



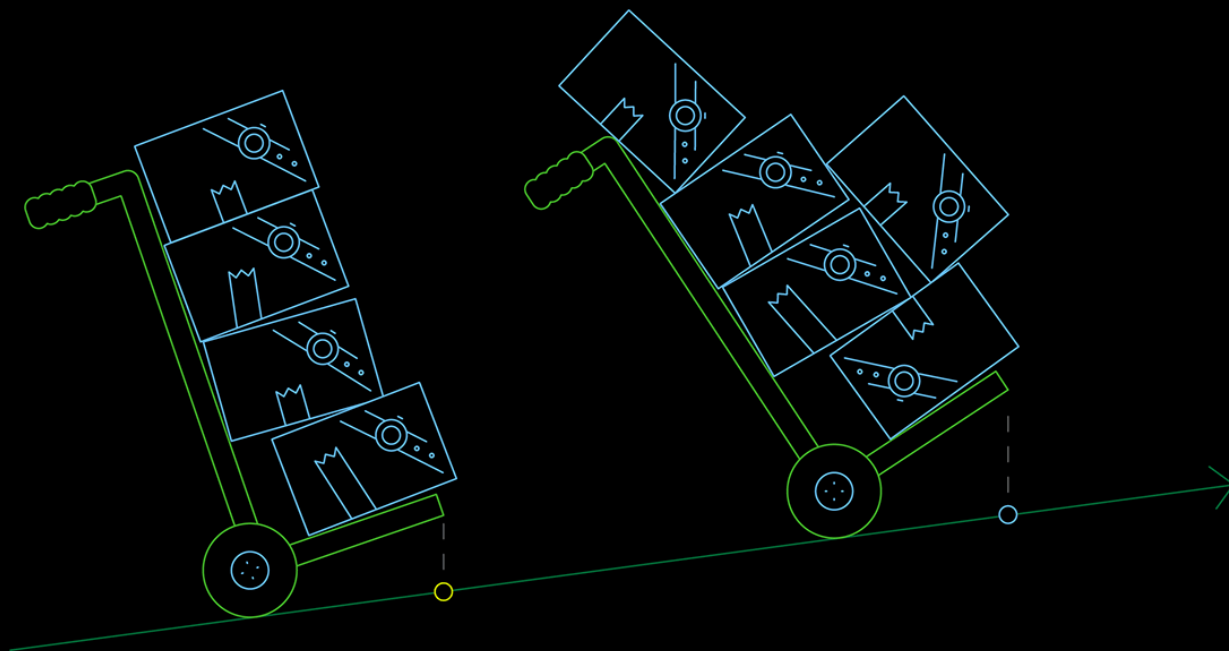
Forum Horloger 2017

Centro di formazione Orologiera Ticino

17 ottobre 2017

Tendances et perspectives du marché

Premiers signes de reprise

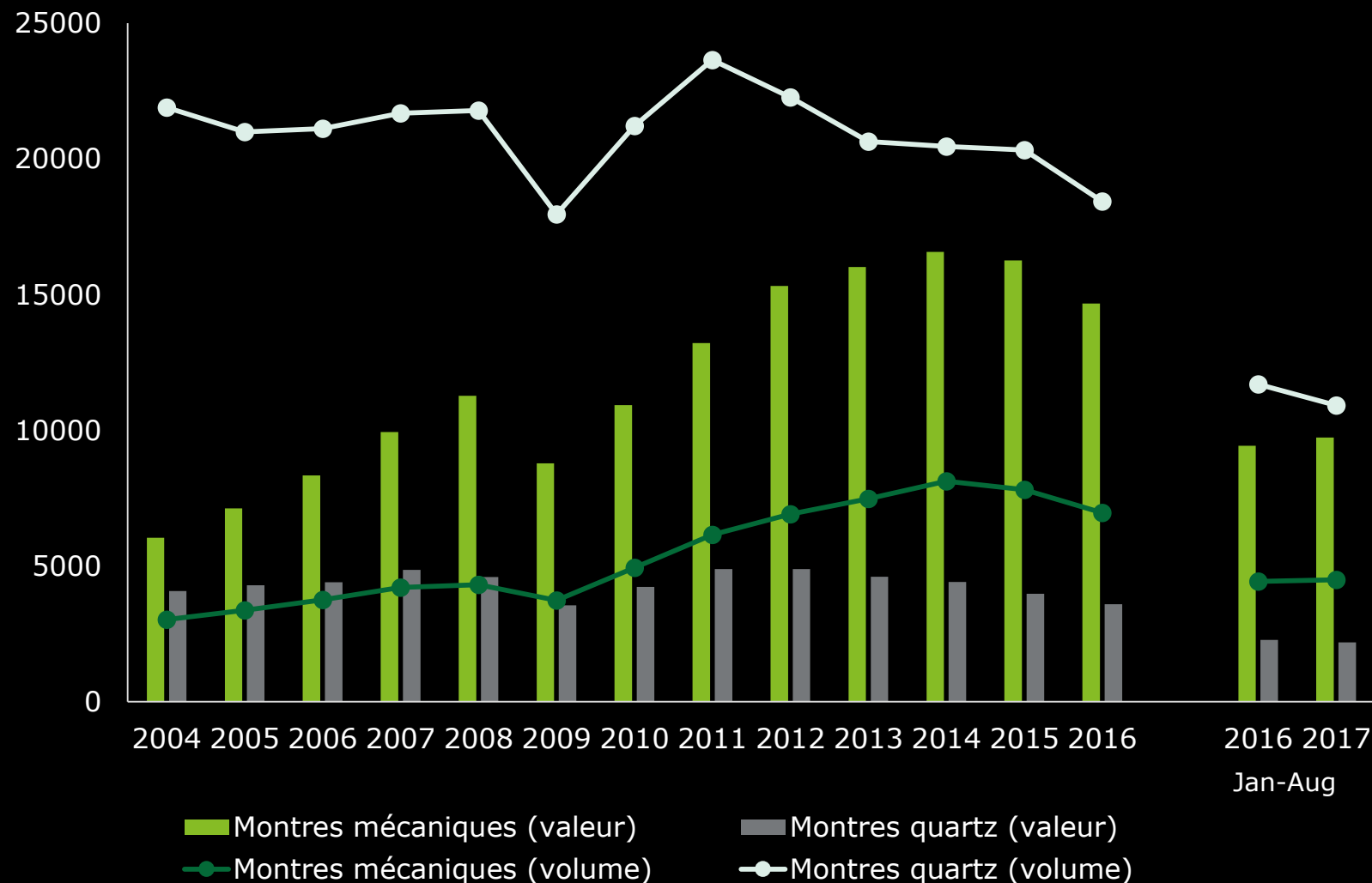


- Une croissance principalement portée par les montres mécaniques haut de gamme.
- Une forte reprise en Chine, 19% de croissance sur le premier semestre 2017.
- Croissance en Europe également avec +9%.
- Hong-Kong et les Etats-Unis montrent des signes de stabilisation mais restent des marchés difficiles.
- La croissance générale reste relative car les volumes accusent encore une baisse par rapport à 2016.

Les exportations de montres suisses ont augmenté au deuxième trimestre 2017 pour atteindre une valeur de CHF 5 milliards, contre 4,8 milliards en 2016.

