

## La formation des prix

### Elasticité-prix de l'offre et de la demande

Principe : une demande (ou une offre) peut être plus ou moins sensible à une variation de prix.

Nous traiterons ici uniquement la demande.

Trois cas sont possibles :

- si la demande (ou l'offre) est **peu sensible au prix** on dit qu'elle est **inélastique**. C'est le cas pour des médicaments indispensables ou d'autres biens qui doivent être acquis quel qu'en soit le prix.
- si la demande (ou l'offre) est **très sensible au prix** on dit qu'elle est **élastique**. C'est le cas pour des biens courants auxquels on renoncerait sans autre pour des raisons de coûts.
- si la demande (ou l'offre) **varie au même rythme que le prix** on dit qu'elle est **iso-élastique**. Cela signifie que si le prix augmente de 10%, la quantité demandée diminuera de 10% également.

Autrement dit, si le prix varie, la quantité demandée, respectivement offerte variera :

- beaucoup en cas d'élasticité forte ( $E > 1$ )
- peu en cas d'élasticité faible ( $E < 1$ )
- de manière proportionnelle en cas d'élasticité unitaire ( $E = 1$ ).

**Calcul :  $E =$  variation moyenne de la quantité en % / variation moyenne du prix en %**

- où variation relative de la quantité en % =  $(q_2 - q_1) / q_1 * 100$
- où variation relative du prix en % =  $(p_2 - p_1) / p_1 * 100$

**Attention :**

En principe, la quantité demandée diminue si le prix augmente et par conséquent, le résultat du calcul ci-dessus correspondra donc à une valeur négative.

Il convient de prendre en considération **la valeur absolue** de l'élasticité, c'est-à-dire d'**enlever le signe négatif**.

Dès lors, l'élasticité correspond à une valeur située **entre 0** (élasticité nulle) et **l'infini** (élasticité forte).

## Exemples chiffrés :

### 1. Elasticité forte (forte sensibilité à une variation de prix) :

#### Données :

- à un prix de CHF 10.-, la quantité demandée est de 20 pièces
- à un prix de CHF 12.-, la quantité demandée est de 10 pièces.

#### Constatation et hypothèse :

- lorsque le prix augmente un peu, la quantité demandée baisse fortement. La quantité demandée est donc fortement influencée par les prix.
- l'élasticité-prix de la demande semble être ici forte

#### Preuve :

- variation relative de la quantité en % =  $(10 - 20) / 20 * 100 = -10 / 20 * 100 = -50\% \Rightarrow 50\%$
- variation relative du prix en % =  $(12 - 10) / 10 * 100 = 2 / 10 * 100 = 20\%$
- **Elasticité = 50% / 20% = 2.5**
- **Elasticité forte car > 1**
- **la demande est ici élastique**

### 2. Elasticité faible (faible sensibilité à une variation de prix) :

#### Données :

- à un prix de CHF 10.-, la quantité demandée est de 20 pièces
- à un prix de CHF 20.-, la quantité demandée est de 15 pièces.

#### Constatation et hypothèse :

- lorsque le prix double, la quantité demandée diminue en moindre mesure. La quantité demandée est donc faiblement influencée par les prix.
- l'élasticité-prix de la demande semble être ici faible

#### Preuve :

- variation relative de la quantité en % =  $(15 - 20) / 20 * 100 = -5 / 20 = -25\% \Rightarrow 25\%$
- variation relative du prix en % =  $(20 - 10) / 10 * 100 = 10 / 10 * 100 = 100\%$
- **Elasticité = 25% / 100% = 0.25**
- **Elasticité faible car < 1**
- **la demande est ici inélastique**

### 3. Elasticité unitaire (la quantité demandée varie au même rythme que la variation de prix) :

#### Données :

- à un prix de CHF 10.-, la quantité demandée est de 20 pièces
- à un prix de CHF 15.-, la quantité demandée est de 10 pièces.

#### Constatation et hypothèse :

- lorsque le prix augmente de 50%, la quantité demandée diminue proportionnellement.
- l'élasticité-prix de la demande semble être ici égale à 1.

#### Preuve :

- variation relative de la quantité en % =  $(10 - 20) / 20 * 100 = -10 / 20 * 100 = -50\% \Rightarrow 50\%$
- variation relative du prix en % =  $(15 - 10) / 10 * 100 = 5 / 10 * 100 = 50\%$
- **Elasticité = 50% / 50% = 1**
- **Elasticité unitaire car = 1**
- **la demande est ici iso-élastique**