

FRANCÉCLAT

# Atelier Export : Le marché de la bijouterie et de l'horlogerie au Royaume-Uni

Designed by 

ALTIOS FRANCE  
DÉCEMBRE 2024

## I. États des lieux du secteur de l'horlogerie et de la bijouterie au Royaume-Uni

## II. Stratégie Go-To-Market pour le marché britannique

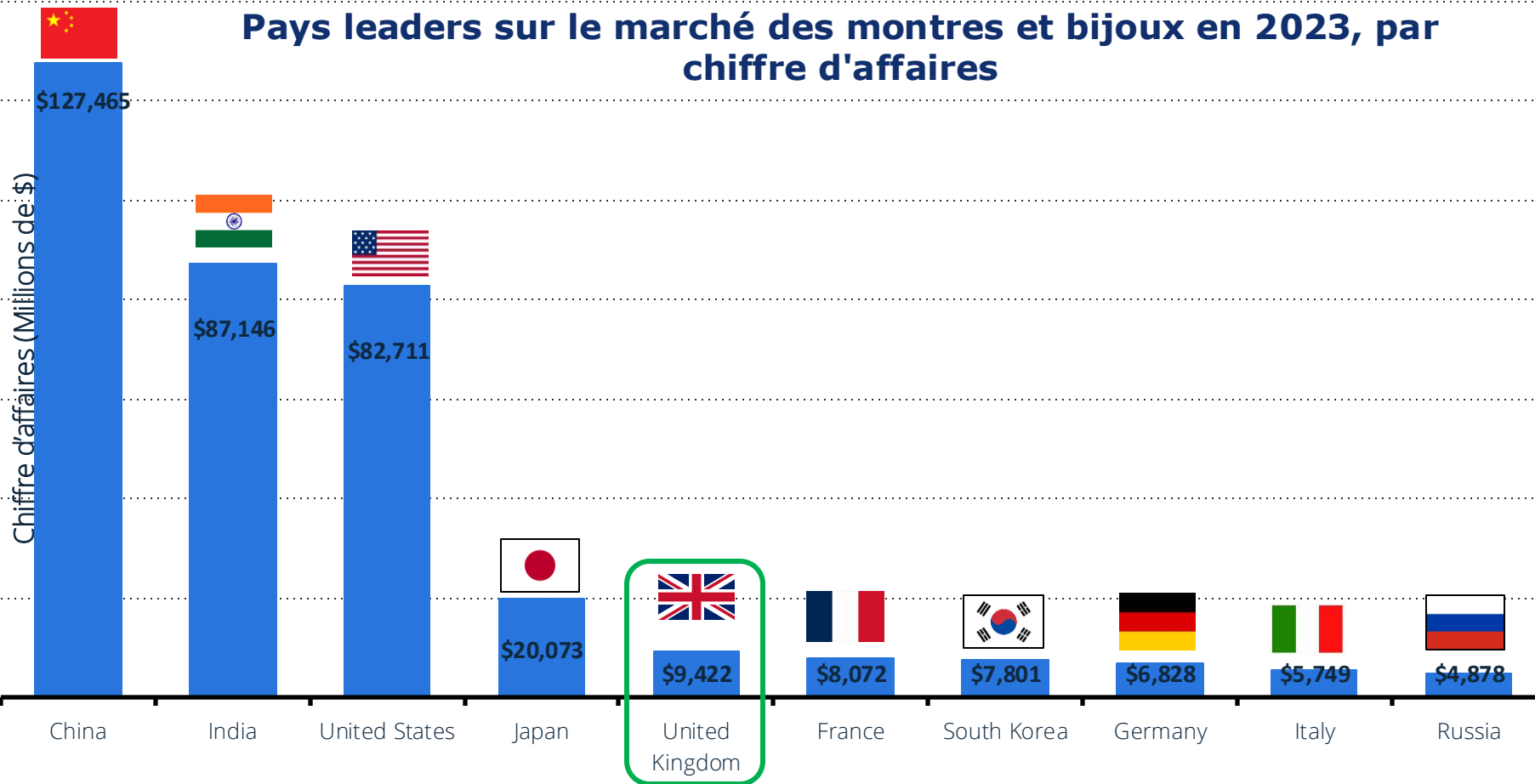
## III. Q&A

- S.4** Chiffres-clés du marché
- S.7** Zoom : les échanges commerciaux franco-britanniques
- S.9** Principales tendances marchés et produits
- S.10** Principaux acteurs du marché
- S.13** Principaux salons et événements du secteur au UK
- S.14** Focus sur les formalités douanières et législatives
  
- S.17** Comment définir sa stratégie « Go-To-Market »
- S.19** Stratégie directe ou indirecte ?
- S.20** Spécificités culturelles
- S.21** ALTIOS