Tendances et perspectives du marché

Les volumes restent impactés par la baisse continue du quartz



Montres mécaniques

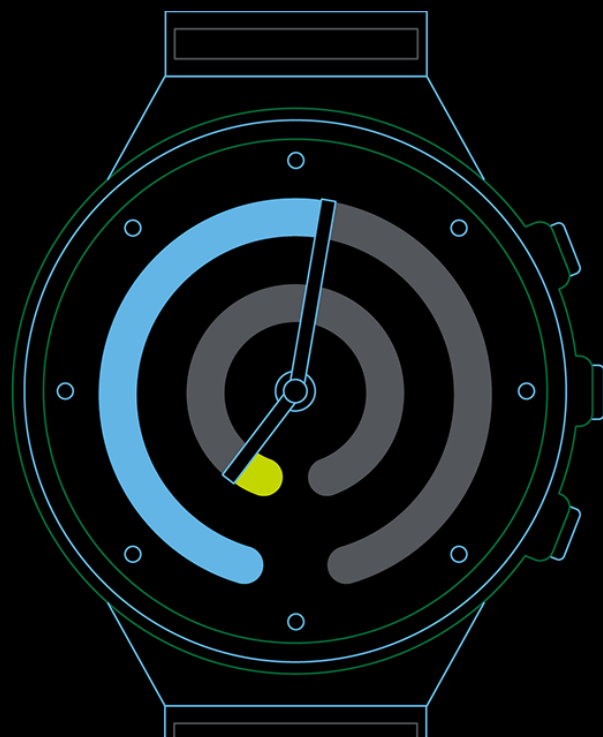
- Premiers signes de reprise en volume (+4%).
- Environ 1m de pièces de moins qu'au pic de 2014 (7 vs. 8m).

Montres à quartz

- Nouvelle baisse en volume (-7%).
- Environ 5m de pièces en moins qu'en 2011 (18 vs. 23m).

Tendances et perspectives du marché

Un optimisme en nette hausse malgré ces incertitudes



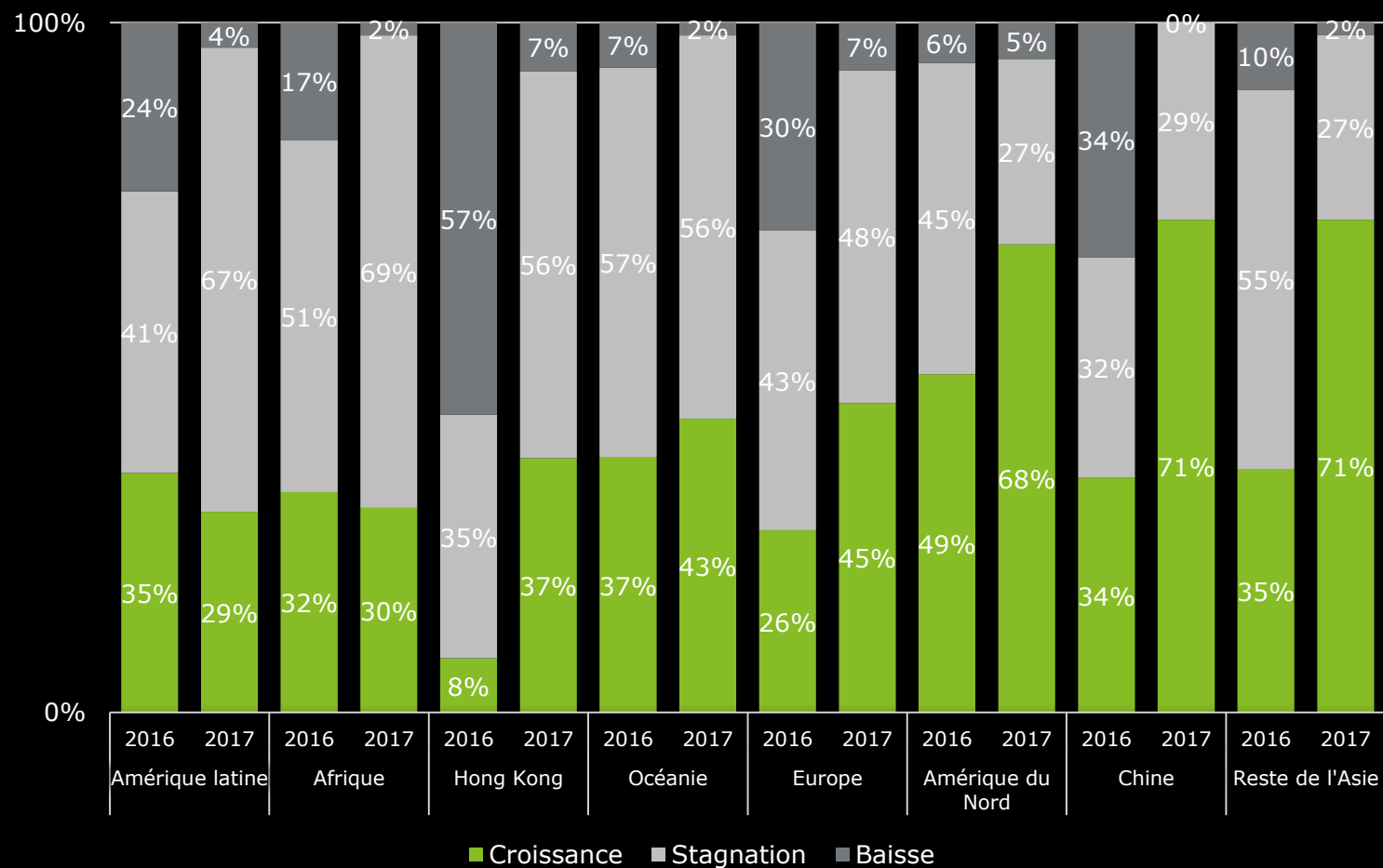
- Les cadres s'attendent à une croissance des volumes sur l'ensemble des segments de prix.
- Les récents contacts avec le marché indiquent une production en hausse ces derniers mois.
- Les perspectives pour 2018 s'annoncent plutôt bonnes.

