ST Developments

Les réseaux nous font confiance

« … 15 ans de performance … »

QUI SOMMES NOUS ?

ST Developments

ST Developments

Créé en 2002 par Philippe LEFEBVRE, le cabinet **ST Developments** représente, depuis son lancement, une solution complète en réponse à la complexité des réseaux et à leur multi dimensionnalité.

Les jeunes réseaux

- ✓ Conceptualisation de l'idée originale
- ✓ Formalisation du savoir-faire
- ✓ Accompagnement sur la recherche de candidats et la recherche de locaux

Les entreprises existantes

- ✓ Audit
- ✓ Définition de stratégie
- ✓ Etude organisationnelle
- ✓ Accompagnement sur la recherche de candidats et la recherche de locaux

Les candidats à la franchise

- ✓ Accompagnement et information tout le long du projet du candidat
- ✓ Services proposés à tous les états d'avancement du projet (financement, immobilier, etc.)

Nos compétences à votre service

ACCOMPAGNER

Recrutement d'affiliés

Sélection et validation des profils
Tests de personnalité
Accompagnement de créateurs
Recherche d'enseignes

Développement de nouveaux concepts

Lancement de nouveaux concepts
Structuration de réseaux existants
Accompagnement de dirigeants
Analyse de l'existant - Audit

FRANCHISÉ

ST Developments
Les réseaux nous font confiance

FRANCHISEUR

Recherche et négociation immobilière

Recherche de l'emplacement
Négociation des conditions
Lecture du bail commercial
Cession de points de vente

Réalisation d'études de marché

Etat national du secteur d'activité
Etat local de marché
Définition de zones de chalandise
Validation d'emplacements

DÉVELOPPER

l'équipe
ST Developments

Philippe LEFEBVRE
Créateur

Expert en création et développement de franchises

Guillaume LEFEBVRE
Consultant

Expert en entreprenariat et en développement d'entreprise

David ROHEL
Consultant

Expert en création et en développement de franchises

Quentin GILLET
Consultant

Expert en géomarketing

L'OFFRE GEOMARKETING

ST Developments

I. L'état local de marché

> Réalisé dans le cadre du Document d'Information Précontractuel (DIP), L'Etat Local de Marché a pour vocation d'apporter au candidat, une description de la zone de chalandise du point de vente convoité.

Les différentes étapes de l'ELM :

1. Un document structuré en quatre axes principaux.

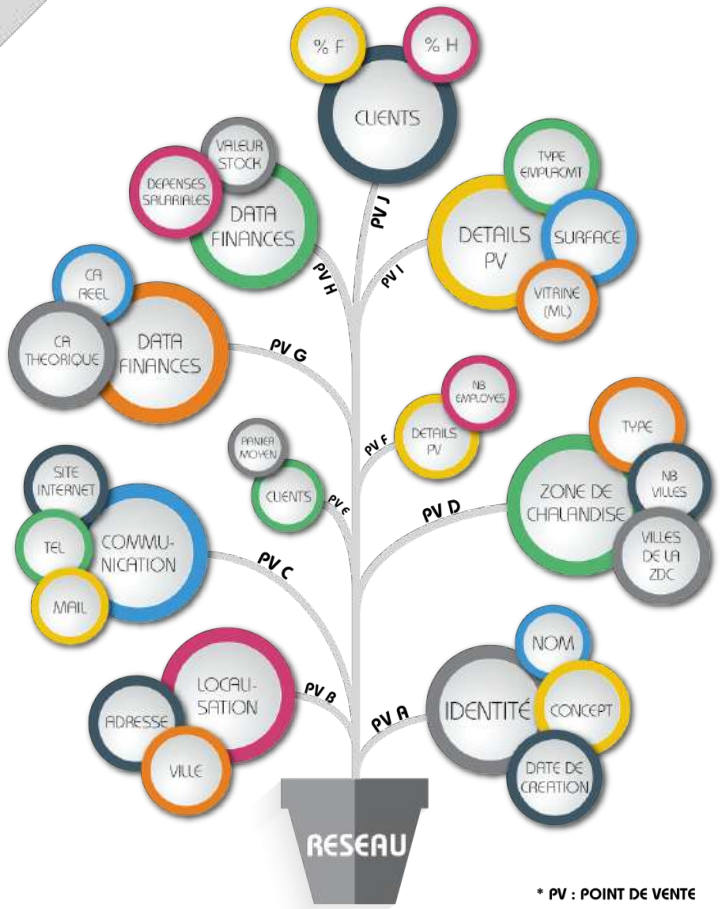
2. Des zones de chalandises dessinées en fonction de l'environnement du point de vente (hyper urbain, urbain, rural).

