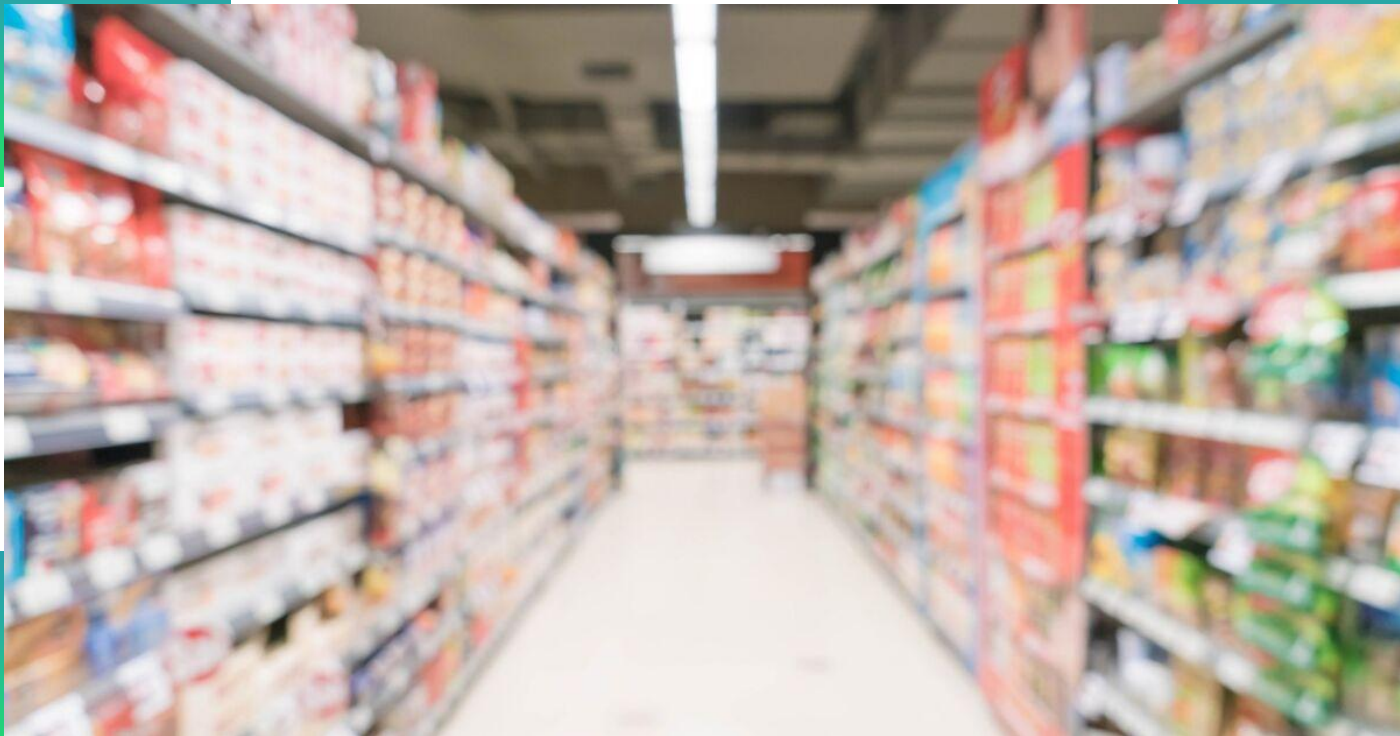




# Comment l'IA révolutionne le développement des réseaux retail

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 ses 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

|                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>L'IA au service du développement des réseaux retail</b>                     | <b>05</b> |
| <b>Calculez le CA prédictif de vos futures implantation de points de vente</b> | <b>10</b> |
| <b>Les 25 utilisations de l'IA pour piloter son réseau</b>                     | <b>13</b> |
| <b>Le rôle central des données dans les modèles prédictifs</b>                 | <b>15</b> |
| <b>Intégrez vos rapports prédictifs dans les principaux outils BI</b>          | <b>23</b> |
| <b>Un outil all-in-one</b>                                                     | <b>29</b> |

**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 Retail

---

# L'IA au service du développement des réseaux **retail**

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 objectivées.

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

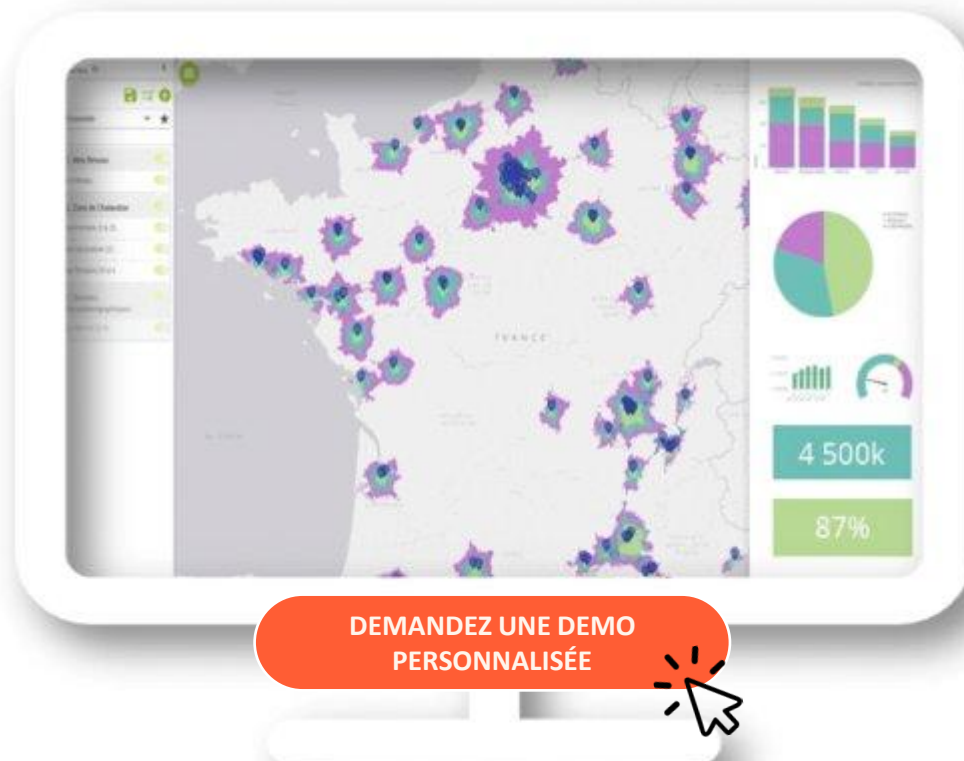
## Auditer l'efficacité d'un point de vente existant

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% de 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 **projets d'ouvertures** de points de vente

---



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

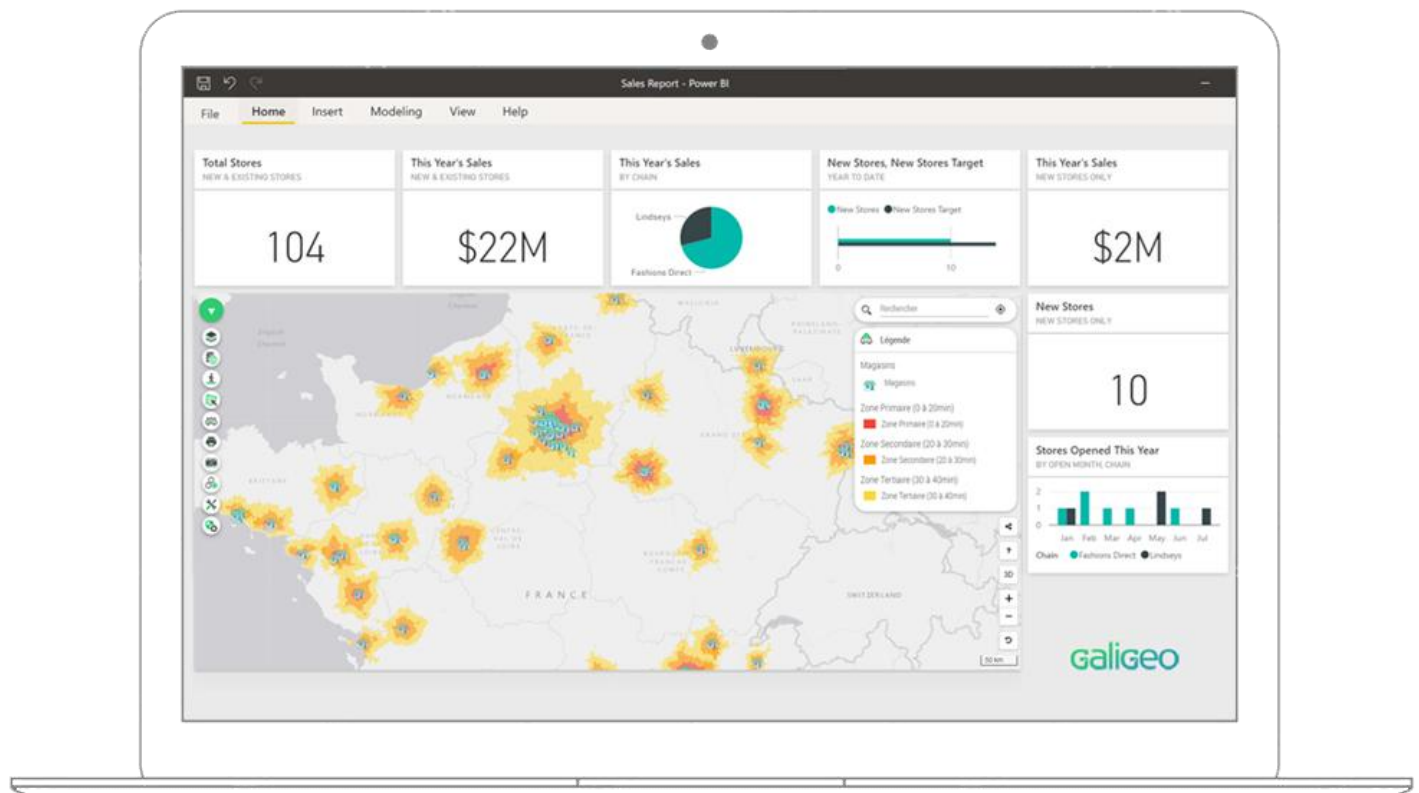
L'évaluation des futures implantations de points de vente est un exercice complexe qui nécessite des données fiables, une analyse fine de la concurrence et une parfaite cohérence avec la stratégie du réseau.

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.

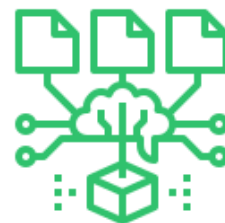
DEMANDEZ UNE DEMO  
PERSONNALISÉE



# 3 modèles innovants de calcul de chiffre d'affaires prédictifs pour le retail

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 dans pour ce modèle :**

- Sociodémographiques
- La concurrence
- Le marché

Exemples de modèles de prédiction de chiffre d'affaires

| Type de commerce    | Type de localisation | Surface      | Type de consommation |            |
|---------------------|----------------------|--------------|----------------------|------------|
| Restauration rapide | Centre ville         | 200 à 400 m2 | Omnicanale           | Rechercher |

|                                     |                                       |                                  |
|-------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| Restauration - zone urbaine         | Grande surface - Zone périurbaine     | Retail cosmétique - zone urbaine |
| Utiliser                            | Utiliser                              | Utiliser                         |
| Retail textile - Centre commerciale | Magasin - Zone d'activité commerciale | Restauration - Proche gare       |
| Utiliser                            | Utiliser                              | Utiliser                         |

Cette méthode permet de donner une estimation du CA.

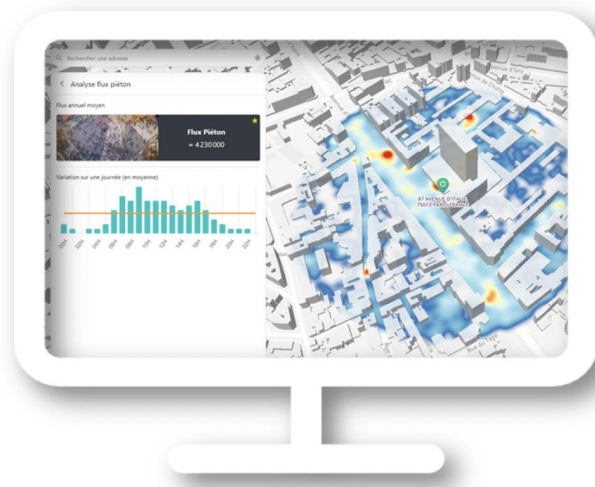
## Simulation avancé (+/-90% de fiabilité)

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)

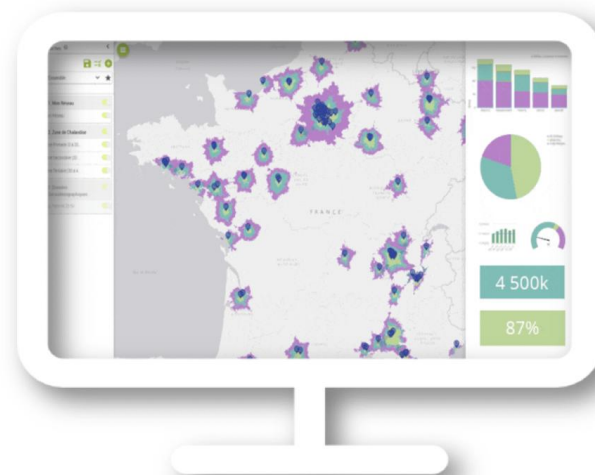
Paramétrage d'un modèle sur-mesure dédié aux spécificités de chaque réseau retail. Ce modèle ajoute à nouveau plus de profondeur, en analysant les méthodes de distribution, les tickets de caisse et bien d'autres données clients.

