

## **Table des matières**

- 1ère partie. Définir son projet commercial (p.13-36)
- 2ème partie. Choisir la zone de chalandise (p.37-66)
- 3ème partie. Choisir l'emplacement commercial (p.67-106)

Conclusion

## **Fiches techniques complémentaires**

1. Avant d'entamer votre activité commerciale : le jeu de piste des obligations légales
  2. La loi sur les implantations commerciales
  3. Typologie des commerces sédentaires selon la nature des produits vendus et/ou des services offerts
  4. L'assortiment en bouquets
  5. Evolution de la structure du budget des ménages par grands postes
  6. Implication managériales de l'analyse des motivations à la fréquentation d'un magasin
  7. Votre publicité : quelques conseils
  8. Les magasins en franchise
  9. Cartographie des aires d'influence des villes belges
  10. Classement des polarités commerciales belges selon l'importance de leur aire d'influence
  11. Forces et faiblesses des centres-villes et des centres commerciaux
  12. Où trouver des cartes ?
  13. Exemple de détermination des zones de chalandise sur base de l'origine des clients
  14. Comment mesurer la densité et la spécialisation d'un noyau commercial ?
  15. Méthode de cotation du niveau de gamme (standing) et du modernisme d'un point de vente
  16. Commerce et stationnement : quelques considérations techniques
  17. Agencement d'un local commercial : quelques conseils
  18. Principaux documents relatifs à l'aménagement et à l'urbanisme en Région wallonne et en Région bruxelloise
  19. Comment estimer les qualités de votre local ?
  20. L'immobilier commercial : un marché un peu particulier
- Lexique des principales formes de vente et des termes techniques
- Pour en savoir plus [bibliographie]
- Quelques bonnes adresses