

BTS Management des Unités Commerciales

Epreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2008

Sujet n°4

Thème : S422-1 La clientèle de l'Unité Commerciale

Question 1

- Définir la notion de zone de chalandise et précisez les méthodes d'évaluation

Question 2

A l'aide des annexes 1 et 2, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Vous êtes adjoint du directeur du magasin de l'enseigne « Nature et Saveurs » situé dans la première périphérie de la ville d'Evreux. Il s'agit d'un petit supermarché de produits biologiques.

Un concurrent de l'enseigne « La Vie Claire » va bientôt ouvrir sur cette même zone.

Votre directeur vous demande d'évaluer les risques réels liés à cette implantation.

- Évaluez le chiffre d'affaires prévisionnel du futur concurrent.
- Détaillez les risques pour votre unité commerciale, liés à l'arrivée de ce nouveau concurrent.
- Proposez à votre directeur au moins quatre actions à mener pour que l'unité commerciale conserve son attractivité

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'intérêt pour une UC de bien connaître les caractéristiques sociodémographiques de sa clientèle potentielle

Annexe 1 :

- LA COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION D'EVREUX se compose de 12 communes dont Evreux
- LA ZONE DE CHALANDISE DE « LA VIE CLAIRE » SE DÉCOMPOSE EN TROIS SOUS-ZONES :

	Communes	Nombre d'habitants	Revenu annuel moyen par foyer (en euros)
Zone 1	Evreux	54 076	20 373
Zone 2	Huest	356	29 244
	Fauville	213	30 053
	Le Vieil-Evreux	275	23 247
	Guichainville	2 547	26 429
	Angerville-la-campagne	375	25 149
	Arnières-sur-Iton	468	27 326
Zone 3	Saint-Sébastien-de-Morsent	2 457	23 933
	Parville	296	23 432
	Gauville-la-campagne	197	24 974
	Aviron	458	30 368
	Gravigny	3 888	19 977

Annexe 2 : DONNÉES ÉCONOMIQUES

- Un ménage est constitué de 2,2 personnes.
- Le coefficient budgétaire des dépenses alimentaires en 2007 est de 14 % du revenu total.
- 3% des dépenses alimentaires sont consacrés aux produits biologiques.
- L'IDC est de 0,75 dans la zone primaire, 1,25 dans la zone secondaire et de 1,14 dans la zone tertiaire.
- L'évasion s'élève à 15% dans la zone primaire, 18 % dans la zone secondaire, et 22 % dans la zone tertiaire.
- Vous avez appris que l'objectif fixé à ce nouvel établissement est de 12% de part de marché.

Remarque : vous arrondirez le nombre de ménages à l'entier supérieur