

Zone De Chalandise

La **zone de chalandise** d'une Pharmacie correspond à sa zone géographique d'influence (*lieux d'où provient la majorité de sa clientèle*)

Elle s'étend schématiquement sous la forme de courbes isochrones (basées sur le temps mis par le client pour se rendre à la Pharmacie) dont le centre est le point de vente ;
la zone de chalandise est profondément impactée par :

- Les implantations concurrentes,
 - La sociologie des localités couvertes et
 - Les facilités d'accès.
-

L'estimation du chiffre d'affaires potentiel de la zone de chalandise est fonction :

- Du nombre d'habitants de la zone,
 - Du nombre moyen de personne par ménage dans cette zone,
 - De la consommation moyenne des ménages de cette zone dans le domaine du médicament corrigée de la disparité de consommation,
 - Du taux d'attraction commerciale (capacité à attirer une clientèle extérieure à la zone de chalandise)
 - Du chiffre d'affaires des concurrents de la zone de chalandise.
-

Conclusion

L'analyse de la zone de chalandise oriente vos décisions en matière de croissance interne ou externe. Mieux vaut louer son local dans une zone de chalandise attractive, que de posséder ses Murs dans une zone à potentiel limité.

Voir aussi :

[Valorisation d'un Fonds de Commerce](#)