

Activité pour la classe – *mettre en application*

Exercice 1 – calcul et lecture

L'évolution de la consommation de certains produits en France en 2007 (par rapport à l'année précédente)			
	Taux de variation de la demande en %	Taux de variation du prix en %	Elasticité de la demande par rapport au prix
Coiffeur réputé	0	20	
Disques	-16.1	-4.8	
Journaux et revues	-1.2	1.7	
Cinéma	-6.9	2.3	

Source : Insee (*sauf pour l'exemple du coiffeur qui lui est fictif*)

1. Compléter le tableau (dernière colonne).
2. Donner la signification du résultat obtenu pour le cinéma.
3. Complétez le texte suivant :

Banque de mots : forte, prix, baisse, inélastique, sensibles, négative, faible

L'élasticité-prix de la demande concernant le coiffeur réputé est nulle ce qui signifie que la demande est c'est-à-dire insensible à la variation du Pour les disques la situation est différente puisque l'élasticité est ce qui signifie que la baisse du prix coïncide avec une de la demande dans ce cas précis. Par ailleurs, concernant le cinéma, l'élasticité de la demande est Ce qui signifie que prix et demande évoluent en sens inverse. On peut la qualifier de puisqu'elle est nettement inférieure à -1. Finalement on constate que les consommateurs sont moins à la variation des prix en ce qui concerne les journaux et revues qu'en ce qui concerne la fréquentation des salles de cinéma puisque l'élasticité est plus pour les journaux et revues que pour le cinéma.

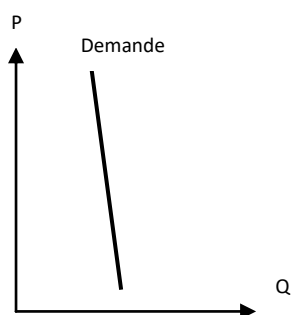
Exercice 2 – calcul et lecture

Trajet en train « Paris- Rennes »			
Prix des billets en première classe (en euros)	Nombre de billets vendus en première classe	Prix des billets en deuxième classe (en euros)	Nombre de billets vendus en deuxième classe
80	120	55	220
70	150	45	320
60	170	40	420

- Rappelez la formule de calcul de l'élasticité-prix de la demande.
- Calculer l'élasticité-prix de la demande lorsque le prix passe de 60 à 80 euros pour les billets de 1^{ère} classe et interprétez votre résultat.
- Les clients sont-ils plus sensibles au prix concernant les billets de 1^{ère} classe ou pour les billets de 2^{nde} classe ?
(Répondre à cette question nécessite des calculs supplémentaires)

Exercice 2 – Interprétation graphique de l'élasticité

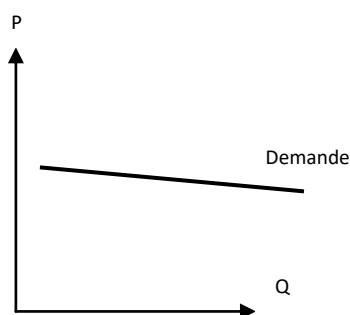
Pour chaque représentation graphique, précisez si l'élasticité-prix de la demande ou de l'offre est **forte** ou **faible**.



.....

.....

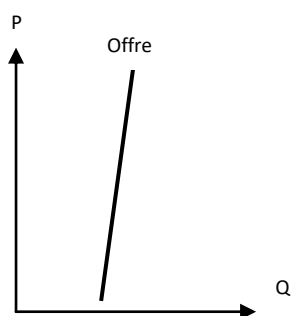
.....



.....

.....

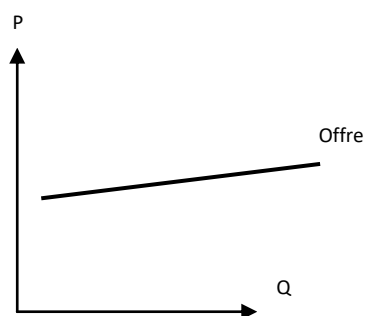
.....



.....

.....

.....



.....

.....

.....

Approfondir

L'élasticité-prix selon Paul Krugman

« La panique. C'est le seul mot pour décrire la situation dans les hôpitaux, les cliniques et les maisons de retraite aux États-Unis en octobre 2004. Au début de ce mois, l'un des deux seuls fournisseurs de vaccins contre la grippe pour la totalité du marché américain (la Chiron Corporation) annonça que des problèmes de contamination l'obligeaient à fermer son usine de production. [Chaque] année la grippe tue environ 36 000 Américains et en envoie 200 000 autres à l'hôpital. Les victimes sont plus couramment des enfants, des personnes âgées ou des personnes souffrant d'insuffisance du système immunitaire. En temps normal ces personnes, de même que les travailleurs du secteur de la santé, sont les premières à être immunisées. La pénurie de vaccins de 2004 bouleversa ces plans. À mesure que la nouvelle se répandait, la ruée sur les doses disponibles s'intensifiait. Les gens faisaient la queue au milieu de la nuit devant les commerces qui en avaient encore [...] Dans le même temps, les distributeurs de produits pharmaceutiques - les sociétés qui obtiennent les vaccins de producteurs et les distribuent ensuite aux hôpitaux et aux pharmacies - virent dans cette frénésie une opportunité de profits. L'un d'entre eux, Med-Stat, qui demandait normalement 8,50 \$ pour un vaccin, commença à faire payer 90 \$, plus de 10 fois le prix normal. [...]

La plupart des gens refusaient ou n'étaient pas capables de payer un tel prix pour un vaccin, mais beaucoup acceptèrent. Med-Stat avait vu juste en pensant que les consommateurs du vaccin étaient relativement insensibles au prix ; autrement dit, la forte augmentation du prix du vaccin ne modifia pas beaucoup les quantités demandées par les consommateurs. De manière évidente, la demande de vaccins contre la grippe a quelque chose de particulier de ce point de vue. Pour beaucoup de personnes, se faire vacciner peut faire la différence entre la vie et la mort.

Prenons une situation différente et moins dramatique. Supposez par exemple que l'offre de céréales pour petit déjeuner d'un genre particulier soit divisée de moitié à cause de problèmes de fabrication. Il serait très difficile [...] de trouver un consommateur disposé à payer 10 fois le prix initial pour une boîte de ce type de céréales. En d'autres termes, les consommateurs de céréales pour petit déjeuner sont beaucoup plus sensibles aux prix que les consommateurs de vaccins contre la grippe. Comment définissons-nous cette sensibilité ?

Les économistes mesurent la réactivité des consommateurs aux prix grâce à un indicateur spécifique que l'on appelle l'élasticité-prix de la demande [...] L'élasticité-prix de la demande compare le pourcentage de variation de la quantité demandée au pourcentage de variation du prix [du bien demandé] ».

Source : Paul Krugman, *Microéconomie*, De Boeck, 2009.

1. Quels éléments ont permis au laboratoire Med-stat d'augmenter considérablement le prix du vaccin ?
2. Que peut-on en déduire concernant l'élasticité-prix de la demande de vaccin ?
3. L'exemple des céréales présenté par P.Krugman nous permet-il de conclure à une élasticité-prix de la demande faible ? Comment l'expliquer ?
4. Illustrez les deux situations suivantes par des exemples significatifs de votre choix (différents de ceux du texte):

	Exemples
Produit avec une forte élasticité-prix de la demande	
Produit pour lequel la demande est inélastique (ou presque)	

