

## **BTS Management des Unités Commerciales**

### **Épreuve E5 : ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE**

**Session 2008**

**Sujet n° G06-2**

#### **Thème : La clientèle de l'unité commerciale**

##### **Question 1**

- Définissez la notion de zone de chalandise et précisez ses méthodes d'évaluation.

##### **Question 2**

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

Vous envisagez l'ouverture d'une unité commerciale spécialisée dans la décoration intérieure. Ce futur point de vente sera implanté dans une récente ZAC située à Bourg les Valence dans la Drôme. Pour soutenir ce projet auprès de divers organismes, vous devez réaliser différentes missions :

- Évaluez le chiffre d'affaires potentiel du futur point de vente.
- Citez les autorisations à obtenir pour implanter ce point de vente.
- Faites des propositions d'actions à mener lors de l'ouverture du point de vente dans le cadre d'un budget de communication de 3000 euros.

##### **Question 3**

- À partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, expliquez quelles informations sur la zone de chalandise ont eu une influence sur votre activité dans l'unité commerciale.

**ANNEXE**

- Selon l'INSEE, les dépenses moyennes de décoration intérieure sont de 152 euros par ménage et par an.
- La zone de chalandise du futur point de vente peut être découpée en 3 zones :

	Nombre d'habitants	Nombre de personnes par ménage	IDC
Zone 1	20 000	2.7	1.05
Zone 2	31 000	2.9	1.12
Zone 3	30 000	3	0.99

- Le taux d'évasion commerciale peut être chiffré à :
  - zone 1 : 30%
  - zone 2 : 40%
  - zone 3 : 55%
- Le taux d'emprise du futur point de vente sur sa zone de chalandise peut être estimé à 45%
- On peut raisonnablement compter sur une attraction commerciale extérieure à la zone de chalandise de 300 000 euros.