# I. États des lieux du secteur de l'horlogerie et de la bijouterie au Royaume-Uni

# Chiffres-clés du marché : Montres et Bijoux

## Pays leaders sur le marché des montres et bijoux en 2023, par chiffre d'affaires



**9,4B\$**  
Valeur du marché des montres et bijoux au Royaume-Uni

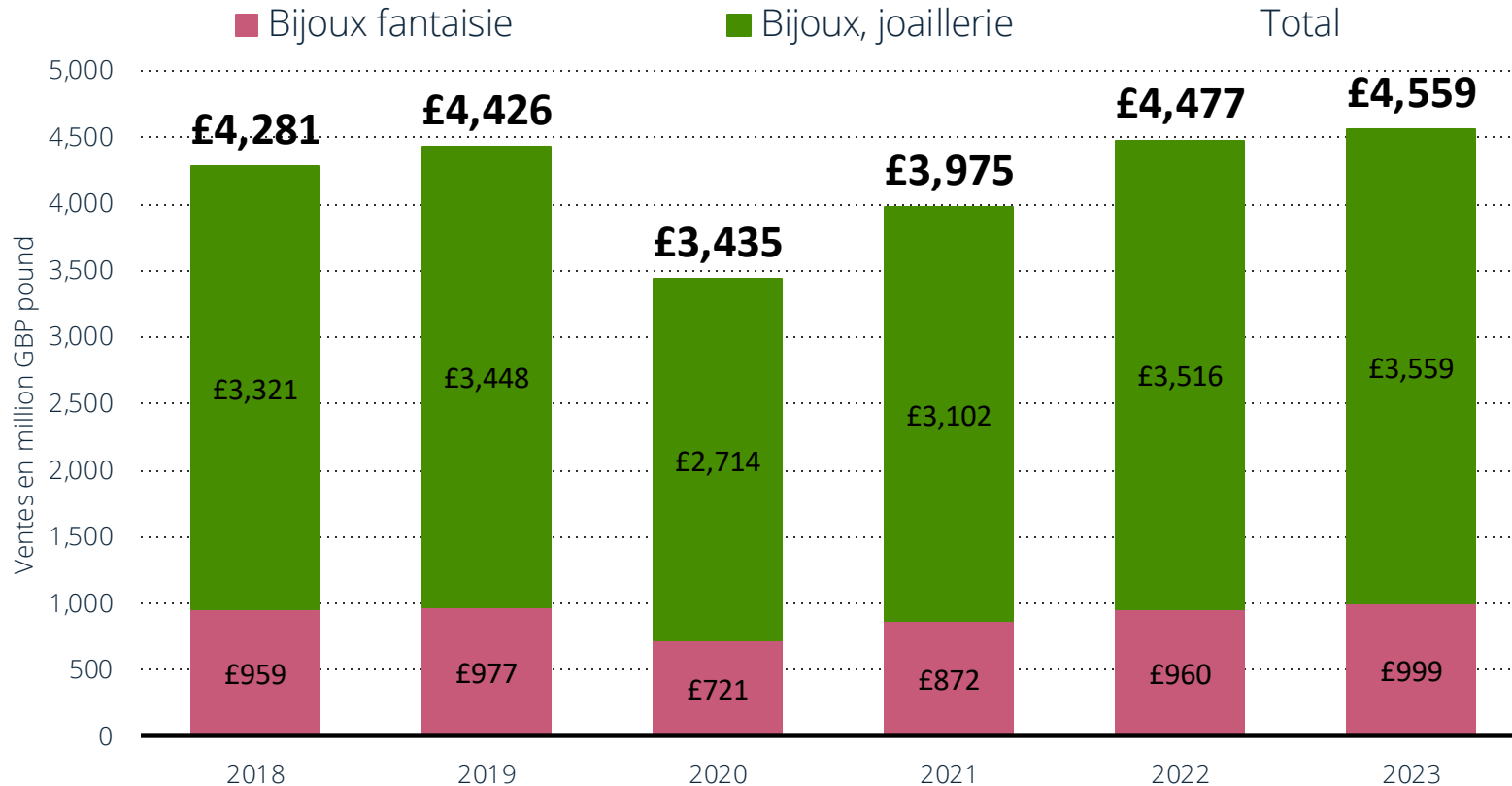
**Le Royaume-Uni est le 1er marché de la zone Europe**

- ❖ Les quatre premiers marchés mondiaux des bijoux et montres correspondent aux quatre plus grandes économies mondiales hors Europe.
- ❖ Le Royaume-Uni est le premier marché européen de la zone Europe, devant la France, l'Allemagne et l'Italie.

Source: Statista 2023

# Chiffres-clés du marché : Bijoux

## Vente de bijoux par catégorie (en millions de £)

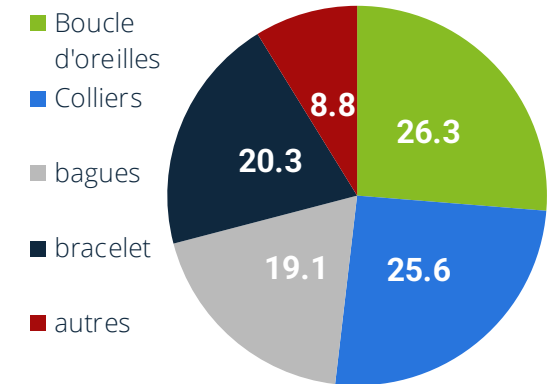


- ❖ Le marché des bijoux est principalement dominé par les bijoux classiques en métaux ou pierres précieuses, représentant 78% du marché en 2023.
- ❖ Dans le segment de la bijouterie classique, les bagues représentaient près de la moitié du marché en valeur, tandis que la répartition est plus équilibrée pour les bijoux fantaisie.

