

Objectivation des choix finaux d'emplacement cible sur deux villes du Nord de la France.

LA DEMANDE

- Qualifier et objectiver trois options d'implantation dans deux agglomérations en lien avec des opportunités foncières

La Direction du Développement de cet Etablissement a mandaté EQUINOX Consulting pour donner un avis objectif sur trois projets d'implantation

Intervention menée en 2004

Effectif mission :
Un Directeur
Un consultant
Appui logiciel en partenariat avec Magellan Ingénierie

Durée : 1 mois

LA DÉMARCHE

ETUDE D'EMPRISE TERRITORIALE

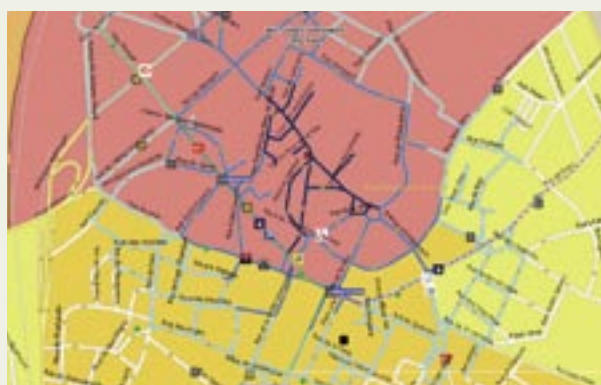
- Utilisation d'un logiciel dédié permettant de visualiser avec précision l'emprise territoriale sur la base d'un temps d'accès calculé avec une vitesse piéton de 4 km/h à 3, 6, et 9 minutes.
- Mise en évidence sur ces critères de l'emplacement le plus pertinent

VISITES SUR SITES

- Parcours à pied de chacun des périmètres
- Renseignement d'une check-list dédiée intégrant mesure qualitative "in situ" de la situation des concurrents
- Production des comptes rendus

FORMALISATION DES RECOMMANDATIONS

powered by **MaCellan**
Ingénierie



LES LIVRABLES

RECOMMANDATIONS D'IMPLANTATION

- Cartes thématiques dynamiques des sites concernés
- Comptes rendus de visite détaillés
- Dossier de recommandations argumentées

Préconiser les choix d'implantations d'une banque régionale dans les 4 principales agglomérations urbaines de son territoire d'exercice.

LA DEMANDE

- Evaluer l'adéquation entre les implantations actuelles et la localisation des potentiels de marché.
- Produire un diagnostic détaillé de la performance des points de ventes opérant sur les périmètres géographique ciblés
- Disposer de recommandations d'implantation argumentées et fondées sur ces analyses (nouveau points de vente, relocalisation...)

Dans le cadre de la stratégie de développement définie au niveau du Groupe, la Direction Générale de la banque a mandaté EQUINOX Consulting pour formuler des recommandations d'implantation en territoire urbain sur 4 agglomérations

Intervention menée en 2006

Effectif mission :
Un directeur
Un consultant
Appui logiciel en partenariat avec Magellan Ingénierie
Durée : 3 mois

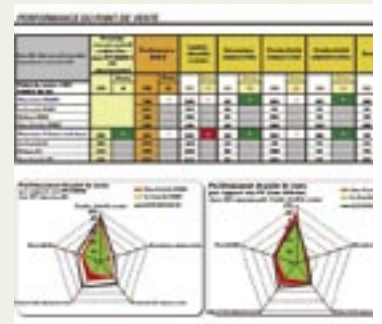
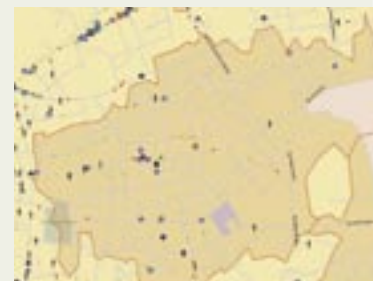
LA DÉMARCHE

DIAGNOSTIC DU MAILLAGE EXISTANT, ET IDENTIFICATION DE "ZONES CANDIDATES"

- Analyse par marchés (particuliers et professionnels de proximité) de la structure du réseau (densité des points de vente, pénétration commerciale, ...)
- Analyse de la performance sur 5 indicateurs clés
- Etude des évolutions locales et régionales et des impacts sur la dynamique du territoire
 - Tissu économique
 - Urbanisme et habitat
 - Infrastructures et transports
- Sélection des zones à investiguer

ETUDE DÉTAILLÉE DES ZONES SÉLECTIONNÉES ET RECOMMANDATIONS

- Analyse détaillée du tissu local et des perspectives de développement
 - Etat des lieux (population, zones de chalandise, pression concurrentielle, ...)
 - Evolutions à anticiper
- Analyse fine du risque de cannibalisation des fonds de commerce
- Prise en compte de la performance des agences du périmètre d'étude
- Formalisation détaillée des recommandations



LES LIVRABLES

RECOMMANDATIONS D'IMPLANTATION

- Cartes thématiques dynamiques décrivant la posture du réseau existant (emprise, pénétration commerciale, potentiel, pression concurrentielle...)
- Dossier de recommandations proposant une hiérarchie des priorités d'ouverture

ANALYSE DE PERFORMANCE

- Fichier détaillant par point de vente la performance commerciale appréciée sur 5 indicateurs
- Synthèse de l'analyse et pistes d'amélioration