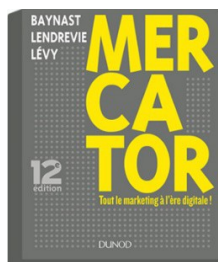


Vers un pilotage prospectif et intelligent



Boublil Conseil in Le Mercator, 12^{ème} édition (Dunod)

FOCUS

Vers un pilotage prospectif et Intelligent

L'accès à des données plus riches, plus granulaires et la capacité croissante des enseignes à exploiter ces données conduisent à une évolution de la mesure de la performance.

Peu à peu, le pilotage économique est amené à devenir prédictif. Très souvent encore, les analyses de performance reposent sur une comparaison avec l'historique – on parle d'analyses *like for like*, c'est-à-dire à périmètre comparable, en neutralisant l'impact des ouvertures et fermetures de magasins.

Demain, les enseignes sauront définir, à partir d'algorithmes, des potentiels de vente par typologie de magasins ou de rayons. Ces typologies seront obtenues en croisant plusieurs types d'informations : le comportement d'achat des clients, leur profil socio-démographique, l'historique des ventes du magasin, ou encore son environnement concurrentiel.

Par ailleurs, un meilleur *profiling* client et une segmentation plus fine du réseau de magasins apporteront aussi davantage de finesse d'analyse : par exemple, les prévisions de vente concernant des lancements de nouveaux produits, des opérations commerciales, ou pour anticiper l'impact du réagencement d'un magasin seront plus précises et contribueront à améliorer la qualité d'exécution des actions, et donc la performance économique.

En conclusion, les enseignes disposent de plus en plus d'indicateurs, ce qui leur permet, en théorie, d'être plus précises dans les prévisions. Toutefois, encore faut-il collecter les bonnes informations, choisir les bons indicateurs (ne pas se noyer dans la masse d'informations, faire émerger les variables vraiment discriminantes), bien paramétrer les outils, et s'assurer que ces nouvelles clés de lecture de l'activité marchande soient comprises et adoptées par les opérationnels.

La transition sera donc progressive.

Ce focus a été rédigé par Frédéric Boublil, consultant spécialiste du retail.

© Boublil Conseil