

# NICOLAS PASQUIER

Curriculum vitae analytique

## INFORMATION DE CONTACT

📍 Pessac, France  
☎ (+33) 673-362-962  
✉ nicolas.pasquier@u-bordeaux.fr  
🌐 <https://npasquier.github.io>

## MÉTHODOLOGIE

Théorie appliquée 6 papiers +

Econométrie 2 papiers

## LANGAGES

Français Langue maternelle

Anglais C 1

## RÉSUMÉ

Post-doctorant en économie à la Bordeaux School of Economics (BSE), et Docteur en économie de l'Université Grenoble-Alpes (UGA), mes travaux se situent dans le domaine de l'économie industrielle. Ils étudient les stratégies des firmes en considérant l'effet de la présence d'incertitude ou parfois l'effet des politiques publiques. Par exemple, mes travaux de doctorat s'intéressent aux stratégies contractuelles dans les relations verticales (e.g. relations entre producteurs et détaillants) lorsque les contrats peuvent être secrètement renégociés, tandis qu'un travail de post-doctorat - dans le cadre d'un projet pluridisciplinaire - traite de l'effet de politiques environnementales dans le secteur du bio-carburant (telles que seuils d'émissions, quotas et taxes) sur les stratégies d'innovation. Mes travaux mobilisent la modélisation théorique des comportements stratégiques, la méthode expérimentale et l'économétrie sur données de panel.

Mon cursus universitaire à l'Université de Paris 1 puis à l'Université Grenoble-Alpes, et mes travaux de recherche m'ont permis d'acquérir une maîtrise fine des concepts en économie industrielle, notamment ceux concernant l'étude des relations verticales et des négociations contractuelles entre producteurs et détaillants. Ils m'ont également donné une bonne maîtrise générale des concepts issus de la littérature en microéconomie de l'incertain (risque, ambiguïté, information imparfaite) ainsi que des méthodologies expérimentales et économétriques. Mes travaux de recherche contribuent, pour la plupart, à la littérature en économie industrielle théorique, et abordent tous des enjeux appliqués tels que l'effet de l'aversion au risque de managers sur les négociations de contrats d'approvisionnement, ou encore l'effet des politiques publiques dans le secteur des biocarburants sur les stratégies d'innovation environnementale.

J'ai en outre un intérêt prononcé pour la transmission. Mon expérience d'enseignement a démarré dans le supérieur à l'Université Grenoble Alpes où j'ai été amené à enseigner en première, deuxième et troisième année de formation initiale (L1, L2, L3), dans des domaines aussi variés que les mathématiques, les statistiques, la microéconomie et l'économie industrielle. Cette expérience m'a permis de continuer l'enseignement en tant qu'ATER à la Toulouse School of Economics (TSE) où j'ai pu me spécialiser dans l'enseignement de la microéconomie et l'économie industrielle - en anglais - en troisième et quatrième année (L3, M1) de leur formation initiale.

**Mots clés :** Economie industrielle (relations verticales), Incertitude (asymétrie d'information, risque, ambiguïté).



# DIPLÔMES

## Doctorat en économie

Sep. 2019

Université Grenoble-Alpes (UGA), hébergé par GAEL

**Titre** : "Croyances et relations verticales : analyse théorique et expérimentale"

**Jury** : Olivier Bonroy (co-directeur), Alexis Garapin (co-directeur), Thibaud Vergé (rapporteur), Emmanuel Petrakis (rapporteur), Guillaume Hollard, Ani Guerdjikova, Eric Avenel

