

## Chapitre 3 - Le prix, entre raison et illusion ?

### Méthodologie : la fixation du prix en fonction de l'élasticité

#### a Formule

$$\text{Élasticité (E)} = \frac{\text{(Variation de la demande (D) en \% = } \Delta D)}{\text{(Variation du prix (P) en \% = } \Delta P)}$$

#### b Analyse

$-\infty < E < -1$	E est <b>fortement négative</b> ; D est très élastique et « normale » : une légère variation de prix provoque une forte variation de la demande (donc du CA) Ex : bien possédant des produits substitués très satisfaisants et ne suscitant pas de fidélité forte
$E = -1$ ou $E = 1$	E est <b>moyennement élastique et normale</b> : les variations de quantités sont équivalentes aux variations de prix (CA pratiquement stable)
$-1 < E < 0$	E est <b>faiblement négative</b> ; elle est inélastique et normale : la variation forte du prix n'entraîne que de faibles variations des quantités demandées ; donc le CA va baisser
$E = 0$	E est <b>rigide</b> : une variation même forte de prix ne modifie pas les quantités demandées
$E > 0$	E est <b>atypique</b> : la hausse du prix accroît les quantités ; la baisse du prix réduit les quantités demandées

#### c Particularité de la demande atypique

La demande est atypique dans 4 cas principaux :

- **effet Veblen** : effet de snobisme : le prix élevé garantit à l'acheteur l'originalité, l'exclusivité ;
- **effet qualité** : l'acheteur accepte de payer un produit à un prix relativement élevé en vue d'obtenir de la qualité ;
- **effet Giffen** : la hausse du prix d'un bien inférieur (pomme de terre) empêche la consommation de biens supérieurs et impose un report de consommation vers le bien dont le prix, malgré son augmentation, est resté le moins élevé ;
- **effet de spéculation** : la hausse récente du prix laisse prévoir de prochaines hausses ; aussi, les clients vont accroître leurs achats malgré la hausse récente du prix.

#### EXEMPLE

Disneyland Paris s'interroge sur l'opportunité d'accroître le prix d'un séjour.

	Mars N	Mars N+1
Prix	820	902
Ventes	185	111

#### • Calcul de l'élasticité E

$$\Delta D = (111 - 185) / 185 = -74 / 185 = -0,4$$

$$\Delta P = (902 - 820) / 820 = 0,1$$

$$E = (-0,4) / (0,1) = -4$$

#### • Conclusion

E est fortement négative : la demande est très élastique et « normale » : une hausse de prix de +10 % ( $\Delta P = 0,1$  soit 10 %) provoque une baisse de 40 % de la demande ( $\Delta D = -0,4$  soit -4 %).

## EXERCICES D'APPLICATION

### ÉNONCÉ

Un site Internet vend une chaise design au prix de 190 €. Pendant les soldes, cette chaise est vendue à 150 €. En temps normal, la boutique vend 25 chaises par semaine. La première semaine des soldes, le site en a vendu 40.

Calculez l'élasticité. Analysez. Quelle décision doit prendre le site ?

### CORRIGÉ

**Calcul de la variation du prix :**  $[(150 - 190) / 190] \times 100 = -21\%$

**Calcul de la variation de la demande :**  $[(40 - 25) / 25] \times 100 = +60\%$

**Calcul de l'élasticité :**  $(60\% / -21\%) = -2,80$ .

Lorsque le prix diminue de 21 %, la demande augmente de 60 %. La demande est donc fortement élastique par rapport au prix.