3. Une étude réalisée avec pléthores d'indicateurs (démo, sociodémo, économiques) issus de sources fiables et MAJ régulièrement.

ST Developments

II. Base de données réseau

> Point de départ pour la réalisation de multiples analyses, la base de données réseau référence et caractérise tous les points de vente de votre concept.

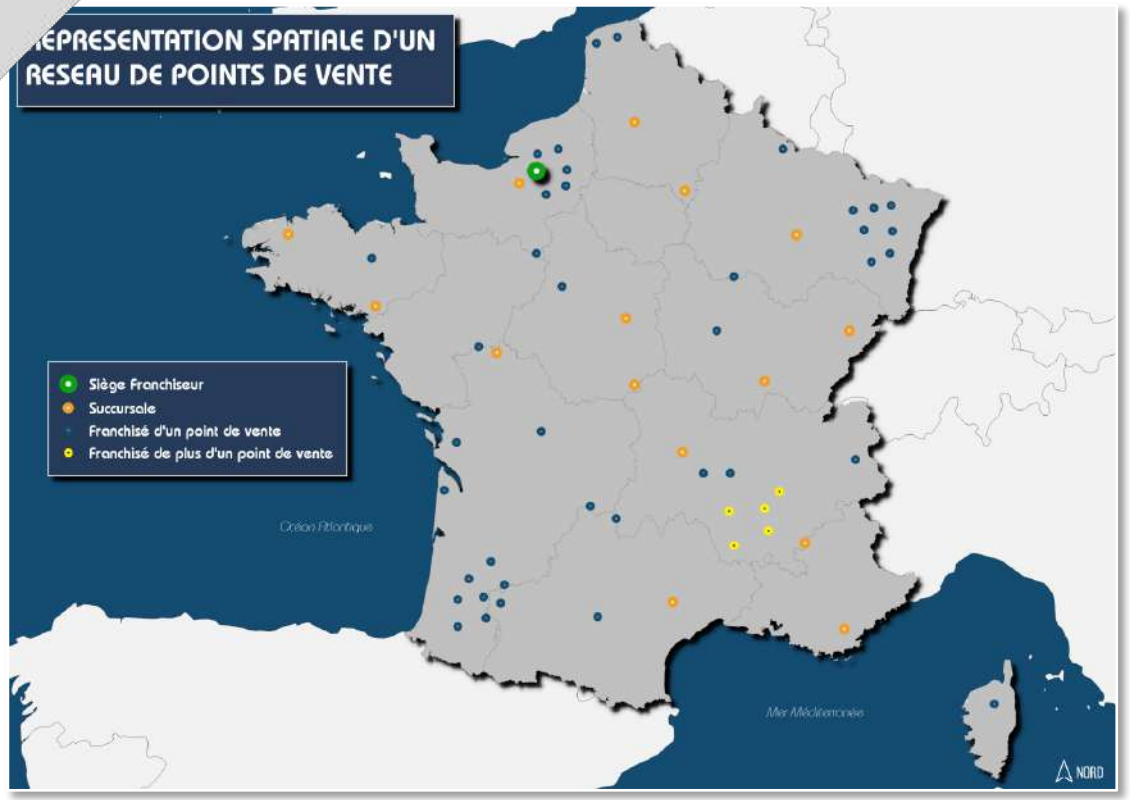


> Identité
> Localisation
> Communication
> Zone de chalandise
> Données financières
> Détails point de vente
> Clients

ST Developments

III. Analyse Réseau

a. Spatialisez et caractérisez votre réseau



> L'analyse spatiale de votre réseau permet, à partir d'une cartographie statique, de poser des interrogations quant à la manière dont il est organisé et s'il est nécessaire de repenser les stratégies de développement et d'implantation.

