

# L'élasticité prix de la demande

### **Objectifs:**

Calculer l'élasticité prix Interpréter l'intérêt de cet instrument Utiliser l'élasticité-prix pour comprendre les comportements des consommateurs.

### Rappel de cours

## Les corrigés :

Calcul de l'élasticité prix

Calcul de la demande

Analyse d'un texte



Page 2



# Rappel:

En général, la demande diminue lorsque le prix augmente. Cette sensibilité de la demande au prix s'exprime à travers le concept d'élasticité - prix de la demande (ou élasticité-prix).

L'élasticité - prix de la demande correspond au rapport entre le taux de variation de la demande et le taux de variation du prix.

**Élasticité prix** = <u>Taux de variation de la quantité demandée</u> Taux de variation du prix

> Si -1 < e < 0 on parle d'**inélasticité** Si e < -1 on parle d'**élasticité**



# Calcul de l'élasticité prix

Le boucher décide d'augmenter les prix de la viande de bœuf, il constate immédiatement qu'il en vend moins.

Sa fille, élève de Terminale ES, calcule l'élasticité - prix de la demande de bœuf?

Bavette d'aloyau	Période 1	Période 2	Elasticité prix de la demande
Prix au Kg	17.05€	17.26 €	
Demande	1528,4 Kg	1524,4 Kg	-0,21

Le taux de variation de la quantité demandée correspond au rapport :

(1524,4-1528,4)/1528,4\*100 = -0,26%

Le taux de variation du **prix du bœuf** est de :

(17,26-17,05)/17,05\*100 = 1,23%

L'élasticité prix de la demande s'exprime par le rapport des deux taux:

$$-0.26/1.23 = -0.21$$

Le résultat étant compris entre -1 et 0 la demande de bœuf est peu élastique aux variations de prix.

Cette information peut constituer une aide à la décision : Le **boucher peut anticiper** l'effet d'une variation du prix sur la demande du produit (si l'on admet que tous les autres éléments propres à ce marché ne se modifient pas entre temps).

Évaluez-vous aussi- le niveau de cette élasticité.

Cette information peut-elle servir le boucher dans son activité ? En quoi ?



Page 4

### Calcul de la demande

Le directeur d'un complexe cinématographique, connaissant l'élasticité prix de la demande de place de cinéma (-1.3 ; on admettra que l'élasticité prix est constante), décide d'augmenter le prix du ticket de 2.5 %.

Ticket de cinéma	Semaine 1	Semaine 2	Elasticité – Prix
Prix du ticket	8.00€	8.20€	
Places vendues	Places vendues 1352 13		-1,3
Chiffre d'affaires	10816	10725.6	

Le prix du ticket de cinéma vaut 8€, il augmente de 2,5%. Sa nouvelle valeur est :

En admettant que la seule différence entre les deux semaines porte sur le prix, la quantité de place vendue en semaine 2 (que nous appellerons X) peut être obtenue grâce à la formule de l'élasticité prix de la demande (dont nous connaissons la valeur -1,3) :

$$\frac{X-1352}{1352}$$
 x100  
 $\frac{8,2-8x100}{8}$  =1,3

**X = 1308,06** (c'est-à-dire **1308 places**)

En semaine 1, le chiffre d'affaires était de 8 € x 1352 = 10816 €

En semaine 2, le chiffre d'affaires est de 8,2€ x 1308 = 10725,6 €

Mauvais choix! Il perd 90.4 €. Il aurait vraiment dû faire une Terminale ES.

Combien de places va-t-il vendre pendant la semaine 2 ?

En terme de chiffre d'affaires, a-t-il fait un bon choix ?



# L'élasticité prix de la demande : analyse d'un texte

# Page 5

#### Hausse des prix du tabac

(...) Le Gouvernement s'est engagé depuis 18 mois dans une politique déterminée de lutte contre le cancer. Concrétisée par le plan cancer, annoncé le 24 mars dernier par le Président de la République, cette lutte s'est fixée pour objectif une baisse de 30 % de la consommation de tabac chez les jeunes et de 20 % chez les adultes. La hausse des prix du tabac doit contribuer de manière significative à la réalisation de cet objectif, au même titre que la mise en œuvre d'une politique de prévention plus dynamique (...).

Paris, le 12 novembre 2003

- •Les jeunes sont plus sensibles aux variations du prix du tabac que les adultes.
- La hausse des prix du tabac devrait s'accompagner d'une baisse de 30 % de la consommation de tabac chez les jeunes et de 20 % chez les adultes.
- •Les ressources des jeunes sont, en règle générale, inférieures à celles des adultes. L'augmentation du prix du tabac sera par conséquent très dissuasive pour eux[1].
- •L'élasticité prix de la demande de tabac est plus forte chez les jeunes que chez les adultes

  [1] Seul l'aspect économique du phénomène constaté est ici pris en compte.

Quelle différence de comportement face au prix du tabac constatez-vous selon les générations ?

Quelle explication de nature économique peut-on en donner ? Utilisez le concept d'élasticité - prix de la demande pour exprimer cette différence.