

## **Thème : S421-3 La relation commerciale ( ? ? )**

### Question 1

- Précisez quelles sont les complémentarités possibles entre unité commerciale physique et unité commerciale virtuelle.

### Question 2

A l'aide de l'annexe, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Mr CHOLET qui a décidé d'ouvrir dans la région Auvergne un Hypermarché GRANDO.

Vous êtes chargé(e) de l'assister dans l'élaboration de ce projet.

- Présentez sous forme de tableau la répartition des revenus des différentes catégories de foyer et le calcul du revenu annuel global disponible de la zone de chalandise.
- Déterminez le C.A. prévisionnel de GRANDO
- Si on admet qu'il faut une caisse pour 150 m<sup>2</sup> de surface et que le rendement optimal doit être de 9000 € par m<sup>2</sup>, et de 220 000 euros par employé, en déduire : la surface de vente du magasin, le nombre de caisses, le nombre d'employés à prévoir.

### Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez que le choix de l'emplacement est primordial pour une unité commerciale physique.

## ANNEXE : GRANDO

Renseignements obtenus de sources diverses et concernant l'implantation de l'hypermarché GRANDO

\*Nombre de foyers dans la zone d'implantation : 32 000

\*Au revenu total perçu par l'ensemble de ces personnes actives il convient d'ajouter les revenus de transfert (prestations sociales, retraites, allocations...) s'élevant à 17% du revenu annuel moyen total. L'indice de richesse vive de la zone est 0,85.

\*Le budget familial d'un ménage de la zone se décompose de la manière suivante :

- Dépenses commercialisables : 62% du revenu disponible
- Dépenses consacrées à l'achat de produits alimentaires et non alimentaires qui seront vendus par GRANDO : 48% des dépenses commercialisables.
- Taux de pénétration prévu par GRANDO lors de la 1<sup>ère</sup> année d'exploitation : 20%

\*Classement de la population de la zone en PCS :

Artisans et petits commerçants	10,00%
Professions libérales et cadres supérieurs	15,00%
Cadres moyens	20,00%
Employés	25,00%
Ouvriers et divers	30,00%

\*Revenu annuel perçu pour la France entière par ménage et par PCS

Artisans et petits commerçants	12 200,00 €
Professions libérales et cadres supérieurs	30 500,00 €
Cadres moyens	18 300,00 €
Employés	9 200,00 €
Ouvriers et divers	7 400,00 €

## Eléments de corrigé officiel de l'épreuve d'ACRC 2006 Sujet n°18

### Question 1

**Précisez quelles sont les complémentarités possibles entre unité commerciale physique et unité commerciale virtuelle.**

- souvent le site permet de préparer la vente et la prolonge (développement de la relation client et fidélisation).
- développement de stratégies multicanals : FNAC, SNCF...

### Question 2

- Tableau de répartition des revenus

PCS	Nombre de ménages	Revenu	Revenu total ( en K€)
Artisans et petits commerçants	3200	12 200,00 €	39040
Professions libérales et cadres supérieurs	4800	30 500,00 €	146400
Cadres moyens	6400	18 300,00 €	117120
Employés	8000	9 200,00 €	73600
Ouvriers et divers	9600	7 400,00 €	71040
Total	32000		447200

Revenu disponible dans la zone :  $447\ 200\ 000 * 1.17 * 0.85 = 444\ 740\ 400\ €$

- CA prévisionnel de GRANDO :  $444\ 740\ 400 * 0.62 * 0.48 * 0.2 = 26\ 470\ 946\ €$
- Surface du magasin :

$26\ 470\ 946 / 9000 = 2941.2\ m^2$

Nombre de caisses =  $2941.2 / 150 = 20$  caisses

Nombre d'employés =  $26\ 470\ 946 / 220\ 000 = 121$  employés

### Question 3

**A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez que le choix de l'emplacement est primordial pour une unité commerciale physique.**

Différents paramètres sont à prendre en compte pour le choix de l'emplacement tels que : accessibilité, fréquentation, présence concurrentielle...