ST Developments

III. Analyse Réseau

b. Spatialisez et caractérisez vos concurrents

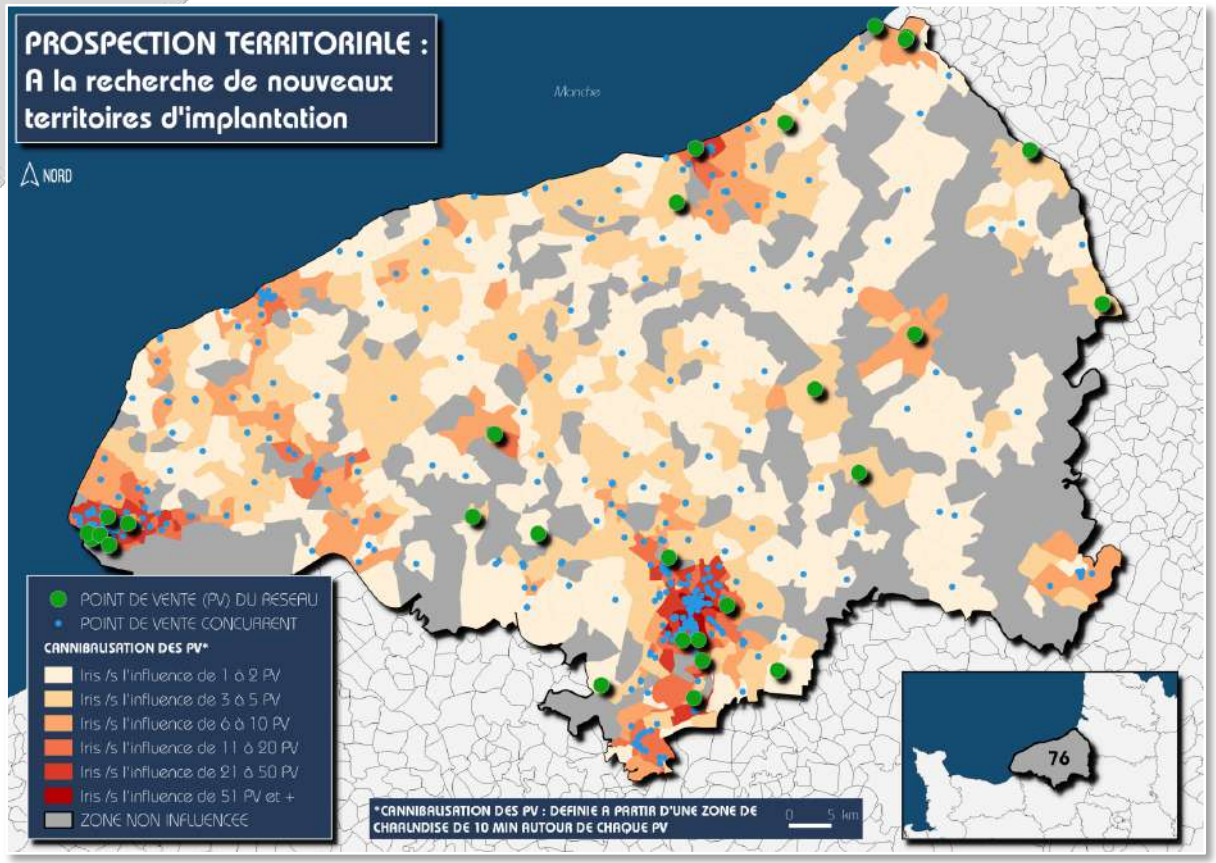
> À l'image de l'analyse spatiale de votre réseau, il est possible de réaliser la même démarche pour vos réseaux concurrents.

Le but est de mettre en évidence des stratégies territoriales qui pourraient compromettre, ou à l'inverse, accentuer le développement de votre marque ; le tout via un outil dynamique.

ST Developments

IV. Prospection Territoriale

a. Cannibalisation d'un réseau



> Davantage destinée aux réseaux biens installés, la cannibalisation d'un réseau permet d'identifier les territoires disponibles et propices à l'installation de vos futurs points de vente.

ST Developments

IV. Prospection Territoriale

b. Hiérarchisation de villes cibles

ELABORATION D'UNE HIERARCHISATION DE VILLES CIBLES

INDICATEUR	PONDERATION
-A	1
-B	5
-C	6
-D	2
-E	10

1. Le produit « indicateur*pondération » est indicé en base 100 par rapport à une moyenne territoriale / point pilote pour chacune des villes du territoire national

