



STAT **ET** GEO

expansion • ciblage marketing • connaissance clients

DYNAMIC RESEAU

OUTIL D'ÉTUDES DE MARCHÉ

CARRÉ BLANC

STAT ET GEO

CONSEIL EN GÉOMARKETING,
EXPANSION DE RÉSEAU DE POINTS DE VENTE
ET MARKETING DIRECT

Crée en Septembre 2011,

Stategeo apporte son expertise auprès des directions
Générales et Développement.
Un partenaire qui conseille, suit et oriente la stratégie
de développement de votre enseigne

15

COLLABORATEURS
PASSIONNES ET MOTIVES
AU SERVICE DES CLIENTS

140

SOCIÉTÉS
CLIENTES

Stategeo c'est également un bureau à Madrid,
en Espagne.
C'est également un déploiement outil dans plus
de 12 pays en Europe.



DYNAMIC RESEAU : Un outil sur mesure

EN FRANCE

Analyse du parc existant et compréhension des écarts de performances

Création de **modèles sur mesure** pour l'estimation du chiffre d'affaires atteignables

Evaluation du potentiel pour chaque emplacement choisi.

Etude du maillage optimal du territoire pour orienter votre stratégie de développement sur la base de données fiables et rassurantes



flunch

la mie
CÂLINE

BRICO
DÉPÔT



SEPHORA

pimkie®



AU BUREAU

SALAD & CO

ADVITAM GROUPE

castorama

irriJardin
PISCINE • SPA • ARROSAJE

Leonidas

Scottage

KIABI
la mode à petits prix

León
de Bruxelles

BLACK
STORE

E.Leclerc

L'atelier
Papilles

BABOU
Des bons plans! Des prix fous!

140 ENSEIGNES UTILISATRICES AU QUOTIDIEN

FITNESS PARK
LE DÉPÂSSÉ - LE SURPASSÉ

GROUPE
BEAUMANOIR

DEVREO 1902

BLUE BOX

BLACK AND WHITE

Office
DEPOT

Bureau Vallée
Le discount est dans notre nature

Generale
d'Optique

GrandOptical
RIEN N'EST TROP GRAND POUR VOUS

VAPOSTORE

IT

Memphis
Effines
The fabulous 50's!

il Ristorante
LA CUCINA ITALIANA

TOP
OFFICE

AGEM
Créateur d'espace

BAZAR LAND
Le plaisir des bonnes affaires

OTACOS
DEPUIS 1907

Mondial
TISSUS

TAPE À L'OEIL
ORIGINAL KIDS

Pizza
Paï

REISSWOLF

OUVERTURES
BOUTIQUES DE STYLE

LECHOIX
FUNERAIRE

Gamecash
Jeux vidéo et Multimédia d'occasion

happy

MONCEAU
FLEURS

Carrément Fleurs

BRASSEURS

hippopotamus

L'Eau Vive

théolaur
peintures

V&B
VINS ET BIÈRES

PicWicToys

VOG
COIFFURE
color your life

N

NESPRESSO

NINKASI
LIEUX DE BRASSAGE

Jules & John
— Baguettes et burgers gourmands —

PMU
On parie que vous allez gagner

Art & Fenêtres

New Volkswagen

MON COIFFEUR
ma famille
EXCLUSIF

TCHP
SILVANO

rapid' FLORE

BUFFALO
GRILL

EURO
TIERCÉ
by PMU

Arthur Bonnet

COMERA
CUISINES

Weldom
ensemble, c'est mieux

boulangier
ELECTROMENAGER & MULTIMEDIA

FRESH
BURRITOS

FeuVert

GERMAN TOTE
Faszination Pferderennen

SPORT
2000

Garrefour
drive

Senior Compagnie
Plus qu'une aide, une compagnie

CIGUSTO
LES VAPOTEURS QUI ONT DU GOÛT

Norauto

mīDAS

Speedy

CONCEPT
OUVERTURE

deNeuville
Chocolat français

easyGym

M
Mobilier
de France

Flours
Naturel

GĒMO

FBD
FRANCHISE BUSINESS DIVISION
CUISINE PLUS • CUISINES RÉFÉRENCES
ixina • Vando Bore • KITCHEN

NOUS
anti-gaspi

Gedimat
Au cœur de l'ouvrage

STOKOMANI
DES MARQUES, DES PRIX



Schmidt
GROUPE

Photo-Me

LE MARCHÉ
DE LÉOPOLD

1^{er} Objectif : Un maillage national

Un maillage optimal à l'échelle nationale répondant à votre stratégie et pouvant répondre à plusieurs scénarios.



► **connaître votre plan de développement d'ouvertures** de magasins sur 3 ans / 5 ans

► **disposer d'une analyse rationalisant votre parc de magasins** (ouvertures possibles/transferts/fermetures)

Visualisez les zones franchisés et confrontez le maillage

► : proposez les potentielles ouvertures disponibles pour vos Franchisés.

► **disposer de données objectives** basés sur la création de modèles d'estimation de chiffres d'affaire sur mesure

