

BTS Management des Unités Commerciales
Lycée Antoine Bourdelle
Épreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION
COMMERCIALE

Session

Sujet n°02

Thème : S422-1 **La clientèle de l'unité commerciale**

Question 1

- Définir la notion de zone de chalandise et préciser ses méthodes d'évaluation

Question 2

A partir de l'annexe vous résoudrez le problème commercial suivant.

La société Arlequin envisage l'implantation d'un hypermarché en périphérie de la ville d'Aubignon sur Meuse.

La concurrence est constituée d'un seul hypermarché qui a réalisé pendant l'année N un chiffre d'affaires de 22 500 000 €.

Le chiffre d'affaires moyen d'un hypermarché est de 7 500 €/ m² de surface de vente.

- Évaluez le marché potentiel alimentaire et non alimentaire disponible pour les hypermarchés.
- Calculez le marché potentiel du futur hypermarché Arlequin, en tenant compte de la concurrence existante. En déduire la surface de vente.
- Citez les autres informations nécessaires pour compléter l'analyse.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez que l'adaptation de l'offre concourt à la fidélisation de la clientèle.

ANNEXE:

Nombre d'habitants par zone

ZONE	NOMBRE D'HABITANTS
1	59 000
2	41 000
3	48 000

Taux d'emprise des hypermarchés

	Part alimentaire	Part non alimentaire
Zone 1	20 %	15 %
Zone 2	15 %	12 %
Zone 3	9 %	7 %

Dépenses et indices

Dépenses commercialisables année N par habitant (moyenne nationale)	Montant en euros	IDC zone 1	IDC zones 2 et 3
Alimentaire	1600	104	108,2
Non- alimentaire			
• équipement de la personne	720	106	82
• équipement de la maison	690	104	90
• culture-loisirs	300	112	73