52% des cadres se montrent optimistes quant aux perspectives du secteur pour les 12 prochains mois, contre seulement 2% en 2016.



Tendances et perspectives du marché

Des perspectives de croissance meilleures que l'an dernier



Dans presque toutes les régions, et notamment en Asie, les perspectives de croissance sont bien meilleures que l'an dernier.

70% des cadres estiment que les ventes aux touristes en Suisse augmenteront au cours des 12 prochains mois.

Tendances et perspectives du marché

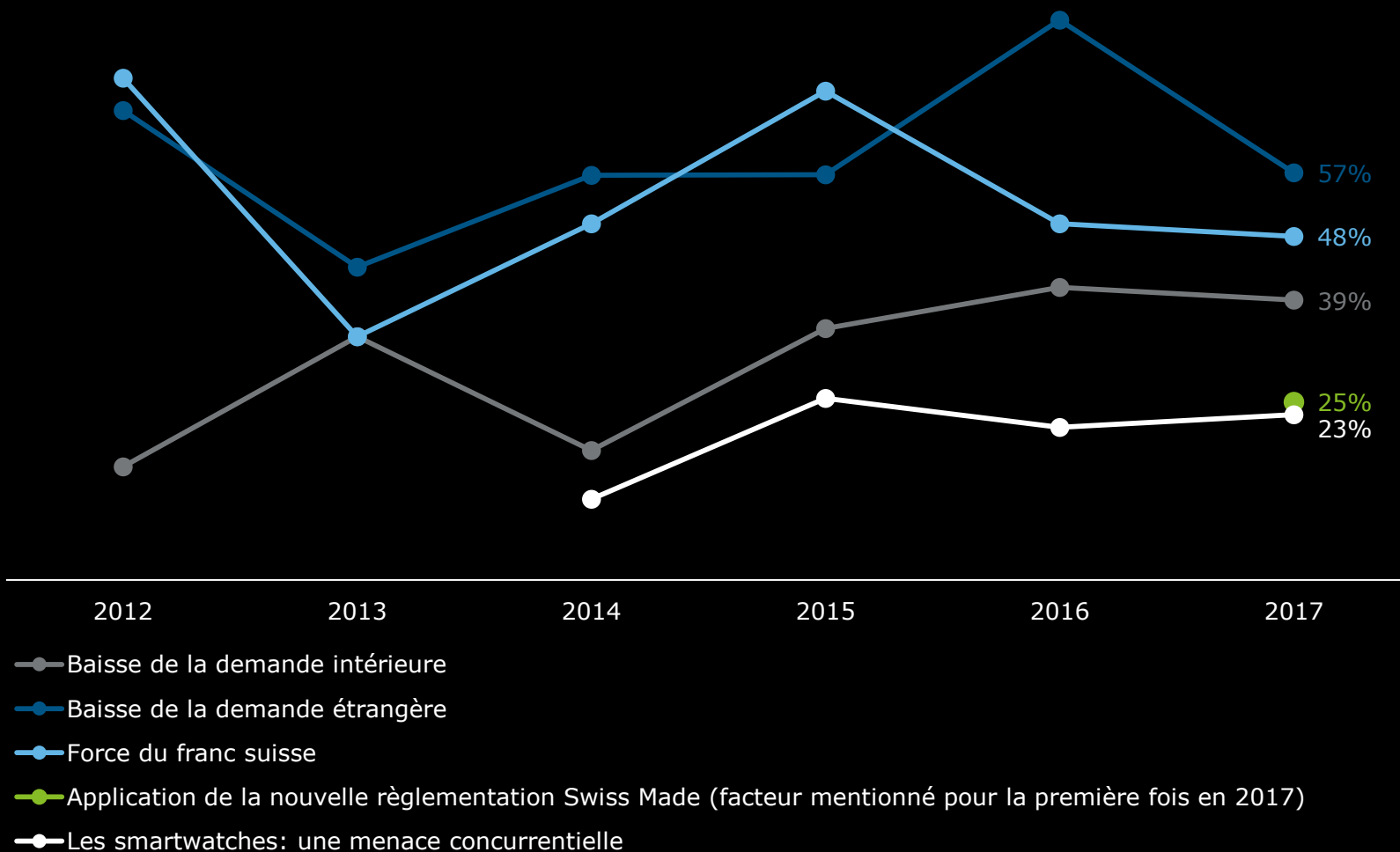
Tendances en termes de produits

- Modèles d'inspiration vintage
- Cadrans bleus
- Séries limitées
- Smartwatches
- Renforcement / apparition de collections Dames
- Baisses de prix chez certaines marques
- Introduction de modèles acier chez certaines marques haut de gamme
- Innovation – mouvements / matériaux
- Configuration en ligne



