



Les bases n° 5

Elasticité du prix

L'élasticité du prix est un indicateur qui mesure la variation de la demande d'un produit suite à une variation de son prix.

Objectif :

Ce paramètre permet d'anticiper les réactions du marché suite à une augmentation ou une diminution du prix de vente.

Prenons un exemple pour un produit A :

- Prix de vente initial : 3,00 €
- Prix de vente final : 3,30 €
- Quantité initiale des ventes : 10 000 unités
- Quantité finale des ventes : 8 000 unités

Prix de vente initial	3,00 €	Variation Prix (%)	=	$\frac{3,30-3,00}{3,00} * 100 = 10\%$
Prix de vente final	3,30 €			
Quantité initiale	10000	Variation Volume (%)	=	$\frac{8000-10000}{10000} * 100 = -25\%$
Quantité finale	8000			

$$\text{Elasticité prix} = \frac{\text{Variation en \% de la Quantité}}{\text{Variation en \% du prix}} = \frac{\left(\frac{\Delta Q}{Q}\right) * 100}{\left(\frac{\Delta P}{P}\right) * 100} = \frac{\left(\frac{Qté\ finale - Qté\ initiale}{Qté\ initiale}\right)}{\left(\frac{Prix\ final - Prix\ initial}{Prix\ initial}\right)}$$

$$\text{Elasticité prix} = \frac{-25}{10} = -2,5$$

Interprétation :

Nous obtenons une Elasticité de -2,5. Cela signifie que si j'augmente mon prix de 1%, mon volume de vente va diminuer de 2,5 %.



Les bases n° 5

Elasticité du prix

- Interprétation des résultats :

- Elasticité > 0

la quantité augmente quand le prix augmente. Cela concerne les produits de luxe (parfum, High tech, ...) ou produits fortement sous évalués.

- Elasticité = 0 (Inélastique)

Ceci concerne les produits de 1^{er} nécessité dont on ne peut se passer (alimentaire, pétrole,,,,).

- $-1 < \text{Elasticité} < 0$

La quantité varie moins vite que le prix. Cela concerne les biens nécessaires avec peu de concurrence.

- Elasticité < -1

La quantité varie plus vite que le prix. Ceci concerne les produits non nécessaires et/ou à forte concurrence.

- Autres types d'élasticité :

- Quelques variantes existent :

- **élasticité-prix croisée** permet d'analyser l'interaction entre deux produits (lors d'un changement de gamme par exemple).

- **Elasticité revenu**, mesure l'impact d'une variation du revenu d'un consommateur sur sa demande pour un bien particulier (la demande de biens de luxe).

- ,,,

Conclusion :

L'analyse de l'élasticité du prix avec d'autres paramètres comme les coûts, les marges, le seuil de rentabilité, ,, , permet de définir une 1^{er} base de prix de vente.