

**Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :**

## **Commerçants : comment bien choisir l'emplacement de votre boutique ?**

**La détermination de la localisation d'un commerce est décisive pour sa réussite. Les critères pour bien choisir l'emplacement de votre boutique.**

L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement ! Ainsi résume-t-on parfois la recette du succès dans le commerce. Autant dire qu'au moment de se lancer et de choisir le lieu où planter sa boutique, mieux vaut avoir sérieusement mûri sa décision. Même avec le meilleur concept du monde, un commerçant aura du mal à faire vivre son entreprise si personne n'en pousse sa porte.

### **Commerces du quotidien ou de l'exceptionnel**

La réflexion diffère selon la nature de l'activité envisagée. « *On peut faire le distinguo entre ce qui relève du commerce « d'utilité », avec les pharmacies, les boulangeries, les bureaux de tabac, et les commerces « d'achats plaisir ».* Pour ces derniers l'emplacement, notamment dans les hypercentres, sera très important. Tandis que pour les premiers, c'est surtout la présence d'un parking, l'accessibilité qui compte », explique Lionel Salembier, expert-comptable associé chez Audit Gestion Conseil, membre de France Défi.

### **À LIRE AUSSI**

#### **Ouvrir un restaurant: mettre toutes les chances de son côté**

Cette facilité d'accès est d'autant plus indispensable si le commerçant souhaite proposer une offre multicanal et permettre à ses clients de retirer en boutique des commandes effectuées en ligne.

*Sans stationnement, impossible de faire du click and collect*  
Lionel Salembier

Il importe de prêter attention à l'ensemble de l'environnement de sa future boutique. Le type de commerces à proximité et les habitudes de consommation dans le secteur jouent beaucoup. « *J'ai conseillé un chocolatier qui souhaitait s'installer à Dijon et avait d'abord envisagé d'ouvrir juste à côté de la gare. Je le lui ai déconseillé : sauf pour faire de la restauration rapide, ce n'est pas idéal. Il s'est finalement implanté dans une rue desservie par deux lignes de tramway, qui constitue la porte d'entrée du centre-ville et cela a cartonné* », raconte Lionel Salembier.

### **Choisir l'emplacement de votre boutique : vérifier le voisinage**

La présence de confrères n'est pas forcément synonyme de concurrence mais peut au contraire attirer les clients dans un quartier qui devient par exemple celui des restaurants, du prêt-à-porter de luxe ou des commerces de bouche. Plus que le nombre de passants, la typologie de population qui fréquente les lieux est ainsi déterminante. Elle doit être en adéquation avec l'activité envisagée.

Autant d'éléments que le futur commerçant peut observer sur le terrain et confirmer auprès des associations de commerçants, des [chambres de commerce et d'industrie](#) ou de l'expert-comptable implanté sur place. Mieux vaut également prendre connaissance des projets d'aménagement de la ville qui peuvent considérablement impacter l'activité des commerces. Enfin avant de signer, il est conseillé de bien étudier [les clauses du bail](#) et de solliciter l'aide d'un expert si nécessaire.

### S'installer dans un centre commercial : une bonne idée ?

De l'animation, du passage, l'installation dans un centre commercial peut sembler attractive. Mais les loyers sont généralement très élevés, les sociétés d'exploitation se rémunérant sur un pourcentage du chiffre d'affaires des locataires. « *Seules les activités avec des marges importantes peuvent y aller* », résume Lionel Salembier. Sans compter qu'il faut être en mesure d'assurer des plages d'ouverture souvent plus étendues et d'étoffer ses équipes en conséquence.

Avant de sauter le pas, il faut surtout vérifier l'attractivité réelle des magasins supposés jouer le rôle de locomotive. En la matière toutes les enseignes d'hypermarchés ne se valent pas par exemple. Enfin, plus qu'ailleurs la spécificité des baux nécessite de se faire assister d'un spécialiste pour éviter de douloureuses surprises une fois engagé.

Publié le lundi 1 juillet 2019 à 09h21

Par Marion Perrier, Accroche-press' pour France Défi

**Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.**

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr