

livre blanc

La location dans le secteur du Retail :
un renouveau stratégique et un catalyseur
de croissance



sommaire

1.	L'importance croissante de la location et de l'abonnement dans le secteur du Retail	3
2.	Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés	7
2.1	Secteurs de biens d'équipement compatibles avec la location	8
2.2	Location ou abonnement ? Quel modèle choisir en fonction de vos enjeux business et de votre secteur d'activité	11
3.	Les défis de la location dans le secteur du Retail	13
3.1	Financement du stock d'équipements mis en location	14
3.2	Gestion du stock	14
3.3	Réintégration du stock comme offre de seconde main	14
3.4	Gestion opérationnelle	15
3.5	Conduite de projet	15
3.6	Gestion de la facturation	15
3.7	Pilotage de la rentabilité	15
3.8	Formation des équipes et gestion des ressources humaines	16
3.9	IT: Choix d'une solution Tech externe ou développement en interne	16
4.	Études de cas	17
5.	Interview des cofondateurs de KNAVE	19
	Edouard Vaujour	19
	Jérôme Beillevaire	20
6.	Conclusion	21

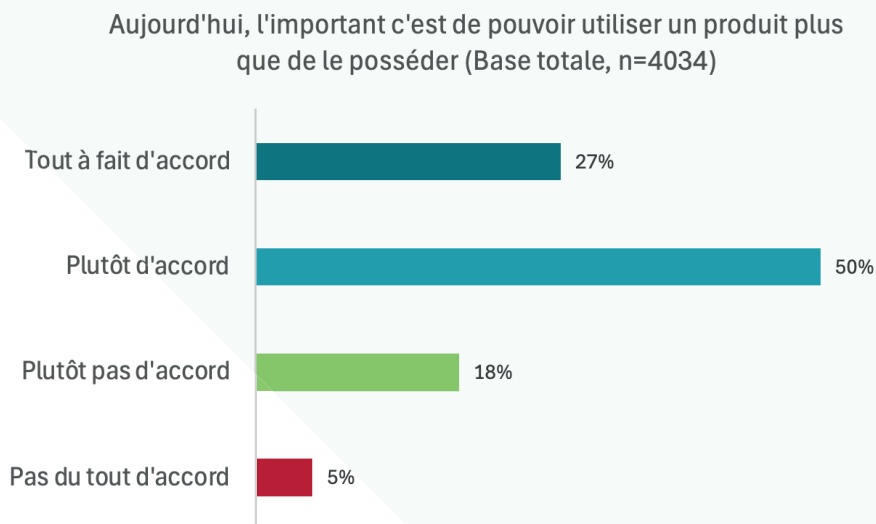


L'importance croissante de la location
et de l'abonnement dans le secteur du Retail

1. L'importance croissante de la location et de l'abonnement dans le secteur du Retail

Dans un paysage économique en évolution, les groupes de distribution Retail cherchent de nouveaux relais de croissance, notamment via les services comme la location ou la réparation.

Cette transition d'opère dans un contexte où les consommateurs veulent de plus en plus de flexibilité et d'optimisation des coûts, préférant ainsi l'usage à la propriété. Selon l'étude de l'ObSoCo, 77% des Français s'accordant à considérer que « aujourd'hui, l'important c'est de pouvoir utiliser un produit, plus que de le posséder ».



Source : l'ObSoCo, 2018

Prenons l'exemple du marché du bricolage : après avoir connu une explosion de la demande avec une croissance de +13,4 % en 2020 et +10 % en 2021, il a enregistré une baisse de 2 % en 2023. Les distributeurs de bricolage en France font face à des difficultés financières malgré leurs parts de marché significatives.

Par exemple, Kingfisher, propriétaire de Castorama et Brico Dépôt, a fermé 15 magasins en Europe, dont 11 en France, en 2022, affectant 789 salariés.

L'inflation et la diminution du pouvoir d'achat réduisent les dépenses des consommateurs pour les projets de bricolage, impactant directement les ventes des distributeurs.

Par ailleurs, les ventes en ligne, qui représentent désormais 9 % du marché total, démontrent une évolution significative des habitudes de consommation, notamment via les marketplaces.

1.