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<sup>ère</sup> méthode

- Sociodémographiques
- Le marché
- La concurrence

+

### 2<sup>ème</sup> méthode

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

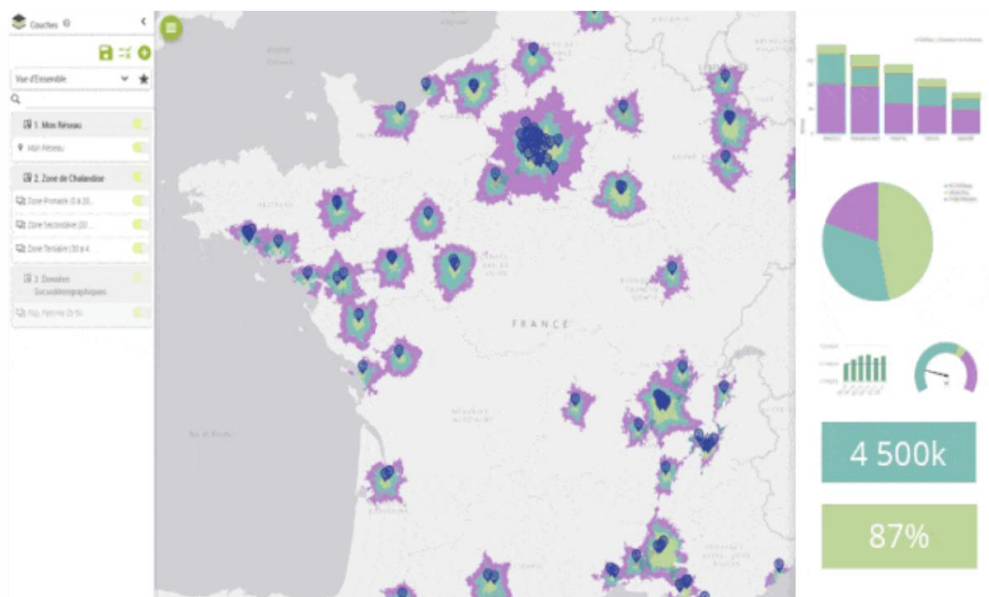
+

### 3<sup>ème</sup> 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

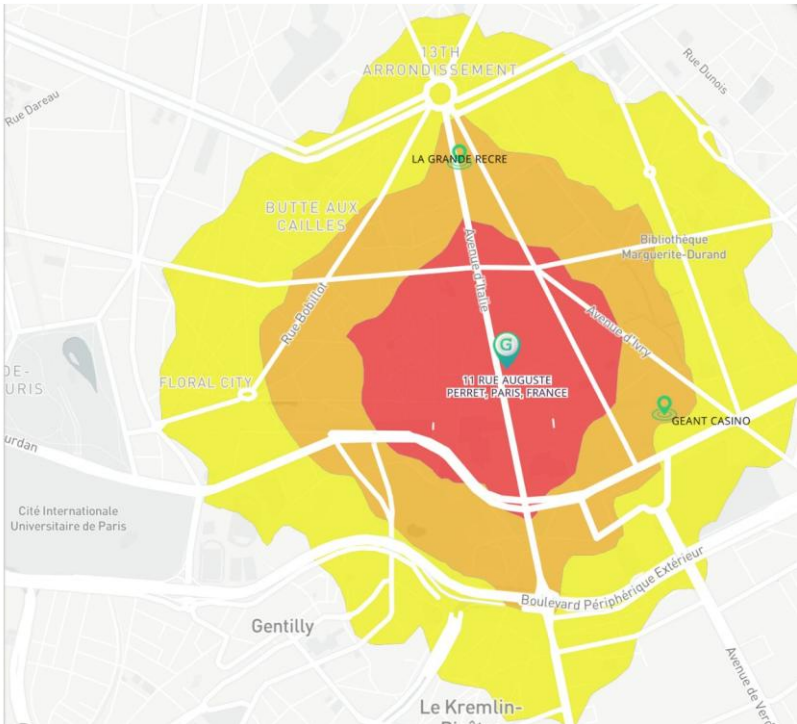
Surface 550

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**

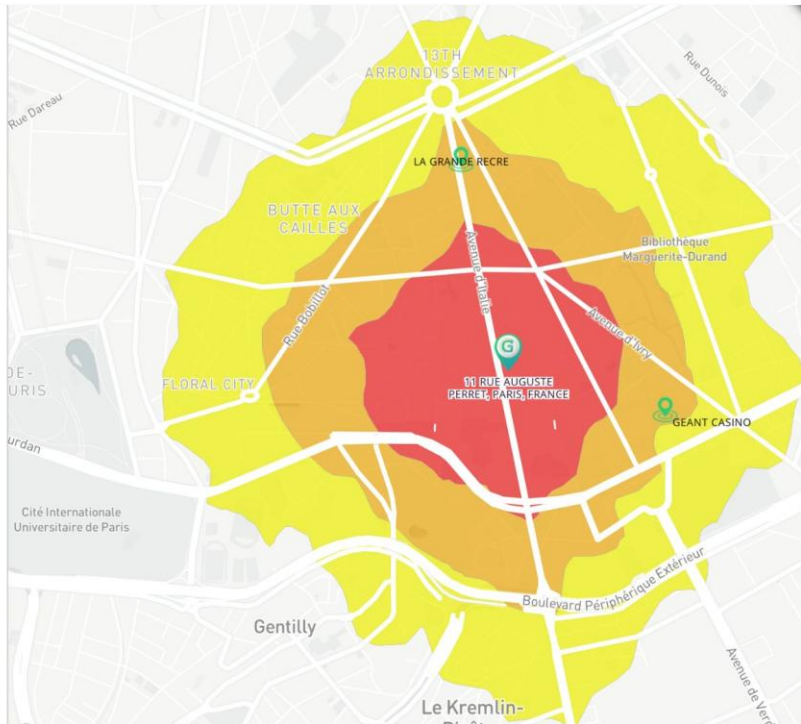
> Surface : 550, type : Centre ville

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 25 utilisations de l'IA pour piloter son réseau

---





## **Implantation, maillage, expansion & stratégie réseau**

1. Scoring prédictif des zones de chalandise
2. Prédiction de chiffre d'affaires
3. Déterminer les facteurs clés de succès
4. Détection des “zones blanches” / “Zones de conquêtes”
5. Simulation d'impact d'un concurrent entrant
6. Analyse de densité optimale
7. Analyse du meilleur format de point de vente
8. Expansion prédictive dans les zones d'urbanisation future
9. Optimisation du maillage du réseau
10. Génération automatique d'un État Local de Marché (ELM)



## **Pilotage commercial, performance, contrôle**

11. Prévion de chiffre d'affaires par magasin revendeur
12. Identification d'anomalies de performance
13. Attribution spatiale des campagnes marketing
14. Monitoring spatial des KPIs
15. Forecasts de trafic piéton / flux de clients
16. Modèles d'élasticité prix par zone
17. Estimateur d'effet halo (omnicanalité)



## **Connaissance client, segmentation, ciblage local**

18. Analyse de cannibalisation entre magasins
19. Analyse de mobilisation locale (affinités de zone)



## **Logistique, supply chain, approvisionnement**

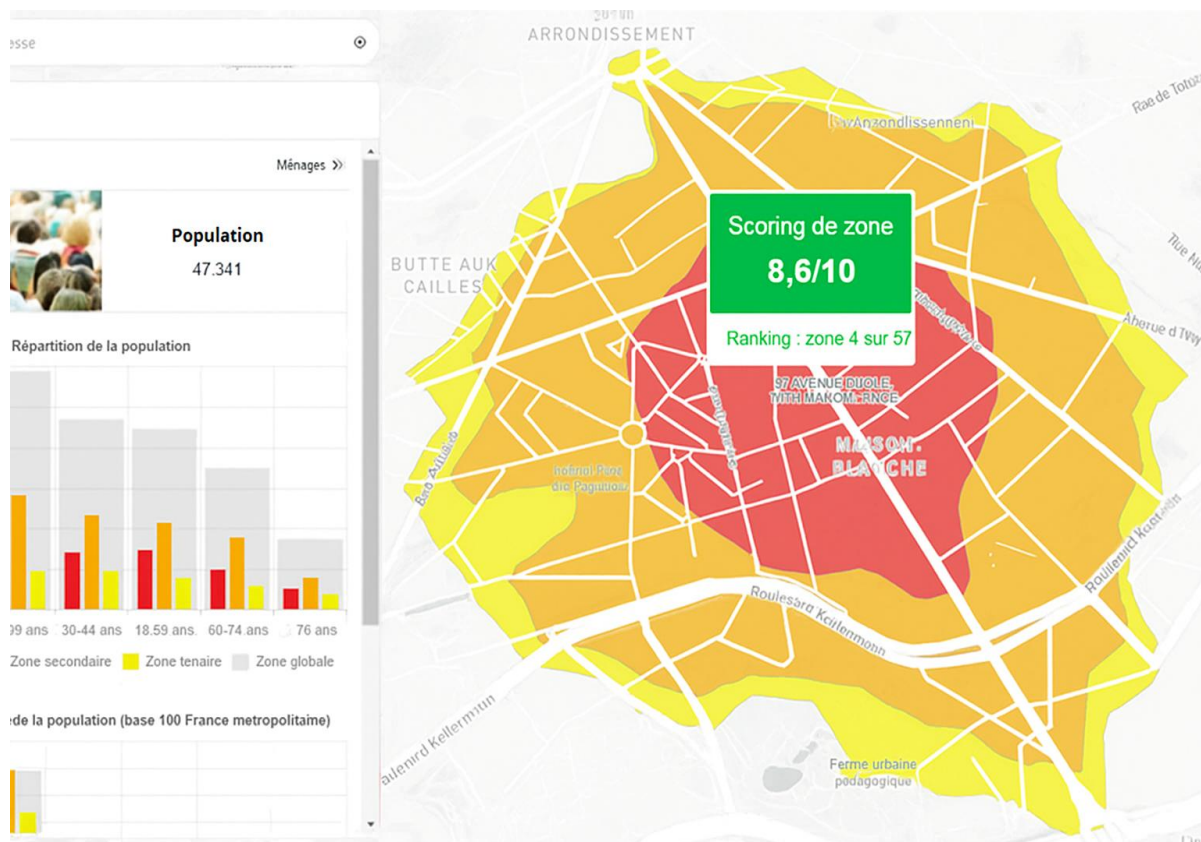
20. Prévion de la demande locale / par magasin
21. Planification prédictive des tournées / last-mile
22. Localisation des entrepôts / hubs intermédiaires
23. Routage adaptatif en temps réel

## **\* Data, vision, external / contexte**

24. Analyse textuelle géolocalisée (NLP)
25. Mesure prédictive de l'impact d'événements locaux (festivals, grands événements, chantiers)

## Scoring prédictif des zones de chalandise

**L'objectif** est de concentrer vos efforts de développement sur les zones à plus forte valeur ajoutée, en priorisant les opportunités les plus alignées avec votre modèle de performance. Ce scoring devient ainsi un outil stratégique pour structurer vos plans d'expansion, fiabiliser vos décisions et accélérer vos démarches terrain.

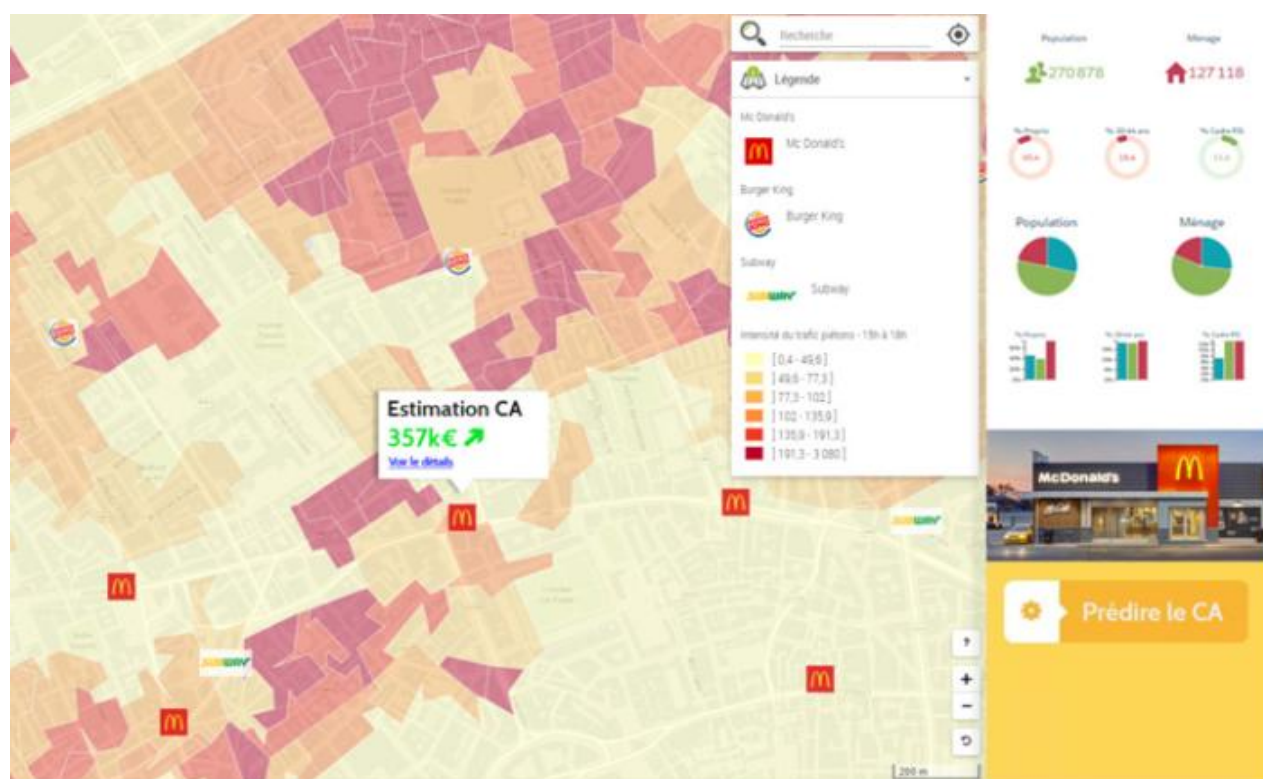




## Prédiction de chiffre d'affaires

Nos modèles de prédiction de chiffre d'affaires permettent d'estimer avec précision le CA potentiel d'un futur point de vente en fonction de son emplacement. En analysant les flux de mobilité, les données sociodémographiques, les comportements d'achat locaux et les performances de sites comparables, le modèle simule différents scénarios pour anticiper les volumes de ventes attendus. Il prend également en compte la saisonnalité, les effets de cannibalisation potentiels et les spécificités locales telles que le format du point de vente, l'accessibilité ou l'environnement concurrentiel.

