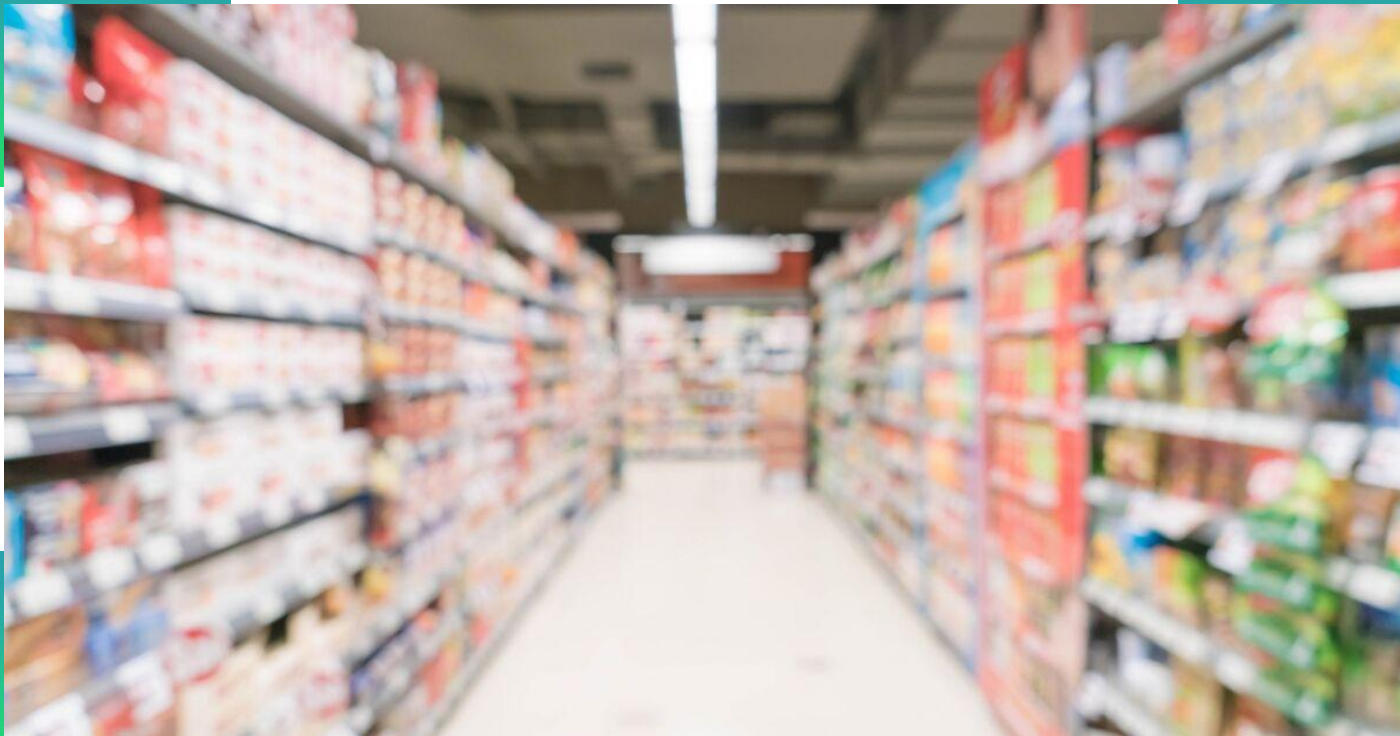




Comment l'IA révolutionne le développement des réseaux GMS

Découvrez toutes les clés pour mettre en place les meilleurs modèles prédictifs de pilotage de réseau au sein de votre enseigne.

Auteurs : Les équipes Galigeo



#Business Intelligence Retail #Geomarketing #Location Intelligence #Power BI
Retail #IBM Cognos Retail #SAC Retail #Qlik Retail #Reporting Retail
#Sectorisation #KPI Retail #Expansion réseaux Retail

Notre Métier

Notre conviction

Parce que, dans un contexte de plus en plus imprévisible, exploiter au mieux le caractère localisable de la donnée est un enjeu d'efficacité pour toutes les organisations, Galigeo permet aux organisations d'améliorer l'efficacité de tous leurs métiers grâce à ses logiciels combinant expertise cartographique et modélisation prédictive.

Grâce à ses logiciels visualisant, analysant et agissant directement sur les bases de données opérationnelles (applications métier, BI, CRM, ...). Galigeo permet aux utilisateurs de se focaliser sur leur métier (retail, distribution, marketing, sécurité, ...).

L'intelligence géographique prédictive : la bonne adéquation produit-marché

Historiquement pionnier de la location Intelligence Galigeo a poursuivi son développement ces dernières années en ajoutant la composante prédictive dans ses suites logiciels, composante basée sur les techniques innovantes de Machine Learning et d'Intelligence Artificielle. En utilisant son expertise cartographique et de modélisation prédictive, Galigeo poursuit son développement en mettant à disposition de ses clients, des logiciels simples d'usage, à très forte valeur ajoutée métier. Predictive POS, basé sur les dernières techniques du géomarketing prédictif illustre parfaitement cette évolution.

Suivez-nous :



Galigeo



Galigeo

Sommaire

L'IA au service du développement des réseaux GMS	05
Calculez le CA prédictif de vos futures implantation de points de vente	10
Les modèles d'IA pour piloter son réseau	13
Le rôle central des données dans les modèles prédictifs	15
Sécuriser l'utilisation de vos données par les modèles d'IA	18
Intégrez vos rapports prédictifs dans les principaux outils BI	23
Un outil all-in-one	29

L'IA vous assiste dans le pilotage de votre réseau

Découvrez comment déployer les modèles d'IA prédictifs les plus performants pour piloter votre réseau à 360° avec précision et efficacité

01

CHAPITRE 1.

L'IA au service du développement des réseaux GMS

L'IA au service du développement des réseaux GMS

Dans un environnement en perpétuelle mutation, où les attentes des consommateurs évoluent à une vitesse inédite, l'intelligence artificielle s'impose comme un levier stratégique incontournable pour les enseignes. Elle ne se contente plus d'accompagner les projets d'ouverture : elle structure désormais l'ensemble du pilotage du réseau de points de vente.

L'incertitude économique, la volatilité des comportements d'achat et la pression sur les coûts rendent chaque décision d'investissement plus critique que jamais. Qu'il s'agisse d'ouvrir un nouveau point de vente, de rationaliser un maillage existant ou de repositionner une implantation, les retailers doivent pouvoir s'appuyer sur des analyses fiables, rapides et objectives.

C'est dans ce contexte que l'IA prédictive révèle toute sa puissance. Grâce à des modèles capables d'intégrer des centaines de variables (flux, données socio-éco, concurrence, performance historique, etc.), elle permet d'évaluer des scénarios multiples, de détecter des opportunités à fort potentiel, et d'anticiper les impacts d'une décision sur l'ensemble du réseau.

✂ L'IA devient un copilote du quotidien pour les équipes réseau :

- Modélisation des zones de chalandise évolutives
- Simulation de chiffre d'affaires prédictif pour un projet d'ouverture
- Identification des zones de cannibalisation ou de sous-performance
- Simulation de scénarios de développement ou de fermeture
- Identification des facteurs clés de succès et des zones de conquêtes

En intégrant ces modèles d'IA prédictifs dans leurs processus, les équipes en charge du développement, de l'expansion ou de la performance réseau gagnent un temps précieux et fiabilisent considérablement leurs arbitrages.

L'IA ne remplace pas l'expertise métier, elle l'amplifie : elle transforme l'intuition en conviction, et le risque en opportunité



Dans quels contextes, utiliser ces modèles prédictifs

1

Sélectionner le meilleur emplacement pour vos futures ouvertures

Les modèles prédictifs permettent à la fois de déterminer la meilleure opportunité entre deux ou plusieurs emplacements pour un projet d'ouverture, mais aussi de déterminer et d'afficher les zones qui ont le plus de potentiels pour accueillir vos prochaines ouvertures.

2

En complément de vos études

Les modèles prédictifs et plus particulièrement celui qui permet de calculer un futur chiffre d'affaires, vous permettront d'agrémenter vos rapports et études locales de marché, afin d'y apporter plus de profondeur et de sécurité.

