



# La zone de chalandise.

## 1. Introduction.

Lors de l'implantation d'une entreprise, celle-ci cherche à se donner une idée sur le potentiel économique de la zone où elle souhaite s'installer. Pour se faire, l'entreprise réalise une étude de la zone de chalandise, c'est à dire la zone où se trouve sa clientèle potentielle.

## 2. Comment déterminer une zone de chalandise ?

Pour déterminer notre zone de chalandise, il faut tracer des courbes mettant en avant :

- Soit le temps de trajet pour l'atteindre.
- Soit la distance pour l'atteindre.

Pour se faire nous avons les courbes isochrones et isométriques.

### a) **Les courbes isochrones.**

Celles-ci mettent en avant le temps d'accès pour atteindre la zone. Elles sont tracées autour du point de vente et relient les points pour lesquels les temps de trajet sont identiques. (À pied ou en voiture).

Nous pouvons distinguer 3 zones :

- Zone primaire : moins de 5 minutes.
- Zone secondaire : entre 5 et 15 minutes.
- Zone tertiaire : plus de 15 minutes.

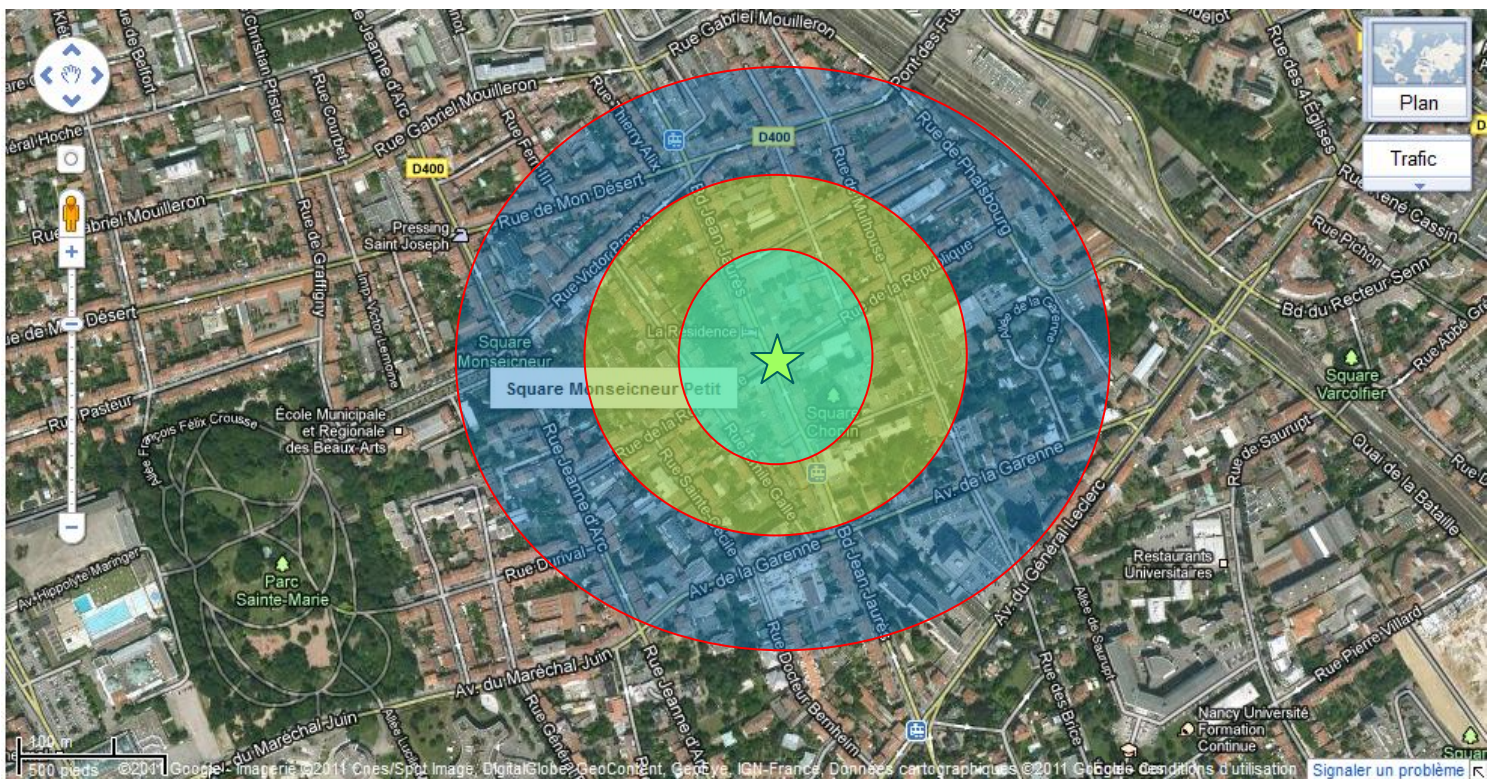
Cette méthode est utilisée pour les grandes surfaces et magasins spécialisés en périphérie de la ville.



**b) Les courbes isométriques.**

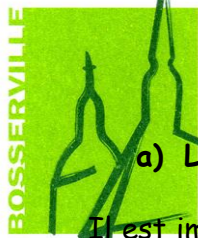
Cette méthode est utilisée pour les commerces de proximité et prend en compte la distance d'éloignement du point de vente.

- Zone primaire : 200 mètres.
- Zone secondaire : 500 mètres.
- Zone tertiaire : 1 kilomètre.



**3. Estimation du potentiel économique de la zone.**

Suite à la détermination de la zone de chalandise, il est important d'évaluer le potentiel économique de votre zone. Pour se faire, nous allons rechercher des informations sur le potentiel de dépense de la zone, l'attractivité, la population et la concurrence déjà existante.



**a) La population.**

Il est important de quantifier et qualifier la population de votre zone. Donc l'entreprise recherchera auprès d'organismes tels que l'INSEE, l'âge, le sexe, la situation familiale, et la catégorie socioprofessionnelle de la zone de chalandise.

**b) Le potentiel de dépense de la zone.**

Pour déterminer le potentiel de sa zone, l'entreprise utilise des statistiques nationales qu'elle ramènera au niveau de sa zone en les multipliant par des indices comme l'indice de disparité de la consommation IDC et l'indice de richesse vive IRV.

Exemple : la dépense moyenne du poste loisirs est de 1829,39 euros et l'IDC de la ville de Nancy est de 0,9.

Le Nancéen dépensera  $1829,39 \times 0,9$  soit 1646,45 euros.

**4. Calcul du chiffre d'affaire prévisionnel.**

Exemple de calcul.

CA prévisionnel = (CA potentiel de la zone - Evasion + Invasion) x part de marché prévisionnel.

Evasion = dépenses effectuées par les habitants hors de la zone.

Invasion = dépenses effectuées dans la zone par des non résidents.