

L'Élasticité-Prix : Votre Nouvel Atout Stratégique

De l'intuition à la maîtrise,
ensemble.



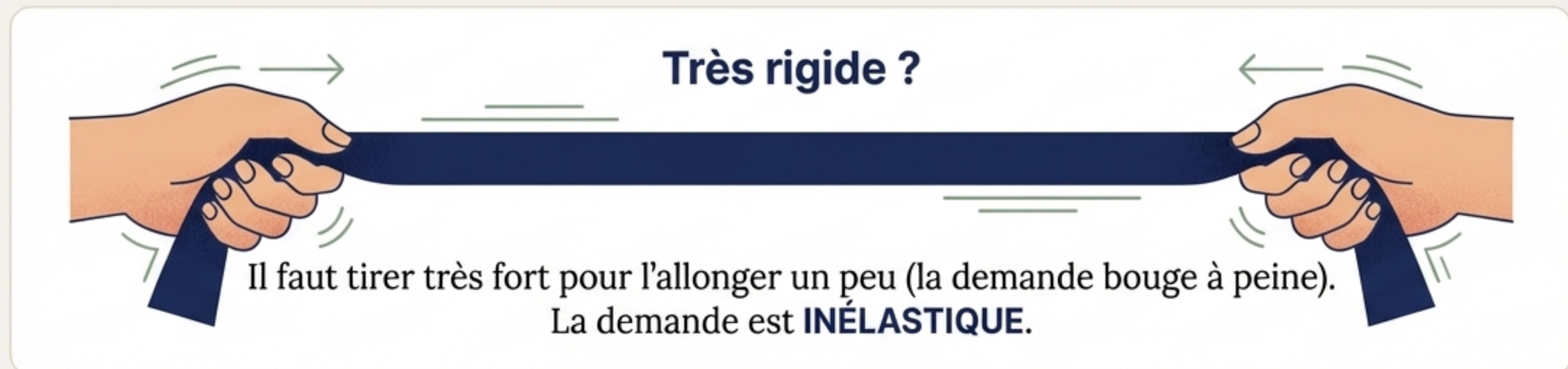
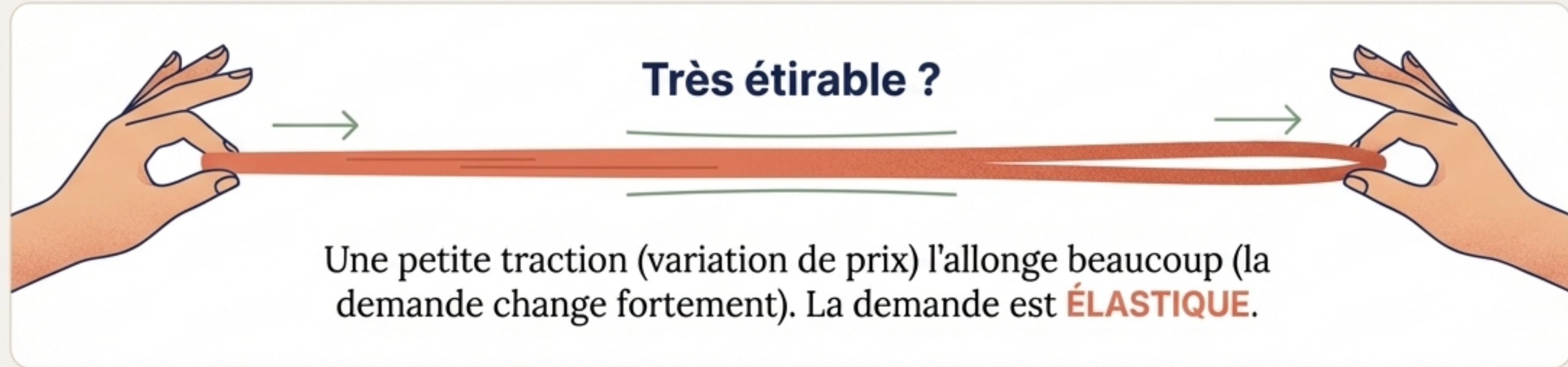
On commence par une idée simple : vous connaissez déjà ce principe !