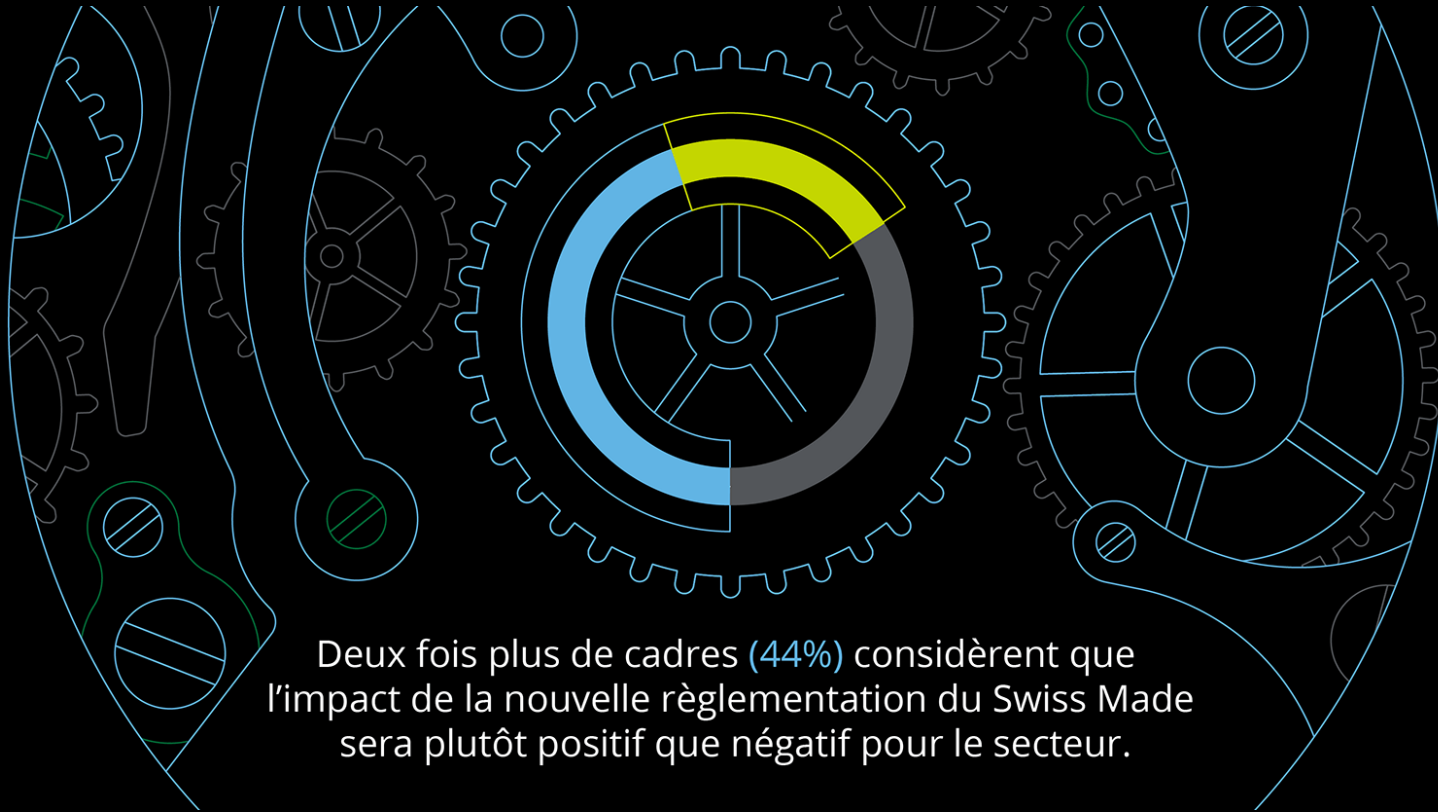
Défis et opportunités du secteur

L'affaiblissement de la demande extérieure reste préoccupant



