

# La solution 360° de paiement à l'usage

KNAVE construit, finance et gère en marque blanche les offres de location toute durée et d'abonnement des groupes de distribution et des industriels de biens manufacturés.



<b>1. Introduction</b>	
1.1 État des lieux	3
1.2 Mission de KNAVE	4
1.3 Et demain ?	6
<b>2. Solution KNAVE</b>	
2.1 Le paiement à l'usage : un modèle gagnant pour les distributeurs et fabricants	7
2.2 Les briques de la solution « all inclusive »	8
2.3 KNAVE Mobility et KNAVE Retail : deux offres pour répondre aux besoins spécifiques de ces secteurs	9
<b>3. Étude de cas</b>	
3.1 Exemple du secteur automobile	10
<b>4. Présentation de l'équipe dirigeante</b>	11
<b>5. Contacts presse</b>	13

# 1.1 État des lieux : Pourquoi les acteurs du retail se tournent-ils vers la location ?

Les habitudes de consommation évoluent rapidement. Face à la saturation des marchés de biens durables et aux attentes grandissantes des consommateurs pour des solutions plus flexibles et accessibles, les distributeurs cherchent de nouveaux modèles économiques.

La location s'impose comme une alternative à l'achat traditionnel pour de nombreux équipements dont l'usage est occasionnel, permettant aux consommateurs de ne payer que pour ce qu'ils utilisent.

Selon le Baromètre Consommation Responsable 2024 de l'ADEME, 54 % des Français<sup>(1)</sup> limitent l'achat de produits neufs, préférant des solutions plus responsables comme la location.

Tous les distributeurs qui ont essayé de lancer des offres de location et d'abonnement ont tous été confrontés aux difficultés de la mise en place de ces offres et n'ont pas trouvé le modèle économique viable :

- > Financement du stock locatif
- > Le coût très important de l'évolution des systèmes informatiques internes
- > La transformation interne pour piloter les opérations de cette nouvelle activité

C'est sur ce constat que KNAVE a été créée.

(1) GreenFlex\_Barometre\_Consommation\_Responsible\_Edition\_2024.pdf (ademe.fr)

## 1.2 Mission de KNAVE

KNAVE est une Fintech française qui se positionne en tant que partenaire clé pour les distributeurs et fabricants souhaitant intégrer des modèles de location et d'abonnement dans leurs offres.

Grâce à sa solution 360° de paiement à l'usage en marque blanche, KNAVE permet à ses partenaires de répondre à la demande croissante des consommateurs pour des services de location plus flexibles et accessibles.

KNAVE achète les équipements qui seront mis en exploitation dans le réseau retail de ses partenaires en contrepartie d'un loyer fixe mensuel constitué par l'amortissement de l'équipement, le coût financier et les assurances. KNAVE capte les revenus d'usage et les reverse quasi intégralement aux distributeurs, en conservant une petite part de rémunération par journée louée.

**Ainsi les intérêts de KNAVE sont alignés sur les intérêts de ses partenaires : les deux gagnent quand les équipements sont loués aux usagers.**

KNAVE travaille avec de grands acteurs de la dette privée comme SIENNA PRIVATE CREDIT ou POLLEN STREET CAPITAL pour acquérir les équipements qui sont ensuite loués dans le réseau de ses partenaires. La dette privée est une alternative au financement bancaire et permet plus de flexibilité et pour les distributeurs, et pour les locataires.

KNAVE a pour mission de lever toutes les barrières que rencontrent les distributeurs et les fabricants dans la mise en place de programmes de location ou d'abonnement. Grâce à une solution « guichet unique » intégrant le financement, les outils digitaux et la gestion opérationnelle, KNAVE offre une réponse complète qui permet à ses partenaires de se concentrer sur leur cœur de métier, sans se soucier des contraintes de gestion quotidienne, de l'intégration ou des investissements lourds.

# 1.2 Des bénéfices partagés

## ENSEIGNES / CENTRALES

- > Solution nationale différentiante
- > Sans coût
- > Pouvoir de négociation fournisseurs

## POINTS DE VENTE

- > Business additionnel (usage + occasion)
- > Débilantarisatation de stock
- > Sans risque d'usage
- > Acquisition et fidélisation client



## MARQUES INDUSTRIELLES

- > Création de valeur de marque (innovation, circularité)
- > Diffusion d'équipements haut de gamme
- > Expérience client enrichie

## CONSOMMATEURS

- > Avantage économique : accès à des équipements haut de gamme pour un prix abordable
- > Parcours client simple et digitalisé
- > Consommation responsable
- > Acquisition et fidélisation client

## 1.3 Et demain ?

KNAVE prévoit que les modèles de distribution de biens d'équipement continueront à évoluer vers des solutions plus flexibles, en phase avec les attentes des consommateurs en matière de durabilité et d'accessibilité, notamment dans les secteurs de l'automobile, de la puériculture, du bricolage et des instruments de musique.