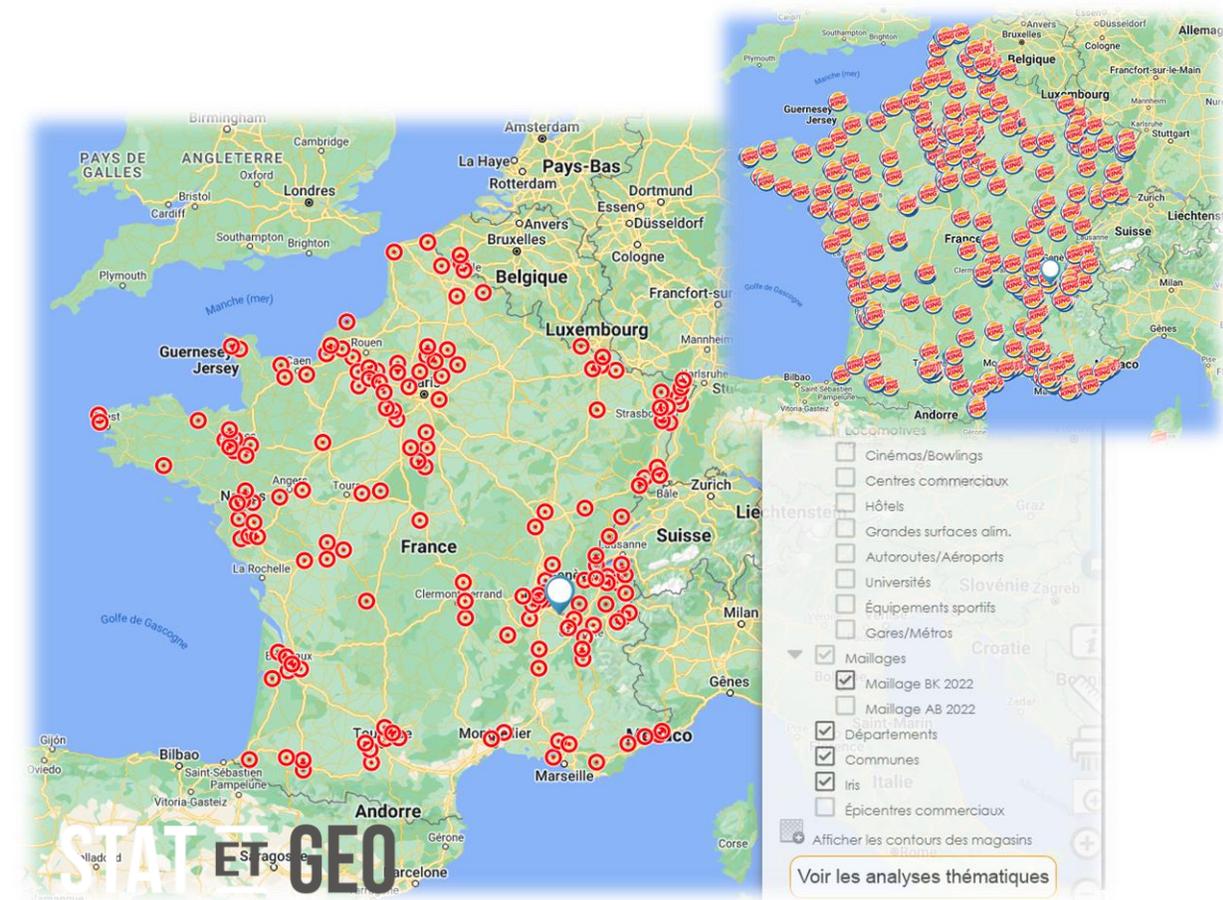
Des modèles sur mesure basé sur une analyse multi critères : pression concurrentielle, emplois, flux orange, données socio, revenus...

► **créez différents scénarii de maillage répondant à votre stratégie** par seuil de CA à atteindre, par typologie d'implantation, par seuil et tolérance à la cannibalisation

► **disposer d'éléments quantifiés, justifiés et rapides à analyser**

► **1 coût unique pour votre entreprise avec une licence** pour tous vos utilisateurs et vos études

► **des analyses objectives** centrées sur l'ADN de votre réussite



2ième Objectif: Un maillage territorial

Disposez d'un maillage territorial par secteur, zone géographiques



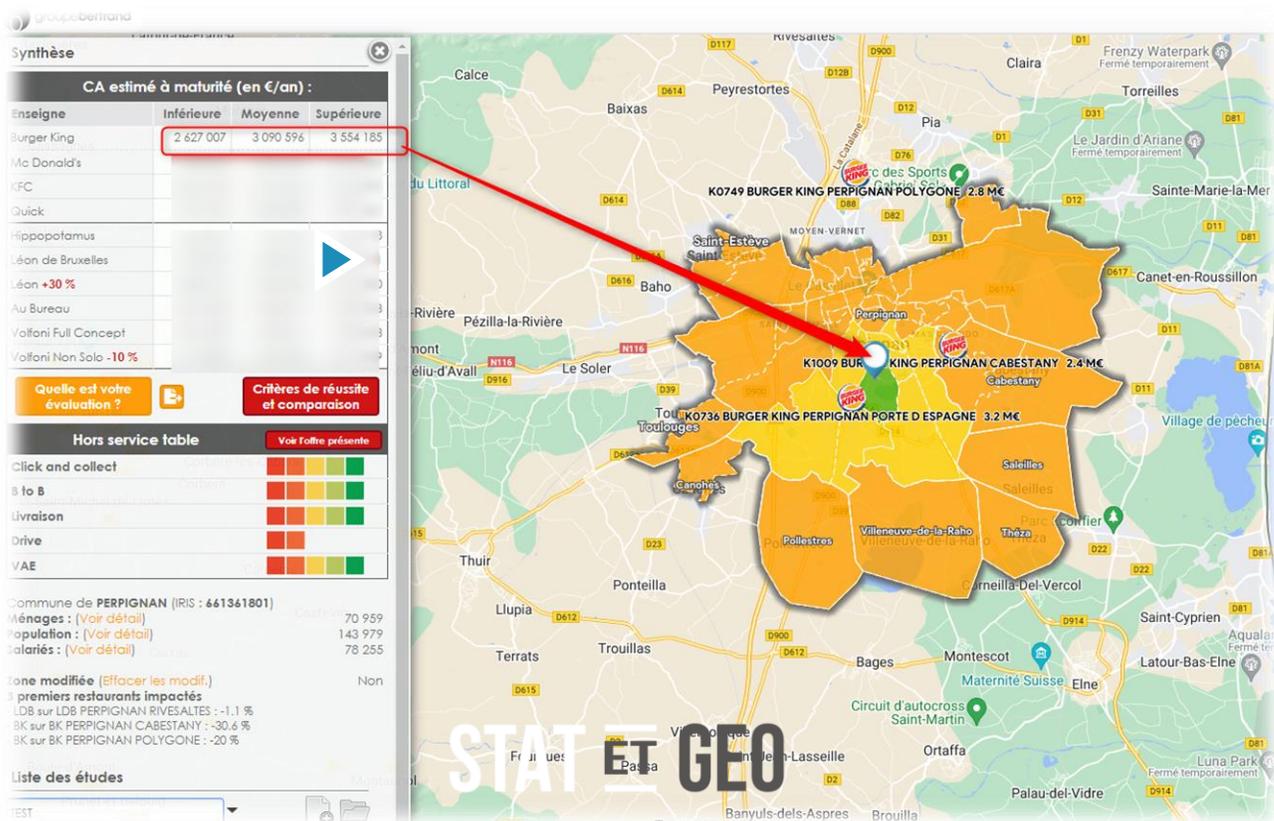
- ▶ **disposer d'un outil homogène** et compris de toutes et tous dans votre équipe
- ▶ **obtenir des rapports d'étude de marché fiables**, rapides à analyser
- ▶ **animer votre équipe autour de spots prioritaires** avec une vision à 1 an/3 ans = l'étude de maillage optimal
- ▶ **intervenir dans l'affinage de l'outil**, qu'il soit de **plus en plus performant** relativement à la réalité de votre enseigne
- ▶ **une équipe régulièrement formée, écoutée** et dont les retours sont pris en compte tous les trimestres
- ▶ les **secteurs contractuels** directement accessibles dans l'outil pour validation avec votre futur franchisé !
- ▶ **impact, multi impacts**, pour connaître les adresses à conserver de manière optimale pour couvrir une agglomération ou ville.
- ▶ **rapport très complet** pour vos comités, banques ou investisseurs potentiels.



