

Les commerces et services en zones de transit

Quelles stratégies pour améliorer l'attractivité et les performances commerciales ?

Nœuds d'échange multimodal, les zones de transit se transforment en lieux d'expérimentation de nouvelles offres de commerces et de services, en lieux de vie et de rencontres à la fois de plus en plus connectés et de plus en plus ancrés sur le territoire local. Pour les gestionnaires de ces zones de transit, l'ambition stratégique est claire et partagée : maximiser la valeur créée par cette branche et générer de nouvelles sources de financement des infrastructures. Cette mutation n'est pas sans conséquence sur l'écosystème de la zone de transit, les gestionnaires scellant de nouvelles alliances stratégiques pour régénérer leur offre et leur *business model*.

Delphine David
Directrice d'études
Precepta

PRECEPTA, pour éclairer le changement stratégique

Pour éclairer le changement et les stratégies innovantes, Precepta décrypte les inflexions de la concurrence et des business models sectoriels. Dans un monde en plein bouleversement technologique et dans une compétition mondialisée, notre vocation est de stimuler votre réflexion stratégique. Car, les entreprises sont aujourd'hui confrontées à une remise en cause multiforme de leurs modèles économiques.

La montée en puissance des plateformes collaboratives, les nouvelles formes de demandes, l'accélération du e-commerce, l'apparition de nouveaux produits et objets intelligents et connectés, de nouveaux matériaux, de nouveaux assemblages entre produits et services constituent quelques illustrations de ces bouleversements qu'analysent dans leurs études les experts de Precepta, tous spécialistes de leur domaine d'activité.

Precepta, filiale du groupe Xerfi, a accumulé plus de 25 ans d'expérience dans l'analyse des entreprises et de la compétition sectorielle.

CES ETUDES POURRAIENT EGALEMENT VOUS INTERESSER



www.precepta.fr

- **La réinvention des centres commerciaux**
(octobre 2015, 5BAT45)
- **Logistique et e-commerce**
(décembre 2015, 5STR45)
- **La transformation digitale de la distribution**
(novembre 2015, 6DIS69)
- **Les aéroports et les services aéroportuaires**
(à paraître, avril 2015, 6STRO9)

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**, commandez directement sur : **XERFI.COM**

- 1 Rentrez le code **6DIS80** dans la barre de recherche pour la retrouver
- 2 Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- 3 Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

Pour toute prestation personnalisée (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

BON DE COMMANDE

Réf : **6DIS80/PTA**

à retourner à :

PRECEPTA Groupe Xerfi - 13-15, rue de Calais - 75009 Paris
Email : commande@xerfi.fr - Téléphone : 01 53 21 81 51

Les commerces et services en zones de transit

Quelles stratégies pour améliorer l'attractivité et les performances commerciales ?

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE

1 version papier

2 200 EUR HT
2 321,00 EUR TTC
(TVA 5,5%)

☐

1 version PDF

2 100 EUR HT
2 520,00 EUR TTC
(TVA 20%)

☐

1 version papier
1 version PDF

2 495 EUR HT
2 994,00 EUR TTC
(TVA 20%)

☐

1 version PDF
avec 5 droits de diffusion

4 400 EUR HT
5 280,00 EUR TTC
(TVA 20%)

☐

INFORMATIONS CLIENT

Société : _____

Siret : _____

Nom & prénom : _____

Fonction : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Ville : _____

Téléphone : _____

E-mail : _____

TVA intracommunautaire pour les achats hors France : _____

MODE DE REGLEMENT CHOISI

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ chèque ci-joint à l'ordre de Xerfi DGT
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture
En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 30/04/2017

Date, Signature et Cachet :

Les commerces et services en zones de transit

Quelles stratégies pour améliorer l'attractivité et les performances commerciales ?

1 PRECEPTA INSIGHTS

Precepta met à votre disposition toute sa réflexion stratégique dans **un tout nouveau rapport opérationnel, Precepta Insights**. Concis, structuré et percutant, ce rapport a été conçu de manière à stimuler votre réflexion stratégique, tout en optimisant votre temps de lecture. Vous y trouverez les grandes conclusions de l'étude, dont voici un aperçu exclusif :

L'attractivité de la zone de transit requiert des partenariats stratégiques inédits

La conversion du trafic en revenus additionnels implique que les gestionnaires se muent en architectes d'un écosystème singulier, apte à créer une offre de commerces et services attractive pour le flux captif de voyageurs potentiellement consommateurs. Un objectif stratégique qui exige notamment des partenariats gagnant-gagnant inédits avec des acteurs de l'économie locale.

Des stratégies digitales innovantes sont indispensables à la performance durable de la zone

Les nouvelles perspectives stratégiques des zones de transit reposent aussi sur la capacité des gestionnaires à convertir leurs initiatives digitales en performances durables. Trois objectifs doivent guider leur action :

- Surfer sur la vague porteuse du e-commerce pour déployer des services innovants et monétisables. La création d'une plateforme marchande doit être envisagée pour imaginer de nouveaux parcours d'achat intra ou inter zones de transit.
- Développer des *hub* numériques d'interactions sociales et marchandes entre voyageurs. Ils doivent inciter au partage notamment *via* une plateforme de consommation collaborative et générer de nouvelles sources de revenus ainsi qu'un bénéfice de marque pour le gestionnaire.
- Optimiser les modèles grâce à l'internet des objets et à la data. La *data science* ouvre de nouvelles opportunités notamment en matière d'aménagement des zones commerciales, de ciblage contextuel et de services personnalisés pour les usagers.

