

**Exercice 76****1.a. Comparaison pour un prix de 4 €.**

On lit graphiquement que pour un repas à 4 €, l'offre est de 15 000 repas, la demande est de 25 000 repas.

La demande est supérieure à l'offre ; on doit pouvoir vendre tout ce qui sera produit.

**1. b. Comparaison pour un prix de 8€.**

L'offre est de 25 000 repas, la demande n'est plus que de 5 000 repas. L'offre est très supérieure à la demande. On pourra produire 10 000 repas de plus que pour un prix de 4 € mais on ne pourra pas tous les vendre.

**2.a.** Graphiquement le prix d'équilibre correspond à l'abscisse du point d'intersection des courbes représentées : 5 €.

**2.b.** Graphiquement l'offre est supérieure à la demande pour un prix supérieur à 5€ et inférieur ou égal à 8 €.

$$\mathbf{3.a.} \quad f(x) - g(x) = -\frac{75}{x} + 35 - (-5x + 45)$$

$$\text{d'où } f(x) - g(x) = -\frac{75}{x} + 35 + 5x - 45$$

$$\text{soit } f(x) - g(x) = -\frac{75}{x} + 5x - 10.$$

En réduisant au même dénominateur :

$$f(x) - g(x) = \frac{-75 + x(5x - 10)}{x}$$

$$f(x) - g(x) = \frac{-75 + 5x^2 - 10x}{x}$$

$$f(x) - g(x) = \frac{5x^2 - 10x - 75}{x}$$

Développons  $5(x - 5)(x + 3)$  :

$$5(x - 5)(x + 3) = 5(x^2 - 5x + 3x - 15)$$

$$5(x - 5)(x + 3) = 5(x^2 - 2x - 15)$$

$$5(x - 5)(x + 3) = 5x^2 - 10x - 75$$

Des deux résultats en bleu, on déduit que pour tout  $x$  de  $[4 ; 8]$ ,

$$f(x) - g(x) = \frac{5(x - 5)(x + 3)}{x}$$

**Conseil**

Quand on soustrait une expression à une autre, il faut être vigilant car il est bien souvent nécessaire d'ajouter des parenthèses !

**Méthode**

Pour démontrer que deux expressions sont « égales pour tout  $x$  », il y a plusieurs méthodes (voir exercice résolu 2 page 85).

Comme il est plus simple bien souvent de développer que de factoriser, on a choisi ici de développer les numérateurs de  $f(x) - g(x)$  d'une part et de  $\frac{5(x-5)(x+3)}{x}$  d'autre part pour montrer qu'ils sont égaux à une même expression.

**3. b.** Cherchons par le calcul quand l'offre et la demande sont égales, c'est-à-dire quand  $f(x) = g(x)$  avec  $x \in [4 ; 8]$ .

$$f(x) = g(x) \Leftrightarrow f(x) - g(x) = 0$$

$$f(x) = g(x) \Leftrightarrow \frac{5(x-5)(x+3)}{x} = 0$$

Ceci équivaut à  $x \neq 0$  ET  $5(x-5)(x+3) = 0$ .  
Un produit est nul si et seulement si l'un de ses facteurs est nul :

$$5(x-5)(x+3) = 0 \Leftrightarrow x-5 = 0 \text{ OU } x+3 = 0.$$

$$5(x-5)(x+3) = 0 \Leftrightarrow x = 5 \text{ OU } x = -3.$$

Comme  $x \in [4 ; 8]$ , la seule solution de l'équation  $f(x) = g(x)$  est 5.

L'offre et la demande sont donc égales quand le repas coûte 5 €.

**3. c.** Sur l'intervalle  $[4 ; 8]$ , on a  $4 \leq x \leq 8$ , donc  $x$  est positif. Par conséquent  $f(x) - g(x)$  a même signe que  $5(x-5)(x+3)$ .

Comme 5 est positif,  $5(x-5)(x+3)$  a même signe que  $(x-5)(x+3)$ .

Donc finalement sur  $[4 ; 8]$ ,  $f(x) - g(x)$  a même signe que  $(x-5)(x+3)$ .

Pour résoudre la question **2.b** par le calcul, il faut résoudre l'inéquation  $f(x) > g(x)$  ce qui revient à  $f(x) - g(x) > 0$ .

Comme sur  $[4 ; 8]$ ,  $f(x) - g(x)$  a même signe que  $(x-5)(x+3)$ , il suffit de résoudre l'inéquation  $(x-5)(x+3) > 0$ .

On peut faire un tableau de signes mais ce n'est pas indispensable. En effet, pour  $x \in [4 ; 8]$ ,  $x$  est strictement positif, donc  $x + 3$  est aussi strictement positif.

Par conséquent  $(x-5)(x+3)$  a même signe que  $x-5$ . Et  $x-5 > 0 \Leftrightarrow x > 5$ .

On en déduit finalement que  $f(x) - g(x) > 0$  si et seulement si  $x > 5$ , avec  $x \in [4 ; 8]$ .

Autrement dit l'offre est supérieure à la demande pour un prix supérieur à 5 € et inférieur ou égal à 8 €.

### Méthode

On doit résoudre une « équation-quotient » : on se ramène à un quotient égal à 0 puis on applique la propriété : « un quotient est nul si et seulement si son numérateur est nul et son dénominateur non nul » (page 88).

### Conseil

Vérifier que la solution est bien cohérente avec celle trouvée graphiquement.

### Conseil

On vérifie que l'on retrouve bien la même solution que celle obtenue par lecture graphique à la question **2.b**.