3

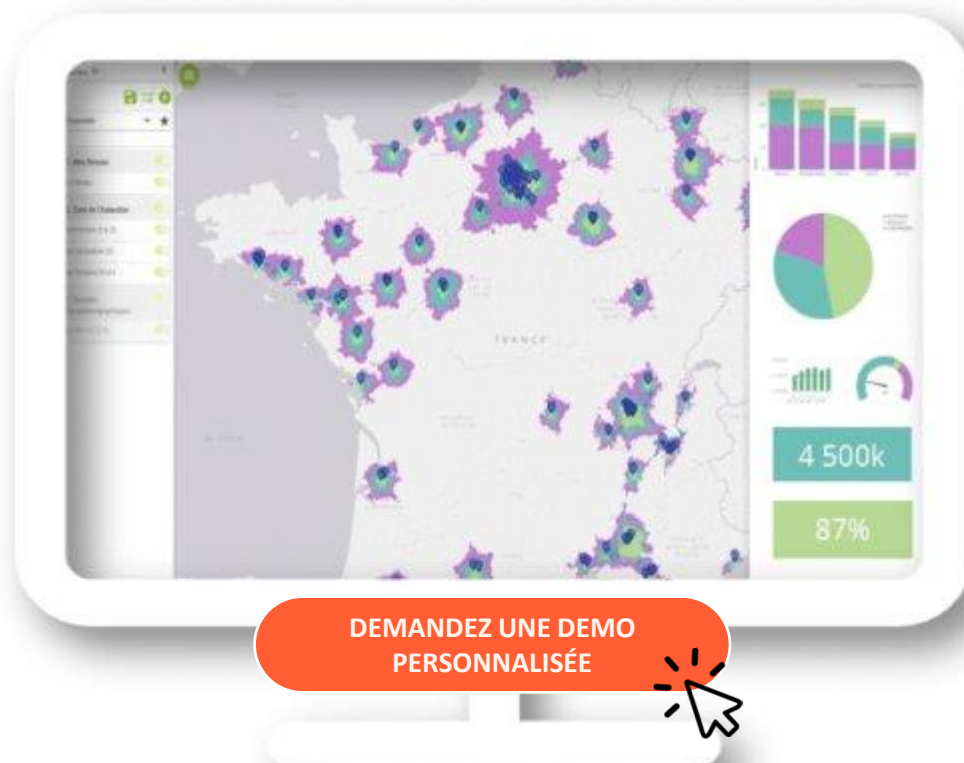
Auditer l'efficacité d'un point de vente existant

Au-delà de tester le potentiel d'un projet d'ouverture, ces modèles permettent aussi d'auditer l'efficacité de vos points de vente existants en comparant leur chiffre d'affaires effectif avec celui calculé avec le modèle. Si le modèle indique un CA supérieur au CA réel du point de vente, cela peut indiquer que vous n'exploitez 100% du potentiel de votre point de vente.

4

Piloter et optimiser l'ensemble de votre réseau

Au-delà des analyses ponctuelles, les modèles d'IA prédictifs sont de puissants outils pour le pilotage global du réseau. Ils permettent d'identifier les zones de cannibalisation, de déterminer les facteurs clés de succès, de détecter des zones de conquête à fort potentiel, ou encore d'optimiser le maillage territorial. Cette approche offre une vision stratégique à 360° pour guider vos décisions d'expansion, de rationalisation ou de repositionnement.



02

CHAPITRE 2.

Calculez le **CA prédictif** de vos **futures implantations** de points de vente

Calculez le **CA prédictif** de vos futures implantations de points de vente

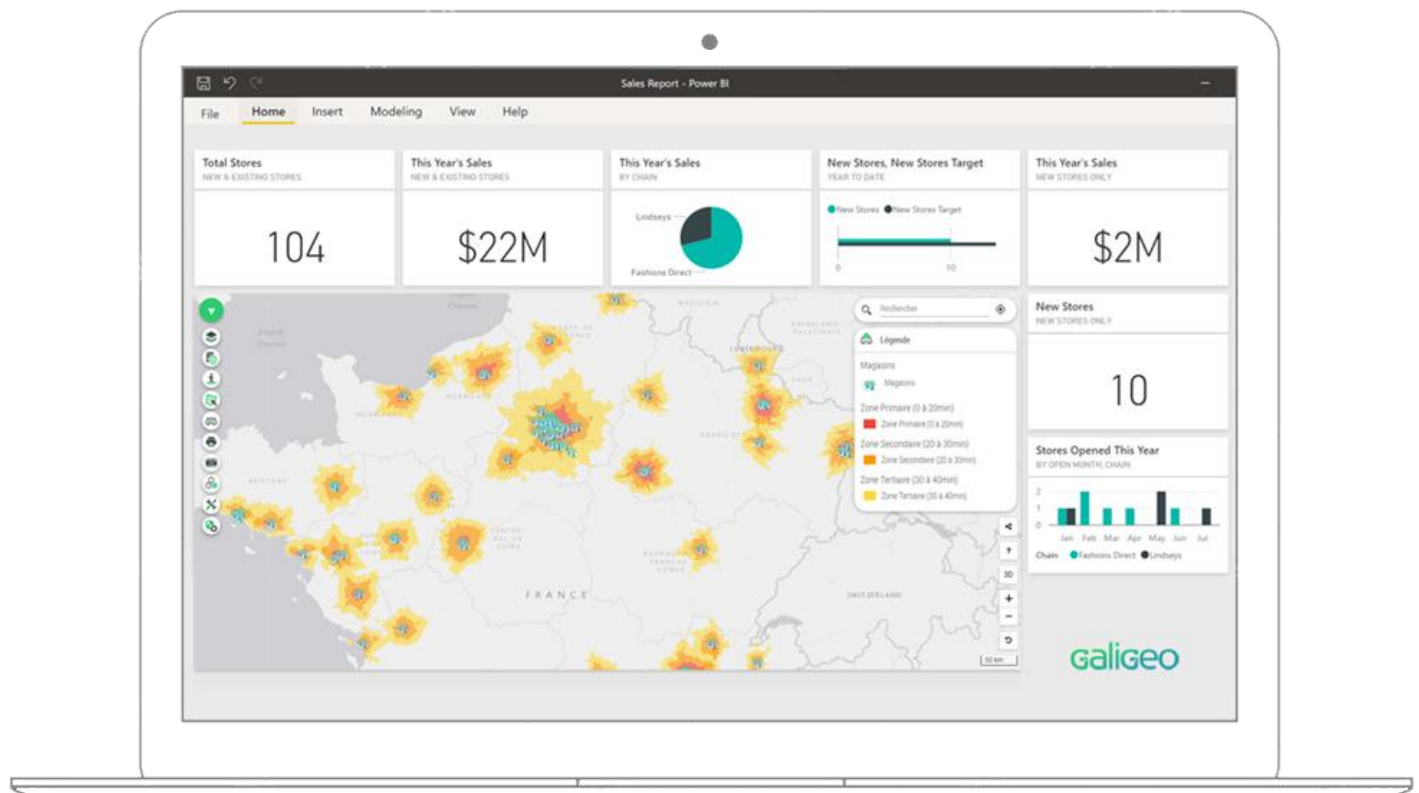
L'évaluation des futures implantations de points de vente est un exercice complexe qui nécessite des données fiables, une analyse fine de la concurrence et une parfaite cohérence avec la stratégie du réseau.

Parmi les outils les plus puissants et les plus utilisés, **les modèles prédictifs de chiffre d'affaires** occupent une place essentielle. Ils permettent d'estimer le potentiel de revenus d'un futur point de vente, de tester la viabilité d'un projet et d'éviter les ouvertures à faible rentabilité.

Une fois paramétrés, ces modèles offrent la possibilité de **tester le potentiel d'un lieu en quelques clics**, simplement à partir d'une adresse. Ils servent également à **auditer les points de vente existants** en comparant le chiffre d'affaires réel au chiffre prévisionnel, afin d'identifier les écarts de performance.

Ces analyses renforcent la **crédibilité des projets** auprès des partenaires financiers, investisseurs ou franchisés, en apportant transparence, rigueur et prévisibilité.

