1) Définition des termes *(3 points)*

- **Zone de chalandise :**

  Périmètre géographique continu entourant un point de vente, d'où provient la majorité de ses clients actuels ou potentiels.

- **Géomarketing :**

  Discipline du marketing qui combine des données démographiques, économiques et comportementales avec la cartographie géographique pour analyser les marchés, localiser la clientèle et optimiser l'implantation d'un magasin.

2) Les deux courbes qui délimitent la zone de chalandise *(2 points)*

Les deux types de courbes servant à délimiter la zone de chalandise sont :

1. **Les courbes isochrones :** Délimitent la zone en fonction du **temps de trajet** nécessaire pour rejoindre le magasin (ex. : à 5 min, 10 min, 15 min).
2. **Les courbes isoplèthes (ou isochroniques) :** Délimitent la zone en fonction de la **distance géographique / kilométrique** (ex. : à 1 km, 3 km, 5 km).

3) Calcul du Chiffre d'Affaires Prévisionnel Annuel *(8 points)*

Étape A : Calcul du Marché Théorique (Dépenses brutes des ménages)

- **Quartier 1 :** 5000 foyers x10000 DH = 50 000 000 DH
- **Quartier 2 :** 6500 foyers x12000 DH = 78 000 000 DH
- **Quartier 3 :** 8000 foyers x14000 DH = 112 000 000 DH
- **Total des Dépenses Brutes :** 240 000 000 DH

Étape B : Ajustement par l'Indice de Disparité de Consommation (IDC = 120, soit 1,20)

Dépenses corrigées = Dépenses brutes X 1,20

- **Quartier 1 :** 50000000 X 1,20 = 60 000 000 DH
- **Quartier 2 :** 78000 000 X 1,20 = 93 600 000 DH
- **Quartier 3 :** 112 000 000 X1, 20 = 134 400 000 DH
- **Total Dépenses Réelles (avec IDC) :** 288 000 000 DH

Étape C : Prise en compte de l'Évasion Commerciale (13%)

L'évasion commerciale représente la part des dépenses effectuées en dehors de la zone. Il reste sur la zone : 100% - 13% = 87% (0,87).

- **Quartier 1 local :** 60 000 000 X 0,87 = 52 200 000 DH
- **Quartier 2 local :** 93 600 000 X 0,87 = 81 432000 DH
- **Quartier 3 local :** 134 400 000 X 0,87 = 116 928 000 DH
- **Total Marché Local Réel :** 250 560 000 DH

Étape D : Application du Taux d'Emprise du Magasin (CA In-Zone)

CA capté = Marché local X Taux d'emprise

- **Quartier 1 (30%) :** 52 200 000 X 0,30 = 15 660 000 DH
- **Quartier 2 (18%) :** 81 432 000 X 0,18 = 14 657 760 DH
- **Quartier 3 (10%) :** 116 928 000 X 0,10 = 11 692 800 DH
- **Sous-total CA capté dans la zone : 42 010 560 DH**

Étape E : Prise en compte des Achats Hors Zone / Invasion commerciale (5%)

Les achats hors zone représentent 5% du CA potentiel total (soit un apport supplémentaire de clients extérieurs à la zone) :

CA Prévisionnel Total = CA capté dans la zone / 1 - 0,05 = 42010 560 /0,95 = 44 221642,11 DH

(Note alternative selon méthode d'ajout direct : 42010560 X 1,05 = 44 111088 DH

4) Décision d'ouverture du magasin et justification *(2 points)*

- **Calcul de la rentabilité au m^2du projet :**

  CA prévisionnel par m^2 = 44 221 642,11 DH/250m^2 =176 886,57 DH/m^2

- **Comparaison avec le marché :**

  Le chiffre d'affaires prévisionnel au m^2de Délice Market (176 886,57DH/m^2est **inférieur** à la norme moyenne du marché (190 000 DH/m^2).

- **Décision et Recommandation :**

  Il ne faut pas ouvrir le magasin sous ces conditions actuelles sans réajustement. Le potentiel capté est insuffisant par rapport aux standards du marché.

  Pour inverser la décision, l'entreprise devra réduire la surface du magasin pour augmenter la productivité au m^2ou retravailler sa stratégie merchandising/marketing pour améliorer son taux d'emprise face à la concurrence.