

FICHE METHODE N°4 – L'ELASTICITE DE LA DEMANDE

Définitions :	<ul style="list-style-type: none"> L'élasticité-prix de la demande est définie comme le rapport entre le pourcentage de variation de la demande d'un bien et le pourcentage de variation du prix de ce bien. Ce rapport est généralement négatif car lorsque le prix augmente, la demande diminue et réciproquement. L'élasticité-revenu de la demande est définie comme le rapport entre le pourcentage de variation de la demande d'un bien et le pourcentage de variation du revenu. Elle mesure l'impact d'une variation du revenu d'un consommateur sur sa demande pour un bien particulier. 												
Calculs :	<ul style="list-style-type: none"> Elasticité-prix = Taux de variation de la demande/Taux de variation du prix Elasticité-revenu = Taux de variation de la demande/Taux de variation du revenu 												
Exemple :	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 40%;"></th> <th style="width: 20%;">2005</th> <th style="width: 20%;">2006</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Demande (quantités)</td> <td>2 000</td> <td>2 500</td> </tr> <tr> <td>Prix (en €)</td> <td>10</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>Revenu mensuel (en €)</td> <td>1 500</td> <td>1 650</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> Elasticité-prix = $\frac{2500 - 2000}{2000} \times 100 / \frac{8 - 10}{10} \times 100 = 25\% / -20\% = -1,25$. La demande a augmenté plus vite que n'a baissé le prix. Elasticité-revenu = $\frac{2500 - 2000}{2000} \times 100 / \frac{1650 - 1500}{1500} \times 100 = 25\% / 10\% = 2,5$. La demande a augmenté 2,5 fois plus vite que le revenu. 		2005	2006	Demande (quantités)	2 000	2 500	Prix (en €)	10	8	Revenu mensuel (en €)	1 500	1 650
	2005	2006											
Demande (quantités)	2 000	2 500											
Prix (en €)	10	8											
Revenu mensuel (en €)	1 500	1 650											
Lecture de l'élasticité-prix	<ul style="list-style-type: none"> Quand l'élasticité-prix est comprise entre - & et - 1 = un petit changement de prix entraîne un grand changement de demande. Le produit est élastique. C'est le cas des produits qui sont substituables ou des produits de mode dont les ventes s'effondrent en période de crise et décuplent en période de croissance. Quand l'élasticité-prix est comprise entre - 1 et 0 = la demande ne varie pas ou peu quand le prix varie. Le produit est inélastique. C'est le cas des produits de première nécessité car il existe peu de biens de substitution. Lorsque le prix baisse, la demande n'augmente pas nécessairement. Quand l'élasticité-prix est > 0 = la demande augmente avec le prix. Ce cas est rare. On peut alors distinguer deux types : <ul style="list-style-type: none"> ➤ Un bien de Giffen (d'après Robert Giffen) est un type de bien de première nécessité (exemple : le pain) ; dans les milieux modestes, on est obligé de réduire sa consommation de viande et d'augmenter sa consommation de pain lorsque son prix augmente car le pain passe avant la viande. ➤ Un bien de Veblen (d'après Thorstein Veblen) est un type de bien de luxe (ex : le parfum) ; lorsqu'il n'est « pas assez cher » (c'est à dire que son prix ne reflète pas son positionnement haut de gamme) sa demande est faible et inversement. 												
Lecture de l'élasticité-revenu	<ul style="list-style-type: none"> L'élasticité-revenu est < 0 = la demande de ce bien diminue quand le revenu augmente. Il s'agit de « biens inférieurs » qui sont substitués lorsque le revenu le permet (ex : la margarine). L'élasticité est comprise entre 0 et 1 = la demande de ce bien augmente proportionnellement moins que le revenu. Il s'agit de « biens normaux » ou de « biens nécessaires » (ex : le vêtement). L'élasticité-revenu est > 1 = la demande de ce bien augmente de façon plus rapide que son revenu. Il s'agit de « biens supérieurs » ou de « biens de luxe » (ex : les produits électroniques). 												

