

## LCL fait confiance à la solution géomarketing de Pitney Bowes Business Insight pour l'accompagner dans son projet d'optimisation du maillage de ses agences

### La capacité à répondre à une problématique géomarketing spécifique

En 2007, LCL a émis un appel d'offre pour une **solution géomarketing** devant offrir une **nouvelle méthodologie** pour **estimer les potentiels bancaires** et **optimiser le maillage** des agences du groupe composé de plus de 2000 implantations commerciales.

**Pitney Bowes Business Insight (PBBI)**, éditeur du logiciel MapInfo Professional® et leader dans le domaine du géomarketing, propose un **panel de solutions et de services d'aide à la décision stratégique** éprouvés et performants. PBBI a répondu à cet appel d'offre et l'a remporté.



C'est une démarche consistant à **appréhender** de façon très précise l'ensemble des **composantes impliquées dans sa problématique** qui a suscité l'adhésion de LCL. PBBI a su apporter des solutions et services appropriés et répondre aux besoins et aux **contraintes d'intégration de la solution** sur le plan fonctionnel comme sur le plan technique.

Aujourd'hui, et ce depuis plus de 2 ans, Pitney Bowes Business Insight accompagne LCL dans la **performance de la stratégie commerciale** de ses agences.

### L'expertise fonctionnelle et technique de Pitney Bowes Business Insight au service de LCL

Une fois l'appel d'offre remporté, Pitney Bowes Business Insight a déployé une solution tripartite avec :

- **La refonte de la méthodologie des potentiels bancaires** : afin de définir une nouvelle méthodologie des potentiels bancaires, le département Etudes de Pitney Bowes Business Insight a réalisé en amont un travail d'étude à partir de données LCL collectées, géocodées, traitées et analysées. Cette méthodologie, adaptée à la structure de son réseau, constitue le socle sur lequel le Canal Agence s'appuie pour optimiser le maillage de ses implantations commerciales. « *En réel partenaire de LCL, Pitney Bowes Business Insight nous a fait bénéficier de son expertise en trouvant une méthodologie permettant de répondre à notre vision stratégique du marché et de nos agences* » déclare **Bernard Collier, Responsable du Canal Agence**.
- **Le stockage et l'accès aux données** : une fois la refonte de la méthodologie des potentiels bancaires achevée, Pitney Bowes Business Insight a travaillé en étroite collaboration avec les équipes de LCL pour mettre en place un **DataMart Géomarketing**, permettant de **stocker l'ensemble des données** recueillies. L'outil **MapInfo Professional®** de Pitney Bowes Business Insight a ensuite permis **d'accéder à ces données et de les manipuler de façon à les représenter géographiquement** et ainsi de répondre à l'ensemble des demandes d'études géomarketing.
- **L'intégration de modules additionnels** : afin de répondre parfaitement aux demandes spécifiques de développement du Canal Agence, Pitney Bowes Business Insight a organisé des **ateliers de travail** avec les utilisateurs de MapInfo Professional®. Trois **modules additionnels** ont alors été **intégrés** à la solution **MapInfo Professional®**:
  - le module « **Maillage** » : l'outil Géomarketing de maillage permet de savoir **où prioriser l'implantation de nouvelles agences** sur un territoire donné.

- **le module « Simulation »** : Pitney Bowes Business Insight a créé des règles de simulation et différents types de scénarii parfaitement adaptés au réseau. Ce module offre en effet la possibilité de mettre en place des simulations d'ouverture, de fermeture ou de transfert d'une agence, même concurrente, et permet surtout d'en connaître l'impact sur le réseau existant en croisant deux types de données : les **données de marché** (évolution de la population, professions exercées, revenus...) fournies par Pitney Bowes Business Insight et les **données internes** (descriptif des agences incluant leur activité, leur structure commerciale,...).

- **le module « Fiches Synthétiques »** : Ce module permet, par exemple, à chaque agence de disposer facilement et rapidement d'indicateurs clés donnant un descriptif précis de sa zone géographique ainsi qu'un comparatif avec les autres entités de rattachement. Le module de simulation s'appuie également sur ces fiches pour apporter un éclairage complet sur la structure des futures agences.

Afin de renforcer son accompagnement technique et fonctionnel auprès des utilisateurs de MapInfo Professional®, Pitney Bowes Business Insight a mené des sessions de formation à l'outil. « *C'est un travail conjoint et abouti que nous avons mené avec les équipes LCL* » précise **Marianne Pichot, Directeur des Services de Pitney Bowes Business Insight.**

### **A propos de Pitney Bowes Business Insight**

Pitney Bowes Business Insight (PBBI), division de Pitney Bowes Software Inc., offre une combinaison unique de logiciels, données et services de "Communication et Location Intelligence" permettant aux organisations de prendre des décisions plus pertinentes en regard de leurs clients, usagers, concurrents et marchés. Avec l'ensemble de solutions le plus complet du marché ayant pour objectif de maximiser la valeur des données clients et usagers, PBBI offre les outils nécessaires pour localiser, interagir et communiquer plus efficacement avec ces derniers au sein des marchés globaux d'aujourd'hui. Des organisations leaders s'appuient sur les solutions de PBBI pour accroître la précision et l'efficacité de la distribution des informations clients et se développer de manière rentable. Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.pbbusinessinsight.com](http://www.pbbusinessinsight.com), [www.pbmapinfo.eu](http://www.pbmapinfo.eu), et [www.g1.fr](http://www.g1.fr).

*Group 1, Group 1 Software, MapInfo, Data Flow sont des marques déposées de Pitney Bowes Software Inc.*

### **CONTACTS PRESSE**

**OXYGEN RP**

**Audrey Legaigneur / Audrey Sliwinski**

**01 41 11 37 78**

**[alegaigneur@oxygen-rp.com](mailto:alegaigneur@oxygen-rp.com)**