



(/membre/pierrefleury)

# Choisir un emplacement après le Covid-19 : les points déterminants



()

L'implantation: l'une des clés du succès en franchise

Parmi les précautions à prendre avant toute installation il y a l'étude d'implantation. Quels sont les points à prendre en compte pour choisir cette adresse ? *En cette période de confinement et de fermeture de nombreux magasins il peut sembler incongru de republier cet article 2019 de Pierre Fleury de PF Marketing mais nous pensons au contraire que c'est maintenant que l'après-confinement se prépare. Il y a des locaux disponibles et ils seront*



*plus nombreux dans les prochains mois, cf le dépôt de bilan d'André qui ne sera pas le seul, alors sans jouer au pilleur de tombes il faut savoir où mettre les pieds à l'avenir. Aux six points définis par Pierre Fleury nous en ajoutons deux, en fin d'article.*

## **1. L'implantation correspond aux attentes de votre clientèle-cible**

Du profil du quartier aux caractéristiques des services locaux: écoles, transports,... tout dans votre adresse doit paraître harmonieux aux yeux de votre cible, qui doit elle-même être nombreuse à vivre ou travailler à proximité. Se positionner "en décalage" en optant pour une implantation originale est toujours risqué.

## **2. L'implantation possède le degré de visibilité adéquat**

Tout dépend de votre activité mais d'une façon général il faut chercher à être "visible", c'est à dire à être remarqué. Dans une rue ou un centre commercial, de nombreux facteurs peuvent rendre "invisible": circulation de véhicules ou de piétons trop ou pas assez importante, place trop importante prise par d'autres commerces/activités...

## **3. L'implantation est accessible**

Stationnement, parking, transport en communs sont importants mais ils doivent être dosés. Trop de transport en commun à proximité peut altérer le potentiel: une gare de tramway devant votre porte n'est pas forcément indiquée si vous souhaitez développer une ambiance détendue et cosy.

## **4. L'implantation a de bons voisins**

Point essentiel: étudiez de façon complète et approfondie vos voisins. Recherchez: les locomotives (enseignes très connues et drainant beaucoup de flux), les "historiques" (présents depuis plus de 10 ans) et même...les concurrents (vous bénéficierez de leur flux). Evitez: les rues avec beaucoup de vacance commerciale, de commerces avec un positionnement trop éloigné du vôtre.

## **5. Attention à l'historique**

Les rues ont une mémoire: renseignez-vous sur les activités exploitées dans le local visé au cours des 10 à 20 dernières années: ont-elles pu marquer négativement l'esprit des clients?



## **6. Anticipez l'avenir!**

Tous les points cités précédemment sont amenés à évoluer dans un avenir qui peut être proche, sachez anticiper!

***A cet article de Pierre Fleury le Franchise Business Club ajoute un 7ème et un 8ème point ce 2 avril 2020 :***

## **7. Tenez compte de l'expérience Covid-19**

*Personne ne sait précisément quelles sont les conséquences du Covid-19 mais il paraît déjà plus que probable que le commerce physique devra se renforcer sur Internet, apporter de nouveaux services, reconquérir sa clientèle et justifier son existence en soignant l'expérience client, les garanties, le plaisir, etc... **DONC FACE A UN LOCAL A PRENDRE :***

- Soit vous savez dans quelle direction votre politique va évoluer et vous pouvez saisir des opportunités de locaux qui vous auraient parues risquées il y a un mois mais qui correspondent à cette nouvelle politique*
- Soit vous ne savez pas et vous allez jouer la sécurité en prenant les locaux qui cochent tous les critères*

## **8. Vérifiez le dynamisme des organisations locales de commerçants**

*L'union commerciale locale est-elle active, dynamique ? Fait-elle partie de la FNCV les vitrines de France par exemple ? La mairie est-elle impliquée dans le dynamisme commercial ? Travaille-t-elle son urbanisme commercial ? Y a-t-il un manager de ville ? Bref, allez-vous être seul à faire redémarrer le commerce ou pourrez-vous compter sur le dynamisme des acteurs locaux du commerce et surtout y participer ? Plus question de voir des franchisés refuser de participer et de cotiser aux unions commerciales sous prétexte qu'ils peinent des redevances à un franchiseur !!!*