**Résumé** : Une entreprise en amont fournit souvent des intrants à plusieurs entreprises en aval. Par exemple, un fabricant de café livre du café à plusieurs cafés-restaurants ; de même, une chaîne de télévision fournit des programmes à plusieurs distributeurs et un fabricant d'appareils médicaux vend ses appareils à plusieurs hôpitaux. Lorsque qu'une entreprise en amont conclut un contrat avec une entreprise en aval, elle fixe la structure des coûts de cette dernière. En raison de la concurrence en aval qui suit l'étape de contractualisation, la compétitivité d'une entreprise en aval dépend de son contrat mais également des contrats de ses concurrents. La connaissance ou les anticipations de l'entreprise en aval sur les contrats de ses concurrents sont déterminantes dans sa décision de contractualisation avec l'entreprise en amont. Cette thèse de doctorat propose une analyse de trois situations où les anticipations des entreprises en aval sur les contrats de leurs concurrents sont critiques. Un premier chapitre (Chapitre 2) examine théoriquement et expérimentalement l'impact d'un choc sur les revenus obtenus par des détaillants averse au risque sur le contrat vertical final, sans préciser les anticipations de ces détaillants. Un deuxième chapitre (Chapitre 3) explore l'incitation à déléguer d'une entreprise verticalement intégrée fournissant un concurrent en aval sur un marché biface dans l'hypothèse où les deux entreprises ont des anticipations dites passives (i.e. que leurs anticipations restent inchangées quelque soit le contrat reçu). Un dernier chapitre (Chapitre 4) analyse le choix de la séquence de contractualisation par l'entreprise en amont en fonction du degré d'optimisme des entreprises en aval. Ce chapitre utilise une nouvelle forme d'anticipations appelées croyances néo-additives.

**Productions** : 2 chapitres publiés, 1 chapitre en R&R

## M2 Economie Theorique et Empirique

2015

Université de Paris 1 et Paris School of Economics (PSE)

Mémoire sur le sujets des *trolls de brevets* sous la supervision de J. Pouyet et M. Bourreau

## Magistère d'économie

2015

Université de Paris 1

# EMPLOIS

## Post-doctorant

Sep. 2022 - present

Bordeaux School of Economics (BSE)

**Promoteur** : C. Aubert

Dans le cadre du projet VitiRev, il s'agit de réaliser un état de l'art des contrats d'assurance récolte existants et leurs effets empiriques sur l'utilisation de pesticides par les viticulteurs (à travers notamment l'effet de l'aléa moral). Dans le cadre du projet Vitae, il s'agit de concevoir un modèle théorique de contrat d'assurance qui pourrait inciter à réduire les intrants chimiques dans la viticulture.

**Délivrables prévus** : 1 revue de littérature empirique (Juillet 2023) + 1 document de travail théorique (Juillet 2024).

## Post-doctorant

Juin. 2021 - Juin 2022

University of Minho (Portugal)

**Promoteur** : R.B. Esteves

Il s'agit d'analyser théoriquement les nouveaux modes d'organisations et de concurrence à l'ère digitale.

**Production** : 1 document de travail présenté en conférence.

## Post-doctorant

Sep. 2019 - Déc 2020

Institut National de Recherche en Alimentation, Agriculture et Environnement (INRAE), hébergé par GAEL

Promoteur : S. Lemarié

Dans le cadre du projet RAPSODYN portant sur l'efficacité en azote du colza, il s'agit de comparer la capacité des politiques environnementales à promouvoir des innovations environnementales dans le secteur du biocarburant.

Production : 1 document de travail présenté en conférence.

## ATER

Sep. 2018 - Août. 2019

Toulouse School of Economics (TSE)

Il s'agissait de finaliser le manuscrit du doctorat et donner des travaux dirigés en économie industrielle et microéconomie.

## Doctorant contractuel

Sep. 2015 - Août 2018

Université Grenoble-Alpes, hébergé par GAEL

Directeurs de thèse : O. Bonroy et A. Garapin

Il s'agissait de réaliser le manuscrit du doctorat et donner des travaux dirigés en mathématiques, statistiques, économie industrielle et microéconomie.

