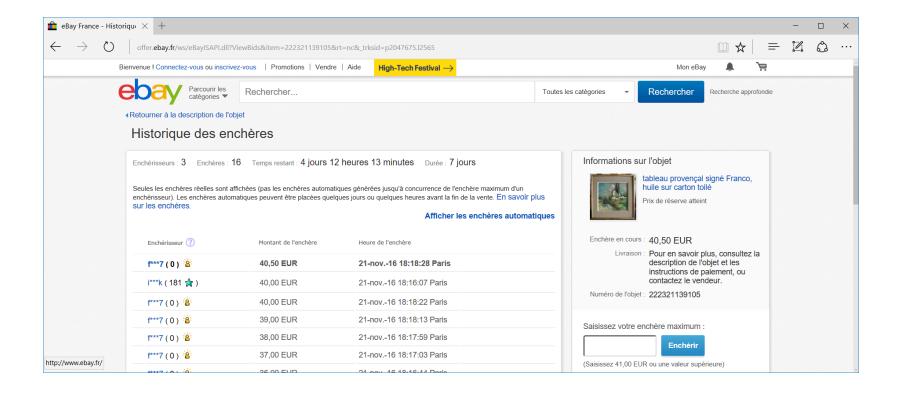
Mécanismes d'Enchères

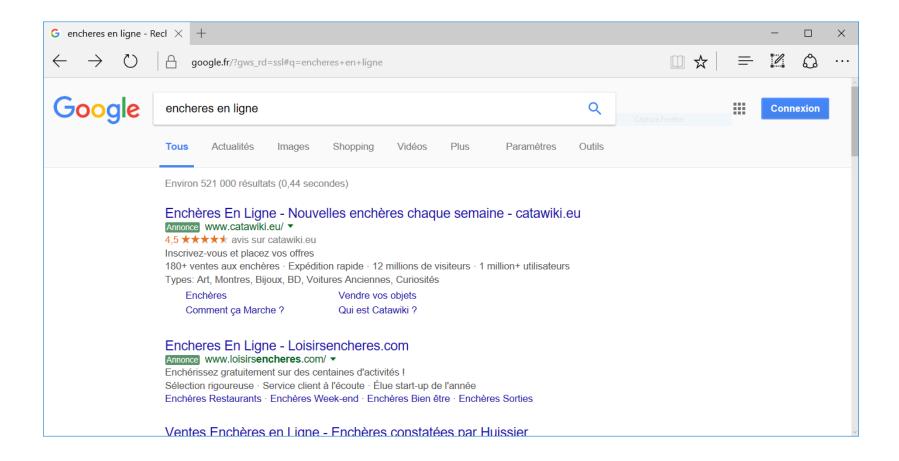
Master MIAGE Ingénierie Métier

Raisonnement et Science de la décision

Introduction



Introduction



Plan

- Principes d'une enchère
- Différents types d'enchère
 - Enchère simple
 - Enchère double
 - Enchère multi-unités et combinatoire
- Enchère mot-clef (« ad auction »)

Principes d'une enchère

- Eléments et règles à définir
 - Bien(s) à vendre
 - Bien unique ou multiple Quantité
 - Vendeur(s) et Acheteur(s)
 - Vendeur unique ? Acheteur unique ?
 - Règles pour enchérir
 - Annonce publique
 - Enchérissement
 - Règle pour allouer le bien
 - « Gagnant » de l'enchère
 - Règle de paiement
 - Prix proposé ou autre prix

Enchères simples

- Bien unique (ou assimilé)
- Vendeur unique Acheteur multiples
- Règle d'annonce
 - Enchères : publiques (connues de tous les acheteurs)
- Règle pour enchérir
 - Augmentation : enchère « anglaise »
 - Exemple : œuvre d'art, ebay
 - Diminution : enchère « hollandaise »
 - Exemple : Marché au cadran (produits frais)

Enchères Simples

- Enchère ascendante
 - Vainqueur
 - Le dernier enchérisseur (délai)
 - Paiement
 - Prix proposé par le vainqueur



- Enchère descendante
 - Vainqueur
 - Premier enchérisseur
 - Paiement
 - Prix proposé par le vainqueur