Pensez-y : si le prix de vos croissants préférés double, en achèterez-vous autant ? Probablement pas. Et si votre abonnement téléphonique augmente de 50 centimes ? Votre réaction ne sera pas la même. Vous venez de faire l'**expérience** de l'élasticité. C'est simplement un outil pour mesurer **à quel point** notre consommation réagit à un changement de prix.



Notre guide : l'analogie de l'élastique

Pensez à la demande pour un produit comme à un élastique. C'est l'image que vous devez garder en tête.



Passons de l'image à l'outil du professionnel

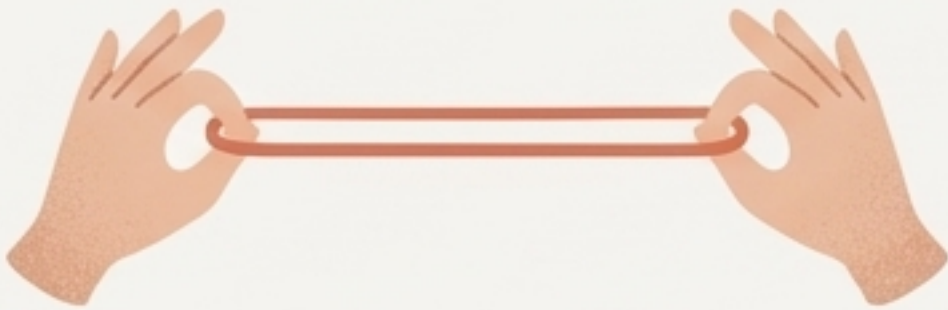
En entreprise, on a besoin de chiffrer cette 'sensibilité'. C'est là qu'intervient la formule. Elle peut sembler un peu technique au premier abord, mais vous allez voir, elle est très logique.

$$\text{Élasticité-prix (e)} = \frac{\text{Taux de variation de la quantité demandée (\#E87A5D)\%}}{\text{Taux de variation du prix (\#E87A5D)\%}}$$

Elle ne fait que traduire notre histoire d'élastique en un chiffre précis.

Comment interpréter le résultat ? Les 3 scénarios clés

$|e| > 1$ - Demande
ÉLASTIQUE



La demande est très sensible, elle sur-réagit au prix.
L'élastique est très souple.

Exemples :
Biens de luxe, billet d'avion pour les vacances, un sac de marque.

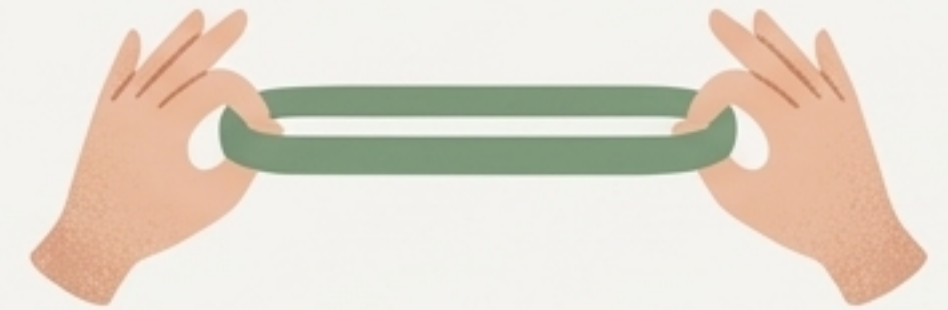
$|e| < 1$ - Demande
INÉLASTIQUE



La demande bouge peu, même si le prix change.
L'élastique est très rigide.

Exemples :
Biens de première nécessité : essence, pain, sel, médicaments.