Défis et opportunités du secteur

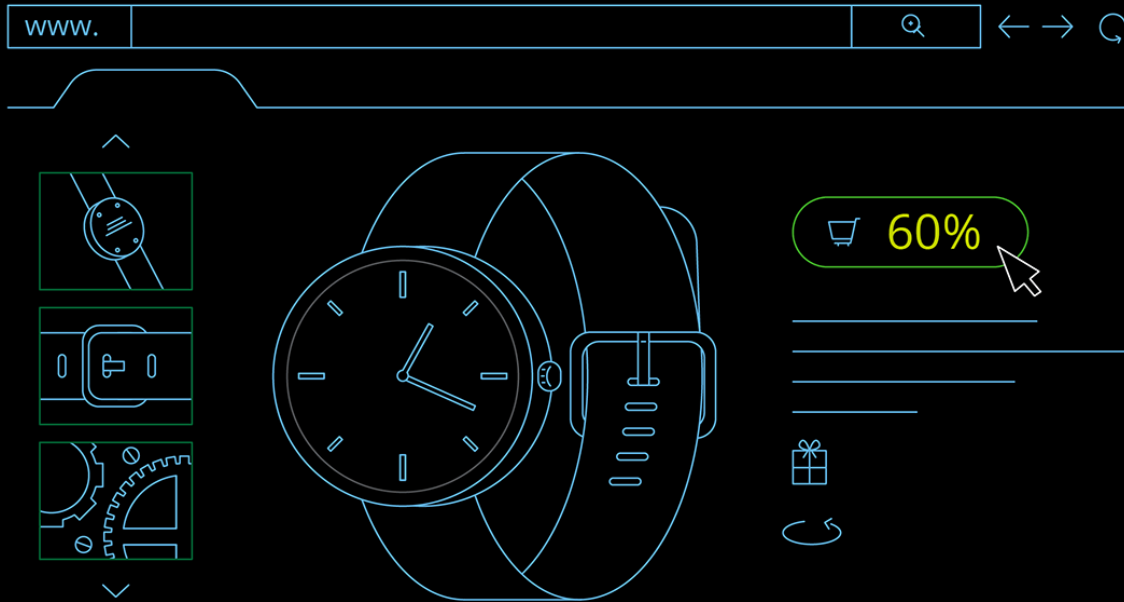
Perception de la révision du Swiss Made et surcapacité