**L'objectif** est de sécuriser chaque projet d'ouverture en apportant une estimation fiable de sa rentabilité potentielle. Ce modèle permet de comparer plusieurs options d'emplacement, de justifier les choix auprès des parties prenantes et d'optimiser les investissements réseau avec une vision prévisionnelle claire.



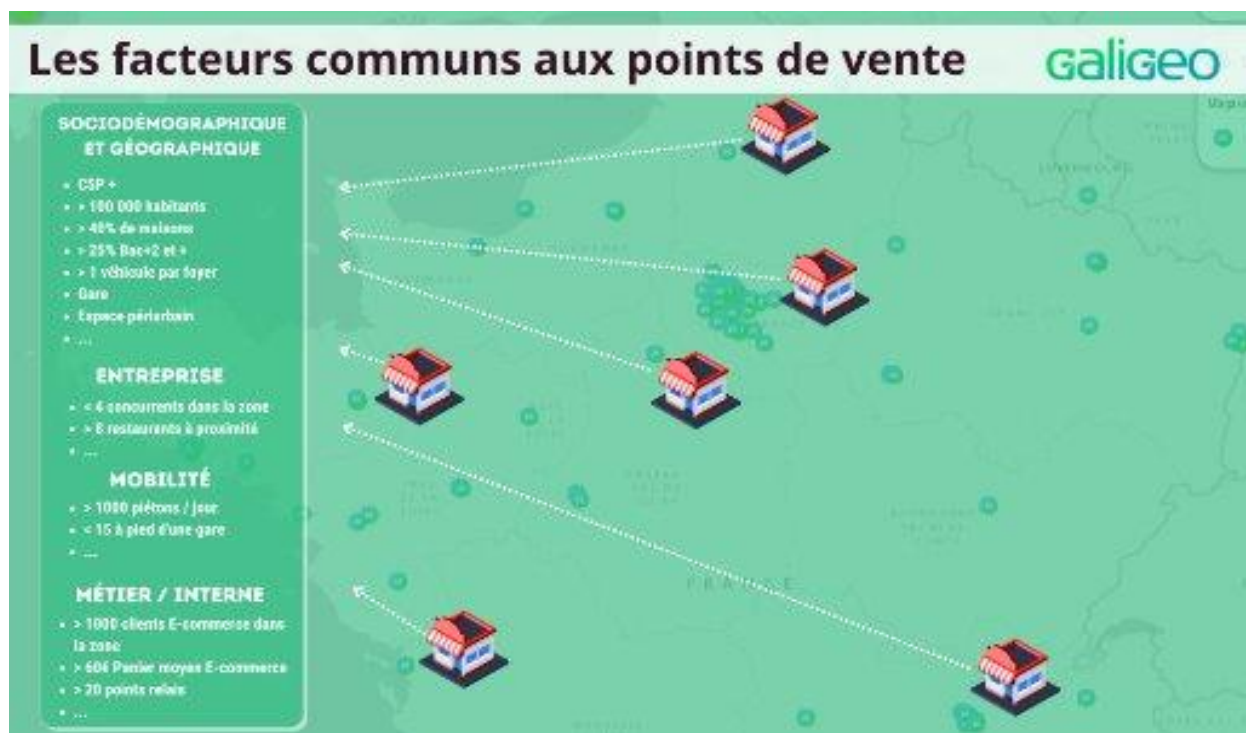
UTILISEZ CE MODÈLE IA



## Déterminer les facteurs clés de succès

Nos modèles sont capables d'analyser des dizaines de facteurs — sociodémographiques, flux de mobilité, environnement concurrentiel, consommation locale, points d'intérêt, etc. — et de les croiser avec les données métiers propres à chaque réseau : chiffre d'affaires, panier moyen, typologie de clientèle, format de point de vente, etc. L'objectif est d'identifier les combinaisons de conditions qui expliquent les meilleures performances observées au sein du réseau. Ces facteurs, une fois révélés, deviennent une véritable signature du succès.

**L'objectif** est de scanner l'ensemble du territoire pour repérer automatiquement les zones qui présentent ces facteurs de succès, et ainsi prioriser les zones de conquête à plus fort potentiel.



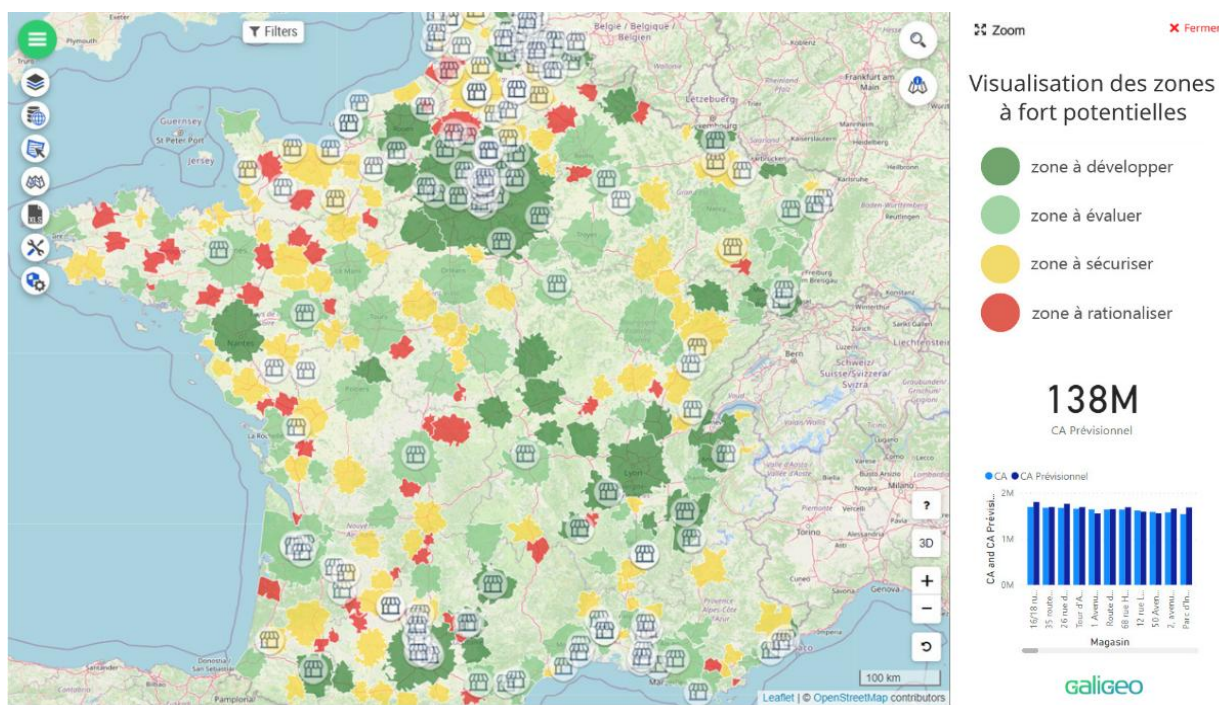
DEMANDEZ UNE DEMO  
PERSONNALISÉE



## Détection des “zones blanches” / “Zones de conquêtes”

Nos modèles d'IA identifient automatiquement les zones à fort potentiel encore non couvertes par un point de vente du réseau. En croisant des données externes (densité de population, profils socio-économiques, points d'intérêt, accessibilité, consommation locale, concurrence...) avec les données métiers internes (performances du réseau, typologie des points de vente, comportements clients...), ils mettent en évidence les zones les plus prometteuses où l'enseigne est absente. En quelques clics, nos modèles prédictifs cartographient et score les opportunités de conquête à prioriser.

**L'objectif** est de guider efficacement les plans d'expansion en révélant les zones stratégiques à fort potentiel inexploité, et ainsi accélérer la croissance du réseau tout en optimisant sa couverture territoriale.



UTILISEZ CE MODÈLE IA

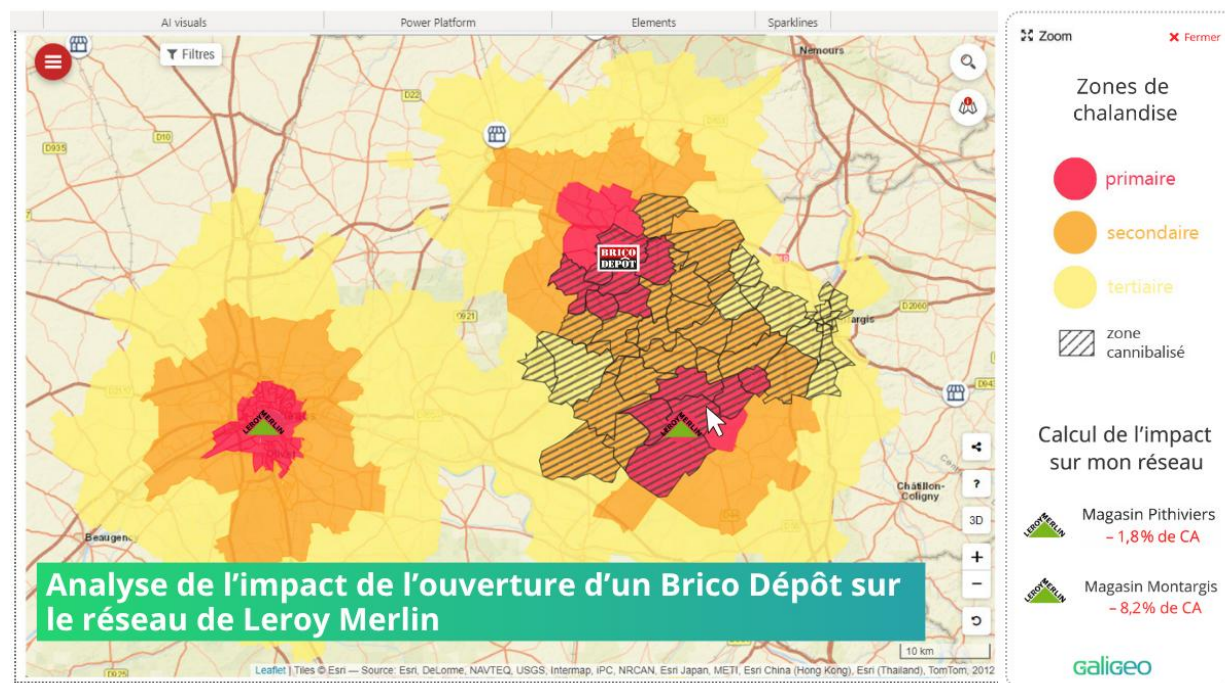




## Simulation d'impact d'un concurrent entrant

Ce modèle simule l'effet potentiel de l'arrivée d'un nouveau concurrent à proximité d'un ou plusieurs points de vente existants. En intégrant la localisation précise du projet concurrent, ses caractéristiques (surface, enseigne, positionnement) ainsi que les données du réseau (zones de chalandise, flux, performances commerciales), il prédit les impacts en termes de baisse de trafic, de perte de chiffre d'affaires ou de cannibalisation indirecte. Il permet également de comparer plusieurs scénarios d'implantation concurrente pour anticiper les risques en fonction de leur emplacement.