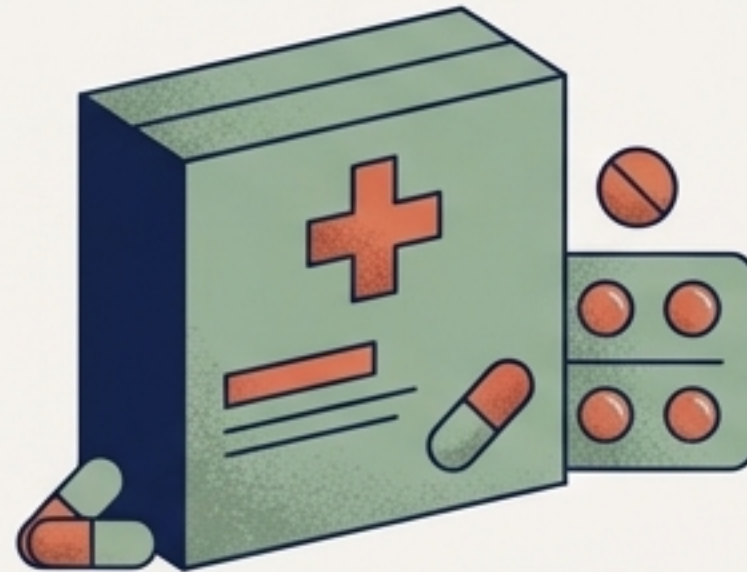
$|e| = 1$ - Demande à
Élasticité UNITAIRE



La réaction est parfaitement proportionnelle. C'est un cas d'école, assez rare en pratique.

Plongée dans le réel (1/2) : Les 'indispensables' à la demande inélastique

Pourquoi la demande pour l'essence ou les médicaments essentiels est-elle inélastique ? Parce que nous n'avons souvent pas le choix à court terme. On doit se déplacer, on doit se soigner. Même si le prix augmente de 20%, la plupart d'entre nous continuent de consommer.



Du Cours à la Carrière : L'info-clé pour l'État

C'est une information cruciale. En taxant un produit inélastique (carburants, tabac), l'État s'assure des recettes fiscales stables, car il sait que la consommation baissera très peu malgré la hausse du prix.

Plongée dans le réel (2/2) : Le monde du choix et de la demande élastique

Pour un smartphone haut de gamme, une marque de vêtement ou un sac de luxe, la situation est différente. Une hausse de prix peut vous faire reporter l'achat, attendre les soldes ou simplement choisir un concurrent. Vous avez le choix, la demande est donc sensible au prix.

