

Choisir son implantation

Si votre activité relève du commerce de détail, l'étude de la qualité de l'emplacement est primordiale. Les éléments à fournir sont à adapter en fonction de votre cas (ce qui suit ne constitue pas une liste exhaustive)

Description

Décrivez en la justifiant la zone de chalandise que vous avez déterminée par rapport à l'emplacement choisi avec ses caractéristiques dominantes : historique, types d'habitats, activité et situation économiques, types de population (grands traits de ceux qui la composent : qui y vivent, qui y passent ou y viennent travailler), infrastructures et équipements, etc.

Exemple succinct : *zone périurbaine englobant les quartiers nord de composée essentiellement d'un secteur pavillonnaire ouvrier construit après guerre représentant environ 500 maisons et 3 cités de..... , zone en pleine expansion du fait de, etc.* Ensuite, après cette présentation du "plan de masse", en venir à la description précise de la zone de chalandise délimitée, par rapport à l'adresse du local visé, à un certain nombre de pâtés de maisons, à certaines rues ou avenues, etc.

Décrivez l'environnement immédiat de votre futur local (autres commerces, commodités et pôles d'attraction : parc de stationnement, transports en commun, proximité d'une grande enseigne commerciale, etc.), la fréquentation des chandals (flux des passants devant le local), etc.

Evaluation de la clientèle potentielle de l'emplacement

Indiquez le nombre de prospects : par tranches d'âge, par sexe, par catégories socioprofessionnelles. Indiquez leur niveau de pouvoir d'achat et, s'il y a lieu, leur taux d'équipement ou niveau de consommation moyenne annuelle, par rapport à ce que vous allez vendre.

Calculez si possible le montant du marché théorique de votre zone de chalandise, à rapprocher de la part de marché captée par la concurrence sur place et hors zone (notamment par VPC) afin de pouvoir estimer ensuite le chiffre d'affaires potentiellement réalisable.

Condition de réussite :

Choisir un emplacement devant lequel passent de nombreux acheteurs potentiels, et disposant d'un environnement immédiat en harmonie avec le type de commerce que l'on veut exercer.