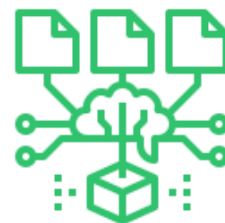
DEMANDEZ UNE DEMO
PERSONNALISÉE



3 modèles innovants de calcul de chiffre d'affaires prédictifs pour les GMS

Nos consultants spécialisés dans le domaine du retail et du géomarketing ont collaboré conjointement avec nos data scientists pour concevoir des modèles fiables et opérationnels dédiés à la prédiction du chiffre d'affaires.

Ces modèles sont directement référencés et disponibles dans notre outil pour nos utilisateurs.



Des modèles sur-mesure

Nos modèles de chiffre d'affaires prédictifs, élaborés par nos experts et accessibles en quelques clics sur notre plateforme, sont reconnus pour leur efficacité et leur précision. Cependant, nous comprenons que chaque réseau a des besoins spécifiques. C'est pourquoi, nos experts peuvent personnaliser ces modèles pour qu'ils s'adaptent parfaitement à votre réseau.

En partant des modèles existants comme base, nous pouvons les affiner en y intégrant vos données métiers, les flux piétons, les données concurrentielles, les résultats d'études, et bien plus encore. Le résultat final sera un modèle sur-mesure, conçu pour vous offrir une précision chirurgicale dans l'estimation du chiffre d'affaires de vos futurs points de vente.

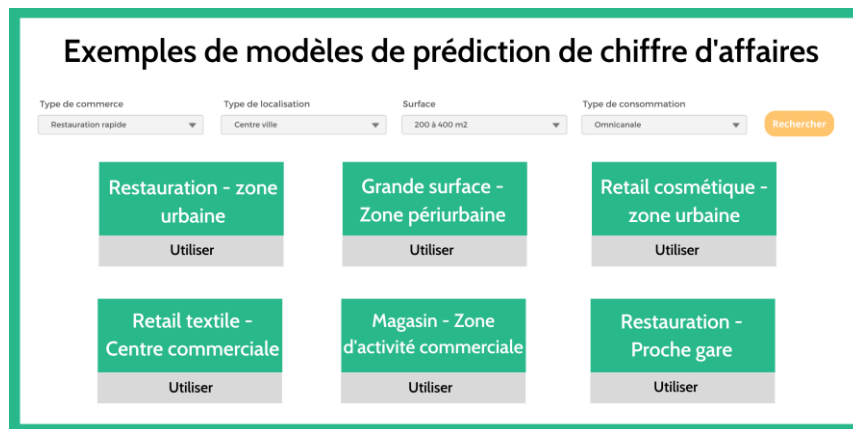
Bien entendu, nos modèles prêts à l'emploi sur notre plateforme fournissent déjà des estimations précises et des tendances utiles. Cependant, en les adaptant avec l'expertise de nos équipes et en y incorporant des données métiers et clients, vous obtiendrez des résultats encore plus précis, vous offrant une plus grande sécurité quant au succès de vos prochaines ouvertures. Chez nous, la personnalisation et la précision vont de pair pour vous aider à prendre des décisions éclairées et à maximiser la réussite de vos futurs points de vente.

Simulation Standard (+/-80% de fiabilité)

Ces modèles prêts à l'emploi intègrent principalement les données relatives au marché, à la zone de chalandise et plus globalement à l'environnement d'implantation.

Les données utilisées pour ce modèle :

- Sociodémographiques
- La concurrence
- Le marché



Cette méthode permet de donner une estimation du CA.

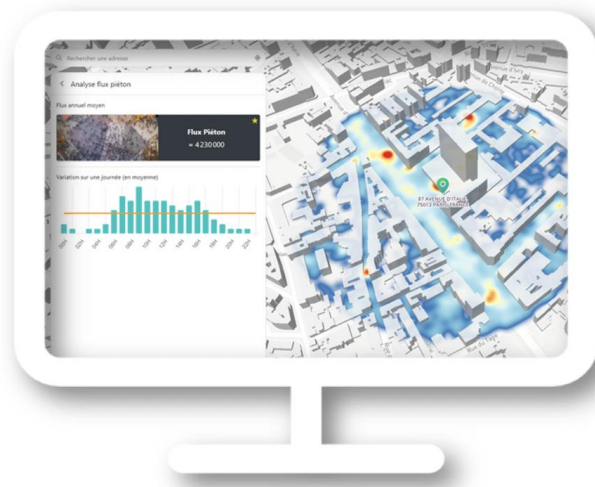
Simulation avancée (+/-90% de fiabilité)

Personnalisation des modèles en ajoutant de plus amples données telles que les flux piétons, les données de vos points de vente existants. De plus, les projets sont qualifiés par les éléments discriminants de prise de CA (surface, type de magasin, ...)

Les données supplémentaires utilisées dans le modèle :

- Les flux piétons
- Vos points de vente (surface, typologie, type de localisation, ...)

Cette méthode permet de donner un modèle plus fiable que le précédent, qui sécurisera davantage vos prochaines ouvertures.



Simulation Expert (+/-95% de fiabilité)

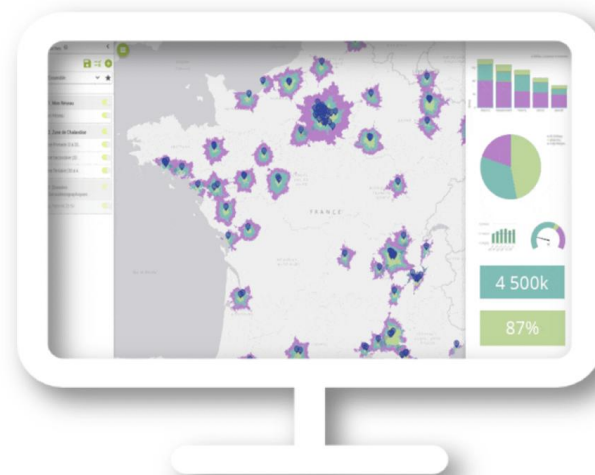
Paramétrage d'un modèle sur-mesure dédié aux spécificités de chaque réseau retail. Ce modèle ajoute à nouveau plus de profondeur, en analysant les méthodes de distribution, les tickets de caisse et bien d'autres données clients.

Ce modèle nécessite un échange approfondi avec les équipes du réseau pour optimiser le modèle.

Les données supplémentaires utilisées dans le modèle :

- Tickets de caisse
- Types de distribution
- Vos clients
- Indicateurs de performance

La meilleure méthode pour sécuriser vos prochaines ouvertures.



OBTENEZ VOS PROPRES MODÈLES



Récapitulatif des 3 méthodes

Sélection du modèle

+

1^{ère} méthode

- Sociodémographiques
- Le marché
- La concurrence

+

2^{ème} méthode

- Flux piétons
- Vos points de vente (surface, typologie, localisation, ...)

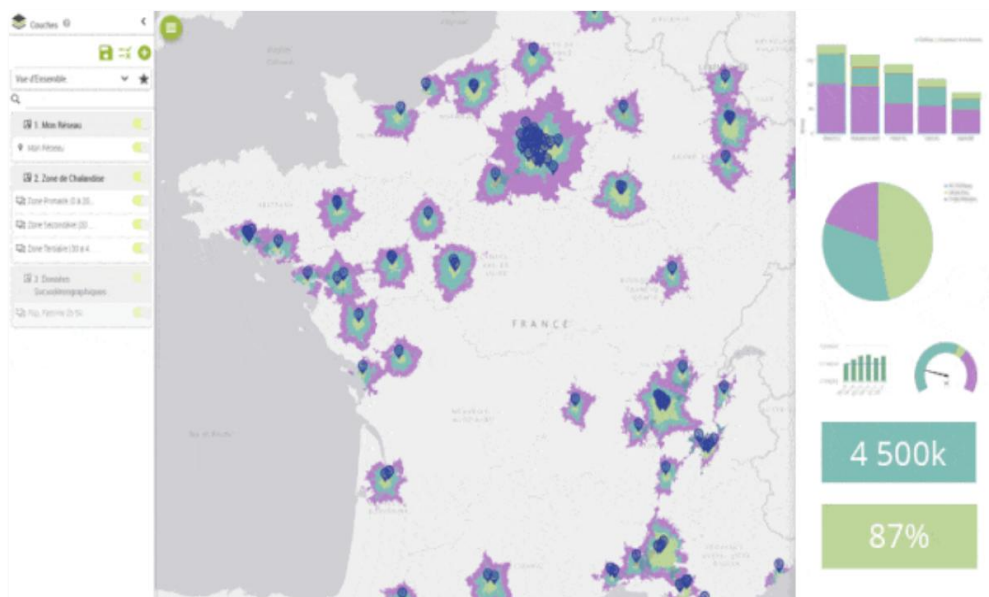
+

3^{ème} méthode

- Tickets de caisse
- Vos clients
- Types de distribution
- Indicateurs de performance



