



# Stratégie n° 1

## Elasticité et optimisation du prix

Dans ce chapitre, nous allons aborder la relation qui existe entre l'élasticité d'un prix et l'optimisation de la marge. Dans les chapitres précédents, nous avons vu quelques notions élémentaires. Maintenant, voyons comment les utiliser.

### Notre objectif:

C'est de déterminer quel est le meilleur prix de vente pour optimiser notre bénéfice.

### Prenons un exemple :

Pour un produit A, les données de départ sont :

- Prix de vente: 25€
- Quantité vendue: 7000 unités
- Coût variable: 15€/unité
- Coût fixe: 50 000€
- Elasticité: -1,5

### ⇒ Marge actuelle :

$(Qté\ vendue \times prix\ de\ vente) - (coût\ fixe + coût\ variable \times Qté\ vendue)$

⇒  $(7000 \times 25) - (50000 + 15 \times 7000)$

⇒ **20 000 €**

Nous connaissons l'élasticité du prix. Il est de -1,5. C'est-à-dire que si j'augmente le prix de 1% le volume des ventes va baisser de 1,5%.

### La question est :

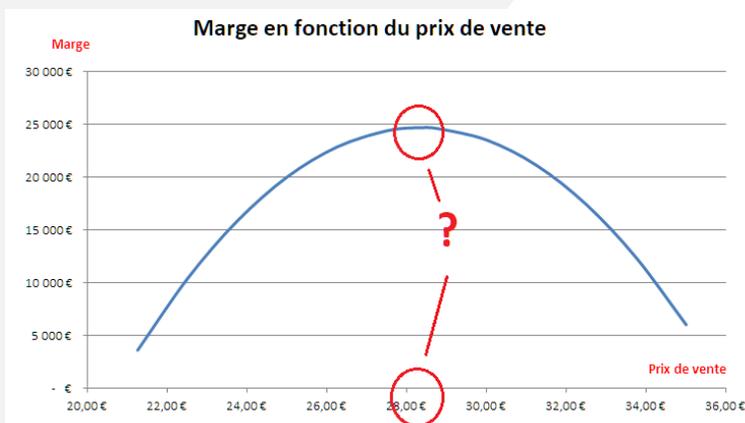
Quel est le prix optimal pour avoir une marge optimale?



# Stratégie n° 1

## Elasticité et optimisation du prix

Si nous faisons varier le prix de vente, les quantités vendues et la marge vont varier.



Les fonctions sont :

$$\text{Prix Optimal} = \text{Prix initial} * \left( \frac{1}{2} - \frac{1}{2 * \text{Elasticité}} \right) + \frac{\text{Coût variable}}{2}$$

$$\text{Quantité Optimale} = \text{Qté initiale} * \left( 1 + \text{Elasticité} * \left( \frac{\text{Prix Optimal}}{\text{Prix initial}} - 1 \right) \right)$$

$$\text{Marge Optimale} = \text{Qté initiale} * \left( 1 + \text{Elasticité} * \left( \frac{\text{Prix Optimal}}{\text{Prix initial}} - 1 \right) \right) * (\text{Prix Optimal} - \text{Coût variable}) - \text{Coût Fixe}$$

Dans notre exemple :

le prix optimal = 28,33 €

la marge optimale = 24 666,67 €

Quantité vendue = 5600 unités

**Conclusion :**

La détermination de votre prix optimal peut être réalisée si vous avez, au préalable, des données sur les ventes de votre produit (Prix initial, Quantité vendue et Elasticité).