3ième Objectif : Un maillage à l'adresse

Votre argumentation auprès de vos franchisés basée sur des critères objectifs de réussite.

simulation d'agrandissement, implantation de nouvelles enseignes dans le **module d'anticipation commerciale**



- ▶ **gagner du temps** pour disposer immédiatement d'une étude de marché fiable en simulant à l'adresse une future implantation.
- ▶ **analyser les indicateurs clés** issus de votre étude : les impacts, le CA potentiel atteignable, l'atteinte des critères de réussite...
- ▶ **hiérarchiser votre plan de maillage agglomération**
- ▶ **donnez toujours plus de crédibilité à votre démarche** et professionnalisez vos échanges avec vos franchisés
- ▶ **soyez force de proposition** en échangeant et validant un site avec votre candidat ou en le ré orientant sur un site différent, proche mais porteur d'un meilleur potentiel en chiffre d'affaires
- ▶ **Simulation** d'agrandissement, implantation de nouvelles enseignes dans le **module d'anticipation commerciale**
- ▶ des données de **flux mobiles Orange** pour pondérer les analyses...ou encore anticiper l'arrivée d'un concurrent dans votre analyse
- ▶ **remettre une étude locale** de marché prête à l'emploi **pour vos franchisés**
- ▶ une **disponibilité de l'outil 24h sur 24, 7 jours sur 7...** sur smartphone également

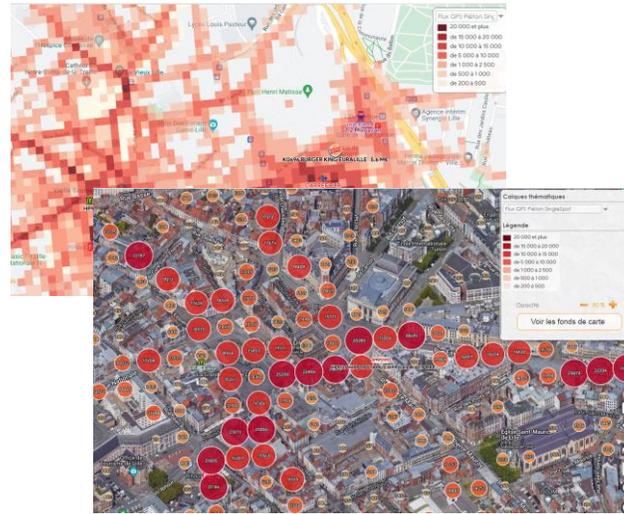
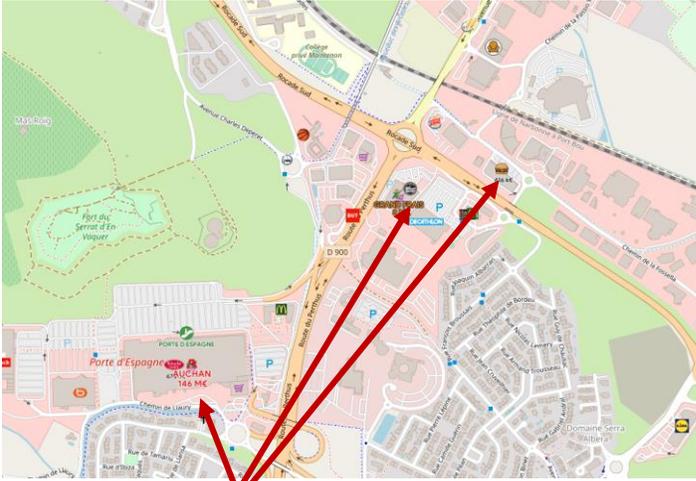
4ième Objectif : Une analyse fine à l'adresse



Les locomotives commerciales, la concurrence, les indépendants de la boulangerie, le flux, le volume d'emplois, tout est disponible pour expliquer le chiffre d'affaires estimé



- ▶ **Toute la composante commerciale de chaque quartier de France est décrite** : les locomotives Boulangerie, les locomotives commerciales complémentaires, les indépendants, les cinémas et leur influence, les universités et nb d'étudiants,...
- ▶ **Le nombre de salariés venant travailler dans le quartier ou proche** permet d'appréhender le chiffre d'affaires additionnel et la notion d'activité dans la semaine jours ouvrés.
- ▶ **La population est décrite précisément en volume, en profil** par tranche de temps d'accès.
- ▶ **Le flux GPS piétons ou véhicules** constitue un indicateur pertinent de la puissance de la destination, la capacité à fixer une population résidente et d'emploi.
- ▶ **Le flux GPS** affine l'estimation dans le positionnement précis d'une part, et l'influence de la pression de flux de passage devant votre point de vente.
- ▶ **Vous estimez un chiffre d'affaires en tout point** avec un croisement de l'ensemble de ces critères locaux, et les modèles sur mesure s'affinent avec le temps. Tout est basé sur l'analyse de vos points de vente existants.