- Un impact pas encore très clair du fait de la période de transition de 2 ans.
- Les cadres actifs dans l'entrée de gamme sont les plus pessimistes avec 36% d'avis négatifs.
- Des cadres divisés sur la capacité de la nouvelle loi à ramener de la production en Suisse.
- Le Swiss Made toujours perçu comme essentiel pour maintenir le leadership de la Suisse.
- Des capacités de production encore trop élevées pour les cadres (72% vs. 63% en 2016).

Défis et opportunités du secteur

Canaux numériques: plus que jamais au cœur de la stratégie des marques



- Développement des canaux numérique: 2^{ème} priorité après le lancement de nouveaux produits.
- Lancement de modèles vendus exclusivement en ligne et séries limitées en partenariats avec des blogs.
- Nécessité de créer un parcours client numérique unique et complet pour compléter online et offline.
- E-boutiques mono-marque et revendeurs en ligne: canaux les plus importants dans 5 ans.

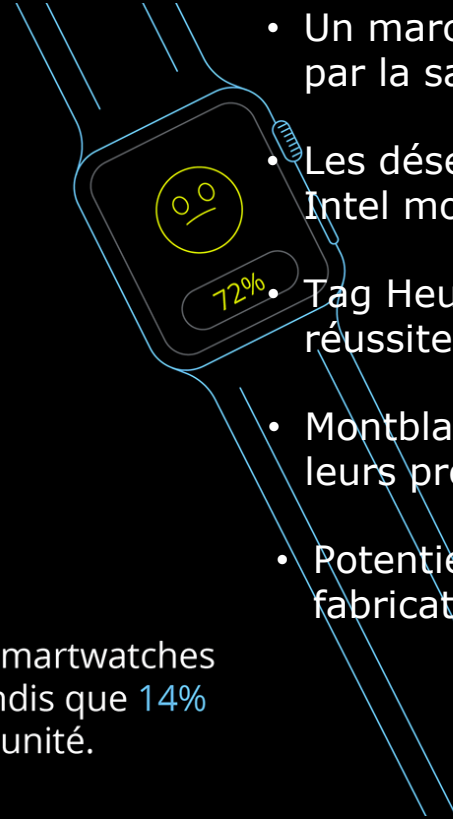
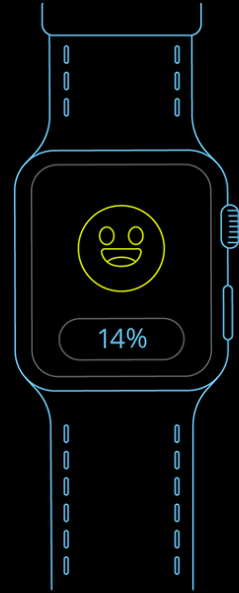
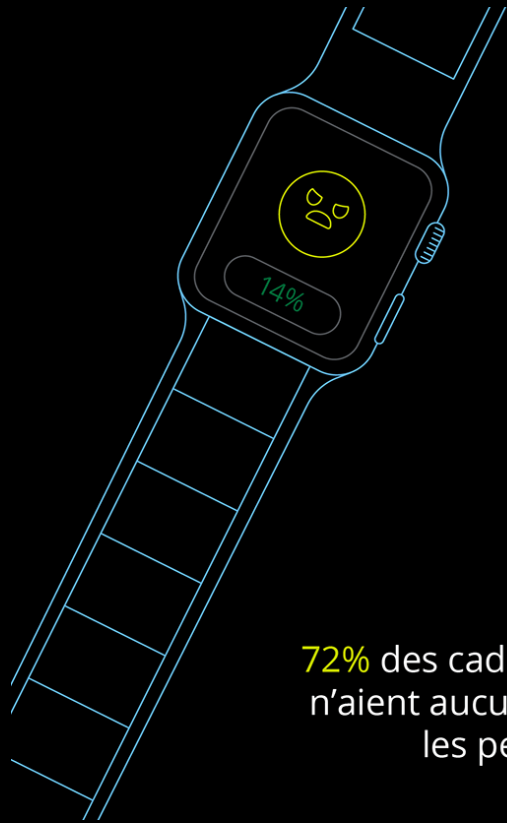
Forte influence du numérique sur les ventes en magasin

