

ÉTUDE DU POTENTIEL DE LA ZONE DE CHALANDISE

Il s'agit pour cette partie, de déterminer d'où vient votre clientèle géographiquement par rapport à votre magasin et votre action, qui sont vos concurrents et quels sont les pôles d'attractions qui influent sur votre point de vente.

Pour vous aider n'hésitez pas à vous reporter au [mémo E3 de première année](#).