

AUDIT ECONOMIQUE DE POINT DE VENTE

Vous souhaitez mesurer la performance d'un ensemble de points de vente (centre commercial, zone commerciale, ...) ou d'un point de vente isolé et identifier leurs potentialités de développement ?

Proscop détermine la part de marché actuelle du projet étudié, segmentée par secteur d'activités, à partir :

- ◆ des caractéristiques du projet et de la concurrence,
 - ◆ de la zone de chalandise définie pour le projet,
 - ◆ du marché potentiel sur la zone décliné par secteur d'activités,
 - ◆ du chiffre d'affaires réalisé par secteur d'activités,
- et définit les axes de repositionnement possibles (familles de produits à développer, clientèle à cibler, ...) en fonction du contexte actuel et de son évolution probable.

Zone de chalandise :

La **zone de chalandise** correspond à la **zone d'attraction du projet étudié**, elle est déterminée à partir des bases de données Proscop et des observations réalisées sur le terrain (déplacement Proscop sur site) sur :

- ◆ les caractéristiques du projet en terme de localisation (dessertes, flux, accessibilité, visibilité, environnement commercial, ...), d'offre commerciale (activités, surfaces de vente, enseignes, ...),
- ◆ la localisation et les caractéristiques des concurrents, des pôles attractifs, ...
- ◆ les habitudes de consommation de la population locale, éventuellement complétées par une enquête en sortie de point de vente.

La zone de chalandise est découpée en sous-zones, regroupant des populations ayant des comportements d'achat homogènes.

Ex : ZDC du Centre Commercial Carrefour d'Angoulins (17)



Potentiel de consommation :

Le **potentiel de consommation** (ou **Richesse Vive[®] spécifique**) est une évaluation du marché local pour chaque secteur d'activités recensé sur le projet étudié. Il est élaboré d'après un modèle qui prend en compte à la fois les caractéristiques socio-économiques (âge, PCS, revenu, ...) des consommateurs de ces produits, la population locale (communes de la zone de chalandise) selon les mêmes caractéristiques et les dépenses nationales annuelles pour les secteurs d'activités étudiés. Ainsi calculé, le potentiel est un indicateur des dépenses annuelles des ménages, par secteur d'activités, sur la zone de chalandise du projet.

Performance :

La **performance** (ou **part de marché**) résulte de la comparaison du C.A. réalisé, par secteur d'activités et par sous-zone de chalandise, au potentiel de consommation de la population selon la même segmentation.

Part de marché du point de vente par sous-zone				
SECTEUR :	SOUS ZONE 1	SOUS ZONE 2	SOUS ZONE 3	TOTAL ZDC
ALIMENTATION				
POPULATION en milliers d'hab.	10.7	20.5	12.5	43.7
POTENTIEL (1) en millions d'euros	23.1	42.4	23.8	89.3
C.A. REALISE (2) en millions d'euros	2.8	2.6	0.3	5.7
PART DE MARCHÉ (2/1) en %	12.1	6.1	1.3	6.4

Conclusions - Recommandations :

L'analyse de la performance actuelle du projet étudié par secteur d'activités, en relation avec une analyse détaillée de la concurrence (secteur d'activités, enseignes, niveaux de gamme, ...) permettra de mettre en avant les **points forts et points faibles du projet**, ainsi que les **axes de repositionnement possibles** afin d'améliorer le niveau de performance.

