

NOUVEAUTÉ

# LES NOUVEAUX TERRITOIRES STRATÉGIQUES DU LUXE

Cibles à potentiel, nouveaux univers, nouveaux débouchés géographiques, matériaux de demain... Les acteurs du luxe élargissent leur champ d'action et redéfinissent leurs priorités pour soutenir la croissance future

## Découvrez dans cette étude :

- ▶ Le décryptage complet et l'analyse du potentiel des nouveaux territoires de développement du luxe et les stratégies mises en place par les acteurs
- ▶ La valorisation exclusive Les Echos Etudes du marché mondial du luxe au global, par segment de produits et par zone géographique
- ▶ Le benchmark des performances financières des acteurs du luxe (panel d'une trentaine de groupes et maisons)
- ▶ L'analyse prospective à horizon 2027



### MARKETS

- Cibles : hommes, enfants, animaux de compagnie
- Univers : hospitalité, gastronomie, maison
- Usages : pre-owned, location
- Zones géographiques : Inde

**Les Echos**

ÉTUDES

# ASSEOIR LA CROISSANCE DE DEMAIN



**Cécile DESCLOS**

Directrice du pôle Luxe



@c\_desclos

Une nouvelle fois, le luxe a démontré sa forte capacité de résistance par temps de crise. Après le rebond exceptionnel de 2021, il signe un bel exercice 2022 (néanmoins boosté par l'inflation) tandis que les performances des principaux groupes sont satisfaisantes. Dans un climat incertain, et à plus long terme, il s'agit toutefois pour les acteurs de poser les bases de la croissance future.

Au niveau du cœur de métier, l'enjeu consiste à mettre l'accent sur les cibles à fort potentiel, ce qui explique les nombreuses initiatives visant à adresser la clientèle fortunée, les hommes mais aussi les enfants. Le secteur est par ailleurs fortement challengé au niveau de la supply chain. Les outils industriels et logistiques se renforcent et se sophistiquent afin de répondre aux problèmes capacitaires et accélérer le lead time. Dans le même temps, les maisons montrent un intérêt grandissant pour les nouveaux matériaux et multiplient les partenariats avec les start-up dans un contexte de pression croissante quant à la durabilité de leur offre.

Parallèlement, de nouvelles opportunités se font jour. Au-delà des nouveaux modes de consommation (pre-owned et location qui se structurent rapidement), les maisons se déploient sur de nouveaux segments comme l'illustre le développement des produits à destination des animaux de compagnie. Par ailleurs, les acteurs déclinent désormais leur marque au-delà du luxe personnel. A côté de l'offre maison/décoration qui ne cesse de s'enrichir, l'expérientiel (gastronomie, hospitalité) s'affirme ainsi comme la « nouvelle frontière » du luxe.

## Méthodologie



### VALORISATION EXCLUSIVE

La valorisation Les Echos Etudes du marché du luxe personnel et de l'art de vivre, au global, par segment et par zone géographique. Focus sur l'année 2022, à change courant et en monnaies locales.



### DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur chacun des nouveaux territoires investis par les acteurs afin de disposer de toutes les clés pour comprendre leur intérêt stratégique et leur potentiel économique.



### BENCHMARK

Un panorama des différents types d'acteurs présents sur le marché et une analyse 360° des mutations des modèles de restauration pour la pause déjeuner des actifs.

## Plan de l'étude

**Aller à l'essentiel :** synthèse de l'étude et perspectives d'évolution

### **La dynamique et les perspectives du marché du luxe personnel et de l'art de vivre**

Le marché reprend sa marche en avant après le séisme de 2020

D'importants soubresauts au niveau géographique

L'ensemble des segments ont repris leur marche en avant

Perspectives de croissance à horizon 2027 : les scénarios Les Echos Etudes

### **Forces en présence et performances financières des acteurs**

Poids économique et croissance des leaders du luxe

Une amélioration très sensible de la marge d'exploitation

Rentabilité financière : un secteur très attractif

Endettement : les acteurs du luxe disposent toujours d'importantes marges de manœuvre

### **Adresser les nouveaux enjeux pour poser les bases de la croissance de demain**

Capitaliser sur la croissance de la clientèle fortunée (offre, distribution)

Faire de l'homme un vrai relais de croissance

Développer l'offre à destination des enfants

Renforcer les capacités industrielles et logistiques

Repenser la matière pour répondre aux nouvelles attentes (nouveaux matériaux, nouveaux process, valorisation des rebuts, chutes et stocks dormants)

### **Tirer parti des nouvelles opportunités pour trouver des relais de croissance**

Pre-owned et location : l'offre se structure rapidement

Surfer sur le boom des produits à destination des animaux de compagnie

Se positionner sur les nouveaux marchés émergents : focus sur l'Inde

Élargir le territoire de marque au-delà du luxe personnel (hospitalité, gastronomie, maison)

► Rendez-vous sur notre site [www.lesechos-etudes.fr](http://www.lesechos-etudes.fr) pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



## PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

### Segments

- Equipement de la personne et art de vivre : PAP/haute couture, maroquinerie, souliers, joaillerie, horlogerie, accessoires, beauté, lunettes, vins et spiritueux, arts de la table
- Hommes
- Enfants
- Animaux de compagnie
- Clientèle fortunée
- Pre-owned et location
- Hospitalité
- Gastronomie
- Maison/décoration

### Champs géographique

- Monde
- Eclairage approfondi sur le marché indien

### 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 :

- ▶ **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 ?
- ▶ **Gaming, métavers, NFTs, mode virtuelle... les nouvelles frontières du luxe**  
Comment les univers virtuels ouvrent le champ des possibles pour le secteur du luxe
- ▶ **Le marché mondial de la maroquinerie de luxe**  
Nouvelle donne, nouveaux enjeux : quelles perspectives à horizon 2027 ?

### Bon de commande

## Les nouveaux territoires stratégiques du luxe

#### Version PDF

- Pour 1 utilisateur\*  
4 800 € HT - 5 064 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs\*  
6 240 € HT - 6 583,20 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs\*  
7 200 € HT - 7 596 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs\*, nous contacter

#### Version papier

- 4 800 € HT - 5 064 € TTC (TVA à 5,5%)

#### Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 480 € 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](mailto: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](http://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](http://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](http://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