Nous estimons le CA HT hors essence de tous les hypermarchés et supermarchés de France
 Vous disposez des CA HT infogreffe déclaré des enseignes proches déclarant pour un mono siret le CA. Idem pour la concurrence indépendante locale.
 Vous disposez de tout l'environnement commercial détaillé.

Le flux GPS (nb de piétons ou de véhicules moyen journalier) est disponible dans l'outil, en tout point souhaité, vous disposez d'un maximum d'éléments objectifs pour votre décision et l'estimation du chiffre d'affaires réalisé alors par l'outil.

	Ménages	Population	Salariés				Grandes entreprises	Résidences secondaires	Etudiants
			Primaire	Secondaire	Tertiaire	Total			
moins de 5 minutes à pieds	1 235	2 523	4	48	3 777	3 829	2 400	32	931
de 5 à 10 minutes à pieds	0	0	0	0	0	0	0	0	0
moins de 5 minutes en voiture	17 001	33 170	57	1 008	11 962	13 026	3 370	650	2 056
de 5 à 10 minutes en voiture	52 723	108 285	769	7 409	53 211	61 400	23 930	2 177	6 003
de 10 à 15 minutes en voiture	0	0	0	0	0	0	0	0	0
plus de 15 minutes en voiture	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total de la zone	70 959	143 979	830	8 465	68 950	78 255	29 700	2 859	8 990

Tout l'univers population, salariés, profils socio démographique, est automatiquement calculé par tranche de temps piéton, voiture, mis en forme même si modifié une zone.

Synthèse

CA estimé à maturité (en €/an) :

Enseigne	Inférieure	Moyenne	Supérieure
Burger King	2 627 007	3 090 076	3 554 185
Mc Donald's	1 783 874	2 098 699	2 413 504
KFC	2 674 189	3 169 634	3 645 079
Quick	1 921 493	2 240 580	2 599 647

Quel est votre investissement ? Critères de réussite et comparaison

Hors service table Voir l'offre publique

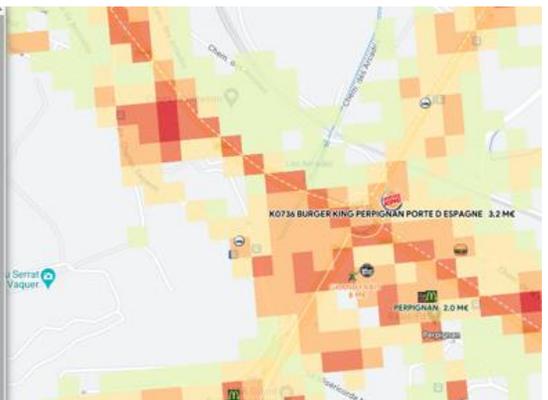
Click and collect

8 to 8

Ultrason

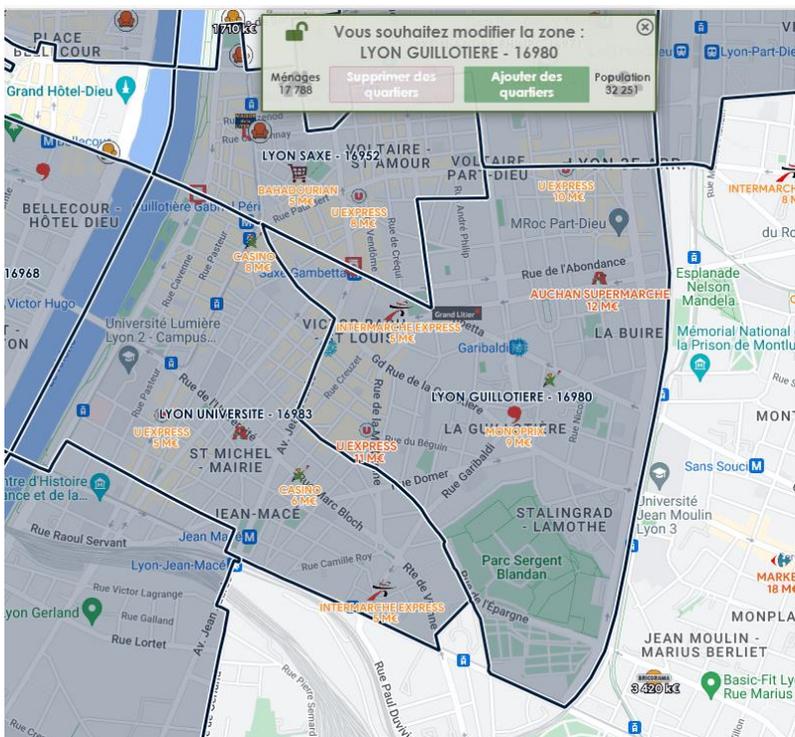
Drive

VAE



5ième Objectif : Les zones des franchisés

Vous visualisez les zones déterminées pour vos franchisés. Vous pouvez alors définir de futures zones de futures implantation tenant compte des zones déjà attribuées. Vous éditez le rapport descriptif de ces zones. Tout est compris.



▶ **Vous visualisez les zones déjà attribuées** vous éditez des rapports actualisés des dernières données de recensement et de concurrence tous les ans, c'est automatique.

▶ **Vous modifiez les zones si vous le souhaitez** modifiez le rapport contractuel en conséquence.

▶ **Vous créez les nouvelles zones contractuelles et vous historisez tout :** vous tenez compte des contours des zones attribuées, vous créez la nouvelle zone, vous historisez vos projets et vos zones validées.



6ième Objectif : Le suivi régulier la formation



Une équipe service clients, vous forme, vous suit, vous écoute dans vos critiques ou souhaits de faire évoluer l'outil.

La formation : C'est aussi illimité.

L'équipe technique et commerciale est également là pour vous appuyer quotidiennement dans votre utilisation et vos évolutions.