Enchères simples - variantes

- Enchères avec annonces non publiques
 - Prix proposé dans une enveloppe (enchère « sous pli »)
- Enchère inversée
 - 1 acheteur N vendeur (choix d'un fournisseur)
 - Enchère anglaise (les prix proposés diminuent)
 - Enchère hollandaise (les prix montent)

Enchères simples : Stratégie d'enchérissement

- Hypothèse: 1 bien 1 vendeur N acheteurs
- Toutes les informations ne sont pas publiques
 - Enchère publique
 - Prix disposé à payer est « secret » : information privée
- Valeur privée guide la stratégie d'enchère
- Exemple : enchère simple ascendante
 - Valeur privée pour l'acheteur i : 50€
 - Séquence en cours d'enchères : 10 15 20 25 (incrément de 5)
 - Quel prix va proposer l'acheteur i ?

Enchères Simples

- Enchère ascendante
 - Prix proposé:
 - basé sur le dernier montant proposé
 - Max : valeur privée
 - Prix payé : dernier prix proposé (plus l'incrément)
 - Paiement au « second prix »

- Enchère descendante
 - Prix proposé:
 - valeur privée
 - Prix payé : le prix proposé et non le second prix
- Paiement au « premier prix »

Enchères Simples

- Manipulation
 - Annoncer un prix qui permet de payer moins (enchère sous pli)
 - Eviter de payer trop (enchère descendante)
- Source du problème
 - Le prix à payer est basé sur le prix proposé
- Résolution du problème
 - Le prix à payer est indépendant du prix proposé
 - Enchère de type « deuxième prix »
- Enchère « deuxième prix »
 - Inciter à révéler la valeur privée car sans risque

Enchères doubles

- Bien unique (ou assimilé)
- Vendeurs multiples Acheteurs multiples
- Règle d'annonce
 - Enchères : publiques (connues de tous les acheteurs)
- Règle pour enchérir
 - Acheteurs : proposer un prix de vente
 - Vendeurs: proposer un prix d'achat
- Marché « type »
 - Marché « actions » bourse

Enchères doubles

- Vainqueurs
 - Acheteurs et vendeurs sont vainqueurs
 - Acheteurs et vendeurs reliés par le « marché » (organisateur du marché)
 - Comment relier l'offre et la demande ?
 - Exemple
 - Offre de vente : 8€ 10€ 11€ 14€
 - Offre d'achat: 6€ 11€ 12€ 13€
 - Relations possibles
 - Vente à 8€ avec Offre à 11, 12 ou 13€?

Enchères doubles

- Paiement
 - Uniquement pour les acheteurs et vendeurs reliés
 - Sinon, pas de paiement
 - Prix Offert ≥ Prix Demandé
 - Prix à payer
 - Prix proposé par le vendeur ?
 - Prix proposé par l'acheteur ?
 - Prix fonction des de ces prix (moyenne)?
 - Prix autre ?

Enchères doubles : paiement

- Paiement au prix moyen
 - Classement des prix des ventes et prix d'achat
 - Ascendant pour les ventes
 - Descendant pour les offres
 - Relier au maximum k
 valeurs (Achat ≥ Vente)
 - Prix unique égal au prix k^{ième} prix moyen
 - Manipulation possible pour les enchérisseurs k

Achat	Vente
120	80
115	90
110	100
75	130

$$k = 3$$
 et prix moyen = 105

Enchères doubles : paiement

- Paiement type « deuxième prix » (à la Vickrey– Clarke–Groves)
 - Principe : les enchérisseurs ne sont pas impliqués dans la définition du prix à payer
 - Proche du deuxième prix
 - Enchère « refaite » sans l'enchérisseur
 - Prix différents pour acheteur et vendeur
- Manipulations impossibles

Enchères doubles : paiement VCG

- Classement des prix des ventes et prix d'achat
 - Ascendant pour les ventes
 - Descendant pour les offres
- Relier au maximum k valeurs (Achat ≥ Vente)
- Prix acheteur et vendeur :

	$a^k < v^{k+1}$	$a^k \ge v^{k+1}$
$a^{k+1} < v^k$	(v^k, a^k)	(v^{k}, v^{k+1})
$a^{k+1} \ge v^k$	(a^{k+1}, a^k)	(v^{k+1}, a^{k+1})