2 LE VIDEO REPORT

Notre analyse stratégique est complétée par une présentation vidéo de 20 minutes. Chapitrée en séquences courtes, elle présente les conclusions opérationnelles de l'étude et revient de façon originale sur certains concepts clés. Cette innovation exclusive de Precepta, qui marie explications orales et schémas explicatifs, vous permet de vous réapproprier l'étude sous une forme pédagogique, vivante et interactive.

3 LE RAPPORT D'ANALYSE STRATÉGIQUE

Le rapport d'analyse stratégique est construit pour éclairer le changement et les stratégies innovantes, décrypter les inflexions de la concurrence et les business models sectoriels.

- **L'ÉVOLUTION DE L'ÉCOSYSTÈME DE LA ZONE DE TRANSIT**

La zone de transit constitue un écosystème complexe au sein duquel le pôle « commerces et services », occupe une place croissante. Dans cet espace, quels sont les opérateurs clés, quelles relations les lient au gestionnaire de la zone de transit, architecte de l'écosystème ? Quels nouveaux acteurs intègrent ou seraient à même d'intégrer cet écosystème pour satisfaire le développement d'une offre de commerces et de services toujours plus attractive ?

- **LA VALORISATION DE L'ACTIF STRATÉGIQUE CLÉ PAR LES SERVICES**

Actif stratégique de la zone de transit, le flux massif de voyageurs est propice au développement des services de consommation collaborative qui pour être performants nécessitent une masse critique d'utilisateurs. Il favorise également la massification des flux de livraison et la création de services innovants qui relient les usagers aux e-commerçants et services de proximité.

- **L'INTÉGRATION DU DIGITAL**

L'intégration du digital par les zones de transit est balbutiante. Elle est pourtant promesse de nouvelles opportunités de services pour les usagers. Elle doit pour cela notamment se concrétiser par le lancement d'une plateforme marchande et des innovations sur les usages du smartphone pour tirer parti du nomadisme des voyageurs.

4 LE RAPPORT INTELLIGENCE DATA

Le rapport Intelligence Data permet de prendre connaissance des tendances structurelles, comprendre le panorama concurrentiel et s'informer sur les derniers événements marquants du secteur.

- **LE MARCHÉ**

Les chiffres clés sur les déplacements de voyageurs, le commerce en gares sur les réseaux SNCF et RATP, en stations-service et dans les aéroports (pour ces derniers, le champ de l'étude recouvre les commerces et services « côté ville » et non « côté pistes » au-delà des filtres de contrôle).

- **LES FORCES EN PRESENCE**

Precepta présente les données clés des principaux acteurs : les gestionnaires des zones de transit, les foncières présentes en zone de transit, les acteurs de la restauration, du commerce...

- **LES FAITS MARQUANTS**

Precepta vous délivre les résultats de sa veille concurrentielle pour vous aider à prendre connaissance des derniers événements majeurs : les lancements de nouveaux concepts, les implantations de casiers automatiques et points relais, les attributions de marchés et accords de partenariats...

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**, commandez sur : **XERFI.COM**

- 1 Rentrez le code **6DIS80** dans la barre de recherche pour la retrouver
- 2 Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- 3 Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com



ACTEURS CONCERNÉS PAR NOTRE ANALYSE

(...)
A2C
ACCESS POINT
ACHETEZ A MONTRouGE
AEROPORTS DE LA COTE
D'AZUR
AEROPORTS DE LYON
AEROPORTS DE PARIS
ALTAREA COGEDIM
AMAZON
AUTOGRILL
BEAUTY BUBBLE
BLABLACAR
BRIOCHE DOREE
BURGER KING
CARREFOUR
CASINO
CDISCOUNT
COLIS-VOITURAGE
DECATHLON
DROPBIRD
E. LECLERC
EIFFAGE
ELIOR
FNAC
GARES & CONNEXIONS
HEMA
IDVROOM
INPOST
JC DECAUX
JWEBI
KLEPIERRE
LA CROISSANTERIE
LA POSTE
LA RUCHE QUI DIT OUI
LAGARDERE TRAVEL RETAIL
MANGO
MARKS & SPENCER FOOD
MC DONALD'S
MEDIATRANSPORTS
MON P'TI VOISINAGE
MONDIAL RELAY
MONOPRIX
NESPRESSO
OUICAR
PACKCITY
PAUL
PHILEAS
PICKUP STORE
PRESSING BOX
PROMOMETRO
QUATRE EPINGLE
QUICK
RATP
REGUS
RELAIS COLIS
RELAY
RELAY@ADP
SELECTA
SIGHOR
SMARTCITY+
SNCF
SOCIETE DE DISTRIBUTION
AEROPORTUAIRE
SOCIETE GENERALE
SSP
STARBUCKS
TIE RACK
TRAVELERCAR
UNIBAIL RODAMCO
VINCI AUTOROUTES
WYND
YVES ROCHER

