Saxifrage Escalade sur le marché tourangeau des salles de bloc

Saxifrage Escalade est une SAS de Tours (Indre-et-Loire) qui exploite une salle d'escalade de bloc ; elle emploie 9 salariés et est présidée par Mme Leblond. Sur l'agglomération, seules trois salles se partagent la clientèle ; chacune surveille les tarifs des deux autres.

En janvier 2027, Saxifrage a porté son abonnement mensuel de 40 € à 46 € TTC. Mme Leblond vous demande, comme assistant(e) manager, de mesurer l'effet de cette hausse (document 2) et d'analyser le marché (document 1).

Document 1 : le marché des salles de bloc de l'agglomération de Tours en 2026

Élément	Situation
Offreurs	3 salles : Saxifrage Escalade, une salle d'une enseigne nationale, une salle associative
Coût d'ouverture d'une salle	1,2 M€ (bâtiment, murs, tapis de réception, normes de sécurité)
Clientèle	grimpeurs fidèles à leur salle, qui y retrouvent leurs partenaires d'escalade
Projet annoncé	une quatrième salle doit ouvrir à Joué-lès-Tours fin 2027

Document 2 : abonnés de Saxifrage Escalade avant et après la hausse de prix

Période	Prix de l'abonnement mensuel TTC	Nombre d'abonnés
Décembre 2026	40 €	1 500
Mars 2027	46 €	1 380

Annexe 1 (arrondir les pourcentages et l'élasticité à deux décimales, montants en euros TTC)

Question	Réponse
Variation du prix de l'abonnement (%)	
Variation du nombre d'abonnés (avec son signe) (%)	
Élasticité-prix de la demande d'abonnements (avec son signe)	
Recettes mensuelles des abonnements en décembre 2026 (€)	
Recettes mensuelles des abonnements en mars 2027 (€)	

Questions d'analyse

Le marché local des salles de bloc, tel que le décrit le document 1, est :

☐ Un monopole : un seul offreur fixe le prix de l'abonnement
☐ Un marché atomisé : aucun offreur n'influence le prix payé
☐ Un oligopole : quelques offreurs s'observent les uns les autres

Justification :

D'après l'élasticité calculée, la hausse de prix décidée par Saxifrage :

☐ Réduit ses recettes, car la demande est élastique et les abonnés partent en masse
☐ Laisse ses recettes inchangées, car l'élasticité est unitaire sur cette période
☐ Augmente ses recettes, car la demande est rigide et peu d'abonnés renoncent

Justification :

Le coût d'ouverture de 1,2 M€ et la fidélité des grimpeurs à leur salle sont, pour un nouvel arrivant :

☐ Des barrières à l'entrée, financière et commerciale, qui freinent son arrivée
☐ Des externalités positives, dont il profite sans payer les salles déjà en place
☐ Des asymétries d'information, car il ignore les tarifs pratiqués par les salles

Justification :

En cas de baisse du revenu des ménages, la demande d'abonnements à une salle d'escalade, activité de loisir, devrait :

☐ Rester stable, car l'élasticité-revenu d'un loisir est très faible
☐ Baisser nettement, car l'élasticité-revenu d'un loisir est forte
☐ Augmenter, car les ménages remplacent des voyages par l'escalade

Justification :

L'ouverture d'une quatrième salle fin 2027 aura pour effet probable, sur le marché local :

☐ De déplacer la demande vers la droite et de faire monter le prix des abonnements
☐ De déplacer l'offre vers la gauche et de faire monter le prix des abonnements
☐ De déplacer l'offre vers la droite et de faire baisser le prix des abonnements

Justification :