

Transformer la vente d'équipements en offre locative intégrée

Partir d'une vente ponctuelle d'équipements pour construire une offre locative intégrant matériel, financement, maintenance et cycle de vie, puis la transformer en dispositif réellement exploitable par les équipes et les premiers franchisés.

EN BREF	Secteur :	Retail · Encaissement / Franchise
	Enjeu :	Transformer un modèle de vente d'équipements en offre locative intégrée
	Mission :	Business model · Pricing · Financement · Contractualisation
	Résultat :	Offre effectivement déployée · Premiers franchisés équipés · Modèle opérationnel validé

Le contexte

Une grande enseigne de restauration organisée principalement en franchise est historiquement cliente d'un fournisseur spécialisé dans les systèmes d'encaissement, ensuite intégré à un groupe plus important.

À chaque ouverture, le franchisé doit acquérir l'ensemble de son environnement informatique : caisses, écrans, serveurs, imprimantes, scanners et différents périphériques nécessaires au fonctionnement du point de vente. Selon la configuration du restaurant, l'investissement représente couramment **10 000 à 15 000 euros**, hors terminaux de paiement.

L'évolution de l'actionnariat du fournisseur modifie parallèlement la relation historique avec l'enseigne. Il faut donc à la fois **sécuriser la relation existante et apporter une proposition nouvelle**, susceptible de démontrer la valeur du nouveau groupe.

Le défi

Je propose de sortir d'une logique purement transactionnelle — vendre un ensemble d'équipements à chaque ouverture — pour construire **une offre locative associant matériel et services**.

L'objectif est multiple : réduire l'investissement initial du franchisé, transformer ce CAPEX en coût mensuel prévisible, intégrer la maintenance, préparer le renouvellement des équipements et installer **une relation commerciale dans la durée**.

Il ne s'agit donc pas simplement de financer différemment le même panier de matériel, mais de **repenser le business model autour du cycle de vie complet des équipements**.

Mon rôle

Je conçois et structure personnellement le dispositif **de l'idée jusqu'à sa mise en œuvre opérationnelle**.

Je construis le business model, les packages et les outils de pricing, réalise les simulations financières, organise le montage avec un partenaire de financement, travaille avec le juridique sur le cadre contractuel et avec l'administration des ventes sur l'intégration du nouveau processus dans les outils et pratiques existants.

Je porte également l'offre auprès de l'enseigne et accompagne sa mise en œuvre auprès des premiers franchisés. Mon rôle se situe ainsi à l'interface entre **commerce, finance, juridique, ADV, opérations et client**.

La démarche

Construire l'offre à partir du besoin réel du restaurant

Chaque restaurant dispose d'une configuration particulière. Une pré-visite permet de déterminer précisément le nombre de caisses, écrans, équipements cuisine, serveur et périphériques réellement nécessaires.

À partir de cette configuration, je développe des modèles Excel capables de transformer automatiquement **une liste d'équipements et un prix d'achat en proposition locative complète** : mensualité, services associés, coûts et marge.

On passe ainsi d'un investissement initial important à **une configuration clairement définie, associée à des services et à un coût mensuel connu**.

Intégrer financement, pricing et contractualisation

Le fournisseur pourrait théoriquement financer lui-même les équipements, mais l'objectif est de pouvoir constater immédiatement le chiffre d'affaires sans immobiliser les capitaux pendant toute la durée du contrat.

Je m'appuie donc sur **un partenaire financier spécialisé**, avec lequel l'entreprise dispose déjà de relations. Le parcours digitalisé permet de vérifier rapidement l'éligibilité du franchisé, constituer le dossier puis le faire signer en ligne.

En parallèle, je travaille avec le juridique afin d'articuler **configuration technique + pricing + financement + contrat de service + maintenance** dans un ensemble cohérent.

Faire de la maintenance une composante claire de l'offre

Le modèle historique présente une autre faiblesse : **la maintenance n'est pas véritablement structurée dans l'offre initiale**.

Une fois le matériel vendu, les incidents peuvent donner lieu à des discussions pour déterminer ce qui relève encore de la garantie, d'une prise en charge commerciale ou d'une prestation facturable.

L'offre locative permet de clarifier cette situation : la garantie continue naturellement à jouer lorsqu'elle s'applique, mais la maintenance devient **une prestation identifiée et contractualisée**.

Pour le franchisé, cela apporte davantage de visibilité et un coût plus prévisible. Pour le fournisseur, cela permet de **sécuriser une activité de maintenance rémunérée et une relation de service dans la durée**.

Industrialiser l'exécution

L'offre ne peut fonctionner que si elle devient simple à exécuter sans dépendre en permanence de son concepteur.

