

NOUVEAUTÉ



LA MAROQUINERIE DE LUXE À L'HEURE DE LA RECONQUÊTE

Quels leviers et quelles propositions de valeur pour retrouver son statut de segment star du luxe ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Notre valorisation exclusive du marché mondial** : Quelles dynamiques par zone géographique ? Quelle trajectoire de croissance pour la maroquinerie à horizon 2030 ?
- ▶ **Le benchmark des performances commerciales** et le décryptage du portefeuille produits d'un panel d'acteurs (maisons établies, outsiders)
- ▶ **L'analyse des stratégies de reconquête** et des propositions de valeur gagnantes
- ▶ **Nos recommandations sur les leviers** à privilégier pour enclencher une nouvelle dynamique



MARKETS TRENDS

Nos scénarios d'évolution du marché de la maroquinerie de luxe à l'horizon 2030

DE L'OFFRE À LA DISTRIBUTION : LE TEMPS DU RESET STRATÉGIQUE



Cécile DESCLOS

Directrice du pôle
Luxe-Mode-Beauté



@CécileDesclos

Traditionnel segment star, la maroquinerie sous-performe depuis deux exercices, dans un marché du luxe pourtant déjà à l'arrêt. Au-delà des facteurs conjoncturels, **plusieurs fragilités structurelles ont pesé sur la croissance (fortes hausses de prix, déficit créatif, tension entre prix et valeur perçue)**, rendant nécessaire une remise à plat des modèles.

L'offre s'inscrit naturellement au cœur de la réponse. De nombreuses maisons ont ainsi changé de direction artistique afin de revitaliser leur offre. Parallèlement, un important travail est engagé sur le mix afin de reconquérir la clientèle aspirationnelle (élargissement de la pyramide des prix, introduction de nouvelles offres plus accessibles...), sans négliger pour autant la cible stratégique des VIC. Les maisons doivent également regagner la confiance des clients et restaurer la value for money, qui demeure la proposition de valeur centrale du luxe.

Dans la distribution, l'heure est également aux ajustements. En retail, si la course aux ouvertures est révolue, de très nombreux acteurs rationalisent désormais leur réseau, dans une optique « fewer, better, stronger ». Dans le même temps, le e-commerce doit redevenir un moteur de croissance. L'enjeu est double : optimiser l'empreinte digitale en actionnant les nouveaux leviers et remettre l'accent sur la dimension recherche, découverte et inspiration.

Quels sont les leviers pertinents pour relancer la croissance ? Quelles sont les initiatives inspirantes ? Les Echos Études livre son analyse et ses recommandations afin d'éclairer vos décisions.

Notre méthodologie : une expertise unique



Approche prospective

La valorisation Les Echos Études du marché de la maroquinerie de luxe et les perspectives du marché à l'horizon 2030.



Benchmark des acteurs

Un large panel de groupes et maisons passés au crible et de nombreuses études de cas afin de décrypter les best practices et initiatives inspirantes et orienter vos choix stratégiques.



Recommandations

Les axes prioritaires pour poser les bases de la croissance future.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

Quels sont les axes prioritaires et les leviers les plus pertinents pour que la maroquinerie retrouve son statut de segment star ?

Quelles sont les best practices et initiatives inspirantes ?

Quels sont les premiers résultats observables ?

Dynamique de la maroquinerie de luxe et projections à l'horizon 2030

Un marché à l'arrêt sous-performant le luxe pris dans son ensemble

Des performances disparates par région

Perspectives à horizon 2030

Forces en présence et performances des acteurs

Palmarès des chiffres d'affaires : un secteur largement dominé par les leaders

Des performances disparates selon les acteurs

Un nécessaire reset stratégique

Le secteur doit « marcher sur ses deux pieds » : clientèle fortunée et clientèle occasionnelle

Les stratégies post-COVID ont montré leurs limites : hausses de prix intenable, remise en question de la value for money, déficit de créativité

L'offre au cœur de la réponse aux nouveaux défis

Un grand renouveau créatif pour répondre à la perte de désirabilité

Une très nette modération des augmentations de prix

Reconquérir la clientèle aspirationnelle et la Gen Z : nouvelles offres plus accessibles, révision de l'architecture des prix

Restaurer la value equation

Plus que jamais, la question du pre-owned se pose

Vers un aggiornamento de la distribution

Palmarès des parcs à l'enseigne

Repenser les réseaux : l'ère du « fewer, better, stronger »

Repenser les points de vente : hyperphysicalité, luxe expérientiel, boutiques VIC... Dépasser la seule logique transactionnelle

Refaire du e-commerce un relais de croissance



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Segments

- ▶ Petite maroquinerie
- ▶ Sacs à main
- ▶ Bagages

Acteurs

- ▶ Maisons établies
- ▶ Outsiders

Champ géographique

- ▶ Monde

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

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** 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 :

► **Cosmétiques pour hommes : un marché à fort potentiel**

Capitaliser sur les nouveaux ressorts de la beauté masculine et saisir les opportunités de croissance du marché

► **Retail : le virage du serviciel**

Les services, nouveaux leviers de différenciation des enseignes

► **Marchés du luxe : quelles stratégies pour reconquérir la clientèle occasionnelle ?**

Clientèle aspirationnelle et Gen Z : actionner les bons leviers pour réengager durablement les clients perdus et recruter de nouveaux acheteurs

Bon de commande

La maroquinerie de luxe à l'heure de la reconquête

Version PDF

- Pour 1 utilisateur***
4 500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs***
5 850 € HT - 6 171,75 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs***
6 750 € HT - 7 121,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs***, nous contacter

Version papier

- 4 500 € HT - 4 747,50 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 450 € 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 Études 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 du 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