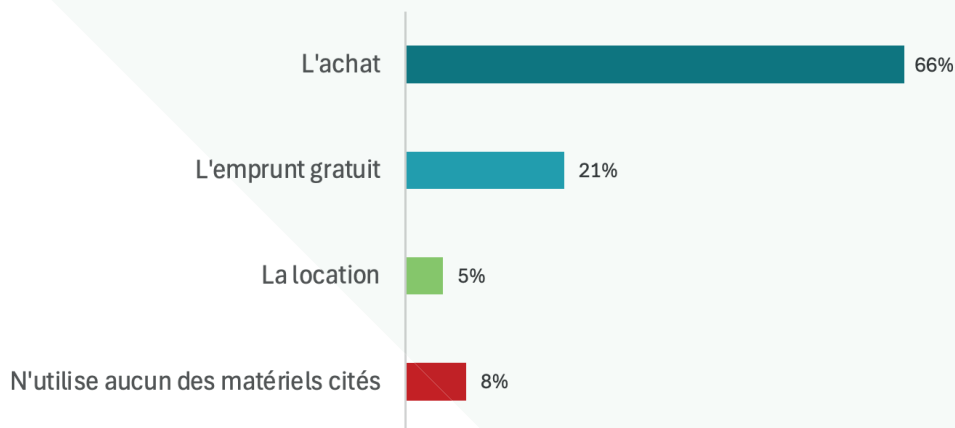
L'importance croissante de la location et de l'abonnement dans le secteur du Retail

L'étude de marché que Knave a réalisé en 2024 avec Xerfi sur le secteur du bricolage en France met en lumière des dynamiques qui illustrent le potentiel pour la location.

Même parmi les outils les plus fréquemment utilisés par les Français, leur utilisation reste occasionnelle (moins de 5 fois par an), les laissant souvent inutilisés plutôt qu'activement exploités.

Pourtant, actuellement, seulement 5 % des bricoleurs privilégient la location d'outils à l'achat, contre 21 % optant pour l'emprunt auprès d'un proche et 66 % privilégiant l'achat.

Pour le matériel utilisé occasionnellement, les bricoleurs privilégient: (% des bricoleurs)



Source : étude de Xerfi pour Knave auprès de 800 bricoleurs, mai 2024

Un des freins majeurs à la location d'outils est l'absence de service de location à proximité (27%). Parmi les Français qui ont franchi le pas de la location, 53 % d'entre eux font ce choix en raison du tarif plus abordable que l'achat, et 37 % pour des raisons écologiques.

L'intégration à grande échelle de modèles de paiement à l'usage peut représenter un excellent levier de croissance pour les distributeurs.

En effet, le paiement à l'usage, déjà éprouvé dans des secteurs comme l'automobile et la technologie, s'impose progressivement comme un modèle économique viable dans le Retail.

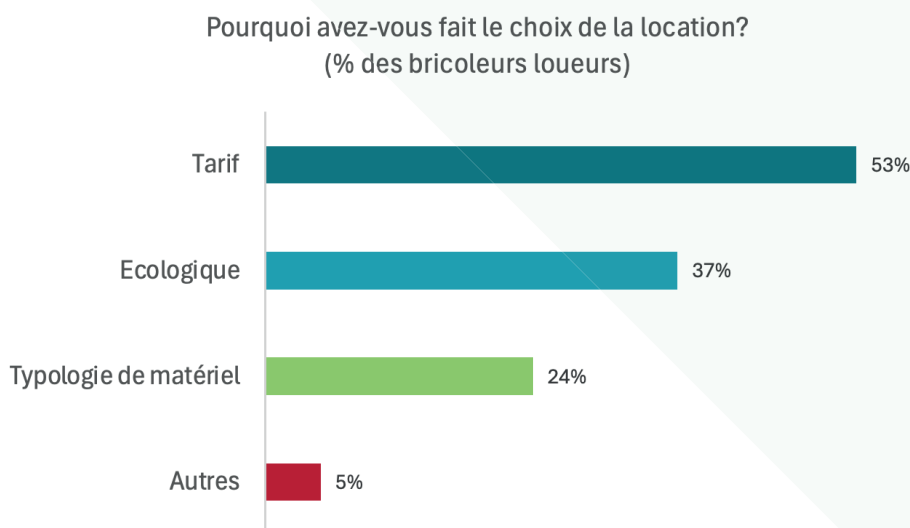
1.