Sécurisez vos prochaines ouvertures



Exemple d'une simulation de calcul de chiffre d'affaires à partir d'un modèle

< RETOUR

12 Rue Auguste Perret, Paris, France 6,10,15 min

Zone Concurrences **Simulation**

✓ Renseignements sur le magasin

Flux piéton moyen 850000

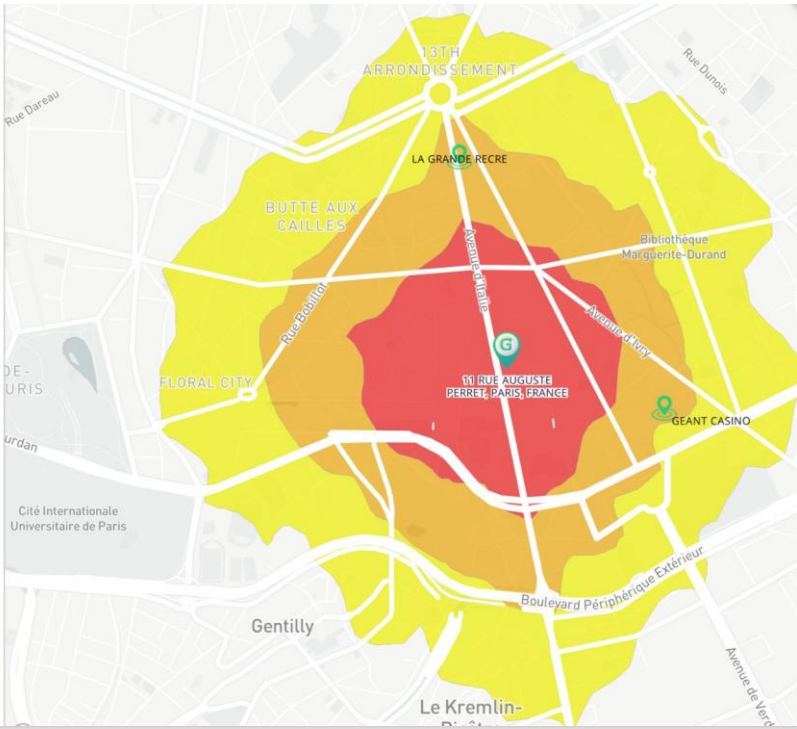
Surface 550

Type de magasin Centre ville

Models Restauration rapide (custom)

Modèle de simulation de CA des librairies

Lancer la simulation



< RETOUR

12 Rue Auguste Perret, Paris, France 6,10,15 min

Zone Concurrences **Simulation**

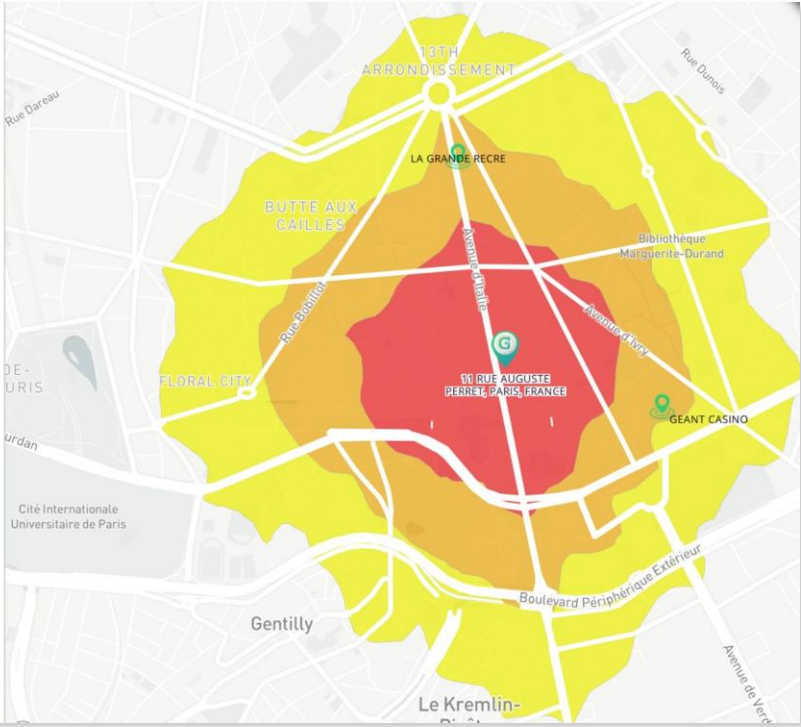
> Surface : 550, type : Centre ville

Models Restauration rapide (custom)

Modèle de simulation de CA des librairies

Lancer la simulation

786 957 €
Chiffre d'affaires estimé



OBTENEZ VOS PROPRES MODÈLES

03

CHAPITRE 3.

Les modèles d'IA pour piloter son réseau

Les modèles d'IA pour piloter son réseau

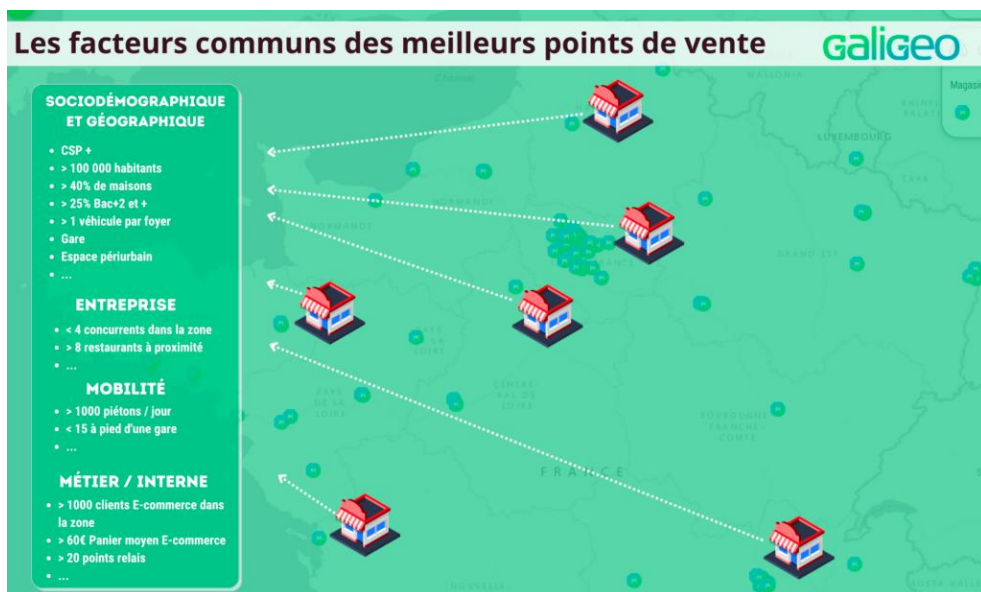
Exemples d'applications des modèles d'IA prédictifs pour les réseaux GMS :

À travers plusieurs cas d'usage, nous verrons comment ces modèles permettent de prévoir le chiffre d'affaires, identifier les facteurs clés de succès, détecter les zones de conquête, analyser la cannibalisation, ou encore générer des rapports de performance basés sur les indicateurs les plus pertinents.