2. SCORING = MOYENNE (DES PRODUITS EN BASE 100)

> PERMET DE METTRE EN AVANT DES VILLES ET DES TERRITOIRES CIBLES

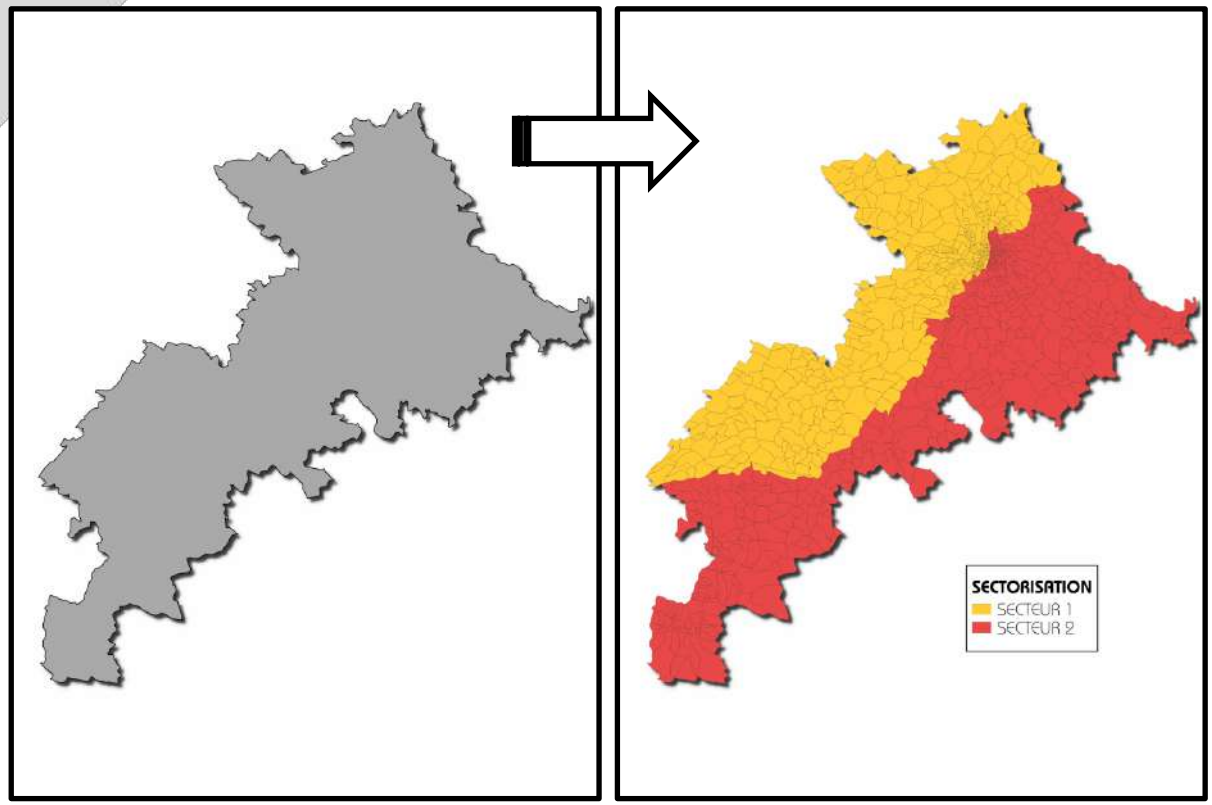
Classement	Ville	Code INSEE	Population	Revenus / Men	Score	Region
1	ORGEVAL	78486	5878	74 397,90 €	179,05	IDF
2	VILLE D AVRAY	92077	10850	77 330,41 €	173,42	IDF
3	ST CLOUD	92064	30093	75 579,03 €	170,61	IDF
4	GARCHES	92033	18517	67 614,54 €	168,90	IDF
5	NEUILLY SUR SEINE	92051	61249	104 172,41 €	167,83	IDF
6	MONTESSON	78418	15453	53 844,89 €	167,83	IDF
7	CROISSY SUR SEINE	78190	10178	79 451,59 €	167,45	IDF
8	VAUCRESSON	92076	8724	89 548,14 €	165,77	IDF
9	LE VESINET	78650	16263	89 558,17 €	165,65	IDF
10	VILLENNES SUR SEINE	78672	5102	82 609,53 €	164,85	IDF
11	ST MARTIN D URIAGE	38422	5515	54 595,52 €	163,97	PROVINCE
12	LEVALLOIS PERRET	92044	64224	47 724,04 €	163,60	IDF
13	ST NOM LA BRETECHE	78571	5190	111 111,95 €	163,42	IDF
14	BOUGIVAL	78092	8471	88 088,24 €	163,35	IDF
15	SURESNES	92073	46628	47 936,22 €	163,35	IDF
16	MAISONS LAFFITTE	78358	22863	61 220,17 €	163,09	IDF
17	VINCENNES	94080	49299	44 936,61 €	162,49	IDF
18	PARIS 08	75108	40676	104 512,80 €	161,08	IDF
19	VOISINS LE BRETONNEUX	78688	11866	59 525,00 €	160,47	IDF
20	VIROFLAY	78686	16011	55 020,97 €	160,44	IDF
21	BUC	78117	5413	62 762,43 €	159,33	IDF
22	SEVRES	92072	23156	57 969,77 €	159,04	IDF
23	RUEIL MALMAISON	92063	80054	55 245,87 €	158,54	IDF
24	LA GARENNE COLOMBES	92035	27429	40 067,08 €	157,94	IDF
25	CHAVILLE	92022	34857	53 154,70 €	157,45	IDF

