

Une entreprise s'apprête à lancer un nouveau logiciel qui s'adresse aux PME, sur lequel elle n'a qu'un concurrent qui a un logiciel plus standardisé que celui de l'entreprise en question. Sachant que le devis de publicité est estimé à 1 200 000 €, le coût variable unitaire estimé à 680 € et le prix de vente est de 890 €, quelle est la quantité point mort à atteindre pour que ce lancement soit rentable ?

Publicité	1,200,000.00 €
Coût variable unitaire	680.00 €
Prix de vente	890.00 €

$$\text{Coûts Fixes} + (\text{Coûts Variables} * \text{Quantités}) = \text{Prix Vente} * \text{Quantités}$$

un véritable
et que le prix de
ble ?

antités

	Année 1	Année 2	Année 3	Sur 3 ans
VENTES DE LICENCES				
Nombre de licences nouvelles vendues	10,000	25,000	30,000	65,000
Taux d'attrition (Dvp de la concurrence)		0%	0%	
Nombre de licences annuelles utilisées	10,000	35,000		
COUTS				
Développement du site : 600 000				
Budget marketing & commercial				
Gestion du site - coût par abonné / licence		50		
TOTAL ANNUEL DES COUTS				
CHIFFRE D'AFFAIRES SELON LA MARGE				
		30%		
PRIX UNITAIRE				

Une entreprise qui vend des logiciels 150 € l'unité en décembre a, compte tenu de la hausse indirecte, procédé à une hausse des prix à compter de janvier de la nouvelle année à 180€

	Unités	Prix
Décembre	18,500	150 €
Janvier	11,100	180 €

$$e = \frac{(Q_1 - Q_0) / Q_1}{(P_1 - P_0) / P}$$

Numérateur

Dénominateur

Elasticité



se de ses coûts directs et
l'unité.

0

0

Une entreprise commercialise deux produits dans une même gamme. Voici les évolutions pour les deux produits. Quelle est l'élasticité croisée de la demande pour A à celle de la d

	N-1	N
Produit A	200,000	250,000
Produit B	300,000	340,000

$$e = \frac{(Q_{A1} - Q_{A0})}{(Q_{B1} - Q_{B0})}$$

Numérateur - A

Dénominateur - B

Elasticité



des ventes de N-1 à N
demande pour B ?

$$\frac{) / QA_0}{) / Q_{B0}}$$

Prix	observations MIN	observations MAX	% observations MIN	% observations MAX
1				
2	3	0		
3	3	0		
4	4	0		
5	0	2		
6	0	2		
7	0	2		
8	0	4		