L'importance croissante de la location et de l'abonnement dans le secteur du Retail

Cette approche permet aux consommateurs de ne payer que pour ce qu'ils utilisent, répondant ainsi à une demande accrue de flexibilité financière et de responsabilité environnementale. De plus, les grandes enseignes, telles que Leroy Merlin, Kiabi, ou Decathlon, ont commencé à intégrer la location dans leur offre, marquant une évolution stratégique majeure.

Cette tendance est également soutenue par une perception croissante des avantages environnementaux et éthiques de la location. Une étude menée par l'entreprise Descartes en 2023 a montré que 63 % des Français affirment être assez, voire très concernées par la protection de l'environnement dans leur vie quotidienne, contre 56 % en 2022. 47 % d'entre elles prennent leurs décisions d'achat en fonction de l'impact environnemental du produit ou de l'entreprise.

En parallèle, une enquête menée par l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) révèle que 24% des Français préfèrent louer ou emprunter plutôt qu'acheter. Ces chiffres soulignent l'urgence pour les enseignes de distribution de s'emparer du modèle de location pour rester compétitives dans un marché en constante évolution.



Source : étude de Xerfi pour Knave auprès de 800 bricoleurs, mai 2024



Location et abonnement :
quels secteurs du Retail sont les plus concernés

2. Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés

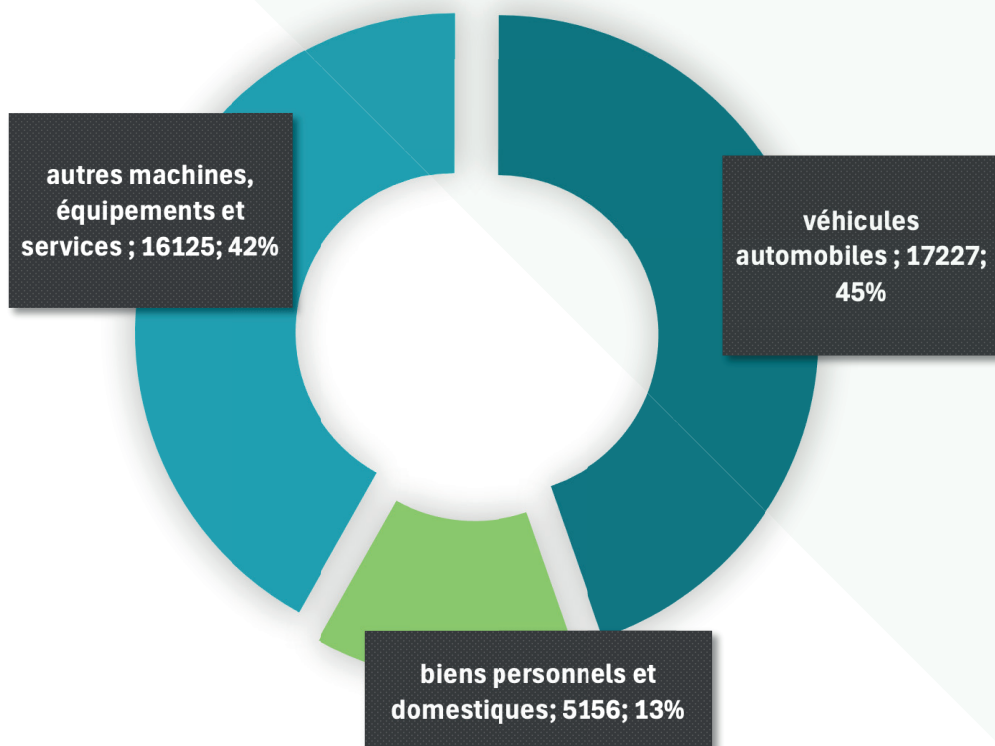
2.1 Secteurs de biens d'équipement compatibles avec la location

La location de biens d'équipement est devenue un modèle attractif pour de nombreux secteurs du Retail, en particulier ceux où les produits sont coûteux, dont la technologie évolue rapidement, ou qui sont utilisés de manière ponctuelle.