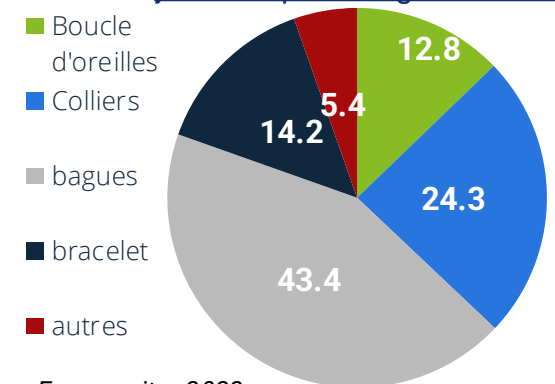
# 4,6B£

Valeur du marché des bijoux au Royaume-Uni en 2023

### Répartition des ventes de bijoux fantaisie par catégorie en 2023



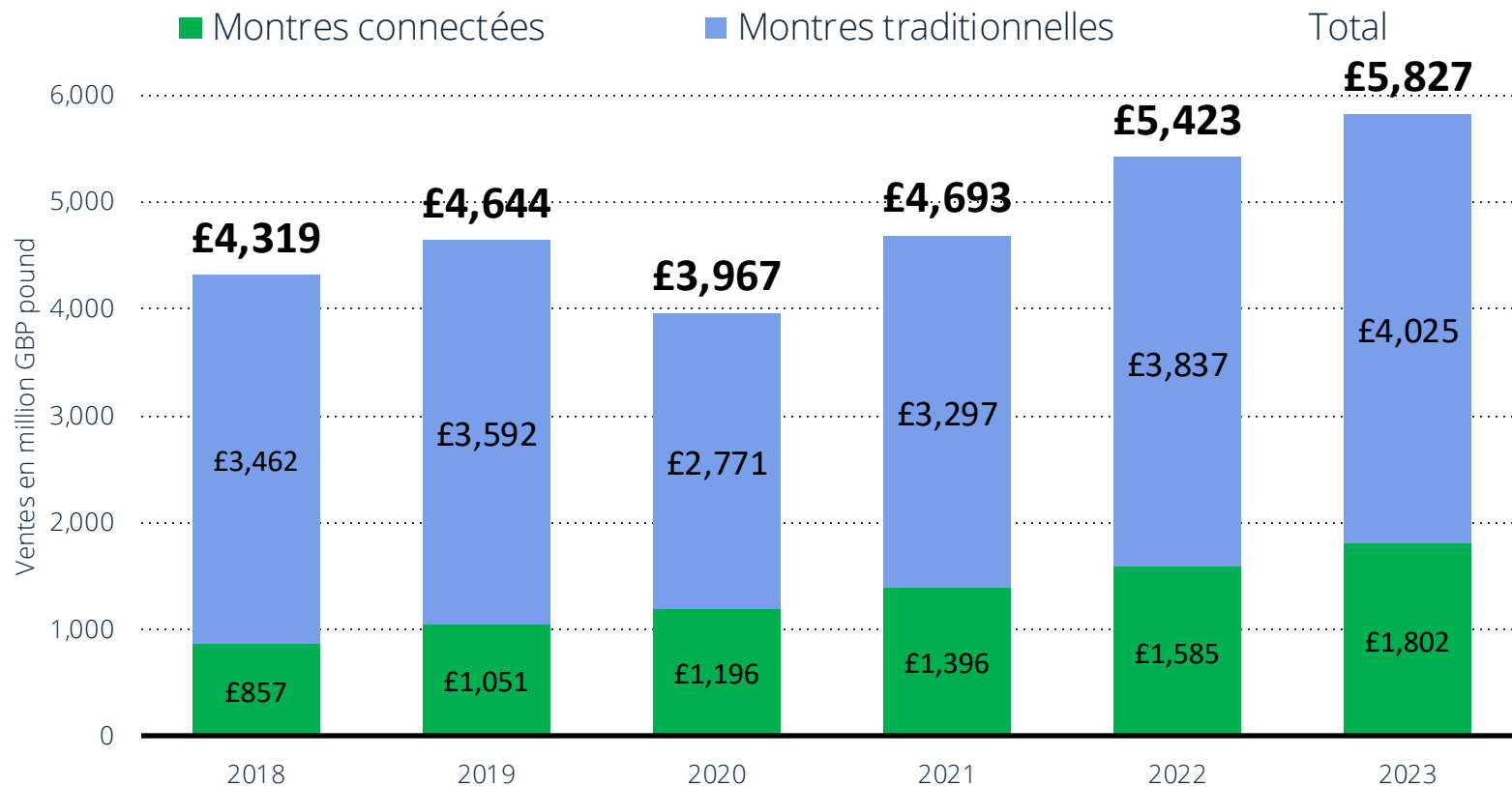
### Répartition des ventes de bijoux et joaillerie par catégorie en 2023



Source: Euromonitor 2023

# Chiffres-clés du marché : Montres

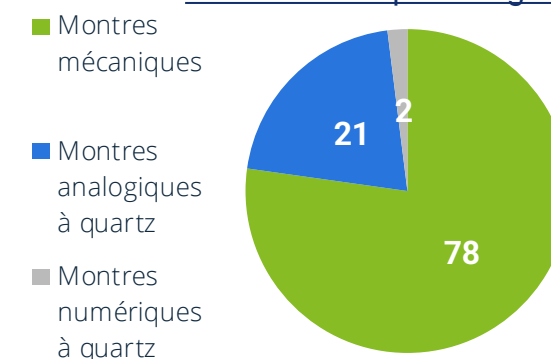
## Vente de montres par catégorie (en millions de £)



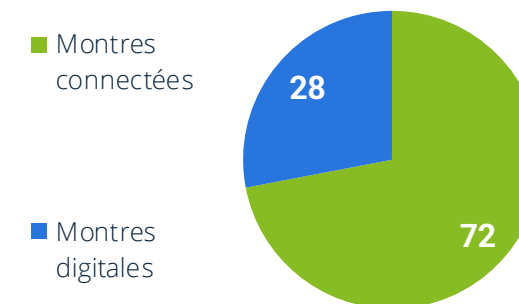
**5,8B£**

Valeur du marché des montres au Royaume-Uni en 2023

### Répartition des ventes de montres traditionnelles par catégorie en 2023



### Répartition des ventes de montres connectées par catégorie en 2023



- ❖ Le marché des montres est dominé par les modèles traditionnels (69% du marché), bien que les montres connectées connaissent une croissance continue depuis 2018.
- ❖ Les montres mécaniques et les montres connectées sont les catégories principales de leurs marchés respectifs.

Montres connectées = montres type « Apple watch » avec possibilité d'installer des applications

Montres digitales = montres permettant de collecter des données mais sans possibilité d'installer des applications

