

NOUVEAUTÉ

OCCASION ET LOCATION : LA NOUVELLE DONNE POUR LES MARQUES ET ENSEIGNES DU NEUF

Quelles sont les ambitions des marques et enseignes du neuf sur la seconde main et la location ? Qui sont les acteurs les plus en pointe et avec quelles propositions de valeur ? Quels seront les modèles gagnants ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les objectifs stratégiques des marques et enseignes du neuf de 9 secteurs** (prêt-à-porter, luxe, équipement de la maison, jeux et jouets, articles de sport, high tech, produits culturels, bricolage, jardinage) sur la seconde main et la location
- ▶ **Les secteurs les plus avancés, les acteurs les plus en pointe** et les initiatives inspirantes dans le déploiement de ces nouvelles offres
- ▶ **L'analyse des différents modèles économiques** et modes de développement de ces nouveaux business
- ▶ **Le diagnostic et les recommandations** Les Echos Etudes



MARKET TRENDS

Une analyse des business models liés à la seconde main et la location mis en œuvre par les marques et enseignes du neuf et un décryptage des stratégies les plus avancées et innovantes

FIABILISER LES MODÈLES, LES DIMENSIONNER AUX OBJECTIFS POURSUIVIS



Cécile DESCLOS
Directrice Editoriale



@c_desclos

L'occasion et la location sont des tendances lourdes amenées à croître encore sous les effets conjugués des tensions sur le pouvoir d'achat des ménages et de la sensibilité croissante des consommateurs aux enjeux environnementaux. Ces nouveaux modes de consommation remettent en question les façons de consommer et bousculent le modèle traditionnel centré sur le neuf, amenant les marques et enseignes à réinterroger leur positionnement.

De nombreux acteurs du neuf se déploient sur ces nouveaux métiers. Dès lors se pose la question centrale du modèle économique, ceci d'autant que les KPIs doivent être repensés, la seconde main et la location ne pouvant pas être abordées sous le seul angle du chiffre d'affaires et de la marge. Les offres et les modèles d'affaires sont ainsi très variés (de la simple mise en relation peer-to-peer à l'intégration, en passant par un couplage occasion-location) et fonction des objectifs poursuivis.

Si certaines marques et enseignes optent pour des stratégies volontaristes et affichent déjà des performances satisfaisantes, d'autres sont encore en test and learn ou ont été contraintes de revoir leur modèle. Comment les acteurs du neuf peuvent-ils capitaliser sur ces nouvelles offres pour créer de la valeur ? Quels sont leurs avantages concurrentiels face aux acteurs historiques ? Quels sont les modèles les plus pertinents au regard des objectifs poursuivis ? Quels sont les secteurs les plus avancés ? Qui sont les acteurs du neuf les plus en pointe ? Dans cette étude, Les Echos Etudes vous livre ses diagnostics et 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'une centaine d'acteurs de neuf secteurs passés au crible pour analyser et comparer les différents modèles et les stratégies mises en œuvre.



APPROCHE STRATÉGIQUE

Une étude résolument orientée conseil afin d'éclairer vos décisions.



Plan de l'étude

Synthèse : les enseignements clés de l'étude

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

Quelles propositions de valeur et quels modèles économiques pour quels objectifs ?

Quels sont les secteurs et les marques/enseignes les plus avancés pour chacune des propositions de valeur ?

Occasion, location : des offres alternatives à fort potentiel pour les acteurs du neuf

Une remise en question des façons de consommer

L'achat d'occasion : une pratique désormais largement répandue

La location : un potentiel non négligeable

Le diagnostic Les Echos Etudes : occasion et location, deux leviers pour adresser les défis auxquels font face les acteurs du neuf et créer de la valeur

La question centrale du modèle économique

Une très forte intensité concurrentielle

Les acteurs du neuf disposent d'atouts sur lesquels capitaliser face aux acteurs historiques

Un nouveau métier pour les marques et enseignes positionnées sur le neuf

Le diagnostic Les Echos Etudes : trouver le bon modèle économique

- Des marchés adressables attractifs (principaux chiffres clés du réemploi et de la location)
- La seconde main et la location n'ont pas le même potentiel
- De nombreuses externalités positives nécessitant de repenser les KPIs
- De multiples options en termes opérationnels

La seconde main se déploie dans de nombreux secteurs

Benchmark de 9 secteurs : analyse croisée marques/enseignes x secteur des modèles mis en œuvre

Business cases : focus sur les best practices et les initiatives inspirantes

La location gagne du terrain

Benchmark de 9 secteurs : analyse croisée marques/enseignes x secteur des modèles mis en œuvre

Business cases : focus sur les best practices et les initiatives inspirantes

Les recommandations Les Echos Etudes

Quelle offre et quel modèle au regard du ROI potentiel et des objectifs poursuivis ?

Intérêt stratégique des différents modèles opérationnels : analyse croisée par secteur, niveau de gamme et proposition de valeur

Le schéma décisionnel Les Echos Etudes

- Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

► Secteurs

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

► Acteurs

- GSA
- Enseignes spécialisées
- Grands magasins
- E-tailers
- Fournisseurs de solutions pour les marques et enseignes

► Champ géographique

- France
- Des éclairages et études de cas à l'international

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 ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

► IA & retail

L'IA, game changer de l'efficacité opérationnelle et de l'expérience client

► Outsiders et challengers de la distribution alimentaire

Cartographier les concepts prometteurs, repérer les enseignes outsiders, décrypter les challengers, imaginer le retail de demain

► L'avenir du discount en France

Dynamique et perspectives du marché, évolution des modèles et recomposition du secteur à l'heure de l'inflation

Bon de commande

Occasion et location : la nouvelle donne pour les 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 € TTC - 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