Les derniers chiffres de l'INSEE sur le sujet datent de 2020 et montrent que le marché de location en France est en croissance. Il représente 38,5 milliards d'euros, dont

- Location et location-bail des véhicules automobiles : 17 227 M€
- Location et location-bail des biens personnels et domestiques : 5 156 M€
- Location et location-bail d'autres machines, équipements et services : 16 125 M€

Marché de location et location-bail en France en 2020, M€



2.

Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés

Voici un résumé des principaux secteurs Retail où la location peut être une solution pertinente

AUTOMOBILE

La location offre une solution flexible face aux coûts d'achat et d'entretien des véhicules. Les consommateurs peuvent louer une voiture pour un usage spécifique sans engagement à long terme.

Chiffres clés :

Le marché de la location automobile a atteint 15,7 milliards d'euros en 2023.

ÉQUIPEMENT DE BRICOLAGE ET JARDINAGE

Les outils de bricolage et de jardinage sont souvent utilisés de manière ponctuelle. La location permet d'accéder à des équipements de haute qualité sans les inconvénients du stockage ou de la maintenance.

Chiffres clés :

Le marché du bricolage en France a atteint 24 milliards d'euros en 2023. La part de la location n'est pas connue.

INFORMATIQUE ET MATÉRIEL BUREAUTIQUE

Avec la montée du télétravail, de l'entrepreneuriat, et la gestion rigoureuse des dépenses par les entreprises, la location de matériel informatique et bureautique permet d'accéder à des équipements professionnels sans les coûts associés à l'achat.

Chiffres clés :

Le marché de la location de matériel informatique a atteint 2.2 milliards d'euros en 2023.

ÉLECTRONIQUE ET ÉLECTROMÉNAGER

Les appareils tels que les téléviseurs sont coûteux et deviennent rapidement obsolètes. La location permet aux consommateurs de réduire les coûts initiaux et de bénéficier des dernières innovations sans contrainte d'achat.

Chiffres clés :

En 2023, le marché du gros électroménager a dégagé un chiffre d'affaires de 5,8 milliards d'euros, en recul de 4% selon les chiffres de GfK et du Gifam. La vente de petits appareils électroménagers a généré un chiffre d'affaires de 3,7 milliards euros, parfaitement stabilisé. Le marché des équipements de la maison a atteint 28,5 milliards d'euros, en recul de 4% en valeur selon les analyses de GfK. La part de la location dans le marché n'est pas connue.

2.

Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés

ÉQUIPEMENTS DE PUÉRICULTURE

Les articles tels que les poussettes, les sièges auto, ou les lits parapluie représentent souvent un investissement important et sont utilisés sur des périodes limitées. La location ou l'abonnement permettent d'accéder à des produits de qualité supérieure, sans avoir à se soucier du stockage et de la revente une fois que l'enfant grandit. Cela offre aussi la possibilité de changer facilement de modèle en fonction des besoins évolutifs de l'enfant, tout en maîtrisant les coûts.

Chiffres clés :

Selon la Fédération des industries jouet et puériculture (FPJ), le marché de la location était estimé en 2019 à plus de 328 millions d'euros.

INSTRUMENTS DE MUSIQUE

La location d'instruments de musique offre une alternative économique et flexible, permettant aux utilisateurs de tester différents instruments avant de s'engager dans un achat définitif. Cela est particulièrement pertinent pour les enfants débutant l'apprentissage d'un instrument, ou pour les musiciens qui ont besoin de divers instruments pour des projets spécifiques.

Chiffres clés :

le marché des instruments de musique représentait 534 M€ en France en 2021, soit 1,68 million d'instruments de musique. 118 000 instruments ont été loués, soit 7% du nombre total des instruments.

ÉQUIPEMENT SPORTIF

Les équipements sportifs, notamment pour les sports saisonniers, sont souvent coûteux et encombrants. La location permet de disposer d'un matériel adapté et récent sans se soucier de l'entretien ou du stockage hors saison.

Chiffres clés :

Le marché des articles de sport et de loisirs s'élevait à 12,4 milliards d'euros en 2021. La part de la location dans le marché n'est pas connue.

MOBILIER

Le mobilier est un investissement conséquent. La location offre une flexibilité pour les personnes qui déménagent fréquemment, les étudiants, ou les entreprises souhaitant meubler des bureaux sans gros investissement initial.

