Le bilan de la promotion sur le gazon « Rustique » de Vert'Sud

Du 7 au 13 septembre, au début de la saison des semis, Vert'Sud a vendu son gazon « Rustique » 5 kg avec une remise immédiate de 15 %. Les ventes ont bondi et l'équipe parle d'un succès. Karim Lautier, responsable de l'univers jardin, vous demande d'en faire le bilan en marge à partir des documents 1 et 2, pour décider s'il faut recommencer l'an prochain.

Document 1 : le gazon « Rustique » 5 kg

Élément	Donnée
Prix de vente habituel	32,00 € HT
Prix d'achat	19,20 € HT
Remise pendant l'opération	15 % du prix de vente
Frais de l'opération (affiches, étiquetage, stop-rayons)	85 € HT

Document 2 : les ventes observées

Période ou référence	Ventes constatées
« Rustique » pendant la semaine de promotion (7 au 13 septembre)	120 boîtes
« Rustique » pendant la semaine témoin (31 août au 6 septembre, comparable et sans promotion)	45 boîtes
Gazon « Ombre » 5 kg pendant la promotion (marge unitaire 11,50 € HT)	12 boîtes de moins que pendant la semaine témoin
« Rustique » pendant les trois semaines qui ont suivi la promotion	9 boîtes de moins que d'habitude au total

Annexe 1 (arrondir les montants à deux décimales et les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Prix de vente HT pendant la promotion (€)	
Marge unitaire pendant la promotion (€)	
Hausse de volume nécessaire pour compenser la remise, hors frais (%)	
Hausse réelle des ventes de « Rustique » par rapport à la semaine témoin (%)	
Marge supplémentaire apparente par rapport à la semaine témoin (€)	
Marge perdue sur le gazon « Ombre » et sur les trois semaines suivantes (€)	
Résultat de la promotion, frais déduits (€)	

Questions d'analyse

Les ventes ont progressé bien plus que les 60 % nécessaires. Pourquoi le résultat n'est-il que de 45,80 € ?

☐ Parce que la hausse de 60 % ne compense que la remise : elle ignore les frais, les ventes prises au gazon « Ombre » et les ventes perdues les semaines suivantes
☐ Parce que la semaine témoin, placée avant la saison des semis, n'est pas comparable et fausse la marge supplémentaire calculée
☐ Parce que la hausse de 60 % et les marges auraient dû être calculées sur les prix TTC, qui intègrent la TVA encaissée par le magasin

Justification :

Comment qualifier les 9 boîtes de « Rustique » vendues en moins pendant les trois semaines suivantes ?

☐ De la démarque : 9 boîtes abîmées ou volées pendant l'opération, constatées à l'inventaire suivant
☐ De la cannibalisation : la promotion a détourné vers « Rustique » des ventes qu'auraient faites d'autres gazons du rayon
☐ Des achats anticipés : des clients ont acheté pendant la promotion le gazon qu'ils auraient acheté plus tard au prix habituel

Justification :

Quelle décision Karim doit-il prendre pour l'an prochain ?

☐ Reconduire la même remise de 15 % sur une semaine, puisque les ventes ont bondi de 166,7 %, bien au-delà des 60 % nécessaires pour compenser la remise
☐ Ne reconduire la remise que si elle a attiré de nouveaux clients ou augmenté le panier (à vérifier sur les tickets et la carte de fidélité), sinon tester un avantage en nature moins coûteux en marge
☐ Abandonner toute action sur le gazon l'an prochain : avec 45,80 € de résultat pour 85,00 € de frais, l'opération a coûté plus qu'elle n'a rapporté au magasin

Justification :