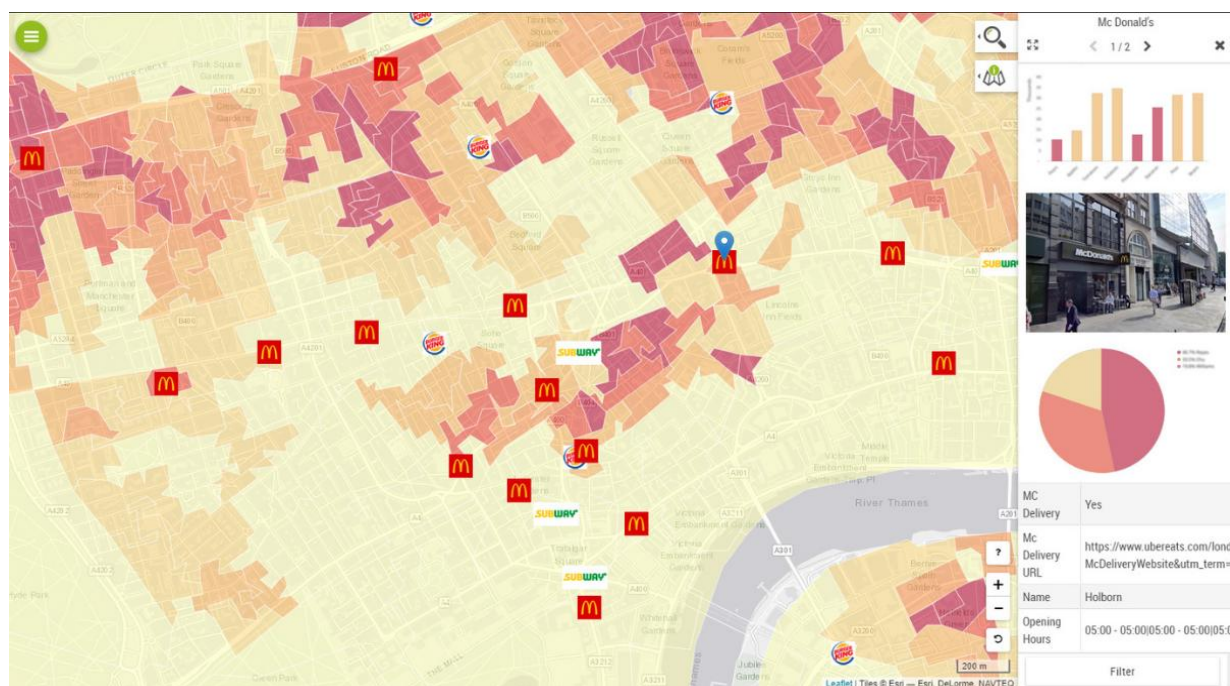
**L'objectif** est d'anticiper les effets de marché avant qu'ils ne se produisent, et de permettre des actions correctives ciblées : renforcement marketing, révision de l'offre locale, repositionnement stratégique ou, si nécessaire, fermeture préventive.



## Analyse de densité optimale

Ce modèle permet de déterminer combien de points de vente sont nécessaires pour couvrir efficacement une grande agglomération, sans surexposition ni sous-exploitation du territoire. Il s'appuie sur l'analyse des zones de chalandise existantes, des flux de mobilité, des profils de population, de la consommation locale et des performances commerciales observées sur le réseau. L'algorithme évalue le niveau de saturation ou de sous-couverture pour chaque secteur, puis simule différents scénarios de densité afin d'identifier la configuration la plus équilibrée.

**L'objectif** est de disposer d'un maillage urbain cohérent avec le potentiel réel du territoire, en maximisant la couverture client tout en évitant les effets de cannibalisation interne. Ce modèle permet d'ajuster finement la stratégie d'expansion ou de rationalisation en zone urbaine, en assurant un équilibre entre présence commerciale, rentabilité et efficience opérationnelle.



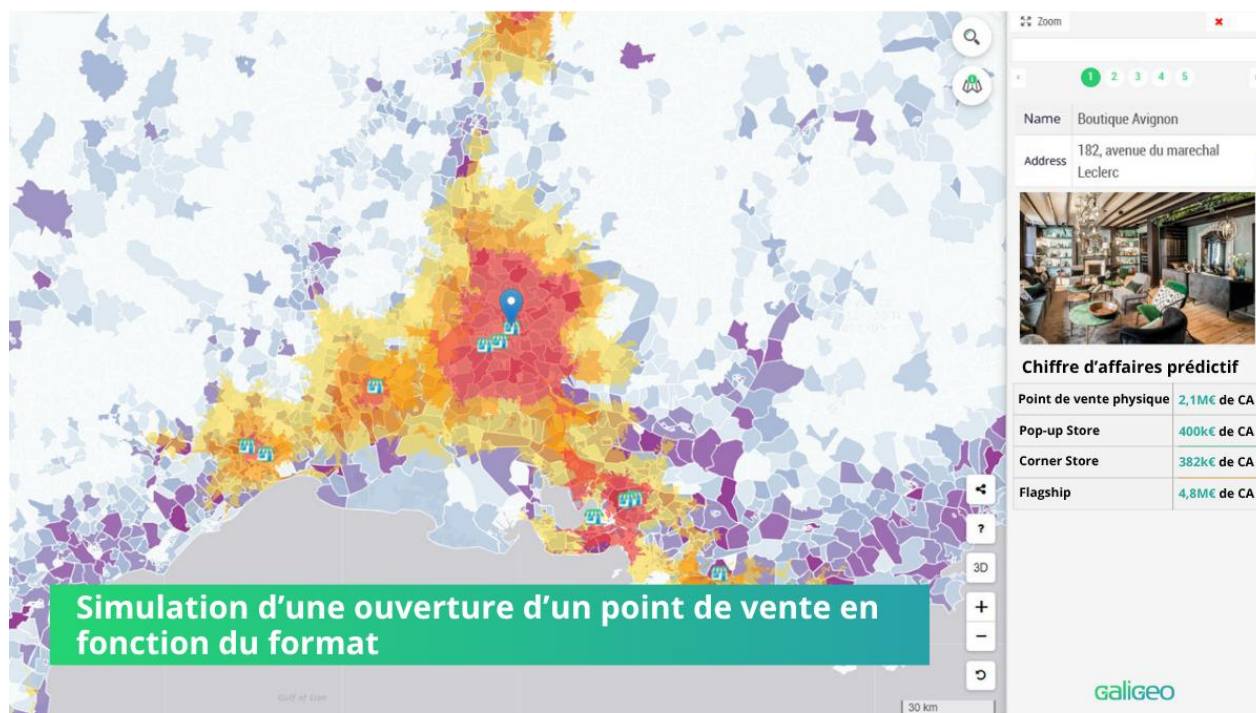
UTILISEZ CE MODÈLE PREDICTIF



## Analyse du meilleur format de point de vente

Ce modèle aide à déterminer le format le plus pertinent pour chaque emplacement : flagship, format compact, corner, showroom, etc. Il s'appuie sur des données croisées de fréquentation attendue, de flux de mobilité, de profils consommateurs, de typologie commerciale locale et d'objectifs de performance. L'algorithme identifie le niveau d'adéquation entre les caractéristiques d'une zone et les formats disponibles dans le réseau, et propose le meilleur scénario d'implantation.

**L'objectif** est d'optimiser l'allocation des surfaces et des ressources en adaptant finement chaque point de vente à son environnement. Cela permet de maximiser la rentabilité, d'ajuster l'expérience client selon le contexte local, et d'assurer la cohérence entre l'offre et la réalité du terrain.



DEMANDEZ UNE DEMO  
PERSONNALISEE





## Expansion prédictive dans les zones d'urbanisation future

Ce modèle permet d'anticiper les opportunités d'implantation dans des quartiers en cours de développement ou à venir. En exploitant les données d'aménagement du territoire (projets immobiliers, nouvelles infrastructures, plans d'urbanisme, projections démographiques...), il identifie les zones appelées à devenir stratégiques dans les années à venir. Croisé avec les données socio-économiques, de mobilité et les facteurs clés de succès du réseau, le modèle repère les emplacements qui réuniront bientôt les conditions idéales pour accueillir un point de vente.

**L'objectif** de ce modèle permet de sécuriser des implantations en amont, avant que la concurrence ne s'y positionne, et d'assurer une présence commerciale dès les premiers signes de montée en attractivité. C'est un levier puissant pour anticiper les transformations du territoire et bâtir un réseau résilient, pensé pour les besoins de demain.

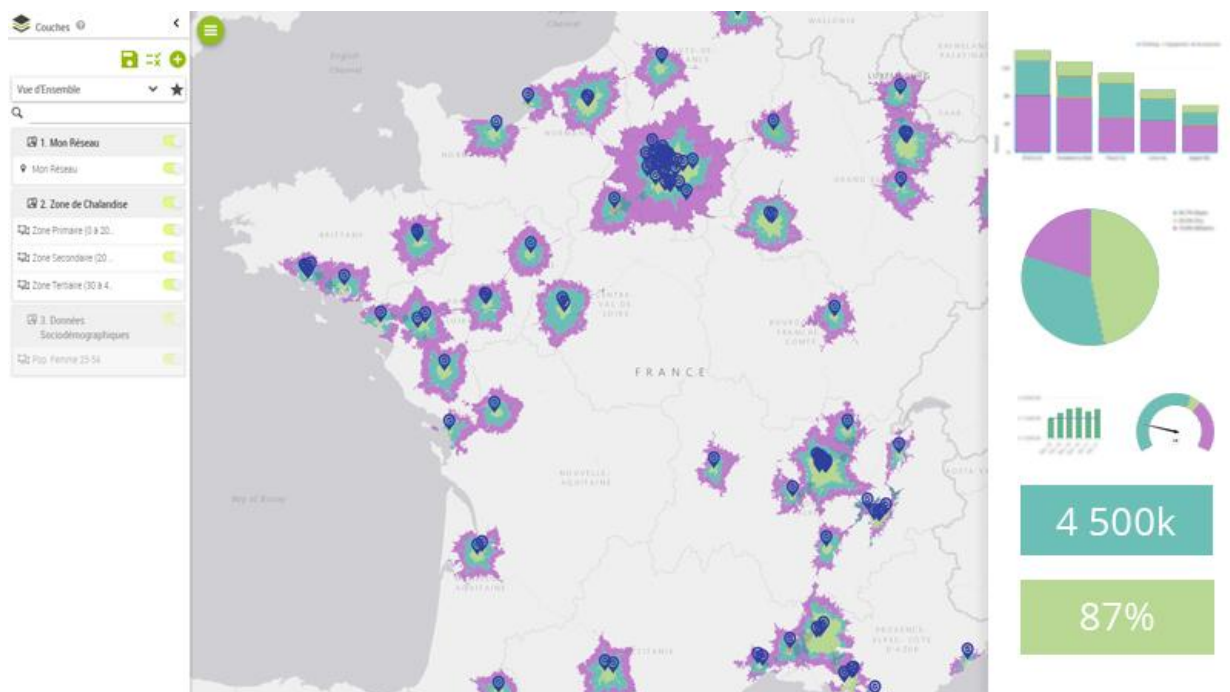


## Optimisation du maillage du réseau

Nos modèles prédictifs d'optimisation spatiale évaluent la pertinence de chaque point de vente au niveau de la couverture territoriale actuelle. En croisant les zones de chalandise, les flux de mobilité, les performances commerciales, les effets de cannibalisation et les zones à potentiel encore non exploitées, il identifie les emplacements sur-représentés, sous-exploités ou mal positionnés. Il propose ensuite des recommandations concrètes : ouverture, fermeture, relocalisation ou mutualisation de points de vente, dans le but de maximiser l'efficacité du maillage.

**L'objectif** est de réorganiser intelligemment le réseau pour maximiser la couverture territoriale tout en évitant les redondances inutiles.

*Ces modèles sont paramétrés en fonction des objectifs stratégiques et des niveaux de performance attendus, tant au niveau global qu'à l'échelle de chaque point de vente.*



## Génération automatique d'un État Local de Marché (ELM)

Ce modèle d'IA génère en quelques instants un État Local de Marché complet à partir d'une adresse ou d'un point géographique. Il agrège automatiquement toutes les données nécessaires : profil de la population, attractivité commerciale, flux de mobilité, concurrence, accessibilité, immobilier commercial, points d'intérêt, ainsi que les données internes au réseau (performances comparables, positionnement de l'offre). L'ensemble est structuré sous forme de synthèse visuelle et analytique, prête à être exploitée dans le cadre d'un comité d'investissement, d'une étude d'opportunité ou d'un benchmark local.

**L'objectif** est de fiabiliser et d'accélérer la phase d'analyse locale, sans mobilisation manuelle de données. Ce modèle permet de standardiser les études terrain, de réduire le délai de production des ELM, et d'assurer une prise de décision éclairée et homogène à l'échelle du réseau.



UTILISEZ CE MODÈLE IA





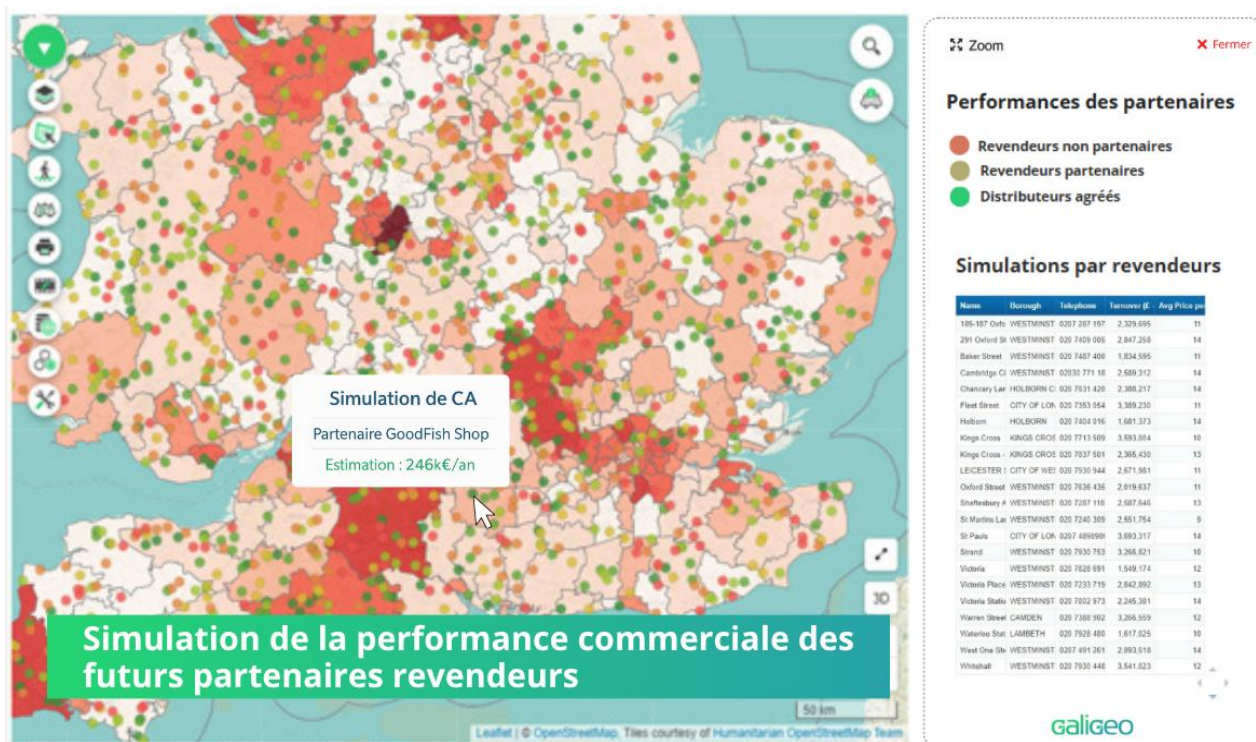


## Pilotage commercial, performance, contrôle

### Prévision de chiffre d'affaires par magasin revendeur

Ce modèle permet d'estimer le chiffre d'affaires prévisionnel généré par vos produits lorsqu'ils sont commercialisés dans des points de vente tiers (revendeurs, partenaires, distributeurs agréés...). Il s'appuie sur les données locales (flux, profils clients, consommation, environnement concurrentiel), croisées avec les performances historiques observées sur des points de distribution comparables. Le modèle prend également en compte le type de point de vente, le positionnement de l'enseigne partenaire et les synergies possibles entre vos produits et son offre globale.