Chiffres clés :

En 2021 les ventes de mobilier en France ont progressé et atteint 14,4 milliards d'euros. La part de la location dans le marché n'est pas connue.

2.

Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés

2.2 Location ou abonnement ? Quel modèle choisir en fonction de vos enjeux business et de votre secteur d'activité

Quelle est la différence entre la location et l'abonnement ?

La **location** permet à un client d'utiliser un produit ou un équipement pendant une période déterminée en échange d'un paiement. À la fin de la période de location, le produit est retourné au fournisseur, sauf si une option d'achat est incluse dans le contrat.

L'**abonnement**, quant à lui, implique un paiement récurrent pour un accès continu à un service ou à une gamme de produits, sans limitation dans le temps d'utilisation.

Par exemple, un abonnement à des équipements de puériculture permet aux parents de louer des articles essentiels comme un lit bébé, une poussette ou un siège auto.

Au fur et à mesure que l'enfant grandit, les parents peuvent échanger ces équipements pour des modèles plus adaptés à son âge et à ses besoins.

> La location

Avantages	Inconvénients
Pour les distributeurs	
<ul style="list-style-type: none">• La location génère des flux de revenus réguliers et prévisibles, ce qui est idéal pour stabiliser les finances d'une entreprise.• Les clients ayant recours à la location reviennent souvent chez le même distributeur, renforçant ainsi la fidélité.	<ul style="list-style-type: none">• Les distributeurs doivent gérer l'entretien et les réparations, ce qui peut être coûteux, surtout si les équipements sont fréquemment utilisés.• Il existe un risque que les équipements soient retournés endommagés ou ne soient pas retournés du tout.
Pour les clients	
<ul style="list-style-type: none">• La location offre une grande flexibilité, particulièrement utile pour des besoins temporaires ou saisonniers.• La location permet d'accéder à des équipements coûteux sans devoir investir immédiatement dans un achat.• Les contrats de location incluent souvent la maintenance et les réparations.	<ul style="list-style-type: none">• Sur une longue période, les frais de location peuvent dépasser le coût d'achat du produit. Par exemple, louer un véhicule pour plusieurs années pourrait coûter plus cher que de l'acheter.• Certains produits peuvent ne pas être disponibles en location en période de forte demande, comme les équipements audiovisuels lors de grands événements.

2.

Location et abonnement : quels secteurs du Retail sont les plus concernés

> L'abonnement

Avantages	Inconvénients
Pour les distributeurs	
<ul style="list-style-type: none">• Les abonnements offrent des revenus stables et prévisibles, ce qui est particulièrement bénéfique pour planifier les investissements à long terme.• Les abonnements favorisent un engagement à long terme, ce qui réduit le risque de perte de clients.	<ul style="list-style-type: none">• Gérer les abonnements peut devenir complexe, notamment en ce qui concerne les paiements récurrents, les résiliations et les remplacements de produits.• La rentabilité de l'entreprise devient dépendante du maintien d'un grand nombre d'abonnés actifs, ce qui peut être un défi si le taux de désabonnement est élevé.
Pour les clients	
<ul style="list-style-type: none">• Un abonnement garantit un accès ininterrompu aux services ou produits répondant précisément aux besoins du moment.	<ul style="list-style-type: none">• Engagement minimum parfois requis• À long terme, les frais d'abonnement peuvent s'accumuler et représenter des sommes conséquentes.

Conclusion : Location ou abonnement, que choisir ?

Si vous souhaitez lancer une offre de paiement à l'usage, le choix entre location et abonnement dépend des besoins spécifiques de votre entreprise et de votre clientèle.

La location est particulièrement adaptée pour des besoins ponctuels, des équipements coûteux, ou pour des secteurs où la flexibilité est primordiale, comme dans l'événementiel ou la construction.

L'abonnement, en revanche, convient mieux aux produits nécessitant un accès continu sur une période relativement longue, tels que les équipements de puériculture ou les instruments de musique.



Les défis de la location dans le secteur du Retail

3. Les défis de la location dans le secteur du Retail

Les groupes de distribution Retail cherchent de plus en plus à diversifier leurs activités en intégrant des services de location à leurs offres traditionnelles de vente.

Cependant, cette transformation s'accompagne de nombreux défis opérationnels et stratégiques. Examinons plus en détail les principaux obstacles auxquels ces groupes doivent faire face pour réussir cette transition.

