

LE CONTEXTE

Avoir un diagnostic complet et détaillé de l'environnement socio-économique et démographique pour anticiper l'évolution de leur(s) point(s) de vente, tel est l'objectif que nous proposons aux Dirigeants et Responsables de magasins à travers :

L'étude Prospective

L'étude prospective consiste à « positionner » un point de vente dans son environnement actuel et à projeter son activité par rapport aux évolutions futures (dans les 5 à 10 ans).

L'étude prospective cherche à établir, à partir de ces éléments, la faisabilité d'un projet d'extension ou de transfert et à en déterminer le chiffre d'affaires potentiel.

Visionnaire, elle apporte des recommandations opérationnelles utiles au plan stratégique.

METHODOLOGIE

I – Phase préparatoire, lancement :

- Débriefing avec le client : présentation du point de vente, historique (date de création, modifications éventuelles, évolution du CA), perception de l'environnement actuel, caractéristiques du site, plans...
- Préparation et organisation du déplacement du chargé d'études.

II – Déplacement terrain :

- Diagnostic actuel du site par un chargé d'études :
 - Analyse de l'accessibilité directe et indirecte, de la visibilité, des flux, de l'environnement urbain,
 - Analyse de l'environnement commercial de proximité,
 - Relevé des concurrents et diagnostic de leur emprise commerciale,
 - Reportage photographique des caractéristiques du site et des principaux concurrents,
 - Circulation sur les axes routiers principaux et secondaires,
 - Visualisation et représentation opérationnelle de la zone de chalandise.
- Recherche des données prospectives :
 - Recherche d'informations (projets, indicateurs économiques) auprès des établissements publics (Mairie, DDE, DDCCRF, Conseil Général, Conseil Régional, ANPE...) et consulaires (CCI, Chambre des métiers...) venant modifier à court et moyen terme les caractéristiques du site et /ou de la zone d'attraction du point de vente (notion spatiale commune/agglomération).

III- Contenu de l'étude Prospective :

Réalisé en bureau par le chargé d'études, le rapport de synthèse englobe les informations suivantes :



- La description détaillée du site à travers l'étude de ses caractéristiques actuelles (visibilité, accessibilité, desserte, flux, environnement immédiat commercial et urbain...).
Une valeur qualitative du site est exprimée en attribuant une pondération aux différents critères analysés. Si la note globale est inférieure à 7 sur une échelle maximale de 10, le site présente des caractéristiques venant amoindrir son attractivité.
En deçà de 6, nous estimons que la faisabilité du projet n'est pas envisageable.
- La description des projets d'aménagement et d'urbanisme (SDUC ,SDAU, PLU,...) venant modifier l'environnement socio-économique et démographique.
- Les conséquences sur l'implantation actuelle (flux routier, accessibilité, barrière...).
- La détermination et le tracé de la zone de chalandise actuelle à partir de différentes méthodes (fichier porteurs de cartes fidélité, temps voiture, logiciel cartographique, impact de la concurrence...).
La zone, visualisée sur carte, en spécifie l'étendue actuelle et les barrières naturelles, artificielles et concurrentielles rencontrées.
- La détermination et le tracé de la zone de chalandise future à partir des projets recensés ou supposés (ex : perspective de création d'une zone commerciale).
- Une approche qualitative des consommateurs à travers l'analyse des particularités démographiques et socio-économiques de la zone (structure démographique à partir des recensements INSEE, évolution de la population à 10 ans, structure et évolution de la population active, flux de population active, taux de chômage, type d'habitat et programmes de logement, niveau de revenu et de consommation des habitants, évolution des phénomènes de consommation...),
- L'analyse de l'offre commerciale effectuée à travers le recensement et le descriptif des équipements commerciaux concurrentiels (GSA et GSS) supérieurs à 300 m² implantés dans et en dehors de la zone de chalandise.
- Le dénombrement des petits commerces selon les codes APE,
- La détermination du marché théorique à partir des dépenses commercialisables pondérées par les IDC, l'évolution du marché théorique en tenant compte des perspectives d'évolution de la zone et de son environnement.
- L'établissement du chiffre d'affaires actuel et son évolution en fonction de taux d'emprise et de notre expérience de la performance commerciale des différentes enseignes/secteurs d'activités.

Notre conclusion s'exprime à travers des recommandations précises sur l'évolution de la zone et la faisabilité d'un projet d'extension ou de transfert ainsi que les perspectives de développement du chiffre d'affaires.

CONDITIONS DE REALISATION

- Délais de réalisation : 3 semaines a partir de la réception des informations du client , remise sous 15 jours ouvrables du rapport d'analyse.
- Remise du rapport en trois exemplaires.