**L'objectif** est de hiérarchiser les opportunités de distribution indirecte en fonction de leur potentiel réel, d'optimiser le maillage de vos partenaires commerciaux et de mieux anticiper les performances de votre réseau indirect avant tout engagement contractuel.



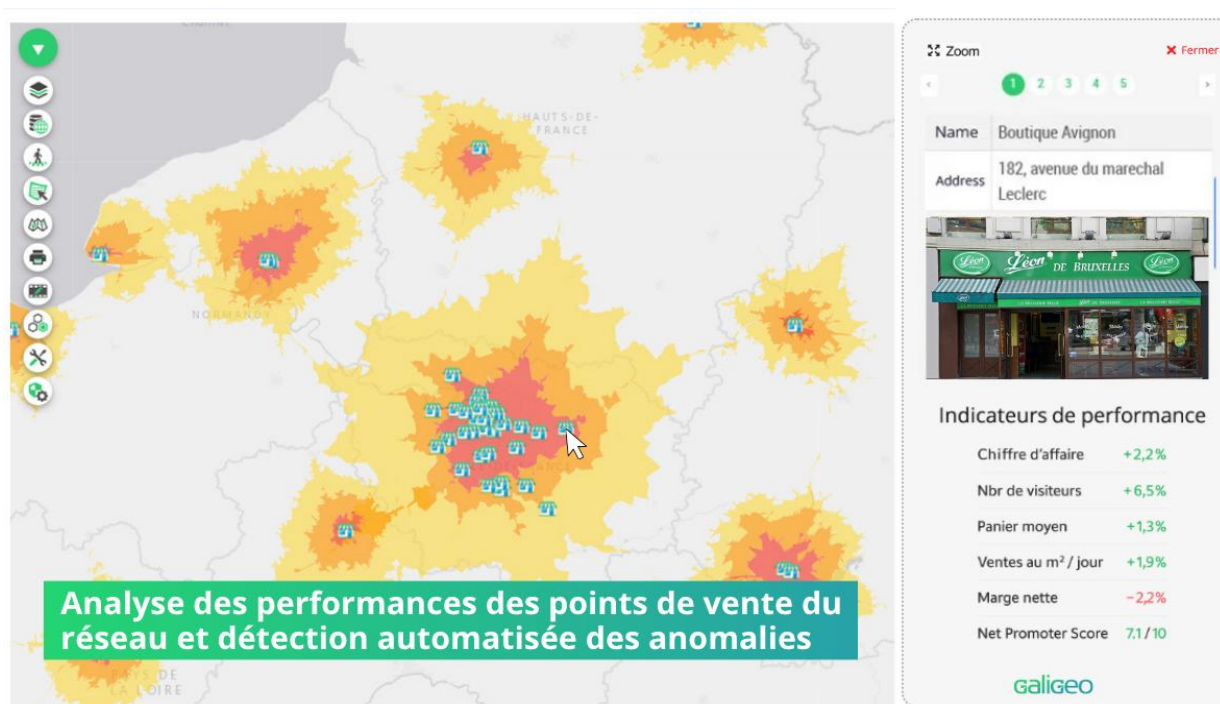
DEMANDEZ UNE DEMO PERSONNALISEE



## Identification d'anomalies de performance

Ces modèles prédictifs détectent automatiquement les points de vente dont les résultats s'écartent significativement des prévisions attendues. En comparant les performances réelles aux niveaux prédits (chiffre d'affaires, fréquentation, taux de conversion, etc.), il signale les écarts anormaux, qu'ils soient positifs ou négatifs. Le modèle peut également alerter lorsqu'un indicateur opérationnel (panier moyen, stock, ventes par employé, etc.) atteint un seuil anormalement bas ou élevé par rapport à des points de vente similaires.

**L'objectif** est de générer des alertes ciblées pour déclencher des actions correctives rapides, affiner les analyses locales et identifier plus tôt les problèmes ou les bonnes pratiques. Ces modèles permettent un pilotage fin, centré sur la détection proactive et l'amélioration continue de la performance du réseau.



UTILISEZ CE MODÈLE PRÉDICTIF



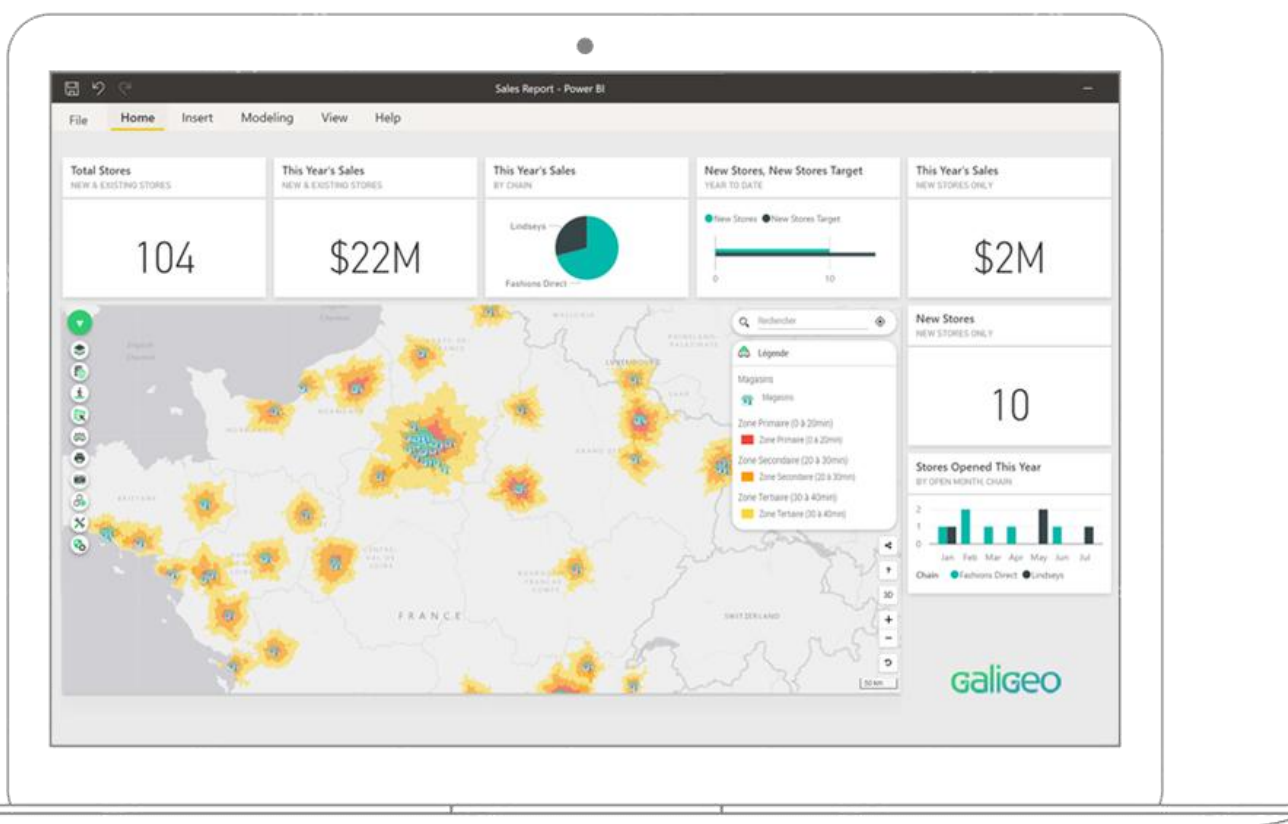




## Monitoring spatial des KPIs

Ce modèle permet de visualiser les indicateurs de performance clés (ventes, marge, fréquentation, etc.) directement sur une carte interactive. En associant vos données métiers à une représentation spatiale, il devient possible d'identifier en un coup d'œil les zones en sous-performance ou en surperformance, de détecter des ruptures de tendance, et de suivre l'évolution de vos KPIs dans le temps, par territoire ou par point de vente.

**L'objectif** est d'accélérer l'analyse et la prise de décision grâce à une lecture géographique des résultats. Ce monitoring cartographique rend les signaux faibles visibles plus tôt, et permet d'orienter rapidement les actions correctives ou d'investissement là où elles seront les plus utiles.



## Forecasts de trafic piéton / flux de clients

Ce modèle prédit le volume de visiteurs attendus dans une zone donnée, en tenant compte de nombreux facteurs : jour de la semaine, heure, conditions météo, événements locaux, vacances scolaires ou saisonnalité. En croisant ces données avec les historiques de fréquentation et les caractéristiques du territoire, il fournit des estimations précises du flux piéton ou du trafic client, à l'échelle d'un point de vente, d'une rue ou d'un quartier.

**L'objectif** est d'adapter les ressources et les actions opérationnelles (stocks, personnel, promotions...) aux prévisions de fréquentation. Ce modèle permet d'anticiper les pics ou les creux d'activité, d'optimiser la performance locale et d'aligner plus finement l'offre à la demande.

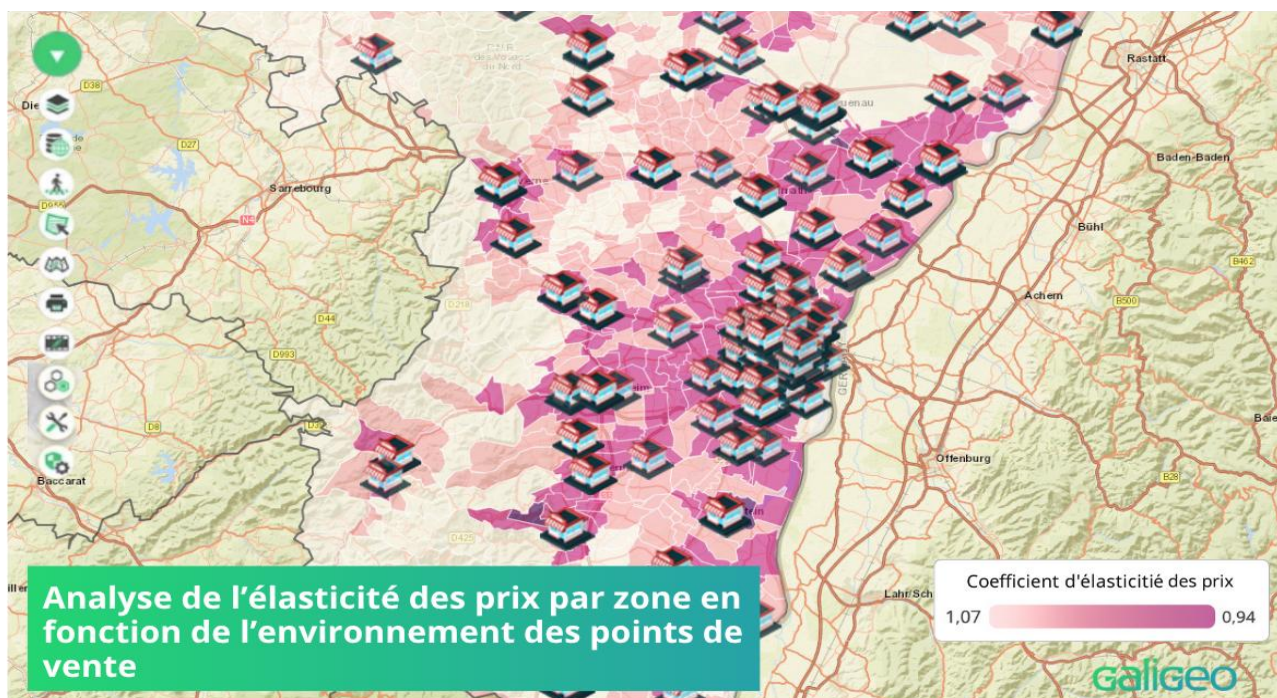




## Modèles d'élasticité prix par zone

Ce modèle IA permet d'estimer la sensibilité des volumes de vente à une variation de prix, en tenant compte des spécificités locales. Il analyse comment les clients réagissent à une hausse ou une baisse tarifaire selon leur profil, le niveau de concurrence, le pouvoir d'achat local, la typologie du point de vente ou encore l'historique de consommation. Les calculs sont réalisés à l'échelle fine : zone de chalandise, segment produit, période.