3.1 Financement du stock d'équipements mis en location

Contrairement à l'achat-vente, où les produits sont vendus rapidement, les équipements de location restent immobilisés pendant des périodes prolongées. Cela nécessite un investissement initial considérable pour acquérir et maintenir ce stock.

Par exemple, les équipements électroniques ou électroménagers, souvent coûteux, doivent être achetés en grande quantité pour répondre à la demande de location.

De plus, ces équipements nécessitent des fonds supplémentaires pour leur maintenance régulière et leur remplacement en cas de défaillance. Cette immobilisation financière peut affecter la trésorerie de l'entreprise et nécessiter des solutions de financement adaptées, comme des prêts ou des partenariats financiers.

3.2 Gestion du stock

La gestion du stock de produits en location est bien plus complexe que celle des produits en vente. Les entreprises doivent mettre en place des systèmes de suivi sophistiqués pour gérer les entrées et sorties des équipements, leur état et leur localisation.

Un système de gestion des stocks inefficace peut entraîner des pertes d'équipements, des retards dans les retours et des problèmes de disponibilité. Il est crucial d'avoir des procédures rigoureuses pour vérifier l'état des articles à chaque retour, afin de s'assurer qu'ils sont en bon état pour la prochaine location.

De plus, la gestion du stock nécessite une coordination logistique efficace pour les livraisons et les récupérations.

3.3 Réintégration du stock comme offre de seconde main

À la fin de la période de location, les produits doivent être réintégrés dans le cycle de vente comme articles de seconde main. Cela implique des procédures de vérification minutieuses et de remise en état des produits pour qu'ils soient aptes à la revente.

Par exemple, les produits doivent être nettoyés, réparés si nécessaire, et leur valeur doit être réévaluée en fonction de leur état et de leur durée d'utilisation. Cette phase nécessite une stratégie marketing pour positionner ces produits reconditionnés pour qu'ils soient attractifs pour les clients.

Une mauvaise gestion de cette étape peut réduire la rentabilité globale du programme de location, car les produits peuvent perdre de leur valeur ou rester invendus.

3.

Les défis de la location dans le secteur du Retail

3.4 Gestion opérationnelle

La mise en place d'un service de location nécessite une réorganisation complète des opérations. Cela inclut la logistique de livraison et de récupération des équipements, la gestion des réparations et de la maintenance, ainsi que le support client dédié.

Par exemple, pour les grandes enseignes cela peut impliquer l'ajout de nouveaux centres de distribution ou la modification des centres existants pour gérer efficacement les flux de produits.

De plus, il est crucial de former des équipes dédiées pour gérer les aspects spécifiques de la location, ce qui peut inclure la gestion des plaintes des clients et la coordination des retours et réparations.

3.5 Conduite de projet

Le lancement d'un service de location est un projet complexe qui nécessite une gestion rigoureuse et une planification détaillée. Les entreprises doivent définir des objectifs clairs, établir des délais réalistes et allouer des ressources adéquates.

Il faut coordonner différentes équipes (marketing, logistique, IT, finance) pour éviter des retards et des dépassements de coûts. Une conduite de projet efficace implique également une évaluation continue des risques et des ajustements rapides pour surmonter les obstacles imprévus.

3.6 Gestion de la facturation

La facturation pour la location est bien plus complexe que celle pour la vente traditionnelle. Elle doit inclure la gestion des paiements récurrents, des cautions, des frais de retard, des contraventions, ainsi que des coûts de réparation en cas de dommages.

Les systèmes de facturation existants doivent être adaptés pour gérer ces nouvelles exigences, ce qui peut nécessiter des mises à jour coûteuses ou l'achat de nouveaux logiciels.

Une mauvaise gestion de la facturation peut entraîner des erreurs, des retards de paiement et des pertes financières, affectant la rentabilité du service de location.

3.7 Pilotage de la rentabilité

Il est crucial de surveiller en permanence la rentabilité du service de location.

Cela nécessite des outils analytiques avancés pour suivre les performances, comprendre les coûts associés et ajuster les stratégies en conséquence.

Les entreprises doivent surveiller des indicateurs clés tels que le taux d'utilisation des équipements, les coûts de maintenance et les revenus générés par la location.

3.