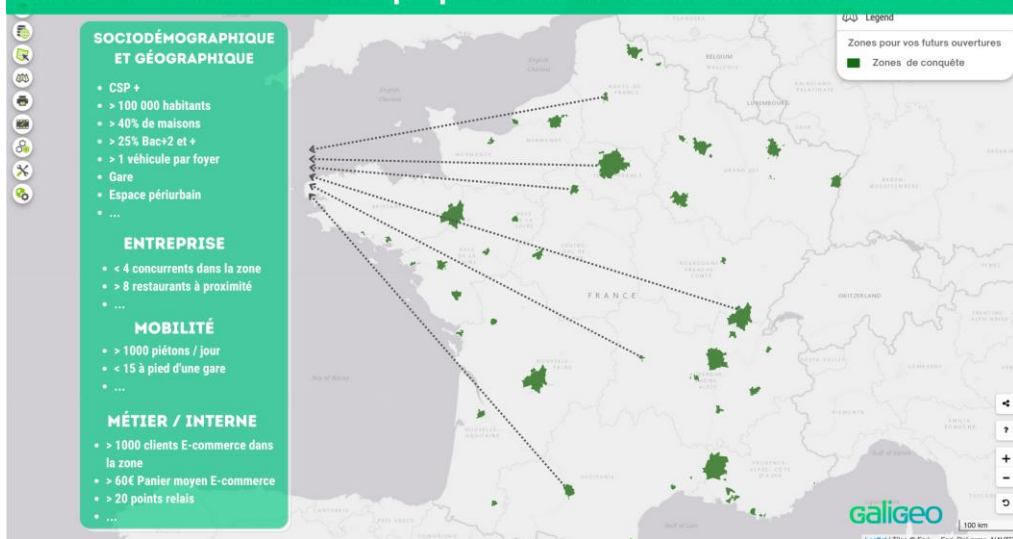
Facteurs clés de succès

Nos modèles d'IA prédictifs analysent en profondeur les performances de vos meilleurs points de vente pour identifier les facteurs déterminants de leur succès : environnement concurrentiel, profil client, accessibilité, flux piéton, mix produits, etc.

Ces insights, constituent une base stratégique pour repérer les zones de conquête présentant les mêmes caractéristiques de réussite et guider vos futures ouvertures.



Visualisation des zones qui possèdent les facteurs clés de succès



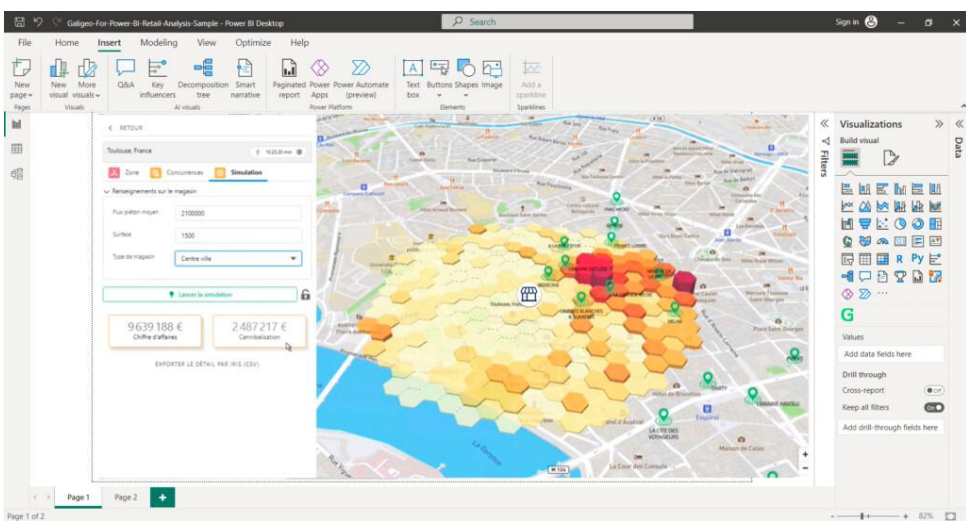
Zones de conquêtes

Visualiser les zones les plus propices à votre expansion.

À partir de vos facteurs clés de succès, des données métiers et clients, notre modèle prédictif est en mesure de vous afficher les zones les plus favorables pour vos prochaines ouvertures.

OBTENEZ VOS PROPRES MODÈLES





Prédire le futur chiffre d'affaires d'un point de vente

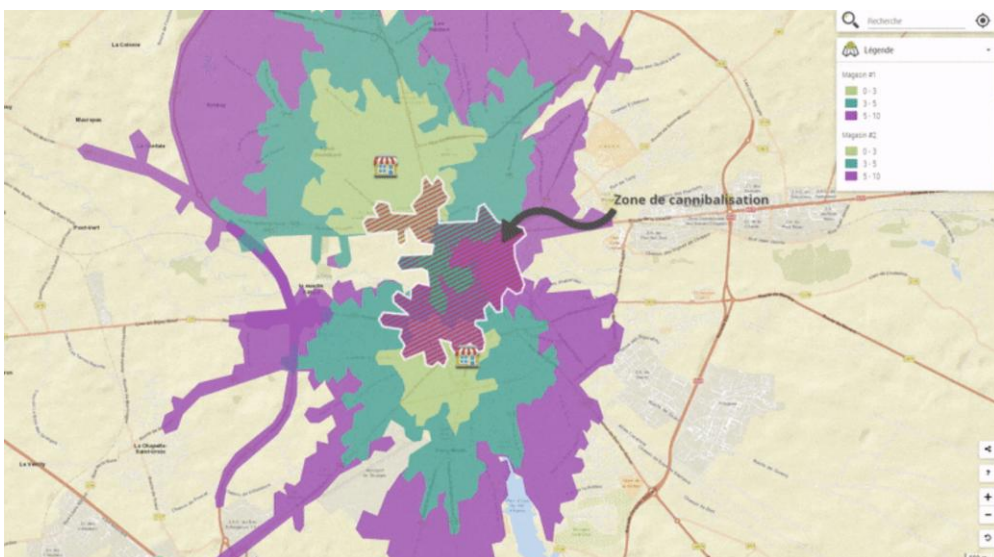
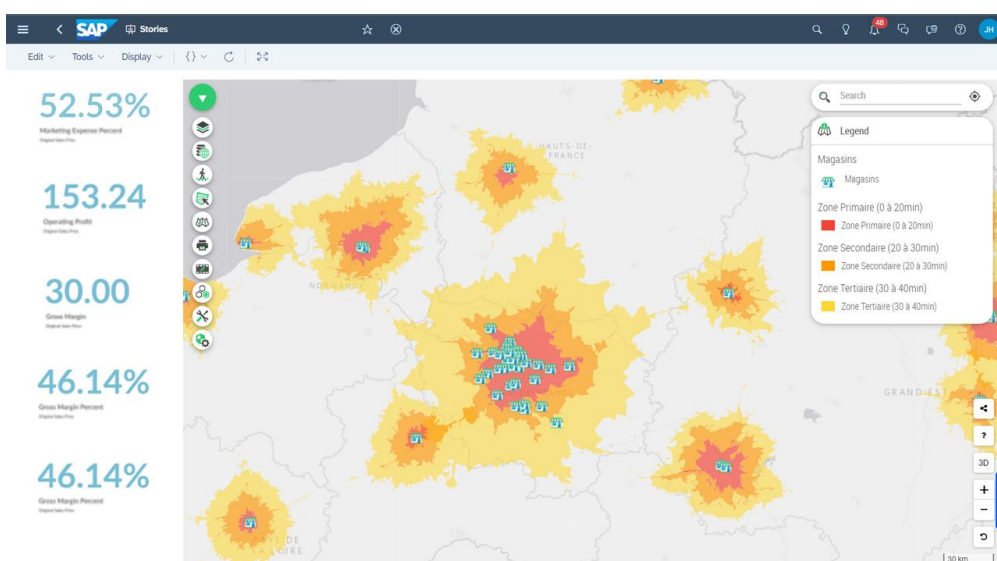
Nos modèles de calculs de chiffre d'affaires prédictif vous permettront à partir d'une adresse d'obtenir une estimation du chiffre d'affaires potentiel d'un projet d'ouverture.

Découvrez si vos points de vente utilisent 100% de leur potentiel et comparer plusieurs projets d'ouvertures pour sélectionner les meilleurs.

Analyser les principaux indicateurs de performance

Nos modèles d'IA prédictifs identifient les indicateurs de performance les plus pertinents à suivre pour chaque point de vente et pour l'ensemble du réseau.

Ils analysent vos données ventes, stocks, RH, finances ou marketing pour mettre en avant les KPI réellement impactants et faciliter un pilotage précis et prédictif de votre activité.



Zone de cannibalisation

Nos **modèles d'IA prédictifs** permettent d'identifier avec précision les **zones de cannibalisation** au sein de votre réseau. En croisant les données de chalandise, de performance et de comportement client, ils détectent les secteurs où **plusieurs points de vente entrent en concurrence** en se partageant la même clientèle.