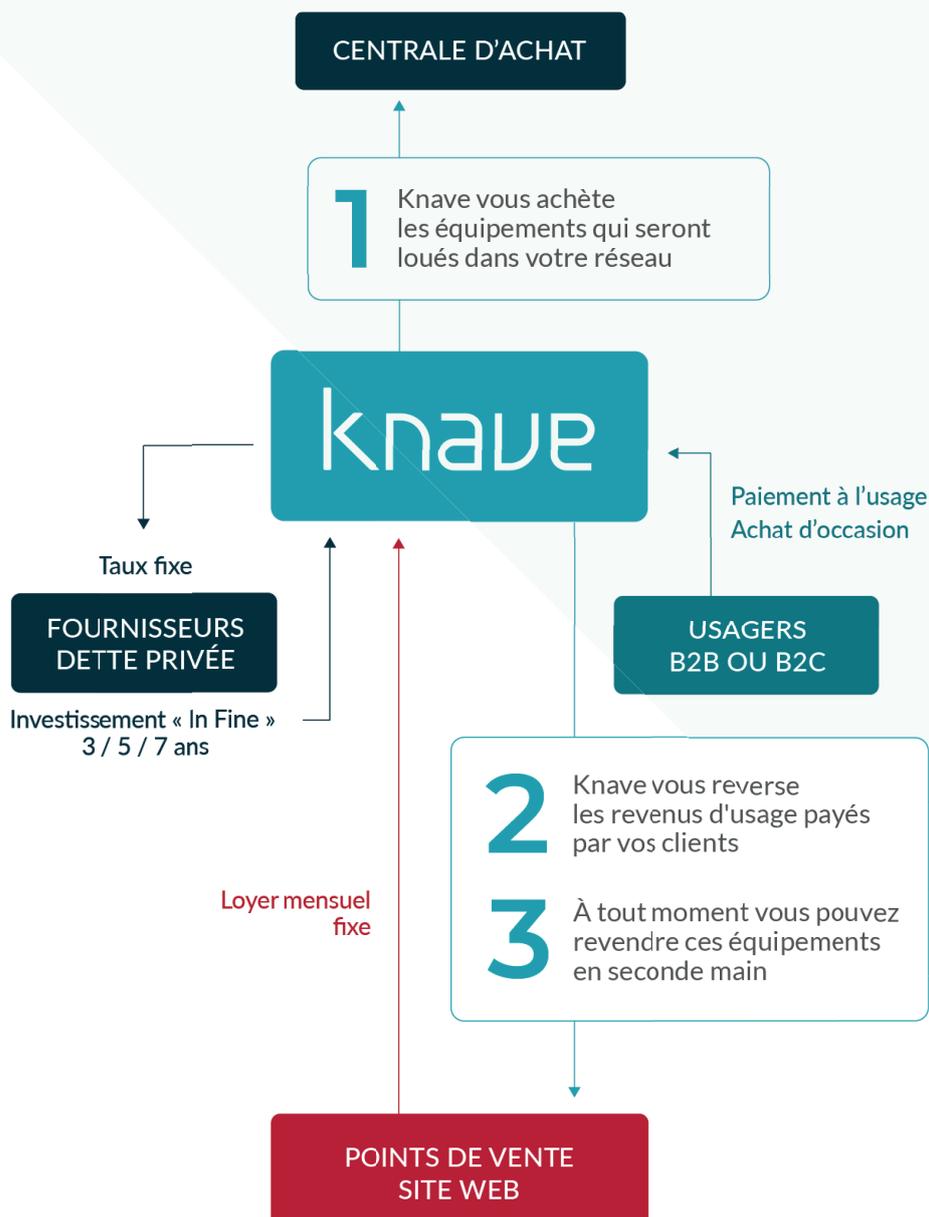
Un exemple concret d'une transformation réussie est le secteur du ski, qui a pris ce virage bien avant d'autres industries. Depuis des années, les magasins d'articles de sport dans les stations proposent des solutions de location de matériel, permettant aux consommateurs d'accéder à des équipements de qualité sans les contraintes de l'achat. Les fabricants de ski ont également adapté leur gamme, les prix et le modèle économique au global pour soutenir l'essor de la location.