Les défis de la location dans le secteur du Retail

3.8 Formation des équipes et gestion des ressources

La location implique des compétences spécifiques en gestion de la clientèle, en maintenance des produits et en logistique. Les équipes doivent être formées pour répondre à ces nouvelles exigences, ce qui peut nécessiter des programmes de formation intensifs et coûteux.

De plus, il peut être nécessaire de recruter du personnel supplémentaire spécialisé dans ces domaines.

Par exemple, les techniciens de maintenance doivent être formés pour effectuer des réparations rapides et efficaces afin de minimiser les temps d'arrêt des équipements.

3.9 IT : Choix d'une solution Tech externe ou développement en interne

La technologie joue un rôle crucial dans le succès d'un programme de location digitalisé. Les entreprises doivent décider entre développer une solution en interne ou adopter une solution externe (un logiciel SaaS dans la plupart des cas).

Cette décision a des implications en termes de coûts, de flexibilité et de temps de mise en œuvre.

Par exemple, le développement d'une solution interne peut offrir une plus grande personnalisation, mais nécessite des investissements importants en temps et en ressources.

À l'inverse, l'adoption d'une solution externe peut permettre une mise en œuvre plus rapide, mais avec moins de flexibilité pour les adaptations spécifiques et des frais élevés (étude, frais de setup, frais d'abonnement récurrents).

De plus, il faut que la solution choisie pour la location s'intègre avec les systèmes IT existants (logistiques, financiers, opérationnels), ce qui nécessite un temps de développement et des frais additionnels.



Études de cas

4. Études de cas

Le modèle de paiement à l'usage a vu le jour dans les années 1920, lorsque Michelin a été pionnier dans la location de pneus via un programme de paiement au kilomètre.

Ce modèle commercial a ensuite été popularisé par les entreprises Tech, notamment Salesforce, avec le business modèle Software-as-a-Service (SAAS), où les clients payaient pour l'accès à des fonctionnalités logicielles spécifiques, facturées par utilisateur.

Aujourd'hui les acteurs dans différents secteurs de la distribution Retail, qu'ils soient marques ou enseignes, réfléchissent à des façons de rajouter la location et / ou l'abonnement à leur activité traditionnelle d'achat vente.

Cependant, compte tenu de nombreux défis décrits dans le chapitre précédent, beaucoup d'entre eux restent à l'étape d'expérimentation et n'ont pas encore déployé de programmes nationaux à grande échelle.

Voici quelques exemples d'initiatives :

Greenweez

Filiale de Carrefour, a lancé en juin 2022 une offre d'abonnement à des articles de puériculture en partenariat avec Lizee.

Le programme permettait aux clients de louer des produits pour bébés avec une quarantaine de références.

Le projet a malheureusement été arrêté faute de trouver des clients.

Leroy Merlin

plusieurs partenariats autour de la location :

Un partenariat de longue date avec Loxam pour la location de matériel, avec la consultation de disponibilité et la réservation en ligne. Pour certains types de matériel la réservation doit se faire en magasin.

En 2022 Leroy Merlin s'est associé à Lizee pour proposer désormais des kits de location d'outils clé en main, en fonction des travaux à réaliser. Les kits pouvaient être réservés en ligne et livrés à domicile ou en point relais sous 48h. En 2023 l'offre a évolué vers un abonnement à des tarifs variés, testé sur le site de Blois.

Conforama

a lancé en octobre 2022 une offre de location de téléviseurs en partenariat avec Cetelem. Plusieurs modèles haut de gamme étaient proposés.

Aujourd'hui le service ne semble pas accessible via le parcours digital présenté sur le site.

Malgré l'intérêt croissant des groupes de distribution pour la location, les défis opérationnels, les attentes des consommateurs et les exigences logistiques complexes rendent le passage à une échelle nationale difficile.

Ce qui est certain, c'est que ces modèles de location et d'abonnement représentent une opportunité stratégique pour les entreprises. Les enseignes qui sauront surmonter ces défis pourront non seulement diversifier leurs sources de revenus, mais aussi répondre à l'évolution des attentes des consommateurs en matière de flexibilité et de durabilité.

5.

interview



Edouard Vaujour

Directeur Général de KNAVE

KNAVE offre une solution rentable paiement à l'usage en marque blanche pour les constructeurs et distributeurs tout en augmentant la flexibilité pour les clients, contrairement au leasing traditionnel.