# ENSEIGNEMENTS (3 ANNÉES D'EXPÉRIENCE)

## Chargé de Travaux Dirigés

2018-2019

Université Grenoble-Alpes

Niveau	Matière	Heures et groupe
L3	Micro-économie	15h x 1 groupe
L3	Économie Industrielle (en anglais)	15h x 4 groupes
M1	Économie Industrielle (en anglais)	9h x 2 groupes

## Chargé de Travaux Dirigés

2016-2018

Université Grenoble-Alpes

Niveau	Matière	Heures et groupe
L1	Mathématiques	20h x 2 groupes
L1	Statistiques	20h x 2 groupes
L1	Micro-économie	12h x 1 groupe
L2	Mathématiques	20h x 1 groupe
L3	Économie Industrielle	14h x 1 groupe

# IMPLICATIONS UNIVERSITAIRES

## Représentations dans des instances

2016-2019

Université Grenoble-Alpes (UGA)

Représentant des doctorants au Pôle Sciences Sociales de l'UGA en 2018-2019 ;

Représentant des doctorants au conseil de l'école doctorale d'économie de l'UGA et au Conseil de Recherche de l'UGA en 2016-2018.

## Participations dans des comités organisateurs

2017-2018

Université Grenoble-Alpes (UGA)

Président de l'Association des doctorants en économie de Grenoble en 2018 ;

Organisateur des 8ème et 9ème Journées Doctorales d'économie de l'UGA en 2017 et 2018

# PUBLICATIONS DANS REVUES SCIENTIFIQUES

"Management turnover, strategic ambiguity and supply incentives"

2022

The B.E. Journal of Theoretical Economics

avec P. Toquebeuf

**Résumé :** Lorsqu'une entreprise nomme un nouveau dirigeant, elle ouvre la possibilité de nouvelles frictions contractuelles avec ses partenaires. Nous explorons l'ambiguïté stratégique comme potentielle friction contractuelle avec un fournisseur. Le nouveau dirigeant de l'entreprise a probablement des attentes floues quant à la stratégie du fournisseur. Un dirigeant optimiste accorde plus d'importance aux stratégies favorables qu'aux stratégies défavorables, alors qu'un dirigeant pessimiste fait le contraire. Nous montrons que le degré d'optimisme du dirigeant est critique : au-delà d'un seuil, il peut amener le fournisseur à modifier le calendrier de sa contractualisation et à augmenter ses profits. Nous constatons également que ce seuil de degré d'optimisme dépend du degré de substitution des produits : il est plus strict avec des substituts imparfaits qu'avec des substituts parfaits ou des biens non liés.

"Risk aversion and equilibrium selection in a vertical contracting setting : an experiment"

2022

Theory and Decision

avec O. Bonroy et A. Garapin

**Résumé :** La littérature théorique sur les relations verticales suppose généralement que les croyances sur les contrats secrets prennent des formes spécifiques. Dans un article récent, Eguia et al. (Games Econ Behav 109 :465-483,2018) proposent un nouveau critère de sélection qui n'impose aucune restriction sur les croyances. Dans cet article, nous étendons leur critère en le généralisant aux commerçants averse au risque, et nous montrons que l'aversion au risque modifie la taille des sous-ensembles de croyances qui supportent chaque équilibre. Nous menons une expérience qui revisite celle d'Eguia et al. (Jeux Econ Behav 109 :465-483,2018). Nous concevons un nouvel effet traitement sur la sélection d'équilibre qui dépend de la sensibilité au risque des détaillants. Les résultats expérimentaux confirment l'effet du traitement : plus il y a de sensibilité au risque, plus l'équilibre joué est cohérent avec les croyances passives. De plus, l'extension du critère d'Eguia et al. (Games Econ Behav 109 :465-483,2018) à des détaillants averse au risque améliore son pouvoir prédictif concernant les équilibres joués, en particulier pour des détaillants ayant une aversion au risque modérée à extrême.