**L'objectif** est de piloter finement les politiques tarifaires en adaptant les prix au contexte local. Cela permet de maximiser les marges sans compromettre les volumes, d'ajuster les promotions zone par zone, et d'améliorer la rentabilité globale en fonction de la réalité terrain.



## Estimateur d'effet halo (omnicanalité)

Ce modèle prédictif permet de quantifier l'impact d'un magasin physique sur les ventes en ligne (effet drive-to-web) ou sur les performances de magasins voisins du même réseau. L'algorithme s'appuie sur des données croisées de trafic, de vente, de localisation et de temporalité pour isoler et estimer cet effet de halo, souvent sous-estimé dans les analyses classiques.

**L'objectif** est d'intégrer cette valeur indirecte dans l'évaluation de la performance d'un point de vente. Cela permet de mieux mesurer son rôle dans l'écosystème global, d'éviter des décisions de fermeture hâtives, et de valoriser pleinement sa contribution au réseau, au-delà de ses résultats immédiats.



UTILISEZ CE MODÈLE IA



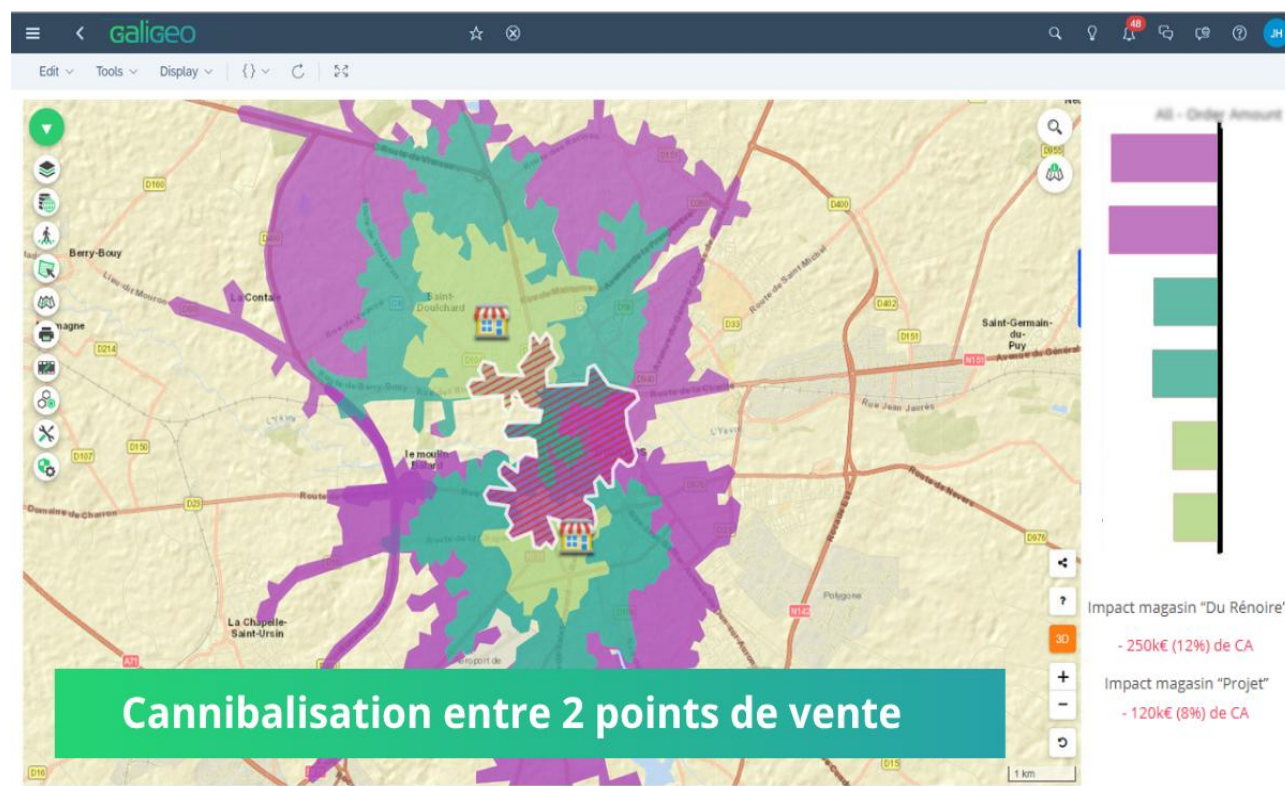


## Connaissance client, segmentation, ciblage local

### Analyse de cannibalisation entre magasins

Ce modèle permet de mesurer avec précision le chevauchement des zones de chalandise entre plusieurs points de vente d'un même réseau. En croisant les zones d'influence théoriques et les données de performance réelles, il identifie les situations où deux magasins se partagent une même clientèle, entraînant une perte de chiffre d'affaires potentiel. Le modèle prend en compte les flux de mobilité, les temps d'accès, le positionnement des magasins, et les comportements d'achat pour quantifier l'intensité de la cannibalisation.

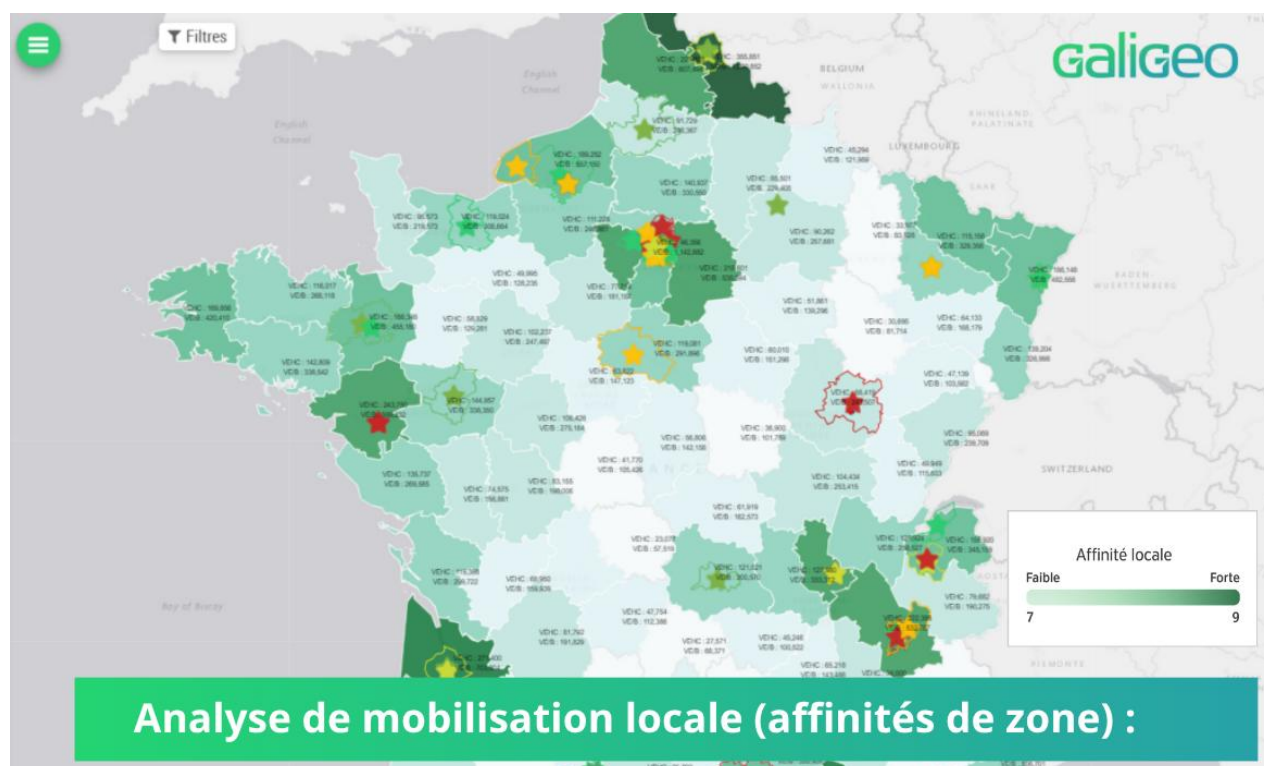
**L'objectif** est d'optimiser le maillage territorial en limitant les effets de concurrence interne. Cela permet d'ajuster les stratégies d'ouverture, de repositionner certains points de vente.



## Analyse de mobilisation locale (affinités de zone)

Ce modèle prédictif, identifie les zones où la marque bénéficie d'une forte affinité locale, même en l'absence de point de vente physique. Il analyse les signaux de mobilisation : fréquentation d'un site web, volume d'achats en e-commerce, performances chez les revendeurs, taux de fidélité ou engagement marketing. En croisant ces données avec les caractéristiques sociodémographiques, la consommation locale et la répartition géographique des clients, l'IA fait ressortir les territoires à forte affinité spontanée.

**L'objectif** est de repérer les zones à fort potentiel organique où la marque est déjà bien implantée dans les usages, afin d'orienter les décisions d'ouverture, de partenariat ou d'actions ciblées. Ces zones représentent souvent des opportunités à moindre risque, car déjà réceptives à l'offre.

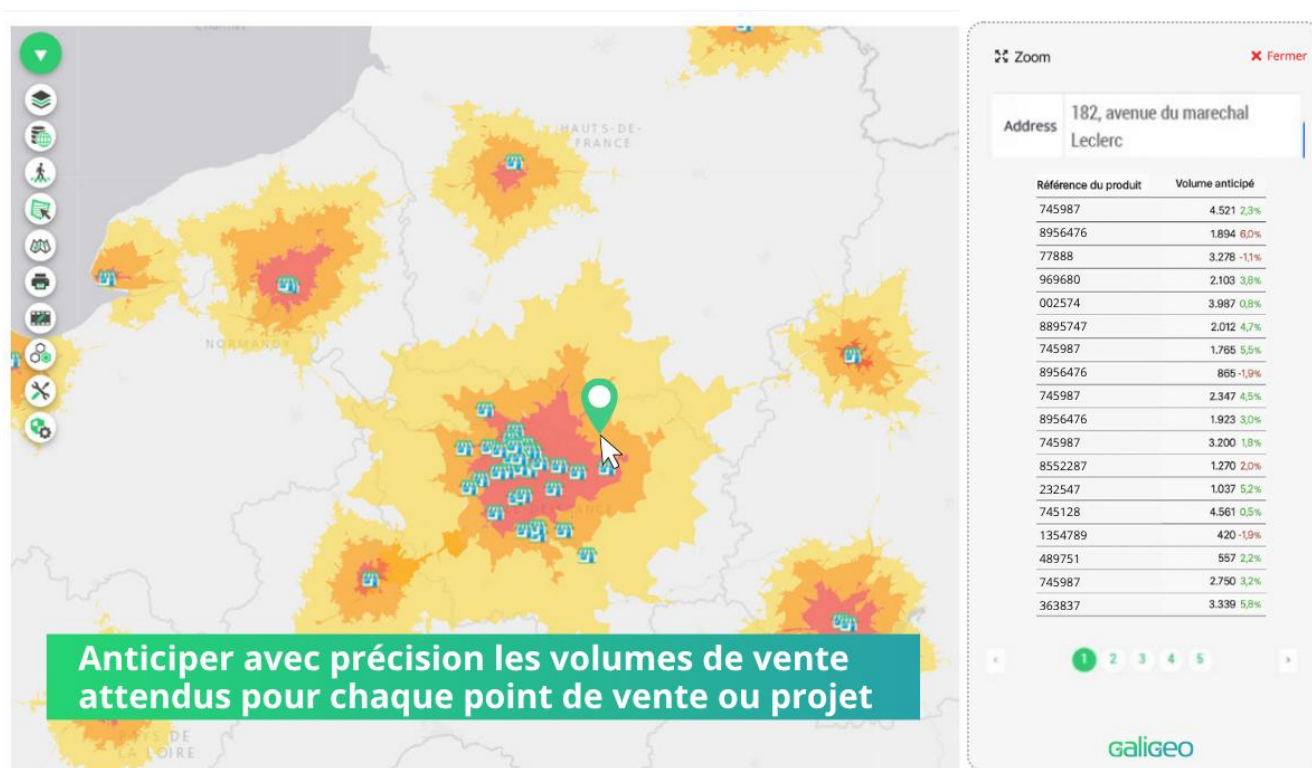


## Logistique, supply chain, approvisionnement

### Prévision de la demande locale / par magasin

Ce modèle prédictif permet d'anticiper avec précision les volumes de vente attendus pour chaque point de vente, à court ou moyen terme. Il intègre des données historiques de ventes, la saisonnalité, les comportements d'achat locaux, les événements spécifiques (soldes, fêtes, météo), et les particularités de chaque magasin (surface, assortiment, emplacement). L'algorithme ajuste automatiquement ses prévisions en fonction des tendances locales observées.

