

 FF	Etude de cas	Titre : Jardilux	Date de réalisation :
		Objectifs : le cycle de vie du produit.	

L'enseigne Jardilux a lancé en 1987 un taille-haie électrique. Cet appareil a connu rapidement du succès en raison de son utilisation en toute sécurité qui était un atout supplémentaire par rapport aux produits concurrents.

Toutefois, depuis 2020, un certain tassement des ventes est observé.

Sur la demande du directeur commercial, vous analysez cette situation à partir d'éléments statistiques qu'il vous fournit.

- 1) Complétez le tableau dessous
- 2) Représentez sur un même graphique :
 - l'évolution du chiffre d'affaires
 - le résultat global
- 3) Retrouvez les différentes phases du cycle de vie du taille-haie.
- 4) Proposez au directeur commercial des solutions pour relancer les ventes.

	2017	2018	2019	2020	2021
Quantités vendues	1 200	4 400	8 300	14 500	14 800
Prix de vente HT unitaire en Euros	160	152	145	122	122
Chiffre d'affaires en milliers d'Euros					
Coût de revient unitaire	175	145	115	84	75
Résultat global					