Prédire le futur chiffre d'affaires d'un point de vente

Nos modèles de calculs de chiffre d'affaires prédictif vous permettront à partir d'une adresse d'obtenir une estimation du chiffre d'affaires potentiel d'un projet d'ouverture.

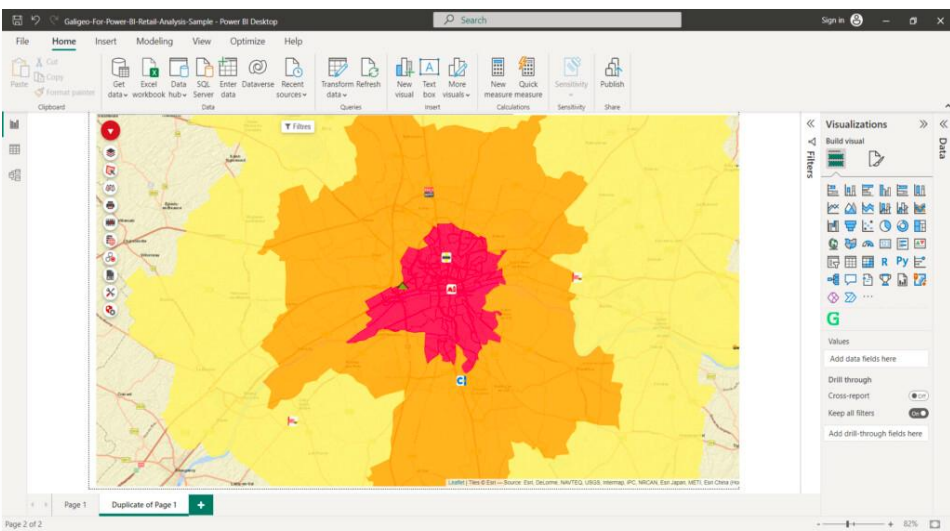
Découvrez si vos points de vente utilisent 100% de leur potentiel et comparer plusieurs projets d'ouverture pour sélectionner les meilleurs.



Analyser ses concurrents et leur présence territoriale

Les modèles d'IA prédictifs permettent d'identifier automatiquement les concurrents directs et indirects présents dans une zone donnée.

Analyser les principaux indicateurs associés : chiffre d'affaires estimé, trafic piéton, surface de vente, zone de chalandise, etc. Comparez ces données à celles de vos propres points de vente afin, d'évaluer la pression concurrentielle et de mieux anticiper vos décisions stratégiques.



DEMANDEZ UNE DEMO
PERSONNALISEE



04

CHAPITRE 3.

Le rôle central des données dans les modèles prédictifs

Le rôle central des données dans la prédiction du chiffre d'affaires

La donnée, moteur des modèles d'IA prédictifs pour piloter un réseau

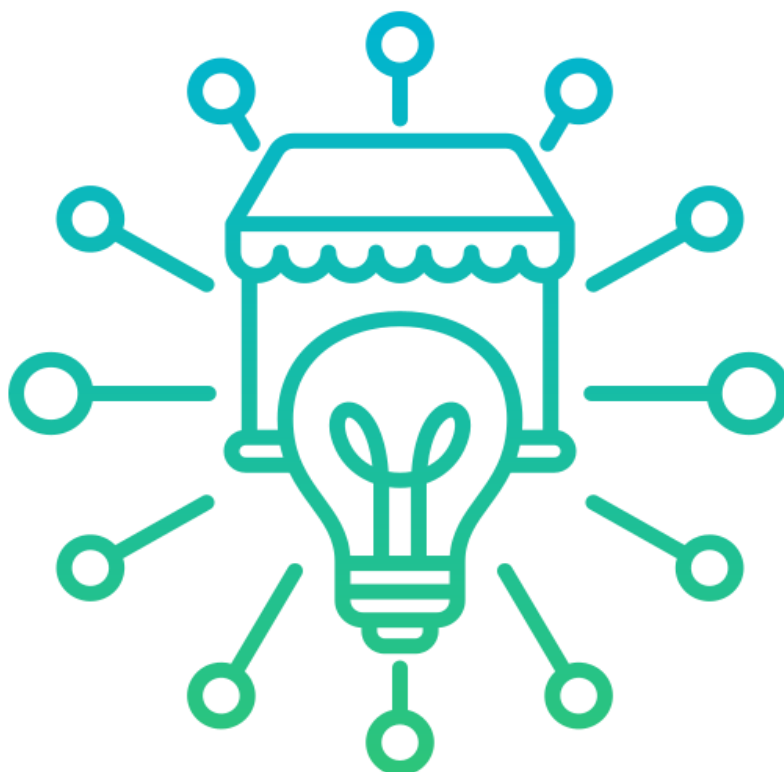
La performance d'un réseau repose désormais sur la qualité et la richesse des données collectées. Véritable matière première, la data alimente les modèles d'intelligence artificielle prédictifs utilisés pour anticiper les ventes, optimiser les implantations, ajuster les stocks ou encore améliorer la performance des points de vente existants.

Ces modèles exploitent une grande variété de données : flux piétons, données sociodémographiques, concurrence, tendances de marché ou encore données métiers internes. Leur combinaison permet de modéliser finement le comportement du réseau et d'identifier les leviers de croissance les plus pertinents.

Grâce au machine learning, les réseaux peuvent désormais piloter leurs décisions de manière proactive, réduire les risques liés aux ouvertures, et maximiser la rentabilité de chaque point de vente.

Comme le résume parfaitement un de nos data scientists :

« Pas de data fiables, pas d'IA, pas de modèles, pas de prédictions. »



OBTENEZ VOS PROPRES MODÈLES



LES DONNÉES UTILISÉES PAR LES MODÈLES PRÉDICTIFS

LES MODÈLES PRÉDICTIFS NECESSITENT L'UTILISATION DE DONNÉES FIABLES
POUR FOURNIR DES RÉSULTATS PROBANTS

1

DONNÉES SOCIODEMOGRAPHIQUES

- 300 indicateurs INSEE :
 - Âge et Genre
 - CSP
 - Type de logement
 - % d'occupation des logements
 - Niveau d'études
 - Composition des ménages
 - ...
- Source : INSEE



2

DONNÉES DE FLUX PIÉTON

- Nbr de piétons à l'adresse
 - Le trafic par heure, jour de la semaine et par mois
 - ...
- Source : Galigeo



3

DONNÉES DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE

- Chiffres clés du marché au niveau locale, nationale et internationale
 - Indicateurs de tendance
 - Emplacements de concurrents
 - Indicateurs sur vos concurrents
 - ...
- Source : Galigeo et web



4

VOS DONNÉES MÉTIERS

- Les emplacements de vos clients
 - Les indicateurs clés de vos pdv et de votre réseau
 - Vos points de vente
 - Vos partenaires, entrepôts, fournisseurs
 - Vos facteurs clés de succès
 - ...
- Source : Données internes



PILOTAGE DE
VOTRE RÉSEAU
À 360°

05

CHAPITRE 5.

Intégrez vos rapports prédictifs dans **les** **principaux outils BI**

Intégrez vos rapports prédictifs dans les principaux outils BI



Les outils BI sont devenus indispensables aux réseaux retail, ils vous permettent d'aller plus loin que la simple génération de chiffres prédictifs.

L'utilisation des principaux outils de business intelligence tels que Power BI, SAP BI, IBM Cognos, Tableau ou encore Qlik présente un intérêt considérable pour les réseaux de points de vente. Ces outils offrent des fonctionnalités avancées pour collecter, analyser et visualiser les données, permettant ainsi aux réseaux retail de prendre des décisions éclairées.

Il est possible d'intégrer directement dans ces outils les résultats des modèles prédictifs utilisés et d'en visualiser les résultats.

Ces outils offrent une intégration facile avec les différentes sources de données des points de vente. Ils permettent de collecter des données provenant des systèmes de caisse, des programmes de fidélité, des sites web, des logiciels de gestion et de logistique, des réseaux sociaux, et bien d'autres encore.

Ces intégrations permettent aux réseaux d'obtenir une vue complète de leurs activités, ce qui facilite l'analyse et la compréhension de l'ensemble des données générées par leurs points de vente.

L'objectif étant de relier toutes les sources de données métiers dans un seul et unique outil BI.

Ces outils BI offrent des possibilités d'analyse puissantes. Ils permettent d'explorer les données en profondeur, d'identifier les tendances, les modèles et les corrélations.

