

NOUVEAUTÉ



OCCASION, LOCATION, RÉPARATION : LES NOUVELLES OFFRES DURABLES DES MARQUES ET ENSEIGNES DU NEUF

Quelles stratégies gagnantes pour les acteurs du neuf ?
Quels sont les secteurs les plus prometteurs ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les intérêts stratégiques de ces nouvelles offres additionnelles** pour les marques et enseignes du neuf (prêt-à-porter, équipement de la maison, jeux et jouets, articles de sport, high tech, produits culturels, luxe)
- ▶ **Les secteurs les plus attractifs** pour déployer ces nouvelles offres
- ▶ **Les ambitions des retailers** (GSA, enseignes spécialisées, grands magasins) pour ces nouveaux services
- ▶ **Les différents modèles économiques et modes de développement** de ces nouveaux business
- ▶ **Le diagnostic et les recommandations** Les Echos Etudes



MARKET TRENDS

Une analyse à 360° des business models liés à l'occasion, la location et la réparation mis en œuvre par les marques et enseignes du neuf

DE NOUVELLES OFFRES CRÉATRICES DE VALEUR



Cécile DESCLOS

Directrice du pôle
Distribution



@c_desclos

Occasion, location et réparation s’ancrent dans les habitudes de consommation en permettant de concilier enjeux sociétaux et motivations économiques. Ces modes de consommation répondent en effet à la fois aux attentes de consommateurs en quête de sens (consommer moins mais mieux) et aux tensions croissantes sur le pouvoir d’achat, priorité majeure des Français face à l’inflation.

Les acteurs du neuf, marques comme enseignes, en ordre de bataille, se positionnent ainsi en nombre sur ces nouvelles offres. Si le marché adressable est attractif, il est encombré, posant la question de la capacité des marques et enseignes à rentabiliser ces nouveaux métiers. Pour autant, des places restent à prendre pour ces nouveaux entrants disposant d’avantages concurrentiels.

Par ailleurs, ces nouvelles propositions ne doivent pas être abordées sous le seul angle du chiffre d’affaires et de la marge. Elles sont en effet génératrices d’externalités positives (image, trafic, recrutement, impact positif sur les ventes de neuf, ...) devant être intégrées au business model.

De nombreux acteurs sont encore en test and learn. Les réponses ne sont pas univoques, l’enjeu consistant à dimensionner le modèle au ROI potentiel et aux objectifs stratégiques. Comment les marques et enseignes peuvent-elles capitaliser sur ces nouvelles offres ? Quels sont les modèles économiques et les modes de développement les plus pertinents selon les objectifs poursuivis ? Dans cette étude, Les Echos Etudes vous livre son diagnostic et ses recommandations pour éclairer vos décisions.

Méthodologie



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies afin de disposer de toutes les clés pour comprendre l’intérêt stratégique et le potentiel économique de ces nouveaux modes de consommation pour les acteurs du neuf.



BUSINESS CASES

Un large panel d’acteurs issus de nombreux secteurs passés au crible pour analyser et comparer les différents modèles et stratégies mises en œuvre.



APPROCHE STRATEGIQUE

Une étude conçue comme un outil d’aide à la décision (go/no go, diagnostic et recommandations...) afin d’éclairer vos choix.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude et enseignements clés

Quels intérêts stratégiques des nouveaux modes de consommation pour les acteurs du neuf ?

Quels modèles économiques et modes de développement pertinents pour quels objectifs ?

Quels sont les secteurs les plus prometteurs pour chacune des propositions de valeur ?

Des drivers puissants

Des modes de consommation bénéficiant de tendances porteuses

L'occasion s'ancre dans les habitudes de consommation

La location émerge

Le retour en grâce de la réparation

Quelle place pour les acteurs du neuf ?

Une forte intensité concurrentielle mais des leviers sur lesquels capitaliser

- Des places restent à prendre
- Les acteurs du neuf disposent d'avantages concurrentiels
- L'atout du réseau physique

Un changement de modèle économique pour les acteurs du neuf

Go/no go : potentiel, limites et intérêt stratégique de chacun des nouveaux modes de consommation

Synthèse : analyse croisée des implications opérationnelles, du potentiel économique et des externalités positives de chacun des nouveaux modes de consommation

Les stratégies mises en œuvre

Un nombre croissant d'acteurs du neuf se positionne sur les nouveaux modes de consommation

Occasion : une incursion massive

Location : un potentiel encore sous-exploité

Réparation : des marges de manœuvre différentes selon les biens et les secteurs

Un tour d'horizon à 360° : pour chacune des propositions de valeur, Les Echos Etudes procède à une analyse croisée marques/enseignes x secteur et détaille les modèles mis en place

Diagnostic et recommandations Les Echos Etudes

Repenser les KPIs

Adapter le modèle au ROI potentiel et aux objectifs poursuivis

Le schéma décisionnel Les Echos Etudes



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Segments

- ▶ Prêt-à-porter
- ▶ Équipement de la maison
- ▶ Jeux et jouets
- ▶ Articles de sport
- ▶ High tech
- ▶ Produits culturels
- ▶ Luxe

Acteurs

- ▶ Marques et enseignes du neuf
- ▶ GSA
- ▶ Enseignes spécialisées
- ▶ Grands magasins
- ▶ Fournisseurs de solutions pour les marques et enseignes

Champ géographique

- ▶ France, avec des éclairages à l'international

▶ Retrouvez sur www.lesechos-etudes.fr le plan détaillé et téléchargez un extrait de cette étude



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le renouveau du made in France**
Création de valeur, consommation responsable, réindustrialisation, time to market... : le made in France au cœur des stratégies dans l'équipement de la personne et de la maison
- ▶ **Le marché de la décoration et de l'aménagement intérieur**
Comment profiter du boom de la demande ? Quelles stratégies pour capter toutes les opportunités ?
- ▶ **Le renouveau du discount en France**
Quel potentiel et quel visage pour le discount à 5 ans ? Quelles stratégies gagnantes pour les enseignes à petits prix ?

Bon de commande

Occasion, location, réparation : les nouvelles offres durables des marques et enseignes du neuf

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3150 € HT - 3323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4095 € HT - 4320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4725 € HT - 4984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3150 € HT - 3323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

