheteurs). Dans cette configuration, qu'on appelle « marché biface » ou « multiface », la satisfaction des utilisateurs situés d'un côté du marché augmente lorsque le nombre de ceux situés sur l'autre côté croît. Un moteur de recherche comme Google attire les internautes par le nombre de contenus auquel il permet l'accès ; ensuite, les annonceurs publicitaires sont attirés par le nombre d'internautes que cette plate-forme permet de toucher. Uber met en relation des chauffeurs et des personnes cherchant à se déplacer, celles-ci trouvant un service de meilleure qualité lorsque les voitures sont plus nombreuses ; les chauffeurs quant à eux opèrent de manière plus rentable lorsque les utilisateurs sont nombreux. Ces effets de réseau permettent ainsi une plus grande différenciation des transactions possibles (variété des offres, comparaison des prix, etc.) et un meilleur appariement entre offre et demande.

La dimension dynamique des effets de réseau indirects est liée à la nécessité pour la plate-forme d'attirer les deux côtés du marché simultanément. Il est fréquent que l'un des côtés exerce une externalité d'attraction positive sur l'autre : c'est ainsi la présence des internautes sur un moteur de recherche qui attire les annonceurs publicitaires plutôt que l'inverse. De ce fait, les stratégies de tarification développées par les plates-formes visent à basculer les coûts des opérations de la plate-forme entre les deux côtés, en « subventionnant », par des prix faibles voire nuls, la face du marché qui exerce cette externalité et en se rémunérant sur l'autre face (Google met gratuitement à disposition son moteur de recherche pour les internautes mais fait payer aux annonceurs la publicité contextuelle liée aux recherches).

Ces effets de réseau (directs comme indirects) sont consubstantiels à la « grande taille » : une base installée importante permet d'attirer de nouveaux utilisateurs. Le coût unitaire d'une opération pour la plate-forme est d'autant plus faible que le nombre des transactions est grand. Le coût d'une transaction pour l'utilisateur est d'autant plus faible que la plate-forme réalise un meilleur appariement des deux côtés du marché, ce qui découle de la présence d'un grand nombre d'utilisateurs sur chaque face du marché (effet « boule de neige »).

### **Document 3 :**

## **8. Le rôle de la famille dans les redistributions inter et intra générationnelles**

**Arrondel et Masson (1999)**

### *1. Réciprocités indirectes entre générations*

La famille semble plus apte à générer des réciprocités descendantes, qui demandent aux individus une projection ou une générosité au-delà de leur propre existence, tel l'altruisme à la Becker où la fonction d'utilité dépend directement du bien-être de sa progéniture. [...] En revanche, les réciprocités ascendantes se contentent d'agents mus seulement par leur intérêt personnel, mais exigent de « pré-engager » les générations futures sur les « contrats » indiqués, rôle que l'État apparaît seul capable d'assumer aujourd'hui (à défaut d'altruisme de enfants pour leurs parents). Le point clé concerne le partage des rôles entre la famille et la société. [...]

### *2. La famille peut-elle rétablir l'équité générationnelle en faveur des jeunes ?*

La famille fait davantage qu'on ne l'estime généralement pour réduire les écarts de niveaux de vie entre jeunes et vieux. Mais les transferts descendants ont des effets contrastés sur les inégalités : ceux accordés en temps ou en nature réduiraient les écarts intra et interfamiliaux ; en revanche, ceux effectués sous forme financière (surtout héritages et grosses donations) ont tendance à perpétuer, voire renforcer les inégalités sociales.

### *3. La famille en soutien des vieux pour suppléer à la solidarité publique ?*

Les transferts familiaux ascendants sont, en revanche, plus limités. En particulier, si les aides financières aux enfants ou petits-enfants indépendants représentent environ 1,5 % du revenu national, les aides correspondants aux parents sont dix fois moins importantes. Les aides non financières se heurtent par ailleurs à des difficultés croissantes : comme l'illustre la diminution de la cohabitation ascendante, la famille peine à s'occuper de ses aînés dans des pays développés comme la France. Le soutien aux parents âgés deviendrait de plus en plus problématique en raison de l'allongement de l'espérance de vie, du suivi médical prolongé, de la taille réduite et de la dispersion géographique de la fratrie, du relâchement de certaines valeurs familiales et de la moindre disponibilité des femmes souvent actives (l'asymétrie de l'altruisme qu'Adam Smith attribuait déjà à des causes phylogénétiques, i.e de survie de l'espèce).

Une réforme de la politique de transferts doit tenir compte de contexte familial, trop souvent ignoré. On peut penser que le soutien familial aux aînés bénéficie d'abord aux vieux pauvres. Dans la mesure où les aides ascendantes publiques et privées apparaîtraient par ailleurs complémentaires, notamment dans les familles modestes qui ne peuvent seules assumer le soutien aux parents âgés, un recul indifférencié de l'État providence dans ce domaine serait socialement dommageable.