Achat	Vente
120	80
115	90
110	100
75	130

$$k = 3$$

Acheteur paie
100

Vendeur reçoit

Enchère multi-unités

- Bien à vendre est quantifier
 - Nombre maximal d'exemplaires à allouer
 - Acheteurs et vendeurs peuvent proposer des prix par lots
 - Exemple (un acheteur)
 - 1€ pour 1 kg de pommes
 - 5€ pour 7 kg de pommes
- Allocation beaucoup plus difficile car contrainte par les quantités
 - Toutes les quantités ne sont pas autorisées
 - Combiner les offres et évaluer les revenus possibles
 - Exemple : 7x1€/kg « mieux que » 5€
 - Exploration systématique des combinaisons

Enchère combinatoires

- Ensemble de biens et non plus un bien unique
 - Biens vendables en lot et/ou individuellement
 - Exemple: 1 PC Office ou 1 lot {PC + Office}
- Offre d'achat: proposer un prix pour un lot
 - Exemple : 0€ pour PC 0€ pour Office et 500€ pour les 2.
- Offre de vente : idem
 - Exemple: chaussures vendues par paire
- Allocation par exploration systématique des combinaisons
 - Hypothèse complémentaire : prix « monotones »
 - Maximiser les paiements

- Bannière publicitaire fonction des mots clefs
- Annonceur achète des mots-clefs
 - Prix à payer par clic
- Plusieurs annonceurs achètent le même mot-clef
 - Enchère sur le prix proposé
 - Classement d'apparition fonction du prix du clic

- Bannière publicitaire fonction des mots clefs
- Annonceur achète des mots-clefs
 - Prix à payer par clic
- Plusieurs annonceurs achètent le même mot-clef
 - Nombre d'emplacements limité
 - Emplacement : trafic espéré (CTR : click through rate)
 - Enchère sur les prix par clic
 - Classement d'apparition dans les emplacements fonction du prix du clic

- Revenu pour le diffuseur (de bannières)
 - Fonction prix proposé par l'annonceur et du nombre de clics
- Manipulations possibles
 - Prix vers le bas
 - Instabilité

	Ann 1	Ann 2	Ann 3
Prix	10€	5€	2€

- Annonceur 2 devrait proposer un prix de 2,01€ par clic...
- ...et Annonceur 1 de 2,02€/clic

- Paiement au second prix
 - Generalized Second Price (GSP)
- Annonceurs classés selon leur enchère mais paiement selon le prix suivant avec une faible augmentation (quasiment deuxième prix)
 - Ad Auction

- Exemple
 - 2 emplacements
 - 100 et 50 clics espérés par emplacement (/j, /h...)
 - Augmentation de 0,01 du deuxième prix
- Revenu
 - Sans GSP
 - ~300€ (car prix convergent vers 2€)
 - Avec GSP
 - ~600€

	Ann 1	Ann 2	Ann 3
Prix	10€	5€	2€

- Annonceur 1 paye 5,01€
 par clic et Annonceur 2
 2,01 €
- Emplacement 1 : Ann. 1
- Emplacement 2 : Ann. 2

- Prix de l'enchère
 - Prix proposé E
 - Fonction de l'emplacement l visé
 - Fonction du revenu espéré par l'annonceur par clic « R »
 - Bénéfice
 - B = R E
 - Bénéfice espéré par période P
 - Total = B * nb de clics pour l'emplacement I

	Ann 1	Ann 2	Ann 3
Prix	10€	5€	2€

- Revenu par clic : 10€
- Annonceur 2 prêt à payer 5€ par clic
 - Emplacement 2
- Emplacement 2 : 50 clics/P (espéré)
- Bénéfice espéré
 - Initial : 50 x (10 − 5) ~ 250€
 - GSP: 50 x (10 2) ~ 400€

- Manipulation possible
 - Pas d'obligation à annoncer sa valeur privée
 - Exemple : emplacements avec des fréquentations similaires
 - Pourquoi être le premier ?
- Stabilité des enchères
 - Trop « risqué » de changer son enchère
 - Les mieux classés font de meilleurs offres car ils espèrent un meilleur bénéfice

Conclusion

- Cours connexes
 - Pilotage de la performance
 - Cout d'une enchère valeur privée
 - Algorithme
 - Comment gagner l'enchère (acheteur/vendeur)
 - Comment déterminer le gagnant et le paiement (marché)
- Référence
 - Paul Klemperer. Auction Theory: A Guide to the Literature. Journal of Economic Surveys, 1999