TARIFS

Coût Total 1^{ÈRE} année -amélioration continue

Coûts Outil / Algorithmes / Etude du maillage optimal / Plan de progrès trimestriel / Formation / Nombre d'études et d'utilisateurs illimité

N+1: Reconduction annuelle_Amélioration continue

(hors donnée de flux GPS)

N+1: Reconduction annuelle Basique *

(hors donnée de flux GPS)

Licence annuelle Flux GPS (optionnel)

	< 15 POINTS DE VENTE	15 A 30 POINTS DE VENTE	30 A 50 POINTS DE VENTE	50 A 80 POINTS DE VENTE	> 80 POINTS DE VENTE
Coût Total 1 ^{ÈRE} année -amélioration continue	6 000 € HT	12 000 € HT	17 500 € HT	22 000 € HT	25 000 € HT
N+1: Reconduction annuelle_Amélioration continue	6 000 € HT	8 400 € HT	12 500 € HT	15 400 € HT	17 500 € HT
N+1: Reconduction annuelle Basique *	5 000 € HT	6 000 € HT	8 750 € HT	11 000 € HT	12 500 € HT
Licence annuelle Flux GPS (optionnel)	5 000 € HT	5 000 € HT	5 000 € HT	5 000 € HT	5 000 € HT



Le flux GPS est une option proposée par Stategeo pour un tarif négocié de 5 000 € HT. Il s'agit d'une licence annuelle renouvelable avec une MAJ annuelle de la donnée. Vous disposez d'une analyse précise des flux en tous points de France. Un comptage moyen journalier du flux GPS piéton mais aussi du flux GPS véhiculé. Le tout dans une unité géographique de la taille d'un carreau de 25m x 25m. Cette donnée est exploitable sans limitation d'usage sur l'ensemble du territoire.



RECONDUCTION

► N+1 et intégrant :

- Forfait maintien accès à l'outil, maintenance, 7/7,24/24
- Nombre d'utilisateurs et d'études illimités.
- MAJ uniquement des données Nielsen/LSA
- MAJ Socio démo, Siren, parc magasins

Reconduite Basique

- MAJ des données annuelles et trimestrielles (Nielsen)
- MAJ et amélioration continue des algorithmes et de l'ergonomie:
Modèles CA, Modèles impact cannibalisation, Etude de maillage du territoire
- Plan de progrès trimestriel
- Formation continue

**Reconduite
amélioration continue**

Partage d'expériences clients utilisateurs

TESTIMONIAUX

TESTIMONIAUX

Présentation

Slav SAVOV, Directeur du Développement QUADRO

Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

Le plus grand défi du quotidien consiste à réunir un certain nombre d'éléments pour créer des projets fiables et pérennes. Le recrutement de nos futurs partenaires, le ciblage des zones commerciales, les locaux commerciaux et leurs paramètres de surface et de loyer, les bilans prévisionnels, le financement... autant d'éléments qui nécessitent d'être parfaitement alignés afin que le projet puisse naître dans de bonnes conditions.

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

En quelques mots, c'est un outil créé par des passionnés du géo marketing. Adapté à chaque enseigne, il est à la fois facile d'utilisation et efficace.

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

On dit que la « top line » peut arranger toutes les autres lignes dans un bilan prévisionnel. Dynamic Réseau permet de confirmer le CA potentiel d'une manière statistique, d'objectiver nos avis et nos estimatifs. C'est une pièce maîtresse dans l'alignement des éléments avant validation d'un projet.

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

L'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel, l'export d'études de marché et états locaux

Comment décririez-vous l'équipe Statego ?

Humaine, passionnée et proche de ses clients.

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

Faut tester pour l'adopter 😊



TESTIMONIAUX

Présentation

Caroline MILOT, chargée d'expansion chez **Adopt Parfums**

Je recherche des emplacements sur toute la France que j'étudie avec des partenaires franchisés ou affiliés (existants ou nouveaux)

Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

*L'enjeu est d'avoir le meilleur emplacement (d'un point de vue superficie, visibilité, environnement commercial) aux meilleures conditions possibles de manière à ce que notre partenaire ait une bonne rentabilité sur le projet.
Ce projet doit aussi s'inscrire dans le schéma directeur de la marque.*

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

*L'outil est un outil d'aide à la décision simple d'utilisation au quotidien.
Il est aussi facile à présenter à un partenaire.*

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

J'utilise l'outil de plusieurs façons :

- Comme un outil d'aide à la décision basé sur le CA prévisionnel ; cela nous donne un « GO/NO GO » sur certains projets
- Comme un outil de réassurance pour un partenaire qui ne connaît pas notre marque, notre réseau et les CA réalisés par nos succursales
- Comme un outil générant les états locaux de marché que nous intégrons dans nos DIP
- Comme un outil qui définit une zone de chalandise théorique pour une nouvelle boutique (l'enjeu est que les zones de chalandise de toutes nos boutiques se chevauchent le moins possibles)
- Nous avons découvert depuis peu le maillage optimal du réseau ; ce qui nous a permis d'affiner notre schéma directeur.

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

L'estimation CA : la fonctionnalité est simple, se calcule très rapidement et compréhensible.

Comment décririez-vous l'équipe Stategeo ?

*Une équipe réactive qui nous accompagne au quotidien
Même sur nos questions les plus « bizarres », nous avons une réponse construite et les équipes prennent le temps nécessaire pour nous expliquer et nous accompagner.*

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

Un outil dont j'aurais du mal à me passer



TESTIMONIAUX

Présentation

Responsable Geomarketing et Insights clients

Estimation de CA pour les nouveaux points de vente, transfert, extension ou diminution de surface & Stratégie d'implantation

Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

*Être en capacité d'estimer au plus juste le potentiel de CA d'un emplacement
D'avoir à ma disposition l'ensemble des tenants et aboutissants dans la perception d'un site
De justifier et expliquer le potentiel de CA estimé*

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

Un outil cartographique plutôt intuitif, facile d'utilisation, permettant en « 2 clics » d'obtenir une perception géographique de l'attractivité d'un site

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

L'estimation de CA de Stat & Geo me permet de valider / invalider des estimations de CA travaillées via une autre manière de travailler l'estimation de CA.

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

L'impact cannibalisation, car difficile de l'estimer.

Comment décririez-vous l'équipe Statego ?