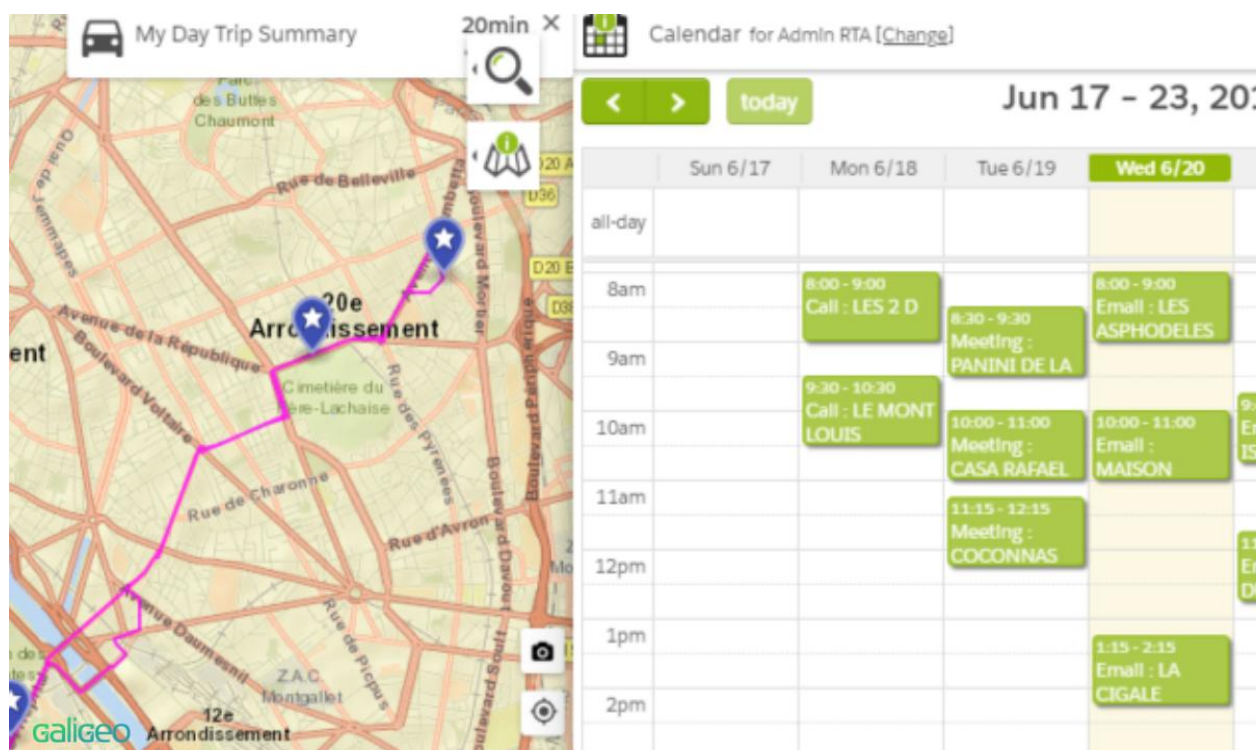
**L'objectif** est d'optimiser les réassorts en magasin en évitant les surstocks ou les ruptures, et de garantir une disponibilité produit adaptée à la demande réelle. Ce modèle améliore la gestion des flux logistiques et renforce la réactivité commerciale au niveau du point de vente.



## Planification prédictive des tournées / last-mile

Ce modèle IA calcule les itinéraires de livraison ou de tournée commerciale les plus optimisés en fonction de la demande prédite, de la densité client, des contraintes horaires et des conditions de circulation. Il s'appuie sur les prévisions locales de commandes ou de visites, les données de trafic en temps réel ou historiques, et les capacités logistiques disponibles pour ajuster les itinéraires de façon dynamique et efficace.

**L'objectif** est de réduire les coûts de livraison, les temps de trajet et les émissions, tout en augmentant la qualité de service et la ponctualité. Ce modèle améliore significativement la performance du dernier kilomètre, enjeu clé de la satisfaction client et de la rentabilité des opérations terrain.



UTILISEZ CE MODÈLE IA





## Localisation des entrepôts / hubs intermédiaires

Ce modèle prédictif détermine les emplacements optimaux pour implanter des entrepôts, centres de distribution ou hubs logistiques intermédiaires. Il s'appuie sur la localisation des clients, des points de vente, la volumétrie des flux, les temps de trajet, les coûts de transport et les contraintes opérationnelles. Les modèles IA simulent différents scénarios pour identifier les configurations qui minimisent les distances parcourues tout en respectant les délais de livraison et les capacités de stockage.

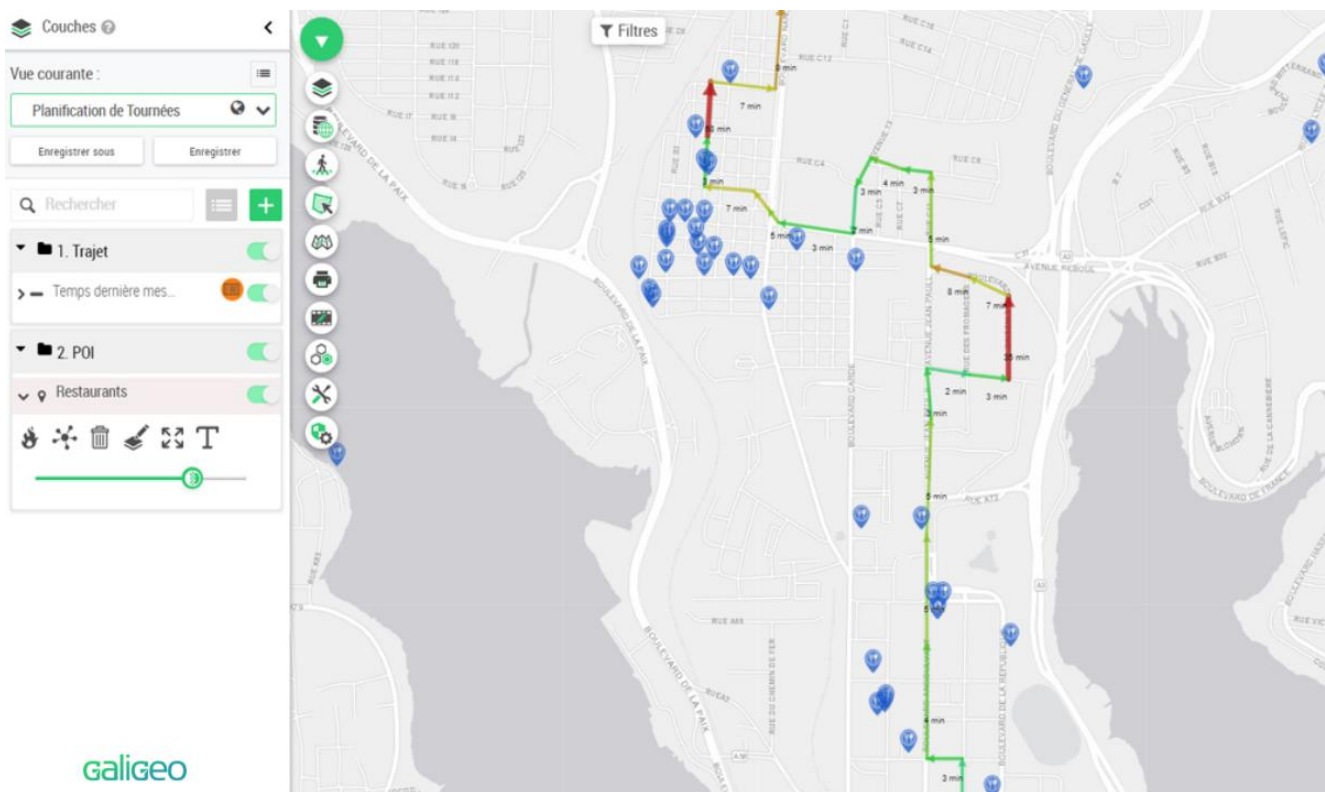
**L'objectif** est d'optimiser la chaîne logistique en réduisant les coûts de transport, en améliorant la réactivité des livraisons et en assurant une couverture territoriale fluide.



## Routage adaptatif en temps réel

Ce modèle IA ajuste dynamiquement les itinéraires de livraison ou de tournée en fonction des conditions en cours : trafic routier, perturbations météo, incidents logistiques, ou urgences clients. Il s'appuie sur des données en temps réel et des prévisions à court terme pour recalculer les trajets les plus efficaces, tout en respectant les priorités de livraison, les créneaux horaires et les contraintes de capacité.

**L'objectif** est d'assurer une logistique agile, capable de s'adapter instantanément aux imprévus, de garantir les délais annoncés et de limiter les retards coûteux. Ce modèle prédictif renforce la fiabilité du service et améliore la satisfaction client dans les opérations de dernière minute.

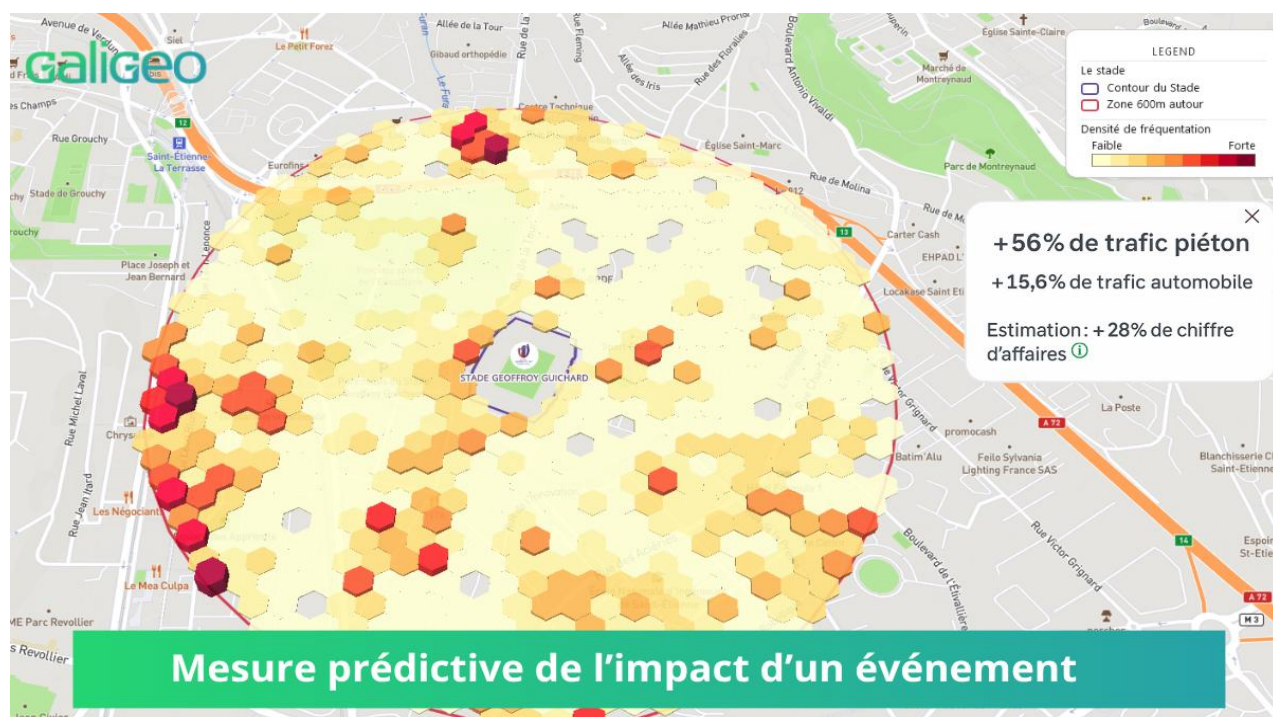




## Mesure prédictive de l'impact d'événements locaux (festivals, grands événements, chantiers)

Ce modèle prédictif anticipe l'effet des événements ponctuels : festivals, compétitions sportives, foires, ouvertures exceptionnelles, mais aussi travaux ou perturbations urbaines sur la fréquentation des points de vente ou zones commerciales. En combinant des données historiques, des calendriers événementiels et des paramètres locaux (accessibilité, typologie client, saisonnalité), il estime les hausses ou baisses d'activité attendues autour de la zone concernée.

**L'objectif** est de permettre une adaptation proactive des opérations : ajustement des horaires, renforcement des équipes, gestion des stocks ou ciblage marketing. Ce modèle aide à transformer les événements extérieurs en leviers de performance ou à en limiter les impacts négatifs.