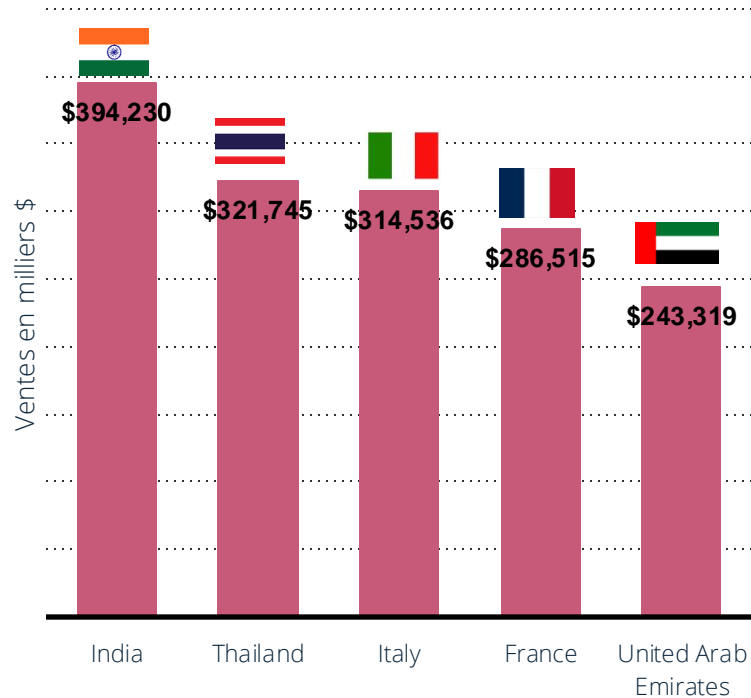
Source: Euromonitor 2023

# Zoom : les échanges commerciaux franco-britanniques

## 2,5B\$

Valeur totale des importations du Royaume-Uni en 2023

### Importations de bijoux précieux (en milliers de \$)

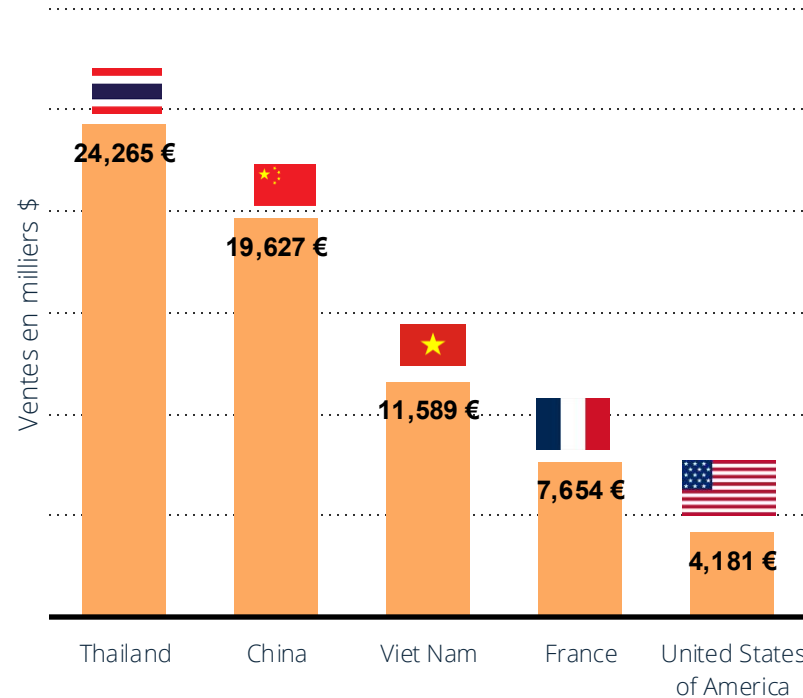


Code SH: 7113

## 76M\$

Valeur totale des importations du Royaume-Uni en 2023

### Importations de bijoux à base de perles (en milliers de \$)

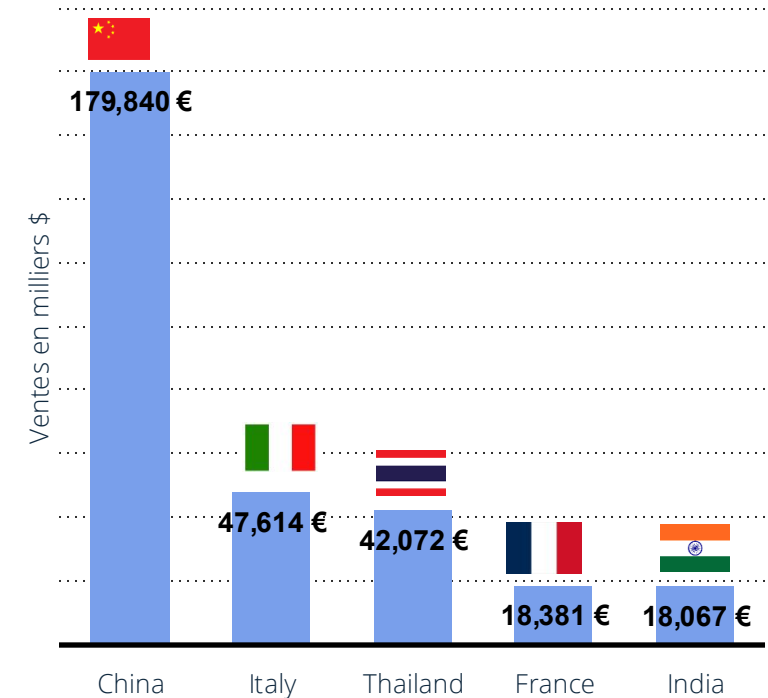


Code SH: 7116

## 379M\$

Valeur totale des importations du Royaume-Uni en 2023

### Importations de bijoux fantaisie (en milliers de \$)



Code SH: 7117

- ❖ La France est le principal fournisseur du Royaume-Uni pour l'importation de bijoux et le seul pays présent dans le top 5 des fournisseurs pour les trois catégories de bijoux.
- ❖ Le continent asiatique (Inde, Thaïlande, Chine, Vietnam) est le principal partenaire d'importation du Royaume-Uni.

