La zone de chalandise du magasin d'Opti'Sud à Hyères

Opti'Sud, opticien indépendant, exploite deux magasins, à Toulon et à Hyères. Pour fixer les objectifs 2027 du magasin d'Hyères, la gérante, Mme Meunier, a découpé sa zone de chalandise selon le temps d'accès en voiture, puis réparti le chiffre d'affaires des douze derniers mois selon la commune de résidence des clients, relevée dans le fichier clients (documents 1 et 2). Elle vous demande d'estimer le potentiel de consommation de chaque zone et la part qu'en capte le magasin.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : la zone de chalandise du magasin d'Hyères

Zone (temps d'accès en voiture)	Ménages
Primaire (moins de 10 minutes)	19 500
Secondaire (10 à 20 minutes)	31 000
Tertiaire (20 à 30 minutes)	24 500
Total	**75 000**

Dépense moyenne annuelle d'un ménage en optique (lunettes de vue et de soleil, lentilles, produits d'entretien) : 240 € TTC, part remboursée par l'assurance maladie et la complémentaire santé comprise.

Document 2 : chiffre d'affaires TTC du magasin d'Hyères selon la résidence des clients (octobre 2025 à septembre 2026)

Résidence des clients	Chiffre d'affaires TTC
Zone primaire	538 200 €
Zone secondaire	297 600 €
Zone tertiaire	70 560 €
Hors zone (touristes, clients de passage)	61 640 €
Total	**968 000 €**

Annexe 1 (montants à l'euro, pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Potentiel de consommation de la zone primaire (€)	
Potentiel de consommation de la zone secondaire (€)	
Part captée dans la zone primaire (%)	
Part captée dans la zone secondaire (%)	
Part du chiffre d'affaires total du magasin réalisée auprès des ménages de la zone primaire (%)	
Chiffre d'affaires supplémentaire si la part captée de la zone secondaire passait à 6 % (€)	

Questions d'analyse

Pour développer le magasin d'Hyères, quelle zone Mme Meunier doit-elle viser en priorité ?

☐ La zone primaire, la plus proche, où le magasin est déjà le mieux implanté
☐ La zone secondaire, au potentiel le plus élevé et encore peu captée
☐ La zone tertiaire, où la part captée est la plus faible

Justification :

Dans la zone tertiaire, la part captée est de 1,2 % (70 560 ÷ 5 880 000). Cela signifie que :

☐ 1,2 % des ménages de la zone tertiaire achètent leurs lunettes ou leurs lentilles chez Opti'Sud
☐ La zone tertiaire apporte 1,2 % du chiffre d'affaires du magasin
☐ Opti'Sud réalise 1,2 % des dépenses d'optique des ménages de la zone tertiaire

Justification :

Un opticien en ligne livre à domicile les mêmes lentilles et les mêmes lunettes de soleil que celles vendues par Opti'Sud. Pour le magasin d'Hyères, c'est :

☐ Un concurrent direct, car il vend les mêmes produits aux mêmes clients
☐ Un concurrent indirect, puisqu'il n'a pas de magasin dans la zone
☐ Un acteur du marché environnant, car il vend d'autres produits qui répondent au même besoin

Justification :