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

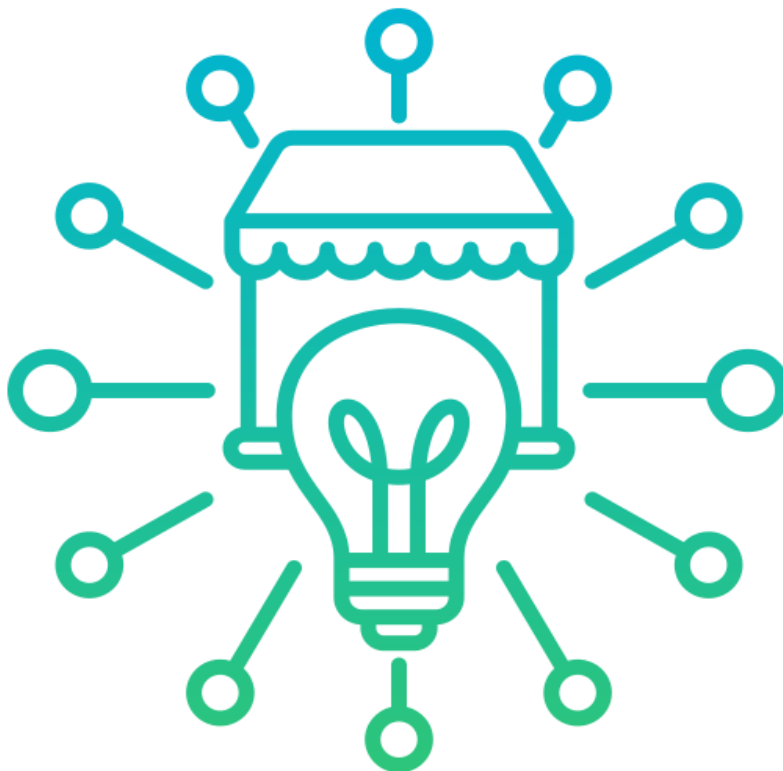
La performance d'un réseau repose désormais sur la qualité et la richesse des données collectées. Véritable matière première, la data alimente les modèles d'intelligence artificielle prédictifs utilisés pour anticiper les ventes, optimiser les implantations, ajuster les stocks ou encore améliorer la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



## 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.

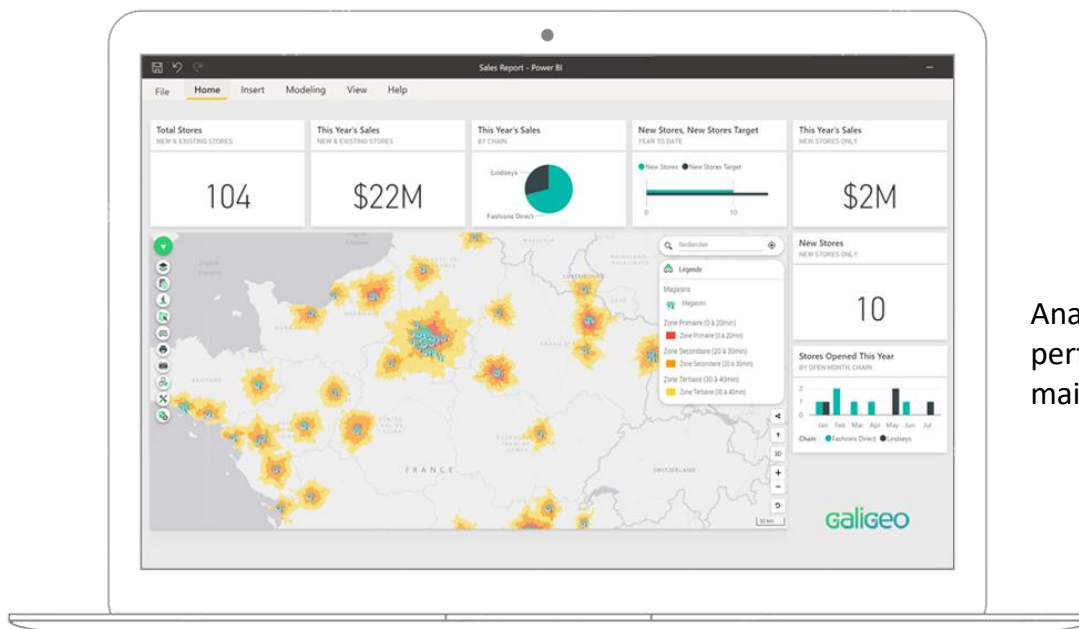
Les outils de Business Intelligence (BI) jouent un rôle clé dans la création de ces rapports de performances retail. Ils permettent d'agréger l'ensemble des données provenant des différents outils métiers utilisés par les retailers et de les présenter de manière cohérente dans un seul rapport. Ainsi, 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.

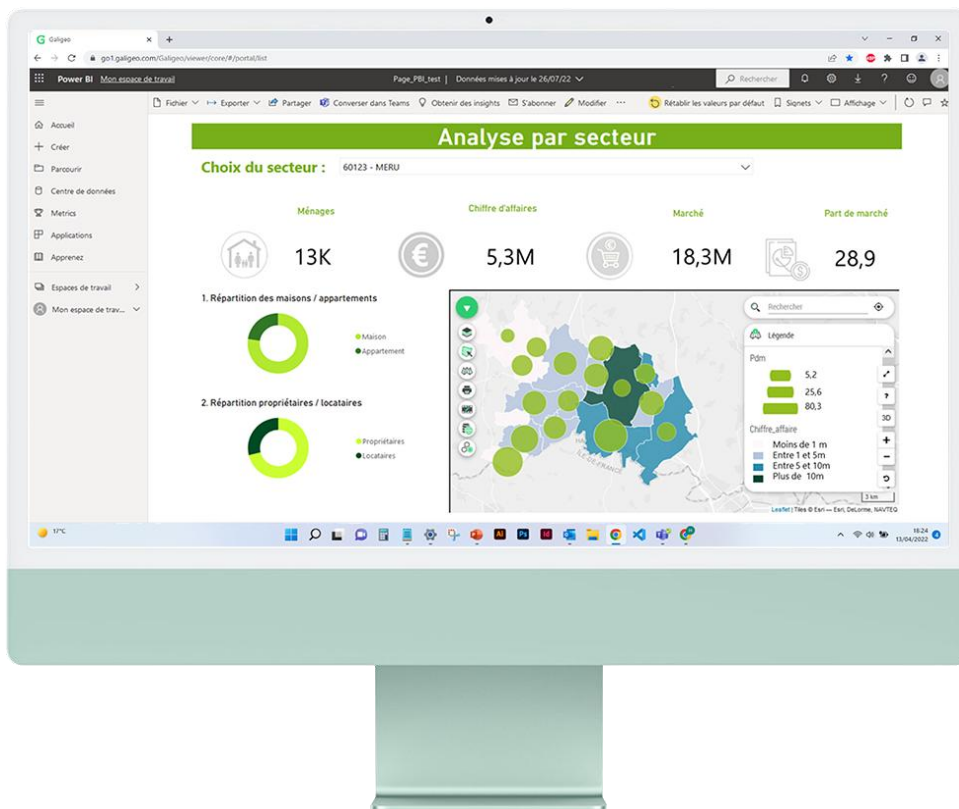
## Galigeo s'intègre à tous vos logiciels BI et décisionnels



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

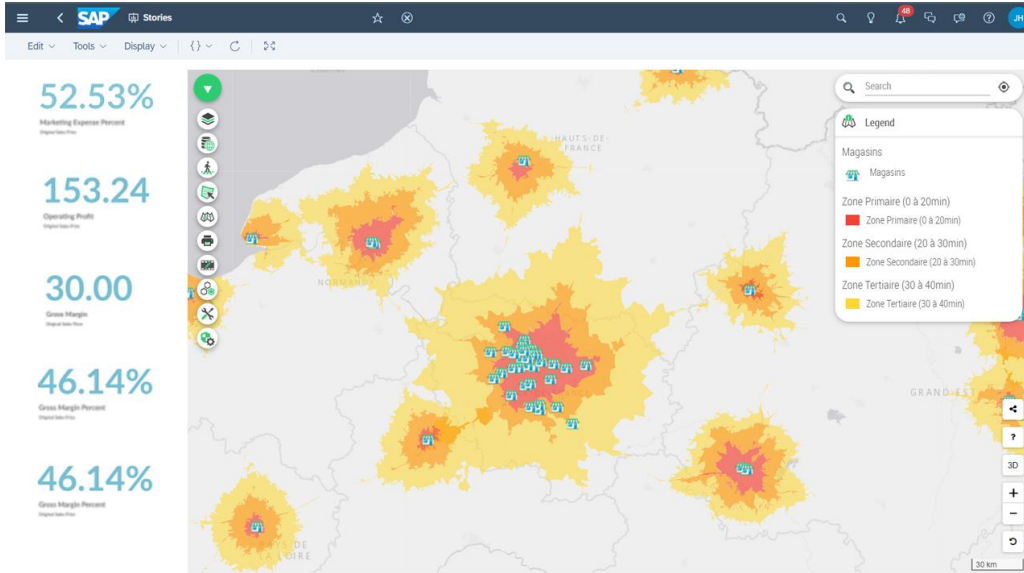


Analyser les indicateurs de performance des ventes ainsi que le maillage de votre réseau.



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.

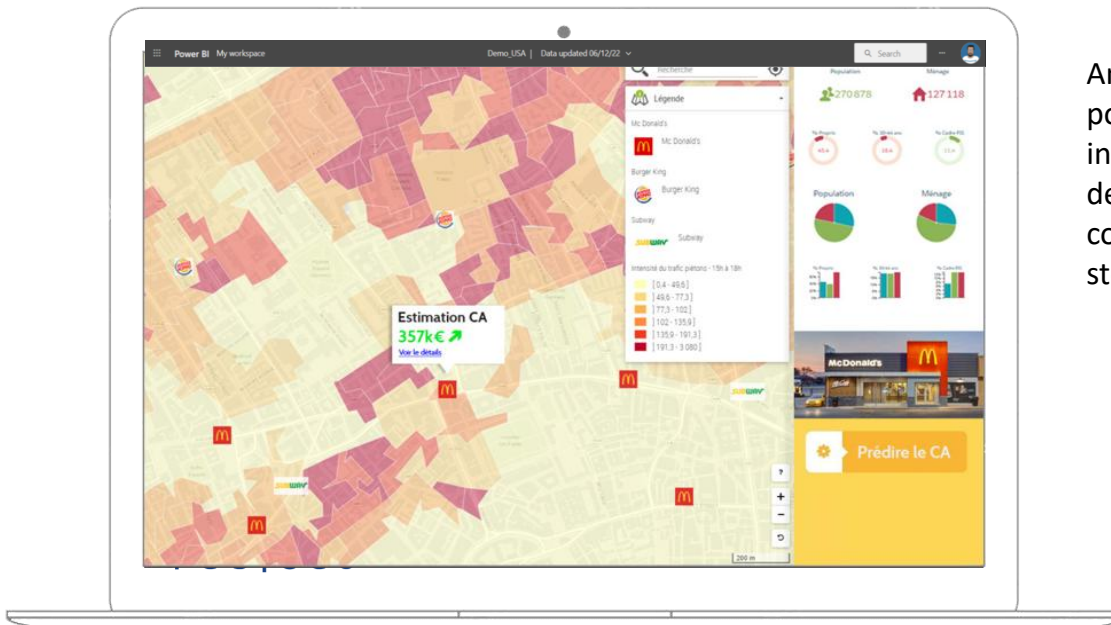




Analyser la couverture locale de vos points de vente, les zones de livraison ainsi que la localisation de vos clients et revendeurs.



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 optimiser les modèles en fonction des problématiques de votre réseau.
- ✓ Sécurisé 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.**

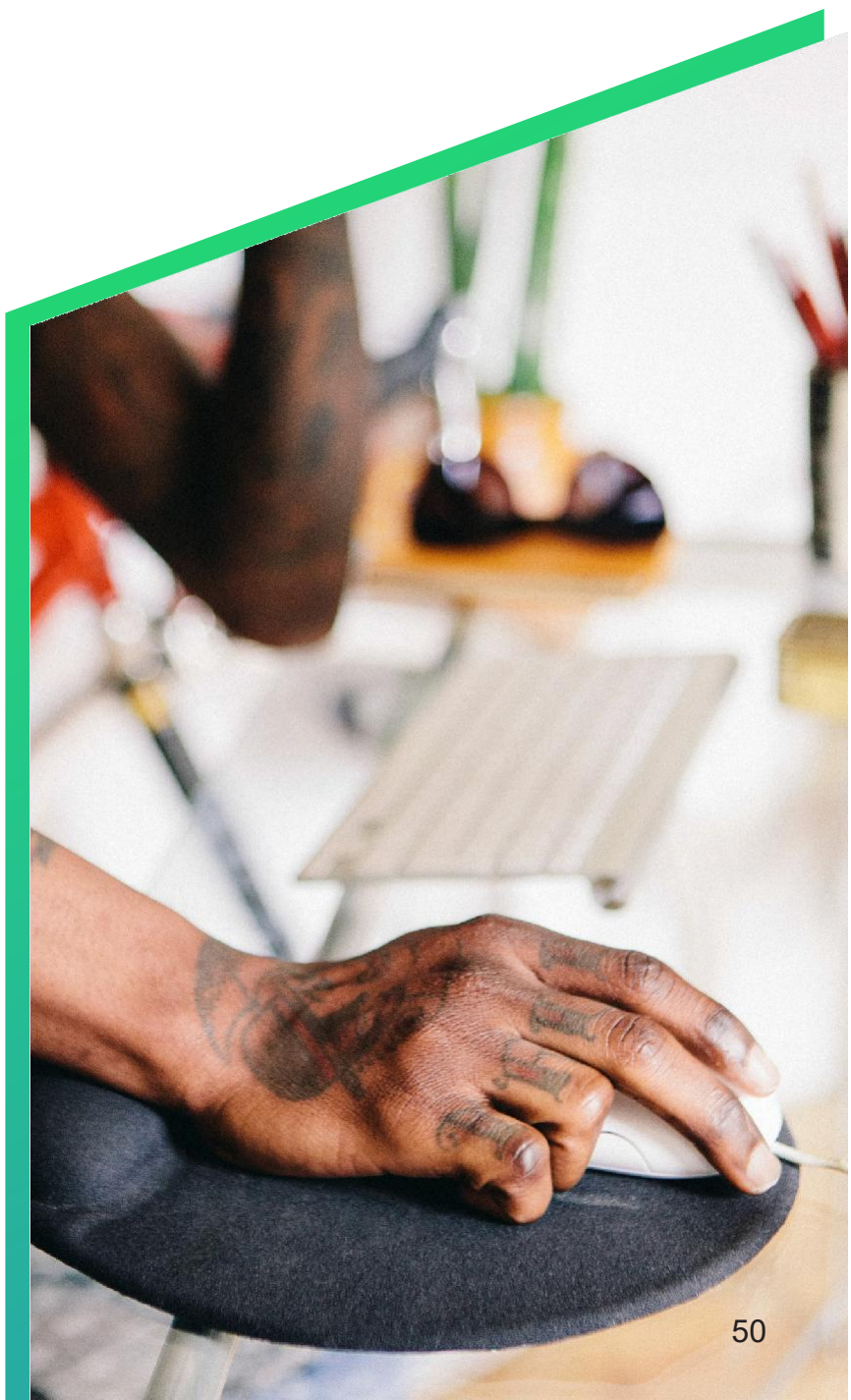
**DEMANDEZ UNE DEMO  
PERSONNALISÉE**



# 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**