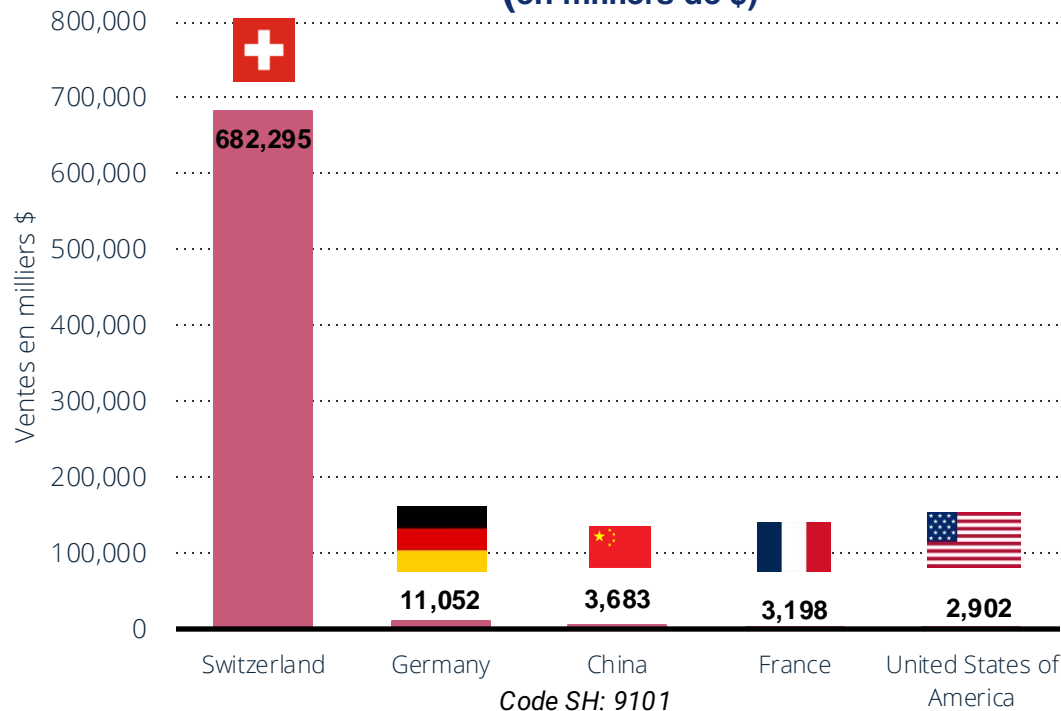
Source : Trade Map

# Zoom : les échanges commerciaux franco-britanniques

## 724M\$

Valeur totale des importations  
du Royaume-Uni en 2023

### Importations de montres précieuses (en milliers de \$)

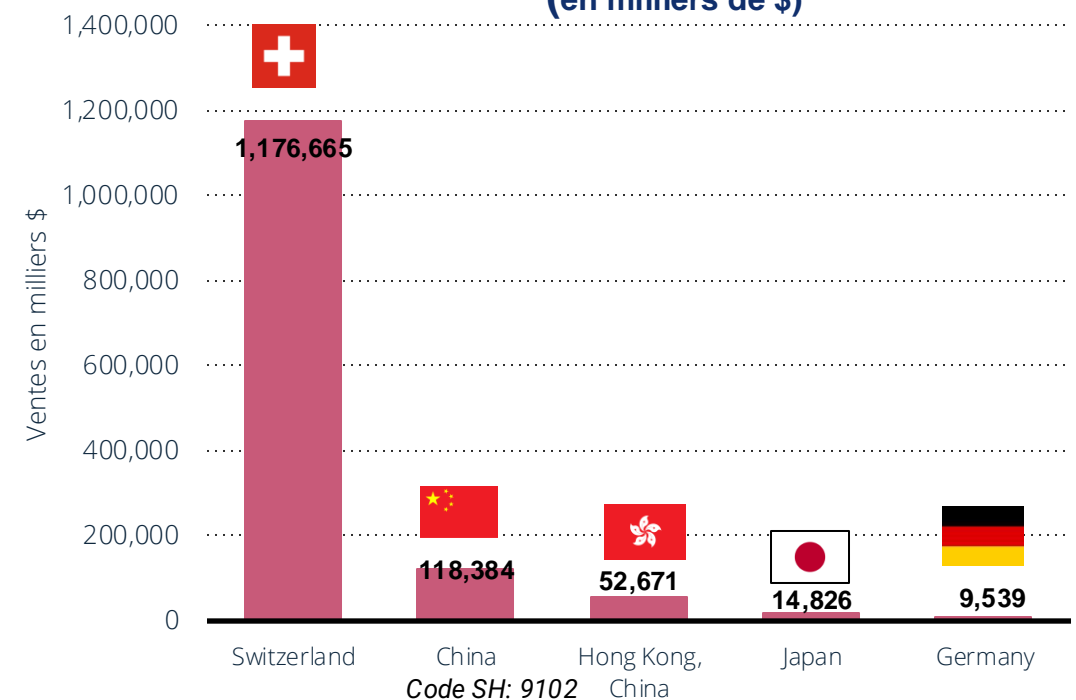


- ❖ La Suisse est le principal partenaire d'importation du Royaume-Uni, représentant 94% des importations
- ❖ La France est le quatrième fournisseur mais ne représente pas plus de 1% des importations.

## 1,4B\$

Valeur totale des importations  
du Royaume-Uni en 2023

### Importations de montres non-précieuses (en milliers de \$)



- ❖ La Suisse est le principal partenaire d'importation du Royaume-Uni, représentant 83,5% des importations.
- ❖ Les pays asiatiques dominent les fournisseurs de second rang, tandis que l'Allemagne est le seul représentant européen dans le top 5.

# Principales tendances du marché



1. Marché de la seconde main



2. Diamants synthétiques



3. Hausse des préoccupations environnementales



4. Suppression du remboursement de TVA



5. NFT

# Principaux acteurs du marché : Bijoux et Montres

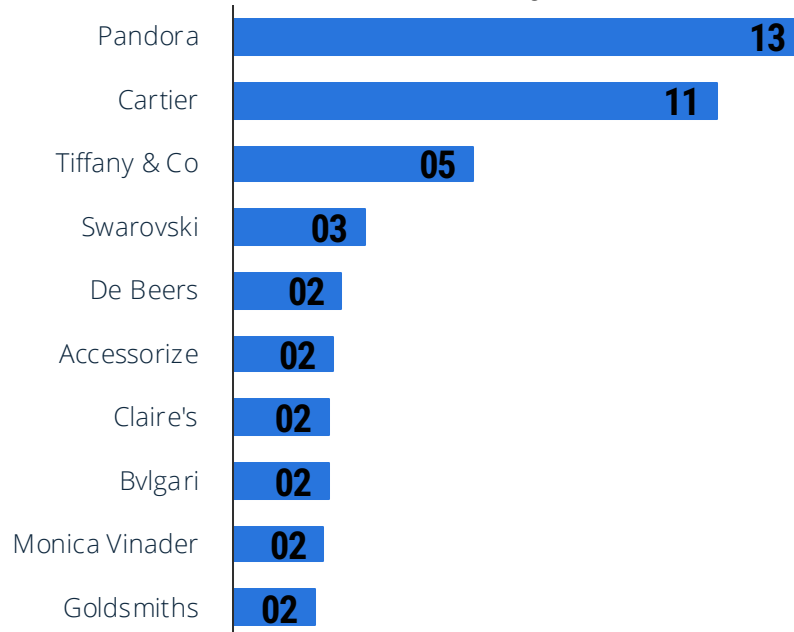
**4,6B£**

Valeur du marché des bijoux au Royaume-Uni en 2023

**5,8B£**

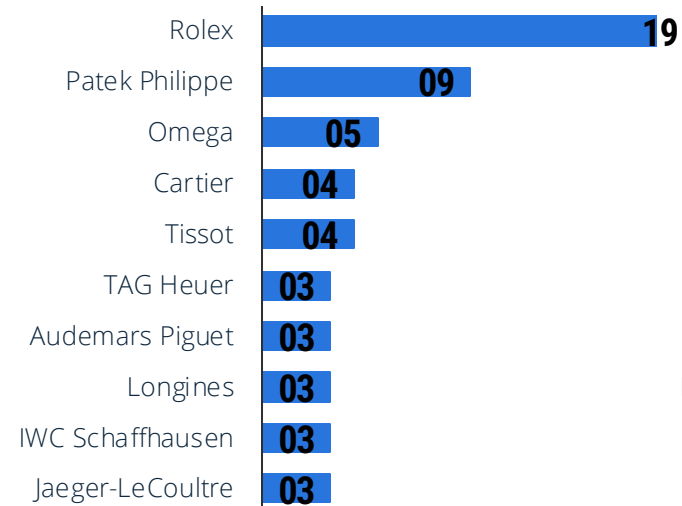
Valeur du marché des montres au Royaume-Uni en 2023

## Parts de marché des 10 premiers intervenants bijoux au UK

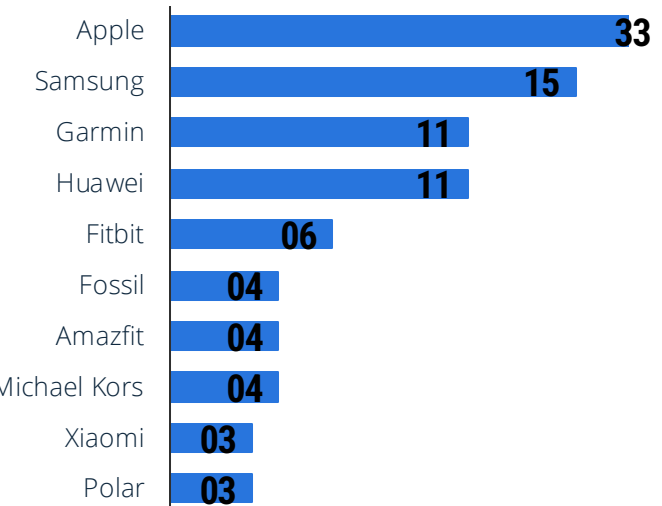


- ❖ Pandora et Cartier sont les deux grands leaders du marché.
- ❖ Les 10 premiers acteurs du marché représentent à eux seuls 44% du marché, ce qui témoigne d'un marché plutôt concurrentiel.