Agréable, avec des échanges courtois et constructif

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

Rendre le Géomarketing accessible

KIABI
la mode à petits prix



Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

En lien avec la proposition Dynamic Réseau, je dirais :

- *difficulté à évaluer le potentiel d'une zone en vue de l'implantation d'un magasin. Cela est nécessaire pour : prioriser notre expansion, asseoir nos décisions d'implantations, ajuster le niveau d'investissement de nos partenaires concessionnaires*
- *mettre en œuvre une politique d'animation commerciale basée sur un potentiel de zone*

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

- *Une interface simple, fonctionnelle, limite ludique*
- *Multidevices, utilisables sur zone*
- *Un algorithme robuste et évolutif, qui intègre les spécificités/aspérités du modèle commercial*
- *L'accès à l'ensemble des éléments qui constituent la base de l'algorithme, afin de mener des études spécifiques sur la zone*
- *Partage d'études simple avec les clients et/ou collaborateurs qui participent aux décisions*

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

Productivité et réassurance vs prises de décisions :

- *Accès aux études détaillées en 3 clics*
- *Nb illimitées d'études*
- *Pertinence des modèles développés*
- *Transparence et échanges avec les prospects*

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

- *Estimation du chiffre d'affaires atteignables*
- *Etude du maillage optimal*
- *Analyse des magasins comparables aux projets d'ouvertures*

Comment décririez-vous l'équipe Statego ?

A l'écoute, innovante et adaptée aux besoins des clients, expertise technique, réactive, relation de confiance

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

User friendly, pertinent, robuste, évolutif

Schmidt
GROUPE



TESTIMONIAUX

Présentation

David Leskens, Business Unit Manager France et Pays-Bas.

J'ai travaillé sur le marché belge pendant 18 ans, marché que j'ai récemment quitté pour la France. La France étant notre marché prioritaire au niveau du développement, nous investissons énormément et nous ouvrons un grand nombre de points de vente, sélectionnés avec beaucoup de précision et d'attention.

Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

Recruter le bon candidat et estimer le potentiel exact d'un emplacement commercial restent pour nous des priorités absolues. Nous y parvenons au mieux, étant donné que plus de 95% de nos ouvertures sont en phase avec les prévisionnels, voire sur performantes.

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

Un outil convivial et précis, qui ne remplace pas l'humain mais qui apporte une dimension chiffrée et une forme de balisage à tout projet d'ouverture. L'outil est très performant et simple à utiliser. Nous l'utilisons en France depuis longtemps et l'avons récemment installé en Belgique et aux Pays-Bas.

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

Dynamic Réseau vient challenger nos idées au niveau de l'implantation de points de vente. Ces études sont partagées avec nos candidats et viennent appuyer nos dossiers de développement. L'outil aide au débat et vient renforcer les points de vues.

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

Sur un réseau déjà fortement maillé comme le nôtre, l'impact de cannibalisation est primordial et l'outil nous permet de l'estimer au mieux. Les 3 hypothèses de vente proposées nous aident également à déterminer la viabilité des projets proposés.

Comment décririez-vous l'équipe Statego ?

Agréable, vive, réactive, à l'écoute et extrêmement professionnelle.

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

L'aide idéale pour toute ensemble cherchant à développer son réseau de points de vente.



TESTIMONIAUX

Présentation

Sébastien SACAREAU, Directeur de la franchise **BLEU LIBELLULE**

Difficultés et défis rencontrés au quotidien?

- *La priorisation des sites*
- *La quantification de l'impact que peuvent avoir de nouvelles ouvertures sur le parc existant*
- *L'analyse du parc existant*

Comment décririez-vous Dynamic Réseau si vous deviez en parler?

Fiable, efficace et évolutif

En quoi Dynamic Réseau vous apporte plus d'efficacité au quotidien ?

Un formidable gain de temps pour une prise de décision en amont de la sélection d'un site commercial
Un support fiable et rassurant pour l'échange avec nos candidats franchisés

Quelle est votre fonctionnalité préférée ?

- *Estimation de CA*
- *Analyse flux GPS*
- *Impact Cannibalisation*

Comment décririez-vous l'équipe Stategeo ?

Très professionnelle et très sympathique

Dynamic Réseau : en un mot/une phrase ?

Indispensable au réseau!