**Cela illustre la capacité du modèle à transformer des secteurs entiers. Aujourd'hui la location est devenue le mode de consommation majoritaire dans ce secteur d'activité.**

## 2.1 Le paiement à l'usage : un modèle gagnant pour les distributeurs et fabricants

Le modèle de paiement à l'usage consiste à offrir aux consommateurs la possibilité de louer ou de s'abonner à des biens manufacturés selon leurs besoins réels. Cela permet aux distributeurs de créer de nouvelles sources de revenus et de construire un modèle circulaire où à la fin de la période de location le produit intègre le marché d'occasion internalisé.

En proposant la location, ils optimisent l'utilisation de leurs stocks, améliorent les marges en proposant à la location essentiellement des produits haut-de-gamme, et allongent la durée de vie des produits via l'entretien régulier. Ce modèle leur offre aussi de nouvelles sources de revenus récurrents et renforce leur image de marque.



## 2.2 Les briques de la solution « all inclusive »

### Financement

KNAVE achète les équipements qui seront ensuite proposés à la location dans le réseau du partenaire.

Ces équipements sont également assurés par KNAVE.

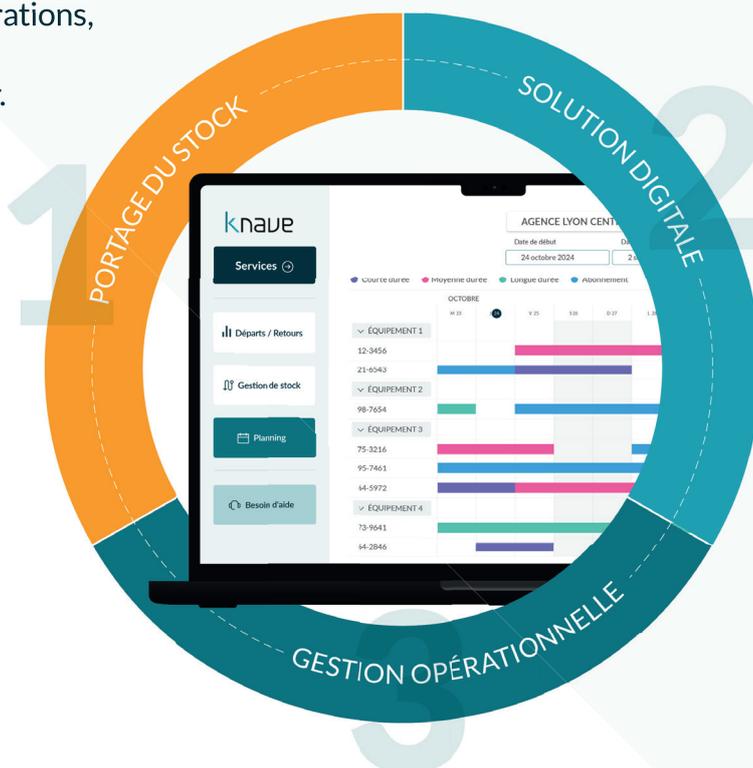
Le contrat avec le partenaire est par faitement flexible : ce dernier peut racheter l'équipement à tout moment à un prix convenu d'avance, augmenter ou réduire la taille de son parc en l'ajustant à la demande.

### Gestion opérationnelle

KNAVE prend en charge la gestion opérationnelle du programme locatif, incluant le service client, les paiements, les recouvrements, la facturation, la gestion des sinistres et des réparations, pour que le distributeur puisse se concentrer sur son cœur du métier.

### Solution IT

KNAVE fournit une solution technologique complète qui permet de gérer le parcours digital du client et apporte le pilotage de l'activité locative par le partenaire, et une business intelligence en temps réel pour optimiser la performance du programme. Cette solution est autonome : elle n'a pas besoin d'intégration coûteuse dans le système informatique du partenaire.



## 2.3 KNAVE Mobility et KNAVE Retail : deux offres pour répondre aux besoins spécifiques de ces secteurs pour les distributeurs et fabricants

knaVE

MOBILITY

knaVE

RETAIL

À partir d'octobre 2024, l'équipe KNAVE s'est organisée par verticale pour mieux répondre aux besoins distincts de ses partenaires :

- > KNAVE Mobility s'adresse aux constructeurs et distributeurs automobiles.
- > KNAVE Retail se spécialise dans la mise en place de programmes de location et d'abonnement des marques, distributeurs et enseignes retail.

