1. Quelle quantité faut-il vendre pour réaliser au minimum le même montant de marge que celui réalisé habituellement ?

Étape 1 : Calcul du prix de vente initial HT

PVHT= 60 / 1,20}=50 DH

Étape 2 : Calcul de la marge commerciale unitaire habituelle

Marge=PVHT X Taux de marque
Marge=50 X 20 %=10 DH

Étape 3 : Calcul de la marge globale habituelle

Marge globale=10 X 500
5 000 DH

Étape 4 : Calcul du prix promotionnel

Réduction de 10 % :

PV TTC promotionnel=60- 60 X 10 % =54 DH TTC

Prix promotionnel HT :

PVHT= 54 / 1,20 =45 DH

Étape 5 : Calcul de la marge unitaire promotionnelle

Le coût d'achat reste inchangé.

Calculons d'abord le coût d'achat initial :

Coût d'achat=50-10=40 DH

Donc :

Marge unitaire promotionnelle=45-40 =5 DH

Étape 6 : Calcul de la quantité minimale à vendre

Q= Marge globale habituelle / Marge unitaire promotionnelle
Q= 5,000 /5
Quantité minimale = 1 000 articles

Le magasin doit donc vendre 1 000 articles par semaine pour réaliser au minimum la même marge commerciale qu'avant la promotion.

2. Calculer le taux d’évolution de la quantité vendue et du chiffre d’affaires

A. Taux d’évolution de la quantité vendue

Formule :

T= Valeur finale-Valeur initiale / Valeur initiale X 100

Application :

T_Q= 1 000-500 / 500 X 100 =+100 %

La quantité vendue doit augmenter de 100 %, soit doubler.

B. Taux d’évolution du chiffre d’affaires

Chiffre d’affaires habituel :

CA_1=60 X 500=30\,000\ DH TTC

Chiffre d’affaires promotionnel :

CA_2=54 X 1 000=54 000 DH TTC

Taux d’évolution :

T_{CA}= 54 000-30 000 / 30 ,000 X 100 =+80 %

Le chiffre d'affaires augmente donc de 80 %.

Conclusion

La réduction de prix de 10 % divise par deux la marge commerciale unitaire, qui passe de 10 DH à 5 DH. Pour maintenir le même montant de marge globale, le magasin doit donc doubler ses ventes, passant de 500 à 1 000 articles par semaine.

Remarque : Une réduction de prix peut stimuler les ventes, mais elle exige une augmentation suffisante des quantités vendues pour préserver la marge commerciale.