Ces analyses approfondies permettent de prendre des décisions stratégiques basées sur des données concrètes, ce qui in fine permet une meilleure gestion des stocks, une personnalisation de l'expérience client ainsi qu'une optimisation des campagnes marketing.

Enfin, les rapports de performances retail sont des outils de communication précieux au sein des équipes des points de vente et au siège des réseaux. Ils affichent clairement les données pertinentes, facilitant ainsi la prise de décisions éclairées par l'ensemble des équipes. Les rapports permettent de faire transiter les informations essentielles au sein des équipes, favorisant ainsi une compréhension commune des objectifs et des performances.

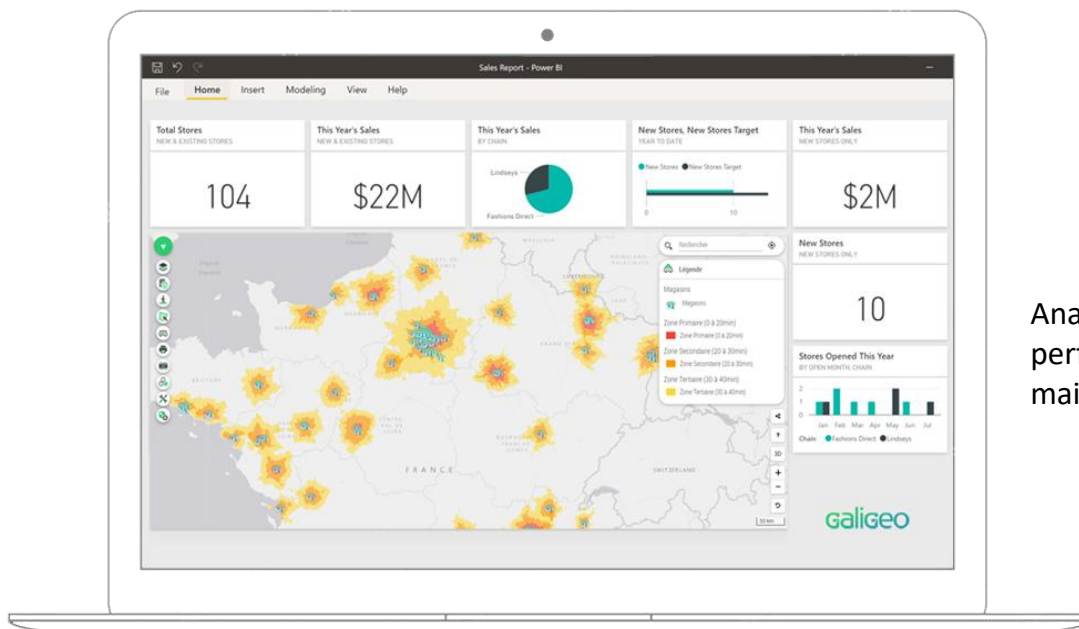
Les outils de Business Intelligence (BI) jouent un rôle clé dans la création de ces rapports de performances retail. Ils permettent d'agréger l'ensemble des données provenant des différents outils métiers utilisés par les retailers et de les présenter de manière cohérente dans un seul rapport. Ainsi, les équipes ont accès à toutes les informations nécessaires, sans avoir à naviguer entre différents outils, ce qui facilite l'analyse croisée des performances et la comparaison entre les différents domaines.

En conclusion, les rapports de performances retail sont des outils indispensables pour optimiser les réseaux de vente retail. Ils fournissent des informations précieuses pour analyser les performances au niveau des ventes, de la logistique, du comportement d'achat, de la finance et des stocks. Ces rapports permettent d'optimiser les points de vente, de comparer les performances de chacun de vos points de vente et de prendre des décisions éclairées à tous les niveaux de l'entreprise. Grâce à eux, les retailers peuvent booster leur croissance, améliorer l'expérience client et maximiser leurs résultats financiers.

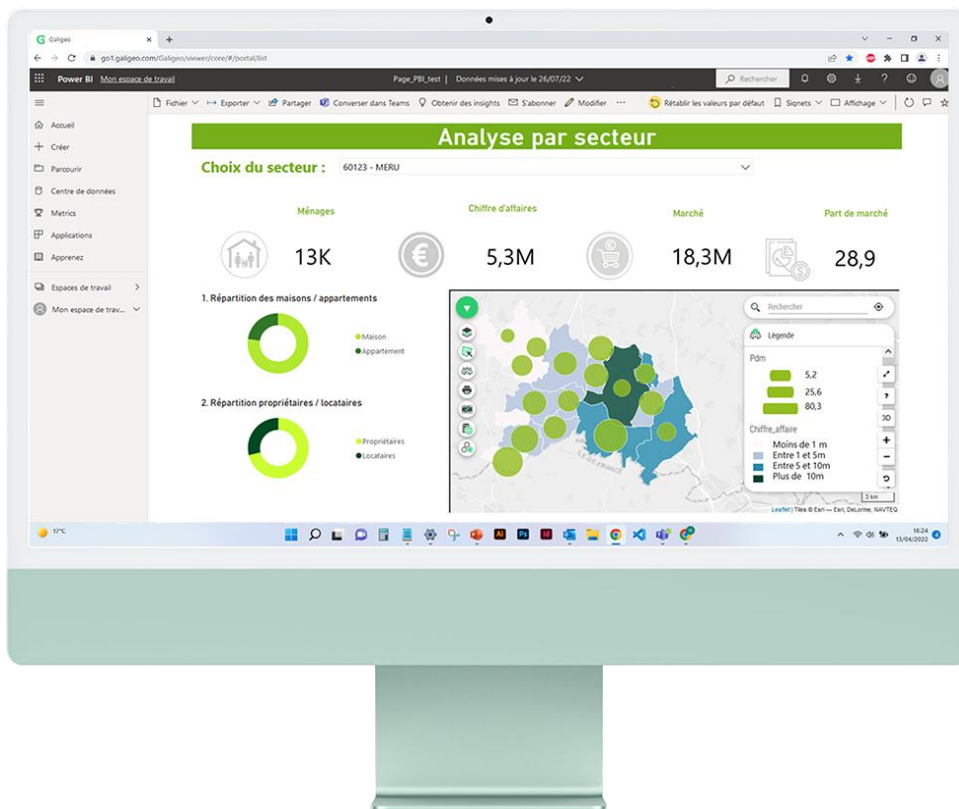
Galigeo s'intègre à tous vos logiciels BI et décisionnels



Exemples de **rapports retail** intégrant des modèles d'**IA prédictifs** dans les principaux outils de **Business Intelligence (BI)**

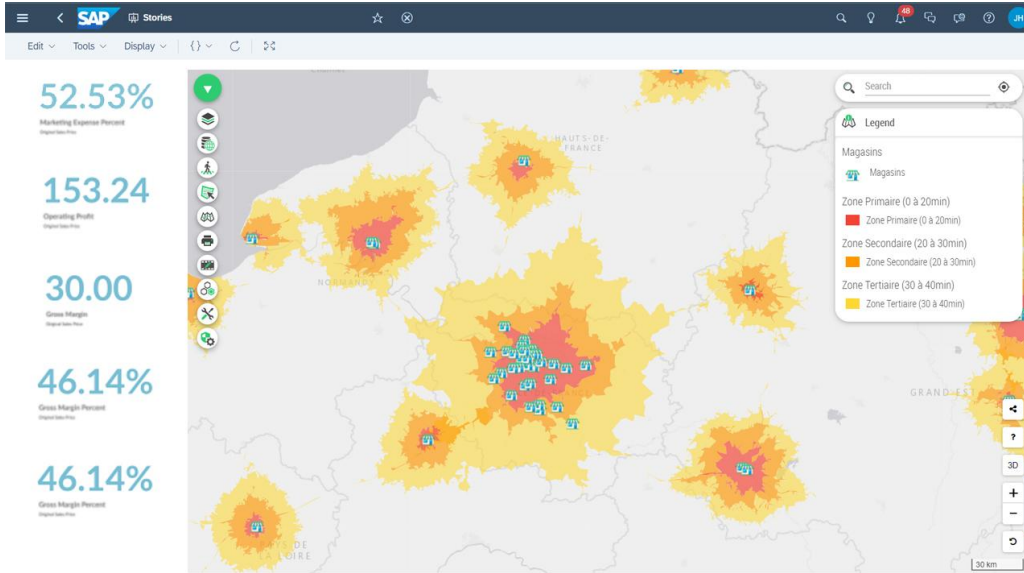


Analyser les indicateurs de performance des ventes ainsi que le maillage de votre réseau.



