



Marché mondial des souliers de luxe

Quelle redistribution des cartes pour un marché en mutation ?

Une étude pour

Disposer

de tous les chiffres clés du marché (valorisation exclusive Les Echos Etudes)

Benchmarker

les positions concurrentielles et les performances financières des acteurs

Anticiper

les facteurs de mutation et les enjeux qui en découlent tout au long de la chaîne de valeur

Comparer

les business models et anticiper l'évolution du secteur

L'étude de référence sur le marché des souliers de luxe

Édition 2017

LE MARCHÉ DES SOULIERS SURPERFORME TENDANCIELLEMENT LE LUXE...

Les souliers ne sont pas immunisés contre le ralentissement qui affecte le luxe. Pour autant, si le marché a affiché en 2016 une croissance modeste, il constitue toujours une poche de résistance et enregistre sur une plus longue période (2012-2016) une performance satisfaisante, portée par l'engouement de la clientèle pour un produit devenu un accessoire de mode à part entière.

Par zone géographique, les performances sont contrastées. L'Asie hors Japon retrouve en 2016 de la vigueur tandis que le Japon et les Amériques marquent le pas. Malgré des facteurs défavorables, l'Europe résiste, tirée par le dynamisme du marché britannique

... ET DEVIENT DE PLUS EN PLUS DISPUTÉ

La dynamique d'ensemble ne doit toutefois pas masquer l'importante disparité des performances parmi les maisons, qu'elles soient spécialistes ou diversifiées. Gucci et Golden Goose Deluxe Brand ont ainsi affiché en 2016 une croissance extrêmement soutenue. A contrario, Prada et Tod's sont en difficulté.

Le phénomène de *sneakerisation* est, par ailleurs, révélateur d'un marché en mutation, la forte dimension mode/plaisir contribuant à une redistribution des cartes et à un accroissement sensible de la pression concurrentielle.

Les facteurs clés de succès reposent ainsi de plus en plus sur la créativité/l'innovation produit, l'aménagement des gammes et la capacité à soutenir et diffuser l'offre, off et on line.

D'IMPORTANTES MOUVEMENTS ACTIONNARIAUX REDESSINENT LE SECTEUR

Le secteur a connu de nombreuses opérations de fusions-acquisitions. La tendance s'est accélérée au cours de la dernière période, les souliers s'étant imposés comme un relais de croissance dans un contexte morose pour les acteurs du luxe (cf. rachat de Stuart Weitzman par Coach pour 574 MUSD, de Roger Vivier par Tod's Group pour 415 MEUR et de Jimmy Choo par Michael Kors pour 876 MGBP). Les fondamentaux qui drivent le marché attirent également les investisseurs tels que Carlyle (rachat de GGDB pour 400 MEUR) ou Investindustrial (Sergio Rossi).

Ces mouvements actionnariaux vont se poursuivre comme en témoignent la mise en vente de Bally par JAB, les incertitudes entourant l'évolution capitalistique de Baldinini ou encore la volonté de Vicini (dans lequel L Capital a pris une participation fin 2013) de s'introduire en bourse.

CHIFFRE CLÉ

Le marché mondial des souliers de luxe a affiché une croissance de **6 %** en moyenne annuelle sur la période 2012-2016, hors effets de change.

Source : Les Echos Etudes

LES + DE L'ÉTUDE

- > La valorisation exclusive
Les Echos Études du marché mondial des souliers de luxe
- > Un panel de plus d'une vingtaine d'acteurs passés au crible
- > Un benchmark représentatif des stratégies à l'œuvre sur le marché

COMPARER LES MODÈLES DE DÉVELOPPEMENT ET LES STRATÉGIES DES ACTEURS DU MARCHÉ

01 Synthèse et perspectives

02 La dynamique du marché mondial des souliers de luxe

Bien qu'en ralentissement, les souliers surperforment le marché du luxe

L'exercice 2016 rebat une nouvelle fois le jeu au niveau géographique

Les sneakers, nouveau segment star du marché

Focus sur 2017 : les premières estimations Les Echos Etudes

03 Forces en présence et performances des acteurs

Une forte pression concurrentielle, exacerbée par la dimension mode/plaisir des produits

D'importants mouvements actionnariaux redessinent le secteur

Palmarès des chiffres d'affaires et de la croissance : des performances extrêmement contrastées

04 Les stratégies industrielles

Fermes d'élevage, tanneries, ... : une tendance à la verticalisation de la chaîne de valeur pour sécuriser les approvisionnements

Intégration vs externalisation : les modèles observables

Bassins historiques vs délocalisation dans les pays à bas coûts : quels arbitrages ?