> Davantage destinée aux jeunes réseaux, la hiérarchisation de villes cibles permet, à partir de nombreux indicateurs, d'établir un classement de villes « cibles » susceptibles d'accueillir vos futurs projets.

ST Developments

V. Sectorisation Réseau

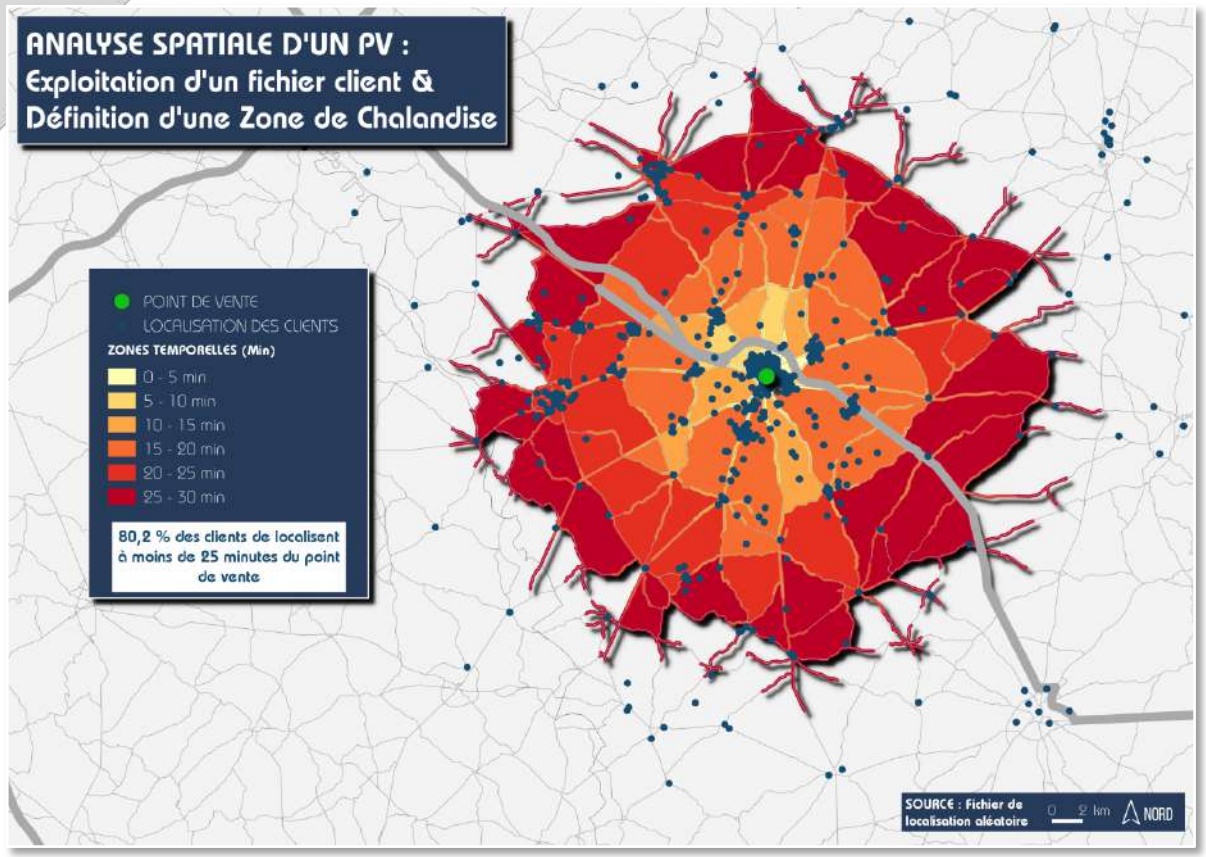
> Vous souhaitez sectoriser un territoire ou remodeler une sectorisation déjà existante ?