## Parts de marché des 10 premiers intervenants sur les montres traditionnelles au UK



## Parts de marché des 10 premiers intervenants sur les montres connectées au UK

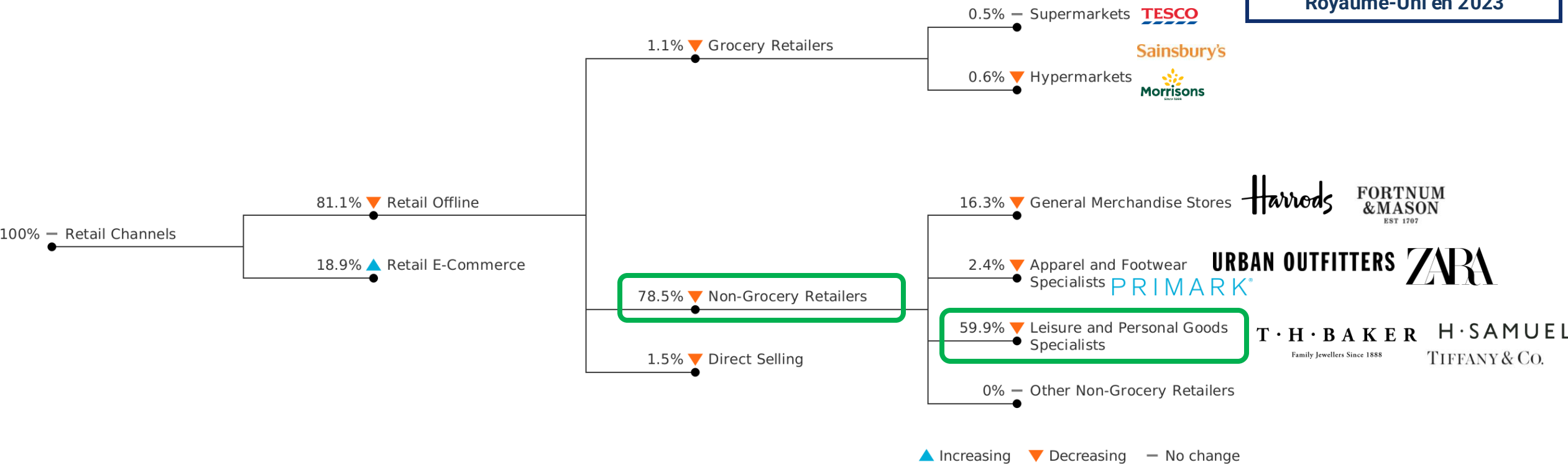


- ❖ Rolex est le leader du marché des montres traditionnelles, tandis qu'Apple domine celui des montres connectées.
- ❖ Le marché des montres traditionnelles est relativement concurrentiel, avec 57% de parts de marché pour les 10 premiers acteurs, contrairement aux montres connectées où les 3 premiers acteurs détiennent presque 60% du marché.

# Chiffres-clés du marché : Bijoux

## Répartition des ventes de bijoux par circuit de distribution en 2023

**4,6B£**  
 Valeur du marché des bijoux au Royaume-Uni en 2023



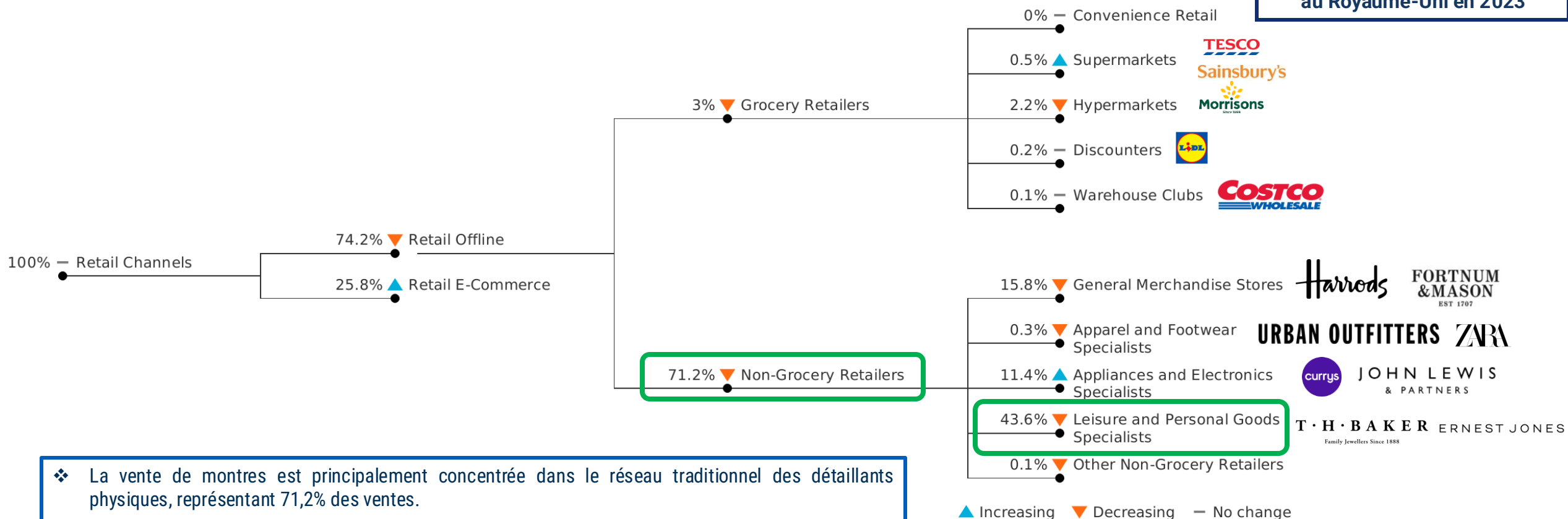
- ❖ La vente de bijoux est principalement concentrée dans le réseau traditionnel des détaillants physiques, représentant 78,5% des ventes.
- ❖ Plus de la moitié des ventes sont réalisées dans les bijouteries ayant des magasins propres (marques comprises : Pandora, Swarovski, etc)

Source: Euromonitor 2023

# Chiffres-clés du marché : Montres

## Répartition des ventes de montres par circuit de distribution en 2023

**5,8B£**  
 Valeur du marché des montres  
 au Royaume-Uni en 2023



- ❖ La vente de montres est principalement concentrée dans le réseau traditionnel des détaillants physiques, représentant 71,2% des ventes.
- ❖ Près de la moitié des ventes (43,6%) sont réalisées dans les bijouteries et les magasins de montres, tandis que des enseignes comme Harrods (équivalent des Galeries Lafayette) représentent le troisième circuit de vente le plus important, après le e-commerce.