***Lutter contre le commerçant voisin, c'est fini, c'est suicidaire ! L'avenir appartient aux commerçants qui travaillent d'abord pour leur gâteau commun soit grand et luttent ensemble contre l'hégémonie des géants du e-commerce avant de penser à se répartir des miettes. Donc franchises, coopératives et indépendants isolés, même combat.***



[Pierre Fleury](https://franchisebusinessclub.com/membre/pierrefleury) (<https://franchisebusinessclub.com/membre/pierrefleury>)

[PFMarketing](https://franchisebusinessclub.com/p/pfmarketing) (<https://franchisebusinessclub.com/p/pfmarketing>)

*et Jean Samper* (<https://franchisebusinessclub.com/membre/jeansamper>)

*pour les deux paragraphes en italique*

*Fondateur du Franchise Business Club*

"Parmi les prestations de PF Marketing, il y a l'étude d'implantation, qui est entièrement articulée autour de l'adresse prévue d'implantation."

[#emplacement](/recherche?terms=emplacement) (/recherche?terms=emplacement)



[#locaux](/recherche?terms=locaux) (/recherche?terms=locaux)

[#étude de marché](/recherche?terms=%C3%A9tude%20de%20march%C3%A9) (/recherche?terms=%C3%A9tude%20de%20march%C3%A9%20)

[#covid-19](/recherche?terms=covid-19) (/recherche?terms=covid-19)

[#coronavirus](/recherche?terms=coronavirus) (/recherche?terms=coronavirus)

[#magasin](/recherche?terms=magasin) (/recherche?terms=magasin) [#franchise](/recherche?terms=franchise) (/recherche?terms=franchise)

7  2 



Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

[Connexion](#)



Commenter



</membre/antoinedeman>

**Antoine Deman** (</membre/antoinedeman>) Animateu...

Dans beaucoup de franchises de service, l'emplacement est relativement négligé...jusqu'au moment où un concurrent s'implante dans des locaux plus visibles dans des endroits plus fréquentés...et là ça fait parfois très mal !!!

  Répondre • 15/11/2019





(/membre/jeansamper)

**JeanSamper** (/membre/jeansamper) Consultant Expert e...

Lire aussi les conseils publiés dans l'Observatoire de la Franchise .... Cinq étapes à suivre pour bien choisir votre local :

- 1) Vérifier que votre activité est autorisée
- 2) Vérifier son accessibilité
- 3) Evaluer les travaux à réaliser
- 4) Analyser le potentiel clientèle
- 5) Etudier les projets urbains.

<https://www.toute-la-franchise.com/vie-de-la-franchise-A32129-choisir-son-local-commercial.html>) [Voir plus](#) ()

♡ Répondre • 26/05/2020

## Recommandations d'article

<p>(/article/italie-du-19- au-21-octobre-2023- le-salon-de-la- franchise-renaît-a- milan)</p> <p>(/membre/jeansamper)</p> <p>Article</p> <p><b>Italie : Du 19 au 21 octobre 2023, le salon de la franchise renaît à Milan</b></p>	<p>(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p> <p>(/membre/jeansamper)</p> <p>06 avril 2023</p> <p>Article</p> <p><b>La transmission du savoir-faire en franchise</b></p> <p>(/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p> <p>5 ♡</p> <p><a href="#">1</a> Répondre (/article/la-transmission-du-savoir-faire-en-franchise)</p>	<p>(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</p> <p>(/membre/jeansamper)</p> <p>28 mars 2023</p> <p>Document</p> <p><b>30454 visiteurs en mars 2023 à Franchise Expo Paris</b></p> <p>(/article/30454-visiteurs-en-mars-2023-a-franchise-expo-paris)</p>
---	---	---





[\(/article/italie-  
du-19-au-21-  
octobre-2023-  
le-salon-de-la-  
franchise-  
renait-a-milan\)](#)



[Mentions légales](#) • [Conditions générales d'utilisation](#) • [Politique de confidentialité \(/confidentialite\)](#)