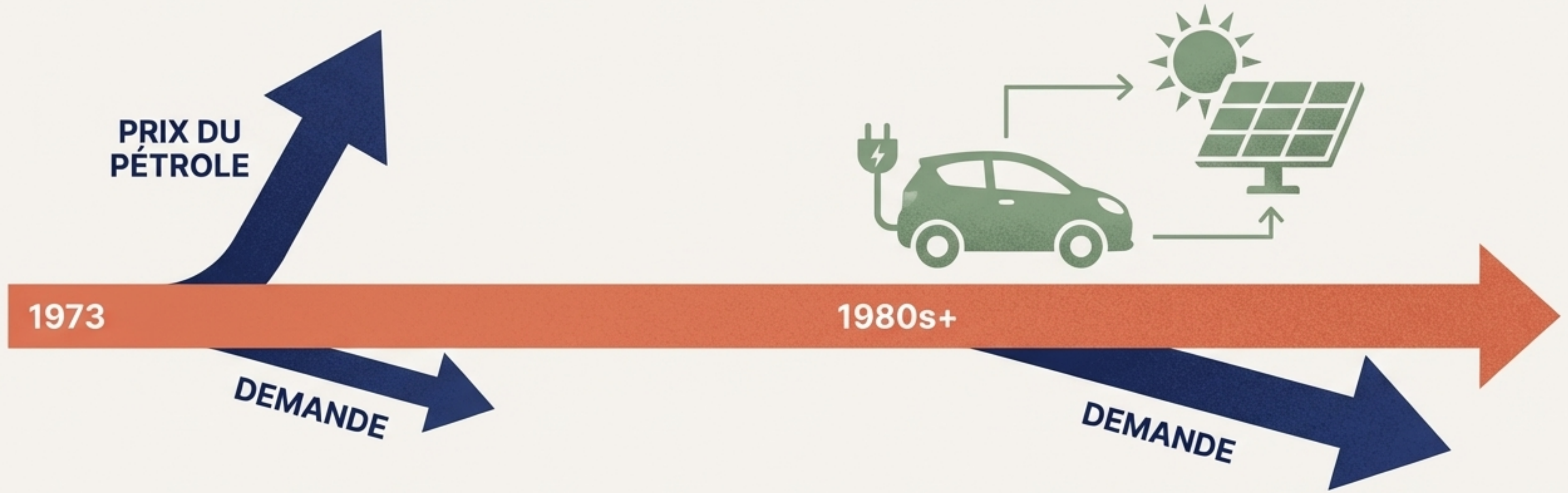


Du Cours à la Carrière : L'arme secrète du marketing

En tant que futur chef de produit ou responsable marketing, si vous savez que votre produit a une demande élastique, une promotion bien ciblée ou une légère baisse de prix peut massivement booster vos ventes et votre chiffre d'affaires !

Une nuance de pro : l'élasticité évolue dans le temps

L'exemple des chocs pétroliers des années 70



À court terme : Quand le prix du pétrole a explosé, les gens ne pouvaient pas changer de voiture ou de mode de vie du jour au lendemain. Ils ont continué à consommer presque autant. La demande était **inélastique**.

À long terme : Cette crise a poussé les constructeurs à innover (voitures plus sobres), les gouvernements à chercher des alternatives (énergies renouvelables) et les gens à changer leurs habitudes. La demande est devenue beaucoup plus **élastique**.

Le piège à éviter (et que vous allez déjouer brillamment)

Le fameux signe négatif

C'est le point qui déstabilise souvent, mais pas vous !

L'élasticité-prix est presque toujours négative. C'est logique : quand le prix monte, la demande baisse. La relation est inverse.

L'astuce : Pour interpréter, on raisonne presque toujours **en valeur absolue** (on ignore le signe "-"). Ce qui compte, ce n'est pas le signe, mais de savoir si le chiffre est plus grand ou plus petit que 1.

