



STRATÉGIE TERRITORIALE »

L'amélioration de votre performance par un management dynamique de votre réseau

- Comment anticiper les évolutions socio-démographiques des territoires ?**
- Comment identifier les nouvelles dynamiques des flux sur votre marché ?**
- Comment assurer une couverture optimale de vos territoires ?**
- Comment évaluer la bonne performance de votre réseau ?**
- Comment accompagner votre développement à travers votre réseau ?**

Répondre à ces différentes problématiques nécessite de mettre à plat les dynamiques territoriales actuelles sur votre marché.

En effet, chaque marché a ses propres logiques territoriales, notamment à travers des dimensions telles que l'attractivité et l'accessibilité des zones de chalandises. Au sein même d'un secteur, les réponses peuvent être parfois différentes entre deux enseignes selon leurs cibles de clientèle.

A ce titre, les concepts de zone de vie (ou zone d'attraction) permettent de disposer d'une partition cohérente du territoire par rapport à vous et votre métier, qui constitue alors une véritable grille de lecture et de compréhension de la localisation de vos clients et du marché potentiel.

Le management dynamique des réseaux prend en compte ces réalités sociodémographiques des territoires et les comportements actuels de consommation de vos clients et prospects.

Fort de ces outils, la réflexion stratégique sur les territoires et les réseaux permet aujourd'hui d'apporter des réponses plus opérationnelles à vos enjeux. Vous pouvez alors évaluer de manière objective la performance actuelle de votre réseau, fixer des objectifs pertinents, localiser de nouveaux gisements de croissance, redéployer vos moyens ou adapter votre offre aux spécificités locales, ouvrir de nouveaux points.

Depuis plus de 5 ans, Atos Consulting accompagne ses clients dans leurs réflexions stratégiques et opérationnelles pour optimiser leurs réseaux de distribution en France et en Europe (plus de 20 pays).

Pour répondre aux enjeux de nos clients, nous avons développé de nouveaux concepts et outils (Diagonales® : outil de simulation et d'aide à la décision) qui intègre les données les plus pertinentes au niveau géographique le plus fin.

Nous réalisons nos missions en étroite collaboration avec nos clients afin d'obtenir des résultats validés « par le terrain » susceptibles d'éclairer leurs décisions et qui s'inscrivent dans leur stratégie.

Nos consultants travaillent en équipes mixtes afin d'allier expertise géomarketing et connaissance sectorielle.

Stratégie territoriale

L'amélioration de votre performance par un management dynamique de votre réseau



NOTRE DÉMARCHÉ

Le maillage optimal de votre réseau demeure une dimension clé de votre performance. Notre offre allie une connaissance métier forte des principales entreprises à réseaux (automobile, assurance, banque, distribution, secteur public, télécoms, transports) et une expertise géomarketing.

Notre démarche repose sur 5 modules principaux

> Identifier les dynamiques et anticiper les évolutions des territoires

C'est construire une grille de lecture du territoire propre à votre métier et au comportement de consommation de vos clients/prospects permettant d'identifier les zones d'attraction avec leurs pôles principal et secondaire, et de visualiser votre marché/vos concurrents aujourd'hui.

> Rationaliser et optimiser la couverture territoriale

C'est confronter la réalité des territoires à votre réseau d'implantation physique permettant ainsi de mesurer votre taux de couverture, la justesse de vos implantations, le niveau de concurrence interne par exemple. C'est éclairer des décisions de densification ou de fermeture.

> Fixer les objectifs par point de vente

C'est légitimer la fixation des objectifs en regard de l'analyse des potentiels, du contexte concurrentiel sur une zone d'influence, et non plus en regard des performances du passé ou de ventes hors zone (pump in/ pump out).

> Redéployer les moyens et adapter l'offre localement

C'est ajuster les moyens alloués aux différentes implantations en regard de standards d'activité par métier et des potentiels. C'est aussi adapter votre offre en regard d'une typologie de clientèle ou de consommation différente localement.

> Adapter les structures de pilotage

C'est définir une organisation régionale équilibrée et homogène en termes de métiers et d'environnements économiques et géographiques. C'est dimensionner les besoins de management.

Ils nous font confiance

Nous intervenons pour le compte de grandes organisations dans de nombreux secteurs.

A titre d'exemple, Atos Consulting a accompagné un constructeur automobile, à redéployer son réseau (17 pays européens couverts) en fonction des potentiels de marché, de la nature de l'offre proposée au plan local et de la clientèle.

CONTACTS

Atos Consulting

Practice Stratégie & Innovation
fr-ac.contact@atosorigin.com

www.atos-consulting.com

Atos Consulting, le pôle conseil d'Atos Origin, est l'un des leaders sur le marché des services de conseil en management et en systèmes d'information.

Avec plus de 2 500 collaborateurs dans le monde, Atos Consulting accompagne ses clients dans leurs projets de transformation organisationnelle et technologique en leur apportant des solutions pragmatiques et innovantes dans les télécommunications, l'industrie, les services financiers et le secteur public.

www.atos-consulting.com