STAT **ET** GEO



STAT ET GEO
118 Rue de Concy
91330 YERRES

THIBAUT GANTIEZ



07 61 80 56 84



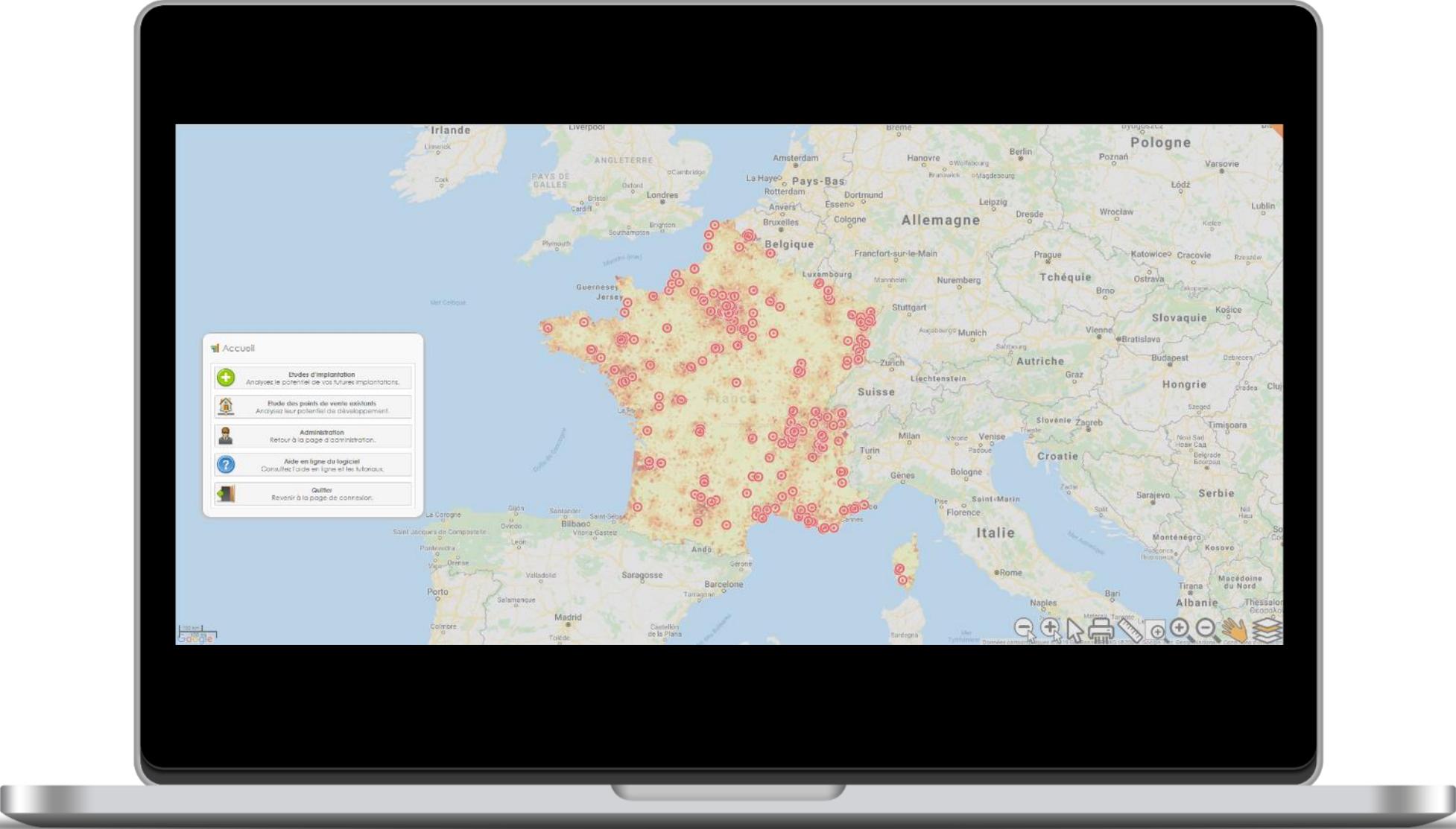
thibault.gantiez@stategeo.fr



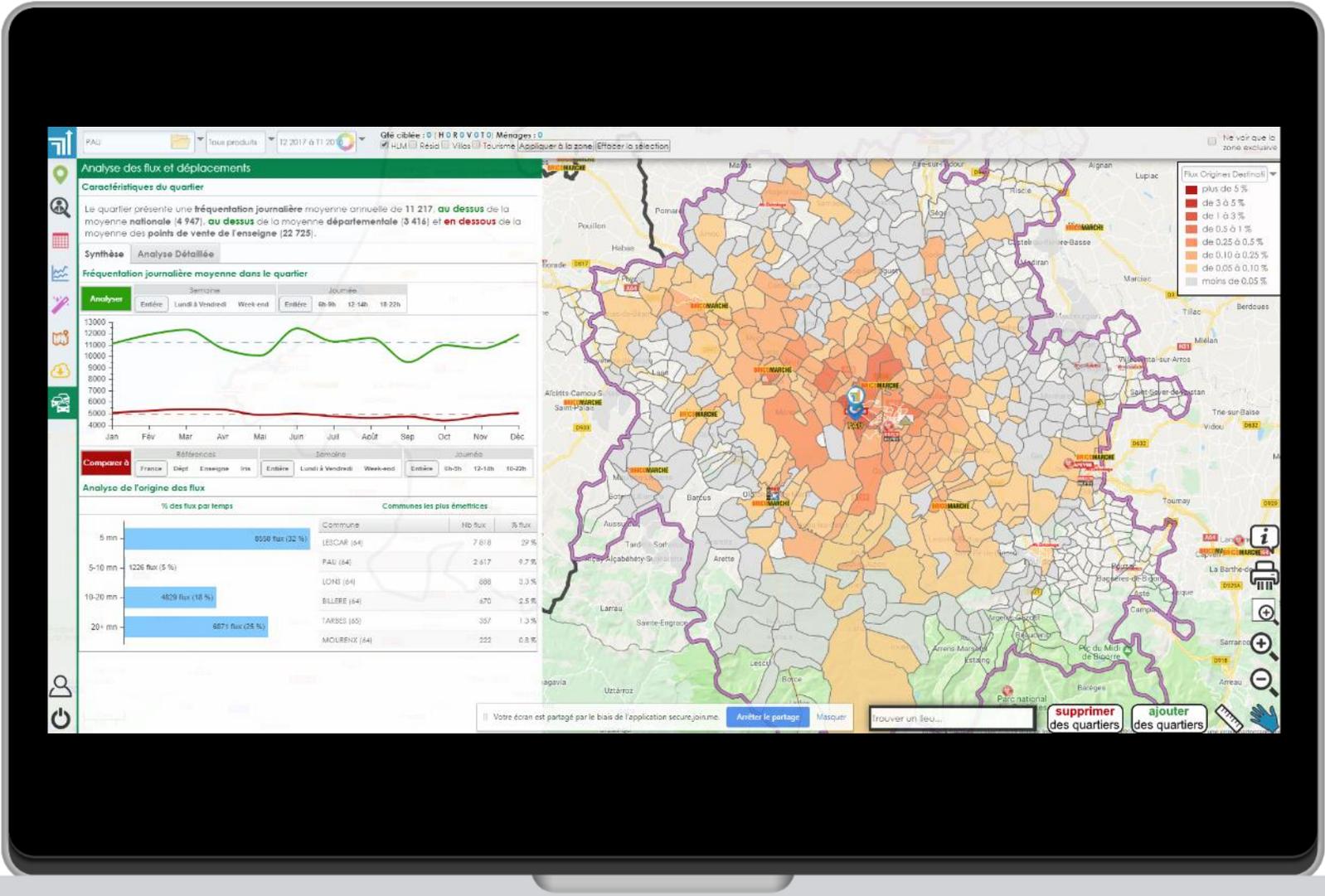
www.stategeo.fr



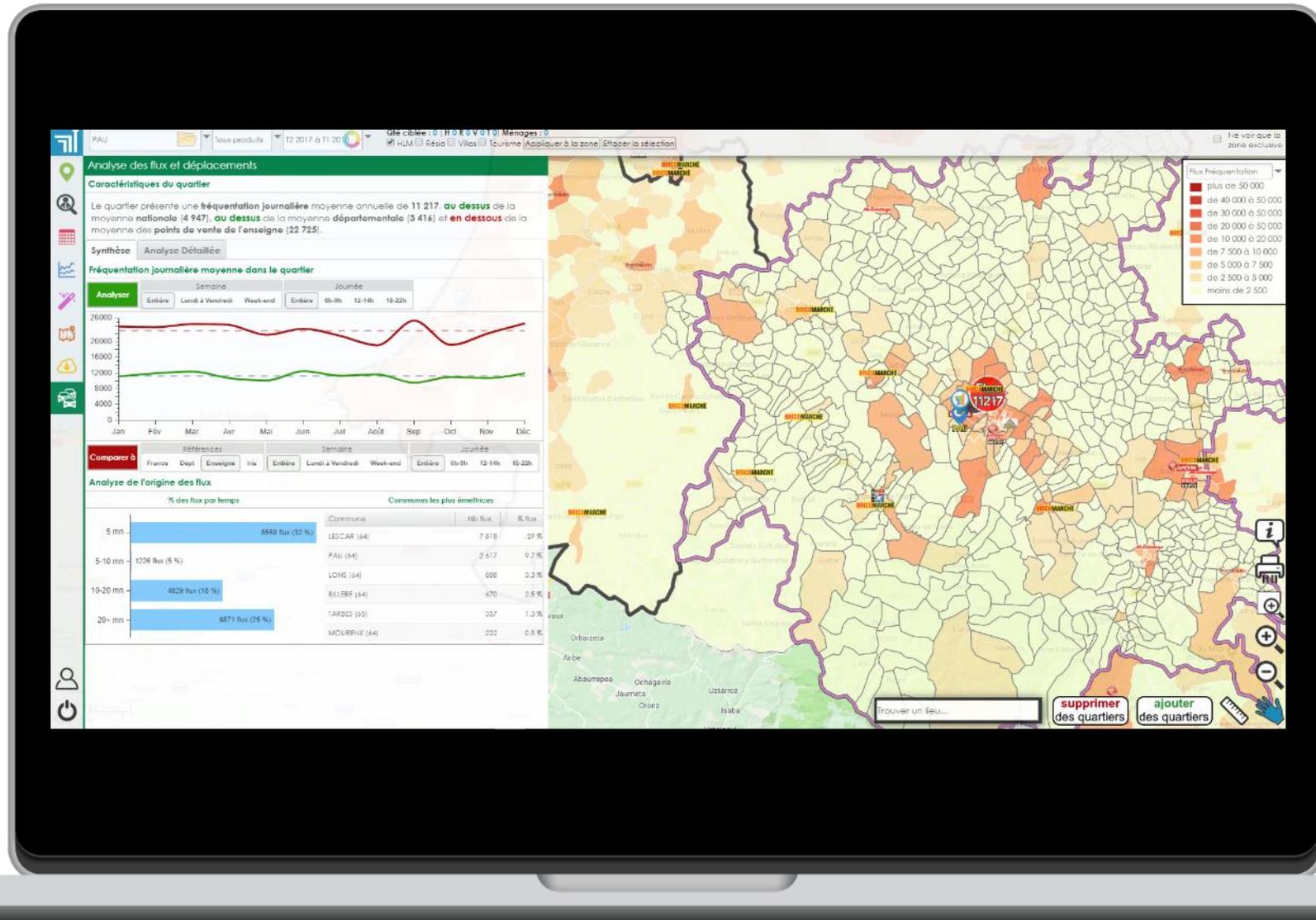
L'OUTIL EN IMAGES ...



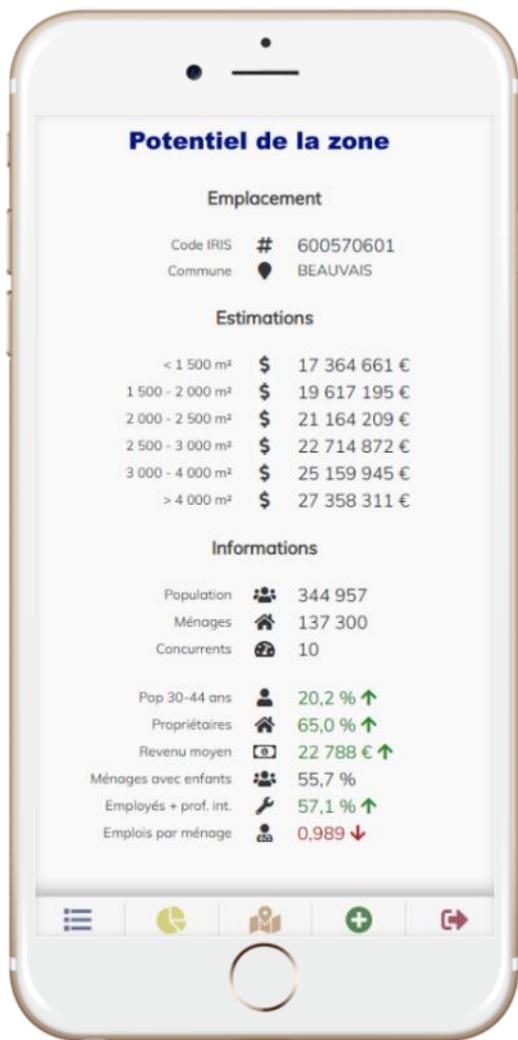
L'OUTIL EN IMAGES ...



L'OUTIL EN IMAGES ...



L'OUTIL EN IMAGES ...



Liste des concurrents

Rechercher... 🔍

Nom	Commune	Date
TEST	BAUGY	01/03/2019
TEST	DEUIL LA BARRE	01/03/2019
GALERIE LAFA...	NICE	05/02/2019
LAVAL	SAINT BERTHEVIN	15/01/2019
ARRAS	ARRAS	24/12/2018
LANNION	LANNION	13/12/2018
VELIZY	VELIZY VILLACOUBLAY	06/09/2018
BEAUNE	BEAUNE	27/08/2018
PARIS MONTMA...	PARIS 18E	31/07/2018
AUCHAN BEAUVAIS	BEAUVAIS	21/06/2018
AUCHAN BEAUVAIS	BEAUVAIS	21/06/2018
AUCHAN MERU	MERU	21/06/2018
LECLERC CHAMBLY	CHAMBLY	21/06/2018
PASSY	PARIS 16E	04/06/2018

🔍 Chercher autour de moi



L'OUTIL EN IMAGES ...

