

Exemples de calculs pour comprendre l'élasticité-prix¹

Patrick-Yves Badillo, Professeur Agrégé des Universités, Fondateur de Medi@Lab Genève

Dominique Bourgeois, Professeure émérite, Université de Fribourg

Genève, 4 janvier 2022

Document provisoire. Citer ce texte ainsi : Badillo, P.-Y., et Bourgeois, D. (2022). Exemples de calculs pour comprendre l'élasticité-prix. Document en cours de publication, téléchargé depuis <https://www.patrickbadillo.com/>

Le texte ci-après présente des exemples permettant de comprendre ce qu'est l'élasticité-prix.

Exemples pour comprendre l'élasticité-prix

Partons de la situation de la vente d'un article de journal qui se vend à l'unité.

Situation de départ au temps t₀

- le prix = 1
- les quantités vendues = 100

Situation au temps t₁

- le prix est augmenté de 20% prix = 1,2
- les quantités augmentent aussi, mais seulement de 10% = 110

Premier calcul (entre t₀ et t₁)

Variation relative de la quantité / variation relative du prix = $(10\%) / (20\%) = 0,5$

L'élasticité-prix est supérieure à 0

Nous sommes dans une situation paradoxale : alors que le prix augmente, les quantités augmentent.

Cela pourrait aussi être le cas d'une baisse simultanée du prix et des quantités.

Deuxième calcul : situation au temps t₂ (toujours par rapport à la situation t₀)

- le prix augmente de 20%
- la quantité baisse de 10%

Variation relative de la quantité / variation relative du prix = $(-10\%) / (20\%) = -0,5$

L'élasticité-prix est inférieure à 0

Nous sommes dans une situation logique : le prix augmente et les quantités vendues baissent, mais moins que proportionnellement.

Pour la majorité des produits ou services les consommateurs réagissent à une augmentation du prix par une baisse de la demande ; la variation de la quantité vendue dépend évidemment du comportement des consommateurs dans un certain contexte de marché. La demande pour certains produits peut en effet être plus ou moins forte à certains moments.

¹ Ce texte est un document qui servira de base pour un ouvrage qui sera publié par ses auteurs. Il est mis à disposition des internautes. Il est aussi utile pour les étudiants qui suivent le MOOC « Innovation, médias et transformation digitale » (séquence 2, leçon 3 *Caractéristiques du marché des médias*, module 3 *Économie et management des médias*). Pour toute diffusion : nous vous remercions de citer ce texte comme indiqué ci-dessus.

Une élasticité-prix négative pourrait être aussi le cas avec une baisse du prix corrélée à une hausse de la quantité vendue.

Troisième calcul : situation au temps t3 (toujours par rapport à la situation t0)

- le prix augmente de 20%
- la quantité baisse de 40%

Variation relative de la quantité/variation relative du prix = $(-40\%)/(20\%) = -2$

L'élasticité prix est inférieure à 0 et même inférieure à 1 ; nous sommes dans une situation logique : le prix augmente mais les quantités vendues baissent.

La particularité est qu'ici la quantité a baissé beaucoup plus que le prix ; l'accroissement du prix a fait fuir les consommateurs.

Ces petits exemples sont utiles car dans le numérique les articles payants pourraient se diffuser encore plus et l'élasticité-prix est un concept utile pour appréhender la variation relative des quantités à la suite de modifications relatives du prix.