Analyser les données du marché, les données de la concurrence. En prime, découvrez les zones avec les plus forts potentiels pour ouvrir vos prochains points de vente.

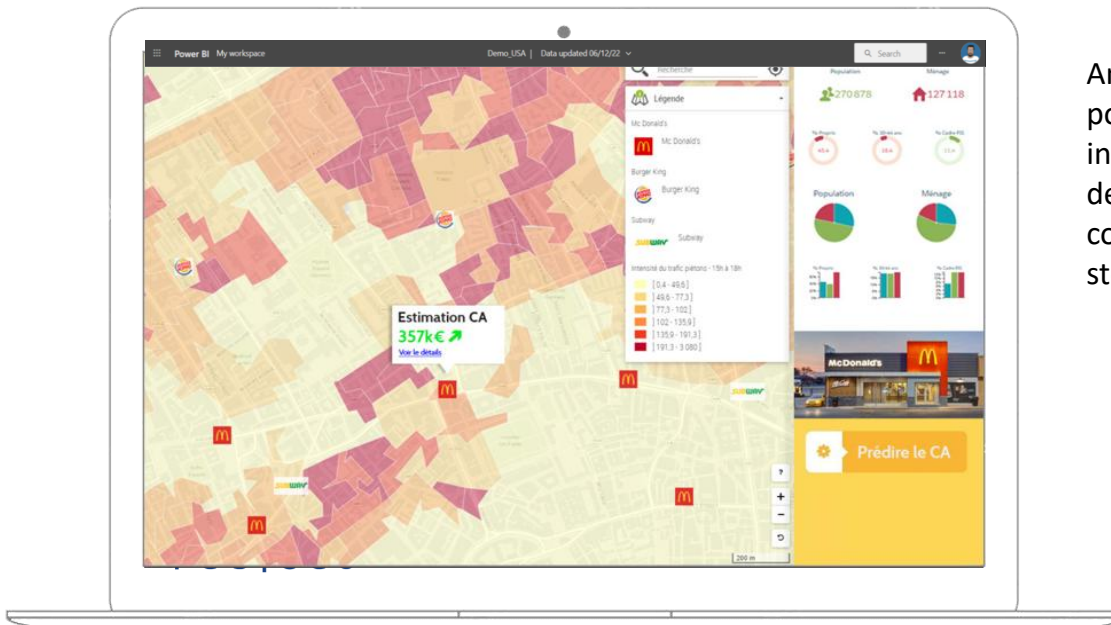




Analyser la couverture locale de vos points de vente, les zones de livraison ainsi que la localisation de vos clients et revendeurs.



Power BI



Analyser à l'échelle d'un de vos points de vente ses principaux indicateurs au niveau des ventes, de la logistique, des comportements d'achat, des stocks et de l'aspect financier, ...



OBTENEZ VOS PROPRES MODÈLES





Notre solution vous permet en quelques clics de ...

- ✓ Sélectionnez un template de départ parmi nos dizaines de modèles d'IA prédictifs.
- ✓ Personnalisez et optimisez les modèles en fonction des problématiques de votre réseau.
- ✓ Sécurisez vos prochaines ouvertures
- ✓ All in one : Gestion du maillage de votre réseau, flux piéton, déterminer vos zones de conquêtes, obtenir vos facteurs clés de succès, sectorisation, etc.
- ✓ Génération d'Études Locales de Marché (ELM)
- ✓ Nos consultants peuvent vous accompagner dans l'optimisation de modèles et la génération de rapports

Assurez-vous de prendre les meilleures décisions pour votre réseau et vos points de vente grâce à notre solution d'accompagnement dans la gestion de votre réseau retail.

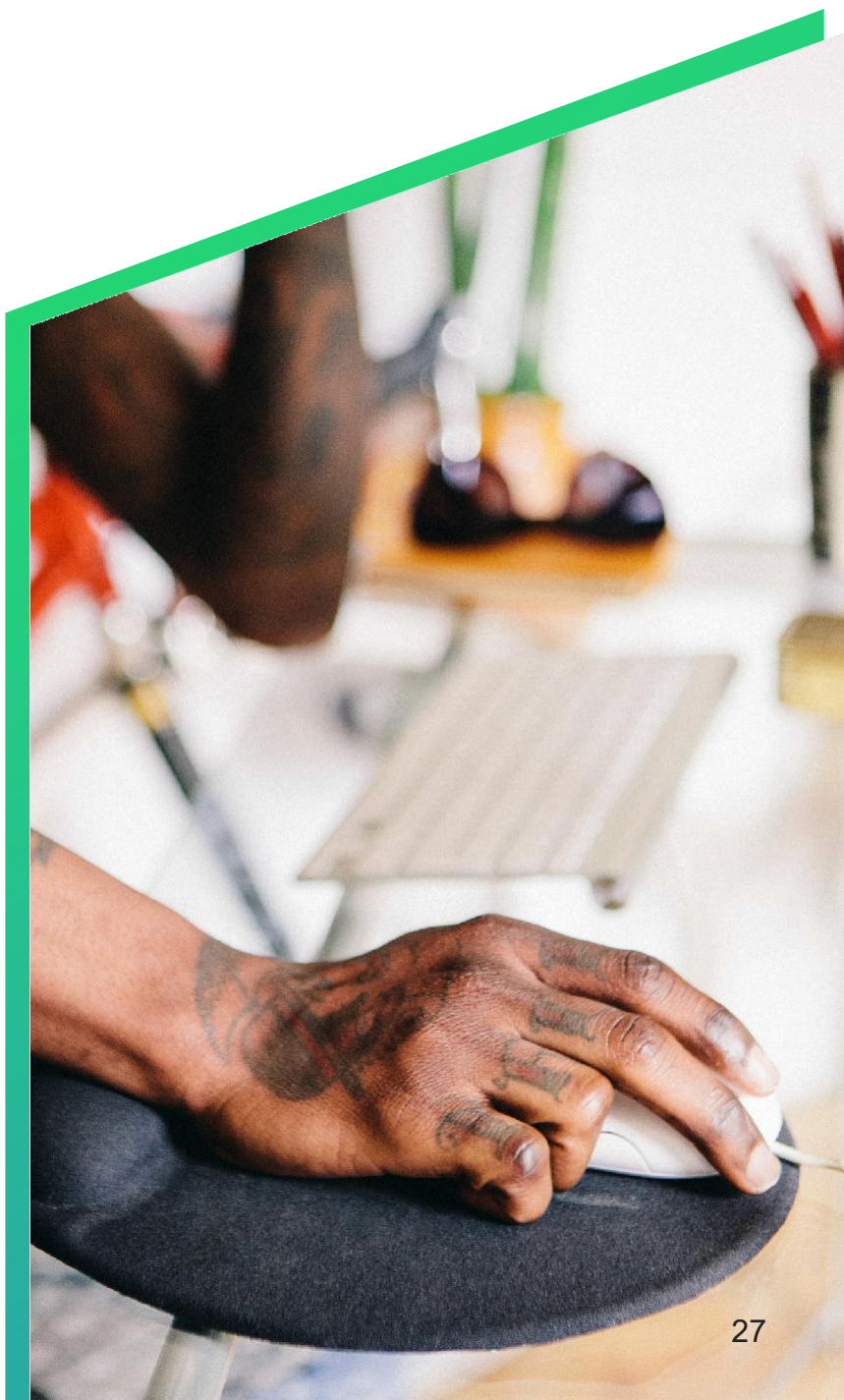
**DEMANDEZ UNE DEMO
PERSONNALISÉE**



VOTRE DÉMO SUR-MESURE

Prenez rendez-vous avec un de nos consultants pour tester notre plateforme géomarketing all in one, qui vous permettra d'optimiser la gestion de votre réseau retail et d'utiliser nos modèles prédictifs.

MON RDV DÉMO



Posez vos questions et demandez
une démo personnalisée de notre
solution avec nos experts

DEMANDEZ UNE DEMO
PERSONNALISÉE