Le cabinet STD vous aide à optimiser l'efficacité de votre force de vente en réalisant des découpages territoriaux performants.

ST Developments

VI. Exploitation d'un fichier client



> L'exploitation de votre fichier client offre une multitude d'informations permettant de définir la zone de chalandise d'un point de vente et de faire progresser son chiffre d'affaires.

ST Developments

VII. Evaluation du CA potentiel d'un PV

1. Analyse du bilan financier de vos PV
2. Synthèse et Création d'une matrice pilote
3. Caractérisation du futur projet
4. Intégration des indicateurs projet au sein de la matrice pilote
5. Estimation du chiffre d'affaires potentiel

Résultats		
	Indice	Coefficients
Sur la population	139,90	2
Sur le projet (Finances)	148,67	1
Sur le projet (Emplacement)	172,50	3

Indice pondéré :	157,66
Coefficient Projet :	160,00
INDICE TOTAL :	252,26

Marché Potentiel de mon projet*		
Année 1	Année 2	Année 3
471 726 €	517 133 €	592 811 €

* : Potentiel d'activité en comparaison avec les chiffres d'affaires effectués dans le Point Pilote du réseau de franchises

ST Developments

VIII. Analysez les facteurs de réussite d'un PV

1. > A partir de données et indicateurs caractérisant chacun des magasins de votre réseau, l'objectif est de produire une analyse statistique afin de déterminer des corrélations entre ces indicateurs qui font la réussite d'un point de vente.

Les données de la population de ma zone de chalandise	INDICE	Coefficient de pondération
Population	171,19	5
Population (CSP)	167,84	0
Ménages	162,77	0
Femmes	100,31	5
Hommes	99,66	0
Population - 0-9 ans	114,47	0
Population - 10-19 ans	116,15	0
Population - 20-29 ans	129,94	0
Population - 30-39 ans	100,61	5
Population - 40-49 ans	98,04	5
Population - 50-59 ans	92,57	5
Population - 60-79 ans	76,72	3
Population - plus de 80 ans	80,68	0
Agriculteurs	90,76	0
Artisans, commerçants et Chefs d'entreprise	69,43	2
Cadres et CSP +	121,88	7
Professions Intermédiaires	106,89	5
Employés	100,04	4
Retraités	80,88	3
Ouvriers	112,82	0
Etudiants, Elèves	136,84	0
Chômeurs	98,33	0
Autres	84,94	0
Familles avec 2 enfants de moins de 25 ans	107,62	3
Familles école maternelle	110,55	3
Familles école primaire	95,43	7
Familles collège Lycée	100,78	3
Couples Séniors	79,35	4
Célibataires Séniors	83,22	3
Femmes CSP+ - 35-44 ans	96,34	8
Femmes Retraités	83,09	5
Revenus imposables des ménages	91,59	7

Données indicatives pour mon futur magasin	INDICE	Coefficient de pondération
Budget de communication annuel (en €)	125,00	5
Apport personnel minimum sur le projet (en €)	240,00	1
Investissement global (en €)	168,54	2
Stock de produits (en €)	144,44	3
Surface totale (en m2)	187,50	5
Vitrine (en ml)	200,00	3
Type d'emplacement	150,00	7

Mon projet sera du type** :	Magasin Complet
**Type de projet de magasin :	
Magasin Complet	Atelier & Boutique d'arts créatifs Agglomérations ou zone de chalandise < 150 000 hab et Surface > 200 m².
Magasin Concept	Atelier & Boutique d'arts créatifs Agglomérations ou zone de chalandise < 100 000 hab et Surface < 200 m²
Magasin Contact	Atelier & Boutique d'arts créatifs Agglomérations ou zone de chalandise < 50 000 hab et Surface < 150 m²

> L'analyse statistique doit permettre de déterminer les coefficients de pondération de chacun des indicateurs listés et à terme, identifier des zones propices à l'installation de nouveaux points de vente.

ST Developments

Ils nous font confiance

Chaque jour, s'engager par amour du pain.

MAIL BOXES ETC.®

ST Developments

CONTACT

Pour toute demande d'information et de tarifs

Quentin GILLET
Consultant responsable
du géomarketing

infos@stdevelopments.net

02 51 82 58 01

1, avenue des Jades
Technoparc de l'Aubinière
44300 NANTES

ST Developments