



ANALYSER ET ESTIMER LA DEMANDE.

1 LES INDICATEURS DE MESURE DE LA DEMANDE

L'étude de la demande d'un produit déterminé s'effectue d'un point de vue quantitatif et qualitatif.

Pour mener à bien l'analyse quantitative on dispose d'indicateurs.

Formules de calcul

- **Demande en volume** = quantités achetées par personne x nombre d'acheteurs
- **Demande en valeur** = prix d'un produit x demande en volume
- **Taux d'équipement** = $\frac{\text{nombre de produits en service}^*}{\text{nombre d'utilisateurs potentiels}} \times 100$
* nombre de produits en service à un moment donné du parc (exemple parc automobile)
- **Taux de renouvellement** : on distingue le 1^{er} achat et les achats de renouvellement
- **Taux de renouvellement** = $\frac{\text{volume des achats de renouvellement}}{\text{volume total des achats}} \times 100$

2 L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE

Les coefficients d'élasticité permettent de mesurer la variation de la demande soit par rapport aux variations des prix soit par rapport aux variations des revenus.

Formules de calcul

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU PRIX

$$Ed/p = \frac{\text{variation relative de la demande}}{\text{variation relative du prix}} = \frac{\frac{\text{Demande 2} - \text{Demande 1}}{\text{Demande 1}}}{\frac{\text{Prix 2} - \text{Prix 1}}{\text{Prix 1}}}$$

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU REVENU

$$Ed/r = \frac{\text{variation relative de la demande}}{\text{variation relative du revenu}} = \frac{\frac{\text{Demande 2} - \text{Demande 1}}{\text{Demande 1}}}{\frac{\text{Revenu 2} - \text{Revenu 1}}{\text{Revenu 1}}}$$

Interprétation et exploitation commerciale des résultats.

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU PRIX E_d/p	ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU REVENU E_d/r
<p><u>Interprétation</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Si $E_d/p > 0$ la demande varie dans le même sens que les prix.<ul style="list-style-type: none">• La demande augmente quand les prix augmentent (cas pour certains produits de luxe ou lorsque les consommateurs anticipent des hausses futures de prix).- Si $E_d/p < 0$, la demande varie en sens inverse des prix. C'est le cas pour la plupart des produits. La demande baisse quand les prix augmentent.- Si $E_d/p = 0$, la demande est rigide par rapport aux variations des prix. Il n'y a pas d'élasticité (exemples pour les produits indispensables pour lesquels il n'y a pas de produits de substitution).- Si E_d/p supérieur à 1 ou inférieur à -1, la demande est très élastique, les consommateurs sont très sensibles au prix ce qui n'est pas le cas si $-1 < E_d/p < 1$.	<p><u>Interprétation</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Si $E_d/r > 0$, la demande varie dans le même sens que les revenus.<ul style="list-style-type: none">• La demande augmente quand les revenus augmentent et inversement (c'est le cas pour la plupart des biens consommés).- Si $E_d/r < 0$, la demande varie en sens inverse des revenus. C'est le cas pour des biens banals qui sont remplacés par d'autres biens quand le niveau de vie augmente.- Si $E_d/r = 0$, la demande est insensible par rapport aux variations des revenus. Il n'y pas d'élasticité (exemples biens indispensables).- Si $E_d/r > 1$ ou < -1, la demande par rapport aux revenus est très élastique.
<p><u>Exploitation commerciale</u></p> <p>- Au niveau du plan de marchéage</p> <p>Il faut tenir compte de E_d/p avant de prendre des décisions :</p> <ul style="list-style-type: none">• Politique du produit → positionnement haut ou bas de gamme.• Politique du prix → politique d'écrémage ou de pénétration intensive.• Politique de distribution → distribution sélective ou non.• Politique de communication → entretenir la notoriété du produit. Faire attention pour les promotions avec baisse des prix. <p>- Au niveau des prévisions des ventes</p> <p>Le coefficient d'élasticité permet de prévoir les ventes compte tenu du prix fixé.</p>	<p><u>Exploitation commerciale</u></p> <p>- Au niveau de la stratégie commerciale</p> <p>Positionner des produits et construire une gamme qui lorsque les revenus diminuent, la demande reste constante ou quand les revenus augmentent, la variation de la demande augmente dans de plus grandes proportions.</p> <p>- Au niveau des prévisions des ventes</p> <p>Le coefficient d'élasticité permet de prévoir les ventes compte tenu des variations des revenus.</p>

Exemple résolu : Prenons l'exemple des ventes de baskets d'une grande marque vendue par un magasin spécialisé.

Élasticité de la demande par rapport au prix

	Période 1	Période 2
Ventes en volume (nombre de paires)	1 200	1 100
Prix de vente unitaire	85 €	90 €

$$Ed/p = \frac{\frac{1\,100 - 1\,200}{1\,200}}{\frac{90 - 85}{85}} = \frac{-0,0833}{0,0588} = -1,4167$$

Interprétation des résultats

Ed/p est négatif = la demande baisse quand le prix augmente.

Ed/p = - 1,4 la demande est sensible aux variations des prix.

Quand les prix augmentent de 5,8 % la demande baisse de 8,33 %, la demande est très élastique par rapport aux prix.

Élasticité de la demande par rapport au revenu

	Période 1	Période 2
Ventes en volume (nombre de paires)	500	600
Revenu mensuel moyen des clients	1 800 €	2 200 €

$$Ed/r = \frac{\frac{600 - 500}{500}}{\frac{2\,200 - 1\,800}{1\,800}} = \frac{0,20}{0,22} = 0,91$$

Interprétation des résultats

Ed/r est positif = le volume des ventes augmente quand le revenu augmente.

Ed/r = 0,91 la demande varie presque proportionnellement au revenu.

Quand le revenu augmente de 22 %, la demande augmente de 20 % ce qui indique des variations dans des proportions presque identiques.