Avec l'administration des ventes, nous définissons toute la chaîne :

configuration → package → simulation → validation du financement → documents → signature → saisie → suivi.

Je réalise les outils, documentations et supports nécessaires afin d'intégrer cette nouvelle activité dans les processus quotidiens de l'entreprise.

Penser le cycle de vie au-delà du premier contrat

Dès la conception de l'offre, plusieurs scénarios sont prévus pour la fin du contrat : conservation des équipements, maintien ou non de la maintenance, prolongation à un tarif adapté ou renouvellement du parc.

L'objectif est de ne plus considérer la vente initiale comme l'unique moment de création de valeur. **Un équipement correctement entretenu peut continuer à produire de la valeur après son premier cycle d'utilisation**.

La réflexion ouvre également la possibilité d'une seconde vie des équipements, même si cette composante reste surtout prospective sur ce périmètre.

Les principaux livrables

J'ai notamment conçu, produit ou piloté :

- ✓ Business model de l'offre locative
- ✓ Packages et configurations d'équipements
- ✓ Modèles de simulation financière et pricing
- ✓ Outils de calcul et de contrôle des marges
- ✓ Propositions commerciales et récapitulatifs contractuels
- ✓ Dispositif contractuel intégrant financement, services et maintenance
- ✓ Processus et documentation ADV
- ✓ Tableaux de bord de suivi des contrats et prestations

Ces documents demeurent la propriété des entreprises concernées et n'ont pas été conservés à mon départ.

Le résultat

L'offre locative est **validée par les équipes concernées de l'enseigne** puis intégrée aux solutions pouvant être proposées à certains nouveaux franchisés.

Environ **une dizaine de restaurants** adoptent effectivement le modèle. Les financements sont mis en place, les contrats signés, les loyers normalement acquittés, la maintenance fonctionne dans le cadre défini et les équipements suivent leur cycle d'exploitation prévu.

Le modèle apporte ainsi **un financement lisible, une maintenance contractualisée, des responsabilités plus claires et un coût plus prévisible pour le franchisé.**

La faisabilité commerciale, financière, contractuelle et opérationnelle du dispositif est donc démontrée.

Le modèle ne sera toutefois pas généralisé à l'ensemble du réseau. Le frein ne vient pas de son fonctionnement mais d'un **alignement insuffisant des différentes parties prenantes** et d'habitudes historiques déjà installées dans une partie du réseau.

Cette expérience illustre ainsi une réalité importante : **une offre peut fonctionner, être rentable, résoudre des irritants opérationnels et satisfaire ses premiers utilisateurs sans nécessairement passer à l'échelle si son écosystème n'est pas suffisamment aligné.**

Mots-clés

RETAIL

BUSINESS MODEL

INDUSTRIALISATION

FINANCEMENT

MAINTENANCE

PRICING

CYCLE DE VIE

TRANSFORMATION

Ce que cette expérience révèle

Cette expérience illustre ma capacité à **remettre en cause le modèle économique d'une activité existante** plutôt que chercher simplement à vendre davantage de la même manière : comprendre les contraintes du client, reconstruire la proposition de valeur et associer équipement, financement, maintenance, exploitation et rentabilité.

Elle montre également ma capacité à transformer un irritant opérationnel récurrent — **le flou entre garantie et maintenance facturable** — en composante structurée d'une offre plus lisible pour le client et plus sécurisante économiquement pour l'entreprise.

Enfin, elle démontre ma capacité à transformer une idée en **dispositif réellement exécutable**, tout en intégrant une dimension essentielle : un bon business model ne passe à l'échelle que si l'écosystème et les parties prenantes sont suffisamment alignés.

Transposable aujourd'hui à...

Construction & transformation d'offres

- ✓ Passer d'une vente d'équipement à une logique locative ou as-a-service
- ✓ Associer équipement, maintenance, services et financement
- ✓ Construire différents scénarios de cycle de vie

Business model & pricing

- ✓ Construire des modèles financiers et des niveaux de marge
- ✓ Transformer un CAPEX en dépense périodique
- ✓ Intégrer un partenaire financier au parcours commercial

Services & maintenance

- ✓ Transformer une maintenance ponctuelle en offre contractualisée
- ✓ Clarifier garantie, services inclus et prestations facturables
- ✓ Construire une relation de service récurrente et rentable

Industrialisation & transformation

- ✓ Transformer une idée en processus exécutable
- ✓ Intégrer commerce, finance, juridique, ADV et opérations
- ✓ Identifier les freins organisationnels au passage à l'échelle

Cette expérience est volontairement anonymisée. Les informations relevant du secret des affaires, les données économiques confidentielles ainsi que les éléments permettant d'identifier les organisations ou les personnes concernées ne sont pas divulgués.