

# LA VEILLE COMMERCIALE

## LA ZONE DE CHALANDISE

Compétences	Transversalités
<b>Bloc 1 : Assurer la veille commerciale.</b> Rechercher, hiérarchiser, exploiter et actualiser en continu les informations sur l'entreprise et son marché. Sélectionner les outils de recherche d'information les plus adaptés.	<b>Bloc 4B : Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation.</b>  Notions d'économie- droit : Le marché, les agents économiques.

### LE CONTEXTE PROFESSIONNEL



Vous êtes en PFMP en qualité de chargé(e) de clientèle au sein de l'agence Crédit Agricole de Mérignac.

Vous avez en charge de prospecter les professionnels pour qu'ils souscrivent au Prêt Lanceur Pro\*.

Durant un rendez-vous en présence de votre tutrice, monsieur Estaing vous soumet son projet d'implantation d'un magasin de jouets dans le centre-ville. Vous devez étudier son business plan\*\* et en particulier la faisabilité de son projet. Pour ce faire, vous évaluez son chiffre d'affaires potentiel sachant qu'il doit atteindre au moins 1 000 000 €.

---

\*Le Prêt Lanceur Pro est un crédit dédié aux créateurs et repreneurs d'entreprise pour financer les investissements liés au démarrage de votre activité professionnelle : équipement, véhicule, travaux, fonds de commerce, achat de parts, investissement immobilier...

\*\*Le business plan (ou plan d'affaires) est un document écrit qui présente en détail votre projet de création entreprise. Le business plan sera l'outil pour convaincre les banques et les investisseurs.



## MISSION : À LA DÉCOUVERTE DU SECTEUR BANCAIRE

### 1. Identifier l'information que vous allez utiliser dans le document 1. Justifiez votre réponse.

Le nombre d'habitants pour calculer le nombre de ménages de la zone de chalandises. C'est une information commerciale indispensable pour calculer le chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise.

### 2. Citer trois objectifs de l'étude de la zone de chalandise.

Les objectifs : évaluer la faisabilité du projet (dans le contexte), identifier la concurrence, mieux connaître la clientèle (identifier sa provenance géo), évaluer les performances commerciales, évaluer le CA potentiel (tableau), adapter et affiner sa stratégie commerciale.

### 3. Calculer le chiffre d'affaires\* potentiel du projet d'implantation de votre prospect. (Documents 1 et 2).

Nombre d'habitants de la zone	75 729	
Nombre de ménages	$75729 / 2,8$	27047
Nombre moyen d'enfants par ménage	1,2	
Nombre d'enfants de la zone	$27047 \times 1,2$	32 457
Dépenses moyennes commercialisables en jouets par enfant	240	
Dépenses commercialisables en jouets	$32457 \times 240$	7 789 680
Taux d'évasion	12%	
Évasion	$7 789 680 \times 0,12$	934 762
Taux d'attraction des dépenses	5%	
Montant des dépenses captées	$7 789 680 \times 0,05$	389 840
Dépenses sur la zone	$7 789 680 - 934 762 + 389 840$	7 244 558
Taux de dépenses vers la concurrence	85%	
Montant des dépenses vers la concurrence	$7 244 558 \times 0,85$	6 157 875
CA prévisionnel	$7 244 558 - 6 157 875$	1 086 683

\*Arrondir les résultats à l'entier supérieur

### 4. Calculer le chiffre d'affaires potentiel mensuel.

$$1\ 086\ 683 / 12 = 90\ 557\text{€}$$

### 5. Conclure sur la faisabilité du projet et la poursuite de ce rendez-vous de prospection.

Projet faisable car supérieur à 1 000 000 €. Il faut maintenant transformer le prospect en client en lui proposant des produits et services bancaires dont le prêt lanceur pro en fonction de ses besoins et attentes.

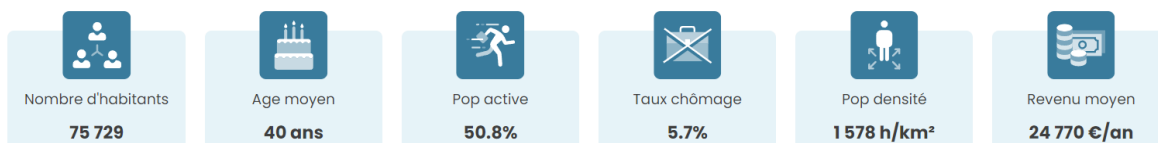


## 6. Lister les méthodes de prospection digitale et non digitale utilisées par les banques.

- Les techniques de prospection commerciale non digitales
- La téléprospection (ou *phoning*)
- La technique de prospection commerciale en face à face (sur rdv)
- Le bouche à oreille, la recommandation.
- Les manifestations commerciales (salons professionnels)
- Les techniques de prospection commerciale digitales
- L'*e-mailing* ou publipostage électronique
- Le SMS marketing (*smsing*)
- Le social *selling* (les réseaux sociaux)
- Le site internet avec les newsletters, les applications numériques bancaires.



### Document 1 : Statistiques de la population de la ville de Mérignac



Source : <https://www.bien-dans-ma-ville.fr/merignac-33-33281/>

### Document 2 : Autres indicateurs de la zone de chalandise

Nombre d'habitants par ménage : 2,8  
Nombre d'enfants par ménage : 1,2  
Dépenses commercialisables en jouets par enfant : 240 €  
Taux d'évasion commerciale : 12 %  
Taux d'attraction commerciale : 5%  
Part de la concurrence : 85%