- 60% des consommateurs utilisent les canaux numériques pour se renseigner avant d'acheter en magasin



Défis et opportunités du secteur

Les cadres ne se sentent pas menacés par les smartwatches



72% des cadres s'attendent à ce que les smartwatches n'aient aucun impact sur leurs ventes tandis que 14% les perçoivent comme une opportunité.

- Un marché dominé par Apple et qui continue d'être porté par la santé et le fitness.
- Les désengagements récents de Microsoft, Motorola et Intel montrent que ce marché reste difficile.
- Tag Heuer est la marque suisse qui connaît le plus de réussite dans ce segment.
- Montblanc et Louis Vuitton viennent de sortir leurs propres montres sous Android Wear.
- Potentiel nouveau relai de croissance dans la fabrication de composants?

Défis et opportunités du secteur

Les enjeux de la sous-traitance

Swiss Made

- Rapatriement d'une partie de la production en Suisse?
- Impact sur l'entrée de gamme?

Surcapacité

- Retour à la croissance mais potentiel moins important que sur 2010 - 2014

Pression sur les marges

- Aléas du marché / Franc fort / réductions de prix sur certains modèles



Efficacité / Flexibilité

- Réduction des temps de production et «time to market»

Qualité

- Exigences toujours plus importantes

Innovation

- Force de proposition auprès des marques
- Besoins accrus en R&D / investissements

Défis et opportunités du secteur

Pistes de réflexion face à ces enjeux

- Automatisation accrue – réduction des délais de production, optimisation des coûts
- Collaboration plus étroite avec les marques «cotraitants» – apports de solutions, innovations
- Renforcement de l'image / force commerciale – diversification du portefeuille de clients
- Consolidation horizontale – regroupements de compétences / capacités d'investissements / synergies commerciales
- Diversification vers d'autres composants horlogers – augmentation de la pénétration chez les clients actuels
- Diversification vers d'autres secteurs de micro-précision – médical, industrie...

Conclusion

Des signes prometteurs de reprise malgré un contexte encore incertain

- Dans un contexte de croissance encore incertain, l'industrie horlogère suisse continue sa transformation avec des changements en matière de numérique, de Swiss Made, de lancement de nouveaux produits et de smartwatches.
- Le positionnement unique de cette industrie sur le segment du luxe, sa capacité d'innovation et l'excellente image de marque de ses principaux acteurs devraient lui permettre de s'adapter aux nouvelles conditions de marché.



La présente publication a été rédigée en des termes généraux et nous vous recommandons de consulter un professionnel avant d'agir ou de vous abstenir d'agir sur la base du seul contenu de cette publication. Deloitte SA décline tout devoir de diligence ou de responsabilité pour les pertes subies par quiconque agit ou s'abstient d'agir en raison du contenu de la présente publication.

Deloitte SA est une filiale de Deloitte NWE LLP, une société affiliée de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ('DTTL'), une « UK private company limited by guarantee » (une société à responsabilité limitée de droit britannique). DTTL et son réseau de sociétés affiliées forment chacune une entité juridique indépendante et séparée. DTTL et Deloitte NWE LLP, en tant que telle, ne fournissent pas de services aux clients. Pour une description détaillée de la structure juridique de DTTL et de ses sociétés affiliées, veuillez consulter le site www.deloitte.com/ch/about.

Deloitte SA est une société d'audit agréée et surveillée par l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision (ASR) et par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA).

© Deloitte SA 2017. Tous droits réservés.