Source: Euromonitor 2023

# Principaux salons et événements du secteur au UK



**Nom du salon :** The Jewellery Show  
**Emplacement :** Londres  
**Date :** 31 Août -01 Septembre 2025  
**Faits clefs:** 3 500 bijoutiers visiteurs, salons majeurs du secteur de la bijouterie au Royaume-Uni



**Nom du salon :** Pure London x JATC  
**Emplacement :** Londres  
**Date :** 09-11 Février 2025  
**Faits clefs:** 38 000 acheteurs et fournisseurs, événements majeurs du secteur retail et des bijoux fantaisie



**Nom du salon :** Jewellery & Watch Birmingham  
**Emplacement :** Birmingham  
**Date :** 07-10 Septembre 2025  
**Faits clefs:** 12 000 visiteurs attendus en 2024 et fait partie du salon Autumn fair qui réunit plusieurs secteurs du retail dont la bijouterie et les montres



**Nom du salon :** Watch Pro  
**Emplacement :** Londres  
**Date :** 31 Octobre au 1er Novembre  
**Faits clefs:** Salon majeurs au Royaume-Uni dans le secteur de l'horlogerie et organisé par le magazine watch pro lui même

Source: Associations professionnels

## STANDARDS



Certification nationale attestant la composition des métaux précieux

**Hallmarking**



Législation britannique visant à réduire l'impact environnemental des piles et batteries

**Battery and Accumulators Regulations 2008**

## CERTIFICATIONS



**ISO 14001**



**Responsible Jewellery Council (RJC) Certifications**

## / Organisations apparentées & Organismes de certification



*The*  
**GOLDSMITHS'**  
*Company*  
ASSAY OFFICE

**Activité :** Organismes de certification

**Contact :** Mr Will Evans

**Numéro de téléphone :**  
+44 207 606 7010

**intertek**  
Total Quality. Assured.

**Activité :** Organismes de certification

**Contact :** Mr David Danger

**Numéro de téléphone :**  
+44 116 296 1620

Sources: *Entretiens experts secteurs & associations professionnelles*

## CUSTOMS CODES



### Bijoux:

- ✓ 7117 90
- ✓ 7116 10
- ✓ 7116 20
- ✓ 7116 20 11
- ✓ 7116 20 80
- ✓ 7117 1900
- ✓ 7113 2000
- ✓ 7113 1900
- ✓ 7113 11



Source: GOV.UK

## CUSTOMS CODES



### Montres:

- ✓ 9101 1100
- ✓ 9102 1100



Source: GOV.UK

## TAXES



### Bijoux

- Customs duties: **0%**
- VAT rate: **20%**
- Quotas: **Absence de quotas**

Source: GOV.UK

## TAXES



### Montres

- Customs duties: **0%**
- VAT rate: **20%**
- Quotas: **Absence de quotas**

Source: GOV.UK

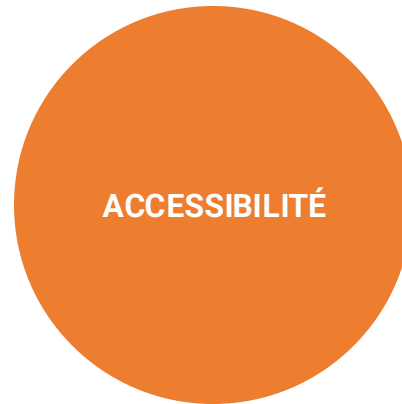
## **II.** Stratégie Go-To-Market pour le marché britannique



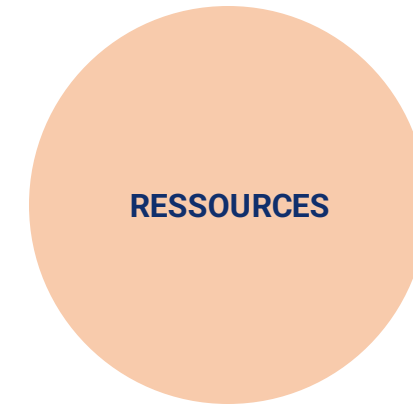
## 3 piliers pour élaborer une stratégie de mise sur le marché réussie



- **Vision** (*long terme*)
- **Roadmap** (*ressenti*)
- **Objectifs** (*préliminaire*)



- **Intelligence marché**
  - Taille du marché/tendances/potentiel commercial local
  - Écosystème (structure du marché : profils des clients/concurrents/partenaires de référence/KOLs...)
    - Environnement politique/économique
    - Adaptation à la culture commerciale locale
    - Proposition de valeur vs besoins du marché



- **Investissement**
  - Ressources humaines
  - Moyens financiers
  - Marketing/production/R&D/...
- **Temps**



Roadmap Internationale

## Exemples de stratégies d'expansion internationale possibles



### STRATÉGIE adaptée à chaque entreprise

Cette stratégie permet-elle une pénétration rapide du marché ?

Cette stratégie vous permettra-t-elle d'établir une présence à long-terme sur vos marchés cibles ?

Ma stratégie est-elle en phase avec le positionnement souhaité ?

Cette stratégie répond-elle à mes objectifs à court ou moyen terme ?

