Renouvellement et premier équipement : le lave-vaisselle à Carpentras

Maison Lumen, magasin indépendant d'électroménager et de multimédia d'Avignon, étudie l'ouverture d'un second magasin à Carpentras au printemps 2027. Mme Benali, responsable de la relation client, prépare le dossier du rayon lavage : elle vous demande d'estimer le marché annuel du lave-vaisselle dans la zone de chalandise du futur magasin, à partir d'une étude de l'observatoire local du commerce et des estimations d'un fournisseur (documents 1 et 2).

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

Document 1 : les ménages de la future zone de chalandise (étude 2026)

Indicateur	Valeur
Ménages de la zone	46 000
Taux d'équipement en lave-vaisselle	64 %
Prix moyen d'un lave-vaisselle vendu dans la zone (TTC)	540 €

Document 2 : estimations du fournisseur et objectif de Maison Lumen

- Un lave-vaisselle est remplacé en moyenne au bout de 10 ans : chaque année, un ménage équipé sur dix renouvelle le sien.
- Chaque année, 5 % des ménages non équipés achètent leur premier lave-vaisselle.
- Objectif de Maison Lumen pour la première année pleine du magasin de Carpentras : 420 lave-vaisselle vendus.

Annexe 1 (nombres entiers, pourcentages à une décimale, montant à l'euro)

Question	Réponse
Nombre de ménages équipés d'un lave-vaisselle	
Marché de renouvellement annuel (nombre de lave-vaisselle)	
Marché de premier équipement annuel (nombre de lave-vaisselle)	
Marché total annuel en volume (nombre de lave-vaisselle)	
Part du renouvellement dans le marché en volume (%)	
Marché annuel en valeur (€)	
Part de marché en volume visée par Maison Lumen à Carpentras (%)	

Questions d'analyse

Le renouvellement représente près de 80 % du marché. Pour vendre des lave-vaisselle à Carpentras, Maison Lumen doit surtout :

☐ Être le moins cher de la zone : remises permanentes, alignement sur les prix des concurrents, petits prix d'appel
☐ Être disponible au moment de la panne : modèles en stock, livraison et installation rapides, conseil pour choisir vite
☐ Convaincre les ménages non équipés : démonstrations en magasin, ateliers de découverte et offres spéciales de premier équipement

Justification :

Pour ce projet, l'ouverture à Carpentras, il y a deux ans, d'une grande surface spécialisée en électroménager est :

☐ Une menace, car c'est un élément extérieur qui peut réduire les ventes du futur magasin
☐ Une opportunité, car elle habitue les clients à acheter sur place
☐ Une faiblesse de Maison Lumen, car ce concurrent est déjà implanté et connu des ménages de la zone

Justification :

Parmi les ménages non équipés, ceux qui aimeraient un lave-vaisselle mais manquent de place dans leur cuisine sont :

☐ Des consommateurs actuels du marché, à relancer dès maintenant puisqu'ils souhaitent déjà un lave-vaisselle
☐ Des non-consommateurs absolus, à ne pas démarcher puisque leur cuisine ne peut pas accueillir de lave-vaisselle
☐ Des non-consommateurs relatifs, à convaincre avec des modèles compacts ou à poser sur le plan de travail

Justification :