

LA VEILLE COMMERCIALE

LA ZONE DE CHALANDISE

Compétences	Transversalités
Bloc 1 : Assurer la veille commerciale. 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.	Bloc 4B : Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation. 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 prospector 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.

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

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

Nombre d'habitants de la zone		
Nombre de ménages		
Nombre moyen d'enfants par ménage		
Nombre d'enfants de la zone		
Dépenses moyennes commercialisables en jouets par enfant		
Dépenses commercialisables en jouets		
Taux d'évasion		
Évasion		
Taux d'attraction des dépenses		
Montant des dépenses captées		
Dépenses sur la zone		
Taux de dépenses vers la concurrence		
Montant des dépenses vers la concurrence		
CA prévisionnel		

**Arrondir les résultats à l'entier supérieur*



4. Calculer le chiffre d'affaires potentiel mensuel.

.....
.....
.....

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

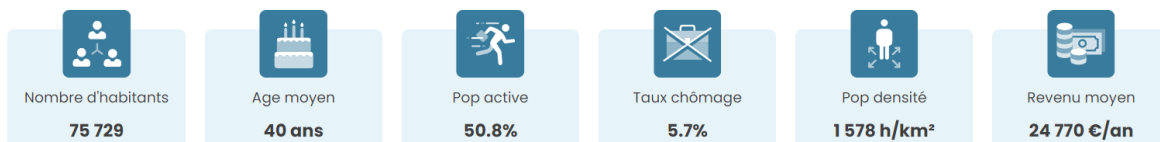
.....
.....
.....

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

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



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%