Stratégie indirecte

Gains rapides

Investissement limité

Stratégie CT/MT



1. Distributeur

5. Acquisition transfrontalière (M&A)

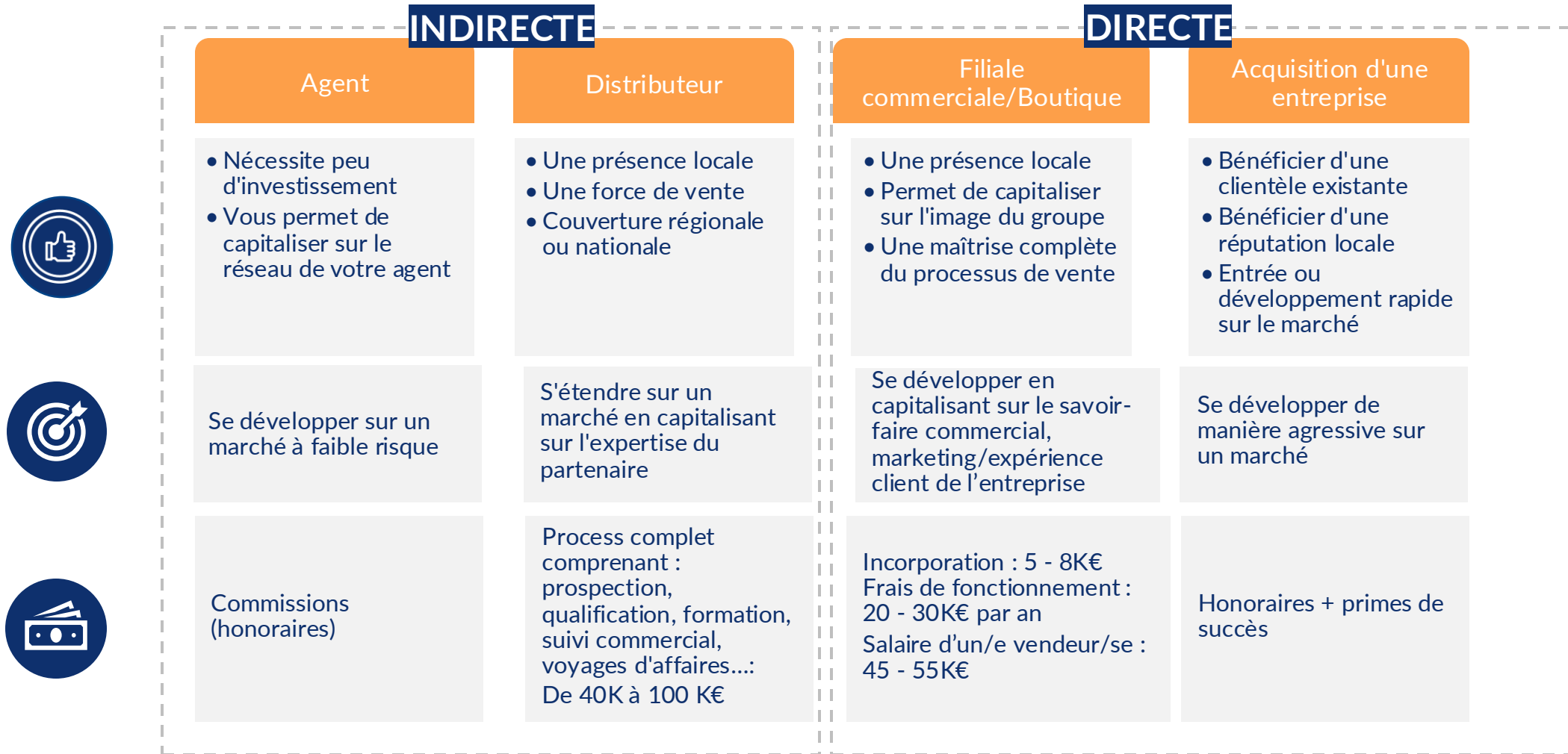
2. Partenariat complémentaire

International expansion strategy

4. Filiale/Boutique

3. Agent commercial local / indépendant / employé local

## Deux stratégies possibles d'expansion internationale



## Quelques conseils pour bien démarrer une relation d'affaires au Royaume-Uni



### Langues

- Une bonne maîtrise de la langue anglaise, est une condition préalable à la réussite au Royaume-Uni.
- Une diversité d'accent anglais qui s'explique par la richesse culturelle et historique du pays.



### Culture business

- L'utilisation de l'humour est courante mais sans familiarité
- Tendance à éviter d'exprimer directement un refus, une opposition ou un manque d'intérêt.
- L'utilisation des prénoms au lieu des noms de famille est commune
- L'échange de business card en début ou en fin de meeting



### Relations commerciales

- Rythme des négociations peut parfois sembler lent, être trop « pushy » pourrait être mal perçu
- Intérêt accru pour le respect des échéanciers et le capital confiance
- Pragmatisme, fiabilité et rentabilité économique



### Dress Code

- Peut varier selon les secteurs mais plutôt traditionnel



### Culture d'entreprise

- La politesse et la communication indirecte sont des éléments clés de la culture d'entreprise britannique.
- Culture du pub forte, un lieu prisé après le travail pour tisser des liens.
- Les horaires de travail: 9-5 avec 30 min de pause pour le déjeuner

# Les solutions ALTIOS

Des services conçus pour répondre à tous vos besoins d'internationalisation



4

LEVIERS  
D'EXPANSION  
INTERNATIONALE



## STRATEGIE

### / Stratégie internationale

- Parcours d'expansion internationale : Impulsion, Accélération, Transformation
- Priorisation de marchés et feuille de route opérationnelle
- Feuille de route international responsable et bas carbone

### / Senior Advisory

- Accompagnement de Codir/Comex
- Pilotage international
- Mentoring, formation



## DEVELOPPEMENT

### / Conquête de marché

- Etude de faisabilité
- Evaluation des modes d'implantation
- Stratégie commerciale et de distribution

### / Développement commercial

- Recherche de partenaires commerciaux
- Alliances stratégiques, JV
- Externalisation commerciale



## IMPLANTATION

### / Solutions RH international

- Recrutement (France & Etranger)
- Gestion salariale internationale
- Visa, hébergement et conseil RH

### / Gestion de filiales étrangères

- Conseil à la création
- Domiciliation et représentation locale
- Gestion comptable, sociale, juridique et fiscale de votre implantation
- Plateforme de distribution logistique (Inde)



## INVESTISSEMENT

### / Croissance externe

- Identification de cibles d'acquisition
- Evaluation, conseil, due diligence et assistance aux négociations
- Intégration post-acquisition

### / Implantation industrielle

- Recherche de sites
- Aides locales et financements
- Implantation & appui au démarrage

# Une forte présence internationale

Ouvrir de nouvelles voies de développement aux entreprises à travers le monde



Implantations ALTIOS  
Correspondants ALTIOS

**LA DIFFÉRENCE**  
ALTIOS

# III. Questions/réponses



## ALTIOS FRANCE

**Paris** | T. +33 (0)1 53 83 89 21

**Nantes** | T. +33 (0)2 40 35 18 28

**Lyon** | T. +33 (0)4 78 75 10 01

[www.altios.com](http://www.altios.com)

 [ALTIOS International : posts | LinkedIn](#)

 [@ALTIOS\\_Group](#)

### Business Developer:



**Marty Candice**

+ 33 7 61 80 87 59

[c.marty@altios.com](mailto:c.marty@altios.com)

### Project Manager:



**VICTORIN Kevin**

+ 33 6 98 57 80 59

[k.victorin@altios.com](mailto:k.victorin@altios.com)