$$e = -2.5$$



$$|-2.5| \rightarrow = 2.5$$

2.5 > 1, donc
ÉLASTIQUE

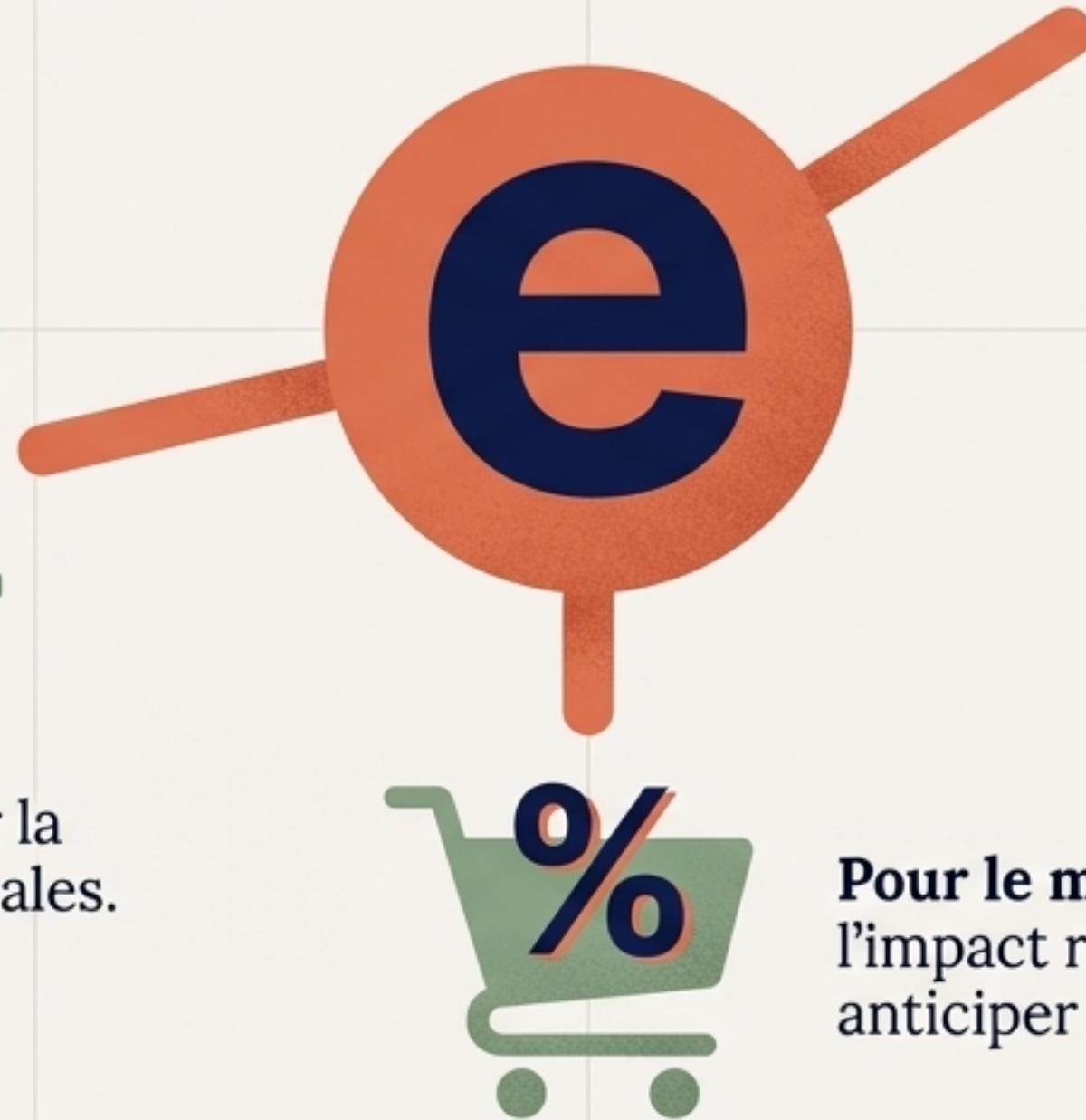


Pourquoi vous venez d'acquérir une compétence clé

L'élasticité-prix n'est pas juste un concept pour l'examen, c'est un outil de décision au cœur de la stratégie :



Pour les pouvoirs publics : Pour anticiper les conséquences d'une nouvelle taxe (TVA, écotaxe...) sur la consommation et les recettes fiscales.



Pour une entreprise :
Pour fixer le bon prix, celui qui **maximise le chiffre d'affaires** d'affaires. Faut-il augmenter ou baisser les prix ? L'élasticité a la réponse.

Pour le marketing : Pour mesurer l'impact réel d'une promotion et anticiper les volumes de vente.

Votre Fiche Mémo pour Réussir



- **L'idée clé** : L'élasticité mesure la sensibilité de la demande par rapport au prix.



- **L'image à retenir** : L'analogie de l'élastique. Rigide = Inélastique. Souple = Élastique.



- **Le chiffre magique** : C'est 1. Si $|e| > 1$, c'est élastique. Si $|e| < 1$, c'est inélastique.



- **Le réflexe à avoir** : Toujours raisonner en valeur absolue (sans le signe '-').



- **L'application directe** : Biens de première nécessité → souvent INÉLASTIQUES. Biens de luxe ou avec beaucoup de concurrents → souvent ÉLASTIQUES.

C'est à vous de jouer !

Ce concept, qui pouvait sembler abstrait, est maintenant dans votre boîte à outils professionnelle. Vous êtes capables de l'expliquer, de le calculer et, plus important encore, de comprendre ce qu'il signifie pour une entreprise.

C'est exactement ce qu'on attend de professionnels comme vous. Soyez fiers du chemin parcouru et ayez confiance en vous pour la suite.

