

Fiche de synthèse
Elasticité-Revenu et Elasticité-Prix

Le revenu et les prix sont deux déterminants essentiels de la consommation.

L'élasticité permet de mesurer le degré d'influence d'une variable économique sur une autre variable. Par exemple l'élasticité-prix de la demande d'un bien permet de mesurer l'influence d'une variation de prix déterminée sur la variation de la consommation. La variation prise en compte dans le calcul de l'élasticité est la **variation relative** (et non pas la **variation absolue**).

Prenons un exemple pour illustrer cela : Le prix d'une friandise passe de 1 euro à 2 euros. La variation absolue est donc 1 euro, mais la variation relative est 100%. Le calcul est le suivant :

$(2-1)/1 = 1 = 100\%$ (le prix double en passant de 1 euro à 2 euros).

Si le prix d'un livre passe de 10 euros à 11 euros, la variation absolue est donc 1 euro, mais la variation relative est 10%. Le calcul est le suivant : $(11-10)/10 = 1/10 = 0,1=10\%$.

L'élasticité-prix de la demande d'un bien se calcule grâce au rapport suivant :

$$\frac{\text{Variation relative de la quantité demandée (ou consommée) d'un bien}}{\text{Variation relative du prix de ce bien}}$$

Exemple :

	Période 1	Période 2	Variation relative
Prix du bien A	10	11	10%
Quantité consommée du bien A	100	80	- 20%

Calcul de l'élasticité : $-0,2/0,1 = -2$

Remarques :

1/ L'élasticité-prix est généralement négative : une hausse du prix entraîne une baisse de la demande.

2/ Dans cet exemple l'élasticité-prix est relativement forte : la baisse relative de la demande est 2 fois plus forte que la hausse relative des prix. Elle se lit ainsi : une hausse de 1% du prix entraîne une baisse de 2% de la quantité demandée. On peut imaginer une élasticité encore plus forte (-3 ; -5 ; etc.). On dit que la demande du bien A est fortement élastique au prix. On peut imaginer à l'inverse que la hausse du prix ne modifie pas la demande. Dans ce cas, l'élasticité-prix est nulle. On dit que la demande est inélastique au prix. Une élasticité comprise entre 0 et -1 (par exemple -0,1) est une élasticité faible.

L'élasticité-revenu de la demande d'un bien est égale au rapport suivant :

$$\frac{\text{Variation relative de la quantité demandée (ou consommée) d'un bien}}{\text{Variation relative du revenu du consommateur (ou du ménage)}}$$

Trois cas doivent être distingués :

Certains biens voient leur consommation baisser en valeur relative lorsque le revenu augmente. L'élasticité-revenu est alors négative. On dit qu'il s'agit de **biens inférieurs**. Par exemple, pour les produits alimentaires, les légumes secs, les abats, le vin ordinaire correspondent à cette situation. Dans certains cas, il y a même baisse de la consommation en valeur absolue.

D'autres biens voient leur consommation augmenter de façon modérée lorsque le revenu augmente. L'élasticité-revenu est positive et comprise entre 0 et 1. On dit qu'il s'agit de **biens normaux**. La consommation de ces biens augmente en valeur absolue et en valeur relative quand le revenu augmente, mais l'augmentation est moins rapide (ou aussi rapide quand l'élasticité est strictement égale à 1). Par exemple, l'alimentation considérée dans son ensemble est un bien normal.

Enfin, certains biens voient leur consommation augmenter plus vite que le revenu. L'élasticité-revenu est donc positive et supérieure à 1. On parle alors de **biens supérieurs**. Par exemple, les dépenses de santé et de loisir, les plats cuisinés surgelés, les vins de qualité supérieure appartiennent à cette catégorie.