Sur le marché de la location, la rentabilité est souvent limitée. Pour pallier cela, KNAVE propose un modèle innovant où la technologie et l'opérationnel (paiements, gestion des sinistres, service après-vente) sont pris en charge gratuitement pour les distributeurs.

KNAVE finance également les stocks en achetant les produits mis ensuite en location chez les distributeurs, ce qui permet à ces derniers de générer des revenus supplémentaires sans alourdir leur bilan.

Le financement des achats d'équipements par KNAVE se fait via la dette privée, une alternative au financement bancaire. KNAVE obtient des prêts à taux fixe à long terme et génère des revenus locatifs, avec des risques limités grâce aux garanties des constructeurs.

Ce modèle est vertueux pour l'économie, maintenant l'argent en circulation sur le territoire français et offrant des rendements intéressants.

Pour les consommateurs, la location présente des avantages, notamment pour les usages temporaires. Par exemple, il est plus avantageux de louer une perceuse haut de gamme pour un usage ponctuel que de l'acheter. De plus, KNAVE offre des solutions pour les personnes non éligibles aux crédits traditionnels, comme les petits artisans, leur permettant de louer des équipements essentiels pour démarrer leur activité.

5.

interview



Jérôme Beillevaire

Président de KNAVE

Forts de notre expérience dans la distribution de biens manufacturés et la gestion de solutions financières, nous avons conçu KNAVE avec Edouard Vaujour pour répondre à une demande croissante de solutions de location sans engagement et flexibles.

Les groupes de distribution sont confrontés à des obstacles majeurs lorsqu'ils cherchent à intégrer des modèles de location dans leurs offres.

Le premier défi est le financement

Les industriels, habitués à un modèle économique basé sur l'achat-vente, ne sont souvent pas prêts à supporter le poids de biens destinés à la location sur leur bilan.

Comme Edouard l'a expliqué, KNAVE apporte une solution à ce problème en s'appuyant sur des financements via la dette privée, un modèle financier plus adapté aux besoins de flexibilité et de rotation des stocks que les banques traditionnelles.

Le deuxième défi est technologique

Les entreprises ne disposent pas de front et backoffice nécessaires pour offrir des solutions de location sans perturber leurs systèmes existants.

KNAVE a développé une plateforme technologique agnostique, en marque blanche, qui permet aux industriels de proposer des applications mobiles et des sites web de location en quelques semaines, sans coûts supplémentaires. Cette approche facilite une adoption rapide et efficace, tout en permettant une personnalisation selon les besoins de chaque client.

Enfin, la gestion opérationnelle de la location pose également des défis complexes.

De l'accueil des clients à la gestion des paiements, des sinistres, et des recouvrements, KNAVE se positionne comme un véritable partenaire, prenant en charge 95 % de ces problématiques. Nous offrons ainsi une solution clé en main qui permet aux entreprises de se concentrer sur leur cœur de métier tout en maximisant la satisfaction de leurs clients.

En conclusion, KNAVE s'aligne pleinement sur les intérêts de ses partenaires, favorisant ainsi une économie circulaire et durable, tout en répondant aux nouvelles attentes des consommateurs et des industriels.

6.

conclusion



L'ajout de la location à une offre d'achat-vente représente une opportunité stratégique pour les groupes de distribution Retail, mais elle s'accompagne de nombreux défis.

Un succès dans ce domaine nécessite une planification minutieuse, des investissements adéquats et une gestion rigoureuse de chaque aspect opérationnel.

La conduite de changement pour ce type de projet est complexe car elle implique plusieurs métiers et impacte profondément les process de l'entreprise traditionnellement optimisés pour l'activité achat-vente.

KNAVE lève toutes les barrières rencontrées par les grands opérateurs du retail grâce à sa solution 360° qui inclut notamment le portage du stock locatif, une solution tech complète et standalone, ainsi que la gestion intégrale des risques opérationnels.

Vous souhaitez discuter d'un projet ou de l'optimisation de votre programme existant de location ou d'abonnement ?

Envoyez-nous un message à contact@knave.eu et faisons connaissance !

knave
SOLUTION DE PAIEMENT À L'USAGE