

La montée en gamme au rayon aspirateurs de Maison Lumen

Le rayon aspirateurs de Maison Lumen propose trois gammes (document 1). Le responsable estime qu'une meilleure découverte des besoins (surface du logement, animaux, allergies) conduirait 40 clients par mois de l'entrée de gamme vers le milieu de gamme, mieux adapté à leur usage. Prix TTC, TVA 20 % ; taux de marque calculés sur le prix de vente HT.

Document 1 : rayon aspirateurs, septembre 2026

Gamme	Prix TTC	Taux de marque	Ventes du mois
Entrée de gamme	129 €	22 %	160
Milieu de gamme	249 €	28 %	90
Haut de gamme	399 €	31 %	30

Annexe 1 (montants à deux décimales)

Question	Réponse
Marge unitaire d'un aspirateur d'entrée de gamme (€)	_____
Marge unitaire d'un aspirateur de milieu de gamme (€)	_____
Marge unitaire d'un aspirateur haut de gamme (€)	_____
Marge totale du mois sur les aspirateurs (€)	_____
Panier moyen HT du rayon (€)	_____
Marge supplémentaire si 40 clients passent de l'entrée au milieu de gamme (€)	_____
Nouveau panier moyen HT du rayon (€)	_____

Questions d'analyse

La montée en gamme est légitime lorsque :

- ☐ Le produit supérieur répond mieux au besoin découvert (grande surface, animaux), arguments et coût d'usage à l'appui
- ☐ Elle rapporte plus de marge au magasin, quel que soit le besoin
- ☐ Le client n'a pas exprimé de budget