

## Gestion des boutiques de parc

### Outils d'accueil et d'interprétation



### 3.3 - Les études en amont

Vous avez décidé de créer une boutique, alors vous devez peser tous les éléments avant de prendre la décision de vous lancer. Dans cette phase vous avez peut-être l'impression qu'on vous demande de lire l'avenir. Il est vrai que vous vous sentiriez plus rassuré si vous pouviez dire à l'avance, et avec exactitude, quelle sera la fréquentation de votre boutique, quel sera votre premier Chiffre d'Affaires Annuel, la marge que vous allez réaliser...

Pour répondre aux questions les plus importantes renoncez tout de suite au marc de café et préparez vous à vous impliquer d'avantage et à y consacrer un peu de temps. Deux études sont à mener : l'étude commerciale et l'étude financière :

- **Votre boutique aura-t-elle une clientèle suffisante ?**

- [L'ETUDE COMMERCIALE](#) permet de répondre à cette question.

- **Votre boutique sera-t-elle rentable et de combien d'argent devez vous disposer pour démarrer ?**

- [L'ETUDE FINANCIERE](#) permet de répondre à ces questions.

L'étude commerciale inclut et dépasse ce que l'on nomme, à proprement parlé, l'étude de marché. Elle vous aidera à mieux percevoir en quoi consiste le marché, qui seront vos acheteurs, combien seront-ils et quelles sont leurs aspirations. L'étude financière vous donnera les grandes lignes d'équilibre et de rentabilité du projet de boutique que vous êtes en train d'élaborer.

[Haut de page](#)

Tous droits réservés © - Propriété de l'OFB