## 3.1 Étude de cas : exemple du secteur automobile

KNAVE travaille avec plusieurs constructeurs et distributeurs de véhicules. Le succès du modèle Knave dans ce secteur est dû au fait que la solution répond à plusieurs enjeux des partenaires.

D'une part, le réseau de distribution automobile est confronté à des défis majeurs en termes d'immobilisation de trésorerie dans un marché sous tension tant sur les volumes que sur les marges.

D'autre part, de plus en plus de clients demandent des solutions de mobilité flexible. Or, dans le réseau de distribution automobile, traditionnellement le crédit et le leasing étaient les seules options pour accéder à des véhicules sans payer comptant. Ces solutions, bien qu'elles soient en progression, s'avèrent rigides et ne sont pas adaptées à tous les besoins.

KNAVE offre aux distributeurs automobiles une solution 360° clé en main répondant simultanément aux deux types d'enjeux. Ils peuvent déployer leurs programmes de paiement à l'usage rapidement, facilement et sans investissement. La collaboration avec KNAVE permet aux distributeurs de débilanteriser leur stock de véhicules consacrés aux services de courtoisie, assistance, aux véhicules de démonstration, mais aussi de répondre aux nouveaux usages de location courte, moyenne et longue durée, avec un seul et même parc des véhicules.

*« La location est un réel atout pour se faire connaître, mais à la suite de divers sinistres et soucis d'impayés, nous avons dû complètement arrêter la location courte durée car notre assurance n'acceptait plus de prendre en charge cette activité. KNAVE est devenu une évidence : nous continuons la location sans porter l'assurance des véhicules, ni le coût financier du stock pour la location. »*

Thomas DHALEINE, Directeur d'Oise sans permis



## Jérôme Beillevaire

Président de KNAVE

Jérôme Beillevaire est un entrepreneur français, Président et Co-Fondateur de KNAVE. Diplômé d'Audencia Business School en 1997, il est un expert reconnu en distribution retail et e-tail européenne des biens manufacturés.

Il a fait carrière chez SONY, TOSHIBA et LG Electronics, occupant divers postes de direction en France et en Europe. Il a ensuite dirigé la commercialisation et le marketing de Avidsen France, contribuant à la croissance de la domotique B2C en marque blanche pour des groupes DIY comme KINGFISHER et ADEO.

En 2018, chez la Fintech EVOLLIS, il rencontre Edouard Vaujour, avec qui il co-fonde KNAVE en 2019. Leur solution unique de paiement à l'usage est adoptée par divers secteurs comme l'automobile, le bricolage, les équipements de puériculture... Jérôme, tout en développant KNAVE, partage son temps libre avec sa famille et ses amis sur la côte atlantique française.



## Edouard Vaujour

Directeur Général de KNAVE

Banquier d'affaires devenu entrepreneur, Edouard Vaujour a construit KNAVE autour de l'idée que la finance peut et doit améliorer le quotidien des consommateurs.

Diplômé de HEC Paris en 2013, il effectue en parallèle un Master 2 de fiscalité internationale à l'université Panthéon-Assas. Ce parcours juridico-financier lui permet d'être très polyvalent dès le début de sa carrière en banque d'affaires.

Couteau suisse rapidement repéré par les grands financiers parisiens, il dirige l'exécution de grands financements internationaux pour des projets industriels d'un montant total de plus de 2 milliards d'euros en France entre 2015 et 2017.

Par la suite, il rejoint la direction d'une Fintech de crédit à la consommation où il découvre les limites environnementales et sociétales de cette finance traditionnelle.

De cette expérience naît KNAVE, qu'il confonde avec son collègue devenu associé et ami Jérôme Beillevaire en 2019, pour apporter la première solution omnicanale de paiement à l'usage sans engagement.

*« Nous ne comprenions pas pourquoi la demande croissante des consommateurs d'utiliser de nombreux biens d'équipement plutôt que de les acheter était si peu adressée par les distributeurs. Knave est née de ce constat, et la mission de l'entreprise est justement de résoudre ce casse-tête.*

*C'est bien la rencontre assez peu probable d'un fin connaisseur de la dette privée et d'un expert des enjeux des distributeurs et des industriels qui nous permet aujourd'hui d'ambitionner de répliquer la success story du matériel de ski à l'ensemble des marchés de biens d'équipement compatibles avec le paiement à l'usage »*

Edouard Vaujour et Jérôme Beillevaire

## CONTACTS PRESSE

Marion Vascher

01 55 02 27 80

Hamza Bouali

01 55 02 14 60

[knave.media@open2europe.com](mailto:knave.media@open2europe.com)

[www.knave.eu](http://www.knave.eu)