## DOCUMENTS DE TRAVAIL

"Decentralization and consumer welfare with substitutes or complements"

version 2022

3ème R&R dans Review of Industrial Organization, re-soumis Dec. 2022

**Résumé :** Nous étudions un producteur verticalement intégré (VIP) approvisionnant une entreprise en aval en situation de concurrence par les prix. Le VIP peut décentraliser la décision de prix de marché à son unité en aval, obligeant ainsi cette dernière à ignorer l'effet de ce prix sur les ventes de la firme amont réalisées auprès du rival aval. Nous constatons que la décentralisation profite au VIP, que les produits soient des substituts ou des compléments. La décentralisation profite également aux consommateurs lorsque les produits sont des substituts, mais elle leur nuit lorsque les produits sont des compléments. Fait intéressant, lorsque les produits sont des substituts, la décentralisation diminue les prix des deux produits malgré la restauration d'une double marge sur les ventes de l'unité en aval.

"Promotion of emission-based innovations in the biofuel sector"

version 2023

Présenté en conférences (FAERE 2020, JRSS 2022) et séminaires (Dauphine, Bordeaux, Rennes)

Résumé : à venir

"Two-part tariff, demand uncertainty and risk sharing : from theory to experimental evidence"

version 2023

Présenté en conférences (AFSEE 2022, JEI 2022, ASSET 2022) et en séminaire (Rennes)

avec O. Bonroy et A. Garapin

**Résumé :** Dans un environnement de demande incertaine, Rey et Tirole (1986) montrent que le prix unitaire d'un tarif binôme peut avoir des propriétés d'assurance, dans la mesure où il transfère le risque des entreprises en aval très averses au risque vers des entreprises neutres en amont. Dans cet article, nous testons expérimentalement ce résultat dans un jeu tarifaire en deux parties avec une demande incertaine. Le rôle des sujets dans l'expérimentation est contrôlé en fonction de leur niveau d'aversion au risque suscité. Lorsque la probabilité de rencontrer une demande positive est élevée, les résultats expérimentaux confirment la prédiction théorique : le prix unitaire a des propriétés d'assurance telles qu'il est plus élevé que dans un environnement certain et la part de la rente extraite par la partie fixe est plus faible. Cependant, cette propriété d'assurance ne figure pas dans les résultats expérimentaux lorsque la probabilité de répondre à une demande positive est faible. Les résultats montrent qu'il existe alors une demande d'assurance, et que des prix unitaires élevés sont donc acceptés, mais que cette demande d'assurance n'est pas suffisamment satisfaite.

**"Marketplace's incentives to promote a personalized pricing device : Does it pay-off to boost consumer disloyalty?"**

version 2023

Présenté en conférence (JEI 2022)

avec R. B. Esteves

**Résumé :** Nous modélisons une concurrence duopole sur une place de marché représentée par un segment Hotelling de consommateurs et où les firmes détiennent des données sur ces consommateurs. Les entreprises peuvent décider de personnaliser les prix - en utilisant un programme coûteux appartenant à la place de marché - ou de proposer des prix uniformes sans frais. Nous supposons qu'une entreprise détient plus d'expérience dans les données que l'autre et paie par conséquent moins cher le programme. D'autre part, la place de marché peut déformer les préférences des consommateurs d'uniformes à triangulaires par le biais des publicités, c'est-à-dire provoquer une plus grande indifférence des consommateurs entre les entreprises (publicité persuasive). Nous constatons que la place de marché a une incitation à déformer les préférences des consommateurs lorsque l'asymétrie en termes de paiement pour le programme est intermédiaire et que le tarif du programme est élevé. Lorsque la place de marché déforme les préférences des consommateurs dans les régions où il est incité à le faire, cela nuit aux profits des entreprises tout en profitant aux consommateurs.

## CONNAISSANCES INFORMATIQUES

Microsoft office 6 papiers +

L<sup>A</sup>T<sub>E</sub>X, Overleaf 6 papiers +

Stata, R 2 papiers +

Mathematica 6 papiers +

z-tree 1 papier

HTML, CSS, Javas- 1 site internet +  
cript

## CENTRES D'INTÉRÊTS

**Musique :** Guitare acoustique (folk pour le jazz).

**Sport :** Course à pied, boxe anglaise, football... (presque tous les sports terrestres).