05 Les stratégies d'offre

Positionnement prix et structuration de l'offre des acteurs

Les sneakers, un segment très investi par les maisons

06 Les stratégies de distribution

L'écroulement des multimarques se poursuit même si la tendance ralentit

D'importantes divergences dans les stratégies de développement des réseaux à l'enseigne

Flagship stores online, multimarques/e-tailers, m-commerce, s-commerce : le digital, nouvelle « brique » des stratégies de diffusion

Focus sur les stratégies de développement à l'international



Les principaux acteurs analysés

- Aeffe (Pollini)
- Baldinini
- Bally
- Burberry
- Casadei
- Christian Dior
- Christian Louboutin
- Coach (Coach, Stuart Weitzman)
- Golden Goose Deluxe Brand
- Hermès (Hermès, John Lobb)
- Jimmy Choo
- J.M. Weston
- Kering (Gucci, Saint Laurent, Bottega Veneta,...)
- LVMH (Louis Vuitton, Berluti,...)
- Michael Kors
- Prada Group (Prada, Miu Miu, Church's, Car Shoe)
- Robert Clergerie (groupe First Heritage Brands)
- Salvatore Ferragamo
- Santoni
- Sergio Rossi
- Tod's Group (Tod's, Hogan, Roger Vivier)
- Valentino
- Vicini (Vicini, Giuseppe Zanotti,...)

PÔLE LUXE-MODE-BEAUTÉ des Echos Etudes animé par Cécile DESCLOS

Luxe et digital, Octobre 2017

Quelles stratégies à l'heure du client 3.0 ?

Le marché et la distribution des cosmétiques bio et naturels, Juin 2017

Quels leviers pour bénéficier à plein du potentiel du marché ?

Marché mondial du luxe 2017, Mars 2017

Une transformation en profondeur des modèles

Stratégies omnicanal et magasins connectés, Mars 2017

Les stratégies gagnantes pour enrichir l'expérience client et optimiser les performances commerciales

Vous souhaitez disposer sur ce sujet d'une étude ad'hoc ou d'une analyse personnalisée ?

Une formation ou une présentation orale des résultats de cette étude auprès de vos équipes ?

Contactez notre Directeur du développement : François FLAUSINO

Tél : 01 49 53 65 18 - Email : fflausino@lesechos.fr

NOTRE EXPERT



Cécile DESCLOS

Directrice du pôle
Luxe-Mode-Beauté

cdesclos@lesechos.fr

Tél. : 01 49 53 63 00

Retrouvez-la sur  

COMMANDE DE L'ÉTUDE MARCHÉ MONDIAL DES SOULIERS DE LUXE

Version PDF

- ☐ Pour 1 utilisateur*
2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ De 2 à 5 utilisateurs*
3 835 € HT - 4 045,93 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ De 6 à 10 utilisateurs*
4 425 € HT - 4 668,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- ☐ Plus de 10 utilisateurs* : Nous contacter

Option papier

- ☐ Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour
295 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires : _____

Version papier

- ☐ 2 950 € HT - 3 112,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Présentation orale par l'expert auprès de vos équipes :

Nous contacter pour un devis. Prestation possible
seulement avec l'achat de l'étude

Code mailing : E075INTEI

Personne à contacter pour l'envoi des licences et/ou papier

Nom : _____ Prénom : _____
Fonction : _____ Société : _____
Adresse : _____
Tél. : _____ E-mail : _____

Facturation :

Société : _____
Adresse : _____
Contact : _____

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 :

Les EchosÉTUDES

Service Clients - 16 rue du Quatre Septembre - 75002 Paris
Tél. : 01 49 53 63 00 - Mail : etudes@lesechos.fr

WWW.LESECHOS-ETUDES.FR