

COMMERCE DE PROXIMITÉ : COMMENT BIEN CHOISIR SON EMPLACEMENT ?

L'analyse de l'emplacement potentiel de votre futur commerce de proximité est primordiale pour lui garantir le succès.



ATTRACTIVITÉ DE L'ENVIRONNEMENT

Plus le quartier est dynamique, plus vous avez de chances d'attirer des clients potentiels. Privilégiez les **lieux de passage** à proximité d'une mairie ou d'une école. Favorisez les lieux avec une **bonne exposition** : rien de pire qu'une boutique cachée derrière un abribus ou un panneau publicitaire.

COHÉRENCE

Quels quartiers ma clientèle fréquente-t-elle ? Posez-vous cette question avant de vous positionner.



CONCURRENCE

S'implanter à proximité d'un concurrent peut être envisagé, mais assurez-vous tout de même de **proposer une offre différenciante**.

COMPLÉMENTARITÉ

Tirez profit des commerces **adjacents** et pensez complémentaire : un fromager à deux pas d'un caviste n'a jamais été aussi alléchant.



ÉVOLUTION DE LA ZONE

Echangez avec les habitués de la zone visée afin d'évaluer les perspectives commerciales. Informez-vous sur les **projets des collectivités locales** (zones piétonnes, etc) qui peuvent avoir un impact sur votre (futur) commerce.

FACILITÉ D'ACCÈS

Misez sur un lieu à **proximité immédiate des transports** en commun.

FLUX DE POPULATION

De larges trottoirs pour flâner, c'est l'assurance d'un **flux régulier** devant votre devanture. De quoi conquérir vos clients ! Identifier les déplacements des potentiels clients est important afin de trouver un **lieu avec de l'affluence**.

