



Parlons Savoir Faire #18

Exporter au Royaume-Uni,
contraintes et opportunité

LE MARCHÉ BRITANNIQUE DE LA DECORATION

22/03/2023



LE MARCHÉ DE LA DÉCORATION

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

- Chiffre d'affaires : 28 Mds EUR
- Croissance : +10,4% en 2020-21 et +4,2% entre 2021-26
- Marché mature et concurrentiel
- Offre locale et internationale riche et diversifiée
- Distribution retail vs e-commerce

TENDANCES

- Budgets des consommateurs : les 25 à 35 ans VS les 36 et 49 ans
- Boom des dépenses post Covid-19 dans la rénovation des intérieurs et l'ameublement pour aménager et décorer les propriétés agrandies et remplacer ou mettre à jour les éléments existants.
- Les extérieurs (jardins, balcons, terrasses) ont connu de fort investissement en aménagement et décoration.
- Pression inflationniste



LA PRESCRIPTION : UN MARCHÉ DYNAMIQUE ET EXIGEANT

CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ

- Marché des services de décoration d'intérieur : 1,7 Md EUR
- Segmentation : 51% commerciale et 29% résidentielle
- Prescription haut de gamme : 3% du marché
- Une offre très fragmenté avec des barrières à l'entrée relativement faibles
- Londres, un hub décoration : 40% des prescripteurs du pays
- Secteur affecté par l'inflation et par les délais de livraison

TENDANCES

- Influences très diverses : créatives et contemporaines dans le sud-est du pays et dans la capitale, nordiques en Ecosse, rustiques dans l'Est, ou encore traditionnelles dans l'Ouest de l'Angleterre.
- L'appel aux conseils des décorateurs et architectes d'intérieur est beaucoup plus répandu, pour tous types de projets résidentiels privés et commerciaux.
- Décorateurs en recherche de matériaux innovants et de savoir-faire d'exception
- Un marché de la rénovation du Patrimoine très dynamique



LE POSITIONNEMENT DE L'OFFRE FRANÇAISE

- L'offre française est perçue comme qualitative par son histoire et son style. Il existe un fort attrait pour les produits « Made in France », signe de gage de qualité.
- L'artisanat et le sur-mesure font partie des atouts du savoir-faire français.
- Les consommateurs britanniques sont à la recherche de produits durables et de bonne qualité. L'offre française peut se positionner sur des produits très haut de gamme qui intègrent les critères environnementaux
- Il existe un fort attrait pour les produits artisanaux et la créativité des designers français. Les artisans français sont prisés sur les projets de rénovation/décoration haut de gamme.



MARKET ACCESS : COMMENT ADRESSER LE MARCHÉ BRITANNIQUE ?

TO DO LIST

- La communication est un « must » au Royaume-Uni
 - ✓ Parler anglais
 - ✓ Supports de communication adapté en anglais britannique de qualité
 - ✓ Stratégie communication / marketing adaptée au anglophone
- La connaissance marché et le storytelling sont essentiels
 - ✓ Connaître ses concurrents et ses « Unique Selling Points »
 - ✓ Quelle est votre histoire, celle de votre savoir-faire, les hommes et les femmes à la manœuvre ?
- Savoir pitcher (Elevator Pitch)
- Se préparer aux changements liés au Brexit
- Avoir une personne dédiée à l'export
- Réussir sur le long terme au Royaume-Uni = un investissement financier, humain et marketing





Q & A



Contact



Elodie GUENZI

Chef de pôle Art de Vivre, Santé &
Services Innovants
Business France UK / Irlande

elodie.guenzi@businessfrance.fr

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



CONNECTER – ACCÉLÉRER – RÉUSSIR