

- LE BAROMÈTRE DE L'INDUSTRIE DE LA DÉCORATION, DU DESIGN ET DE L'ART DE VIVRE -

À l'occasion de son baromètre, Maison&Objet interroge trois fois par an, la communauté des acteurs du secteur sur les grands indicateurs du marché ou des points d'actualité. Données basées sur les résultats d'un questionnaire en ligne administré du 6 au 17 octobre 2021 auprès de 1 056 Marques, Retailers ou Prescripteurs.

Retailers

Boutiques indépendantes,
grands magasins,
chaînes de magasins, e-commerce...

Prescripteurs

Architectes d'intérieur, architectes,
promoteurs immobiliers,
paysagistes...

Marques

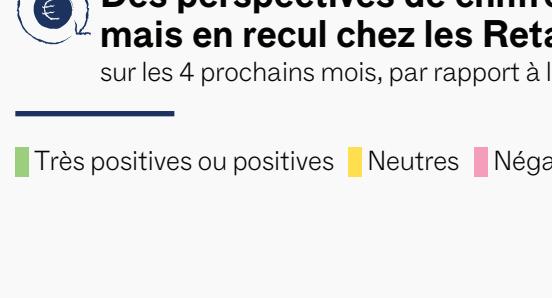
Fabricants, designers, éditeurs
de produits de décoration, design
ou d'art de vivre

LES GRANDS INDICATEURS DU MARCHÉ

Chiffre d'affaires : une activité globalement pérenne et une hausse notable chez les Marques

sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Comparatif VS mai 2021

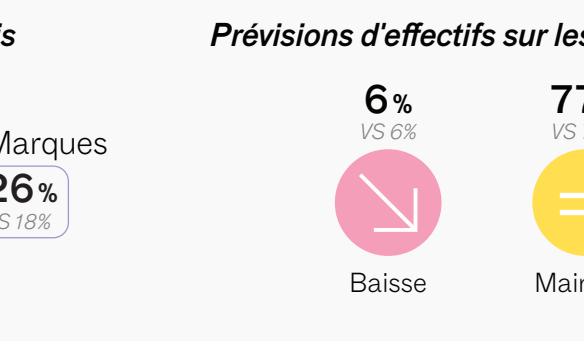


Des perspectives de chiffre d'affaires dynamiques mais en recul chez les Retailers

sur les 4 prochains mois, par rapport à la même période l'an passé

Comparatif VS mai 2021

Très positives ou positives ■ Neutres ■ Négatives ou très négatives

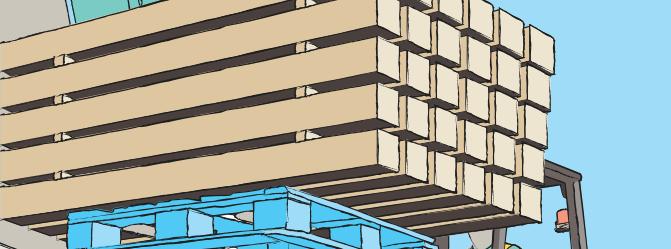


Une stabilisation des effectifs

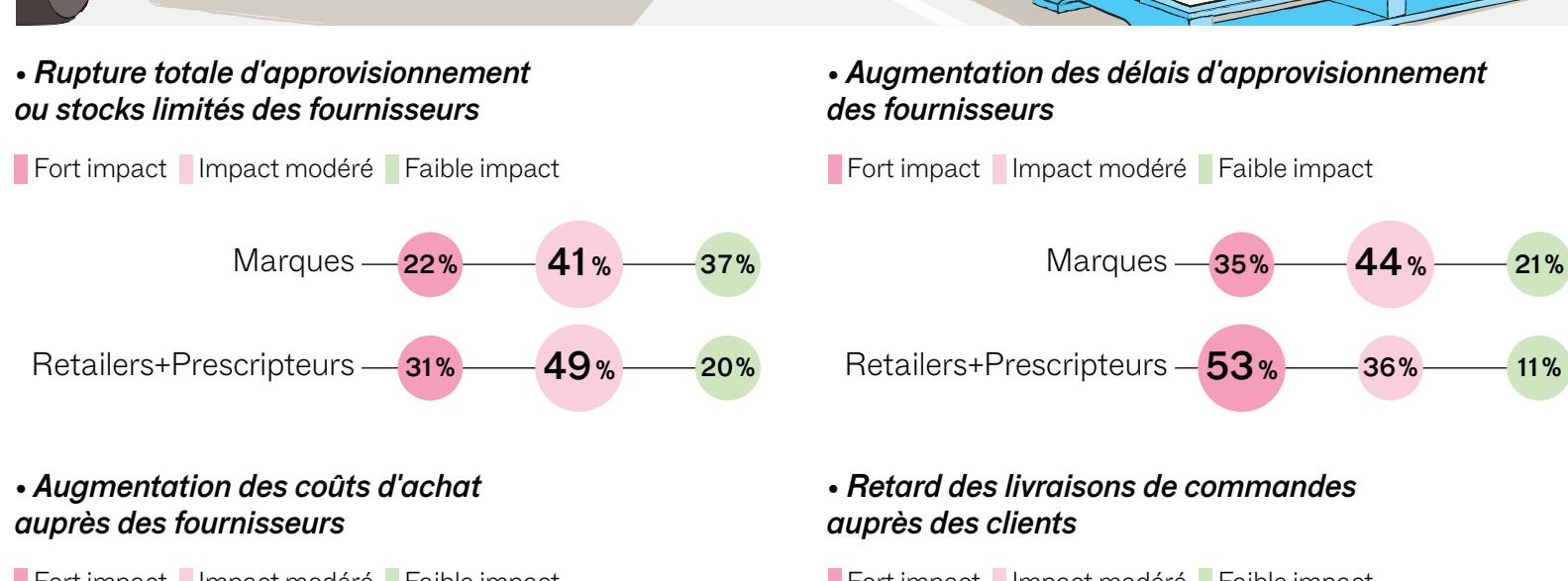
Comparatif VS mai 2021

Évolution des effectifs sur les 4 derniers mois

Prévisions d'effectifs sur les 4 prochains mois



EN OCTOBRE, ZOOM SUR « LES PROBLÉMATIQUES D'APPROVISIONNEMENT ET DE TRANSPORT »



• Augmentation des coûts d'achat auprès des fournisseurs

• Retard des livraisons de commandes auprès des clients

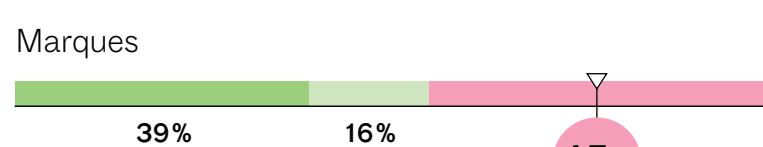
• Housse des coûts de transport de marchandises

• Face à ces problématiques, pensez-vous que vous serez amenés à源源不断地 sourcing plus localement ?

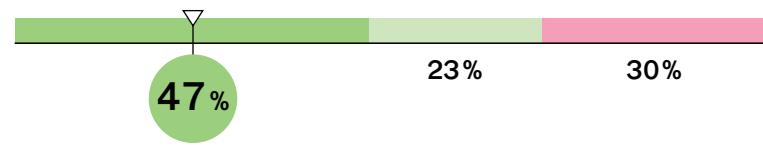
• Housse des tarifs de vente

• Face à ces problématiques, pensez-vous que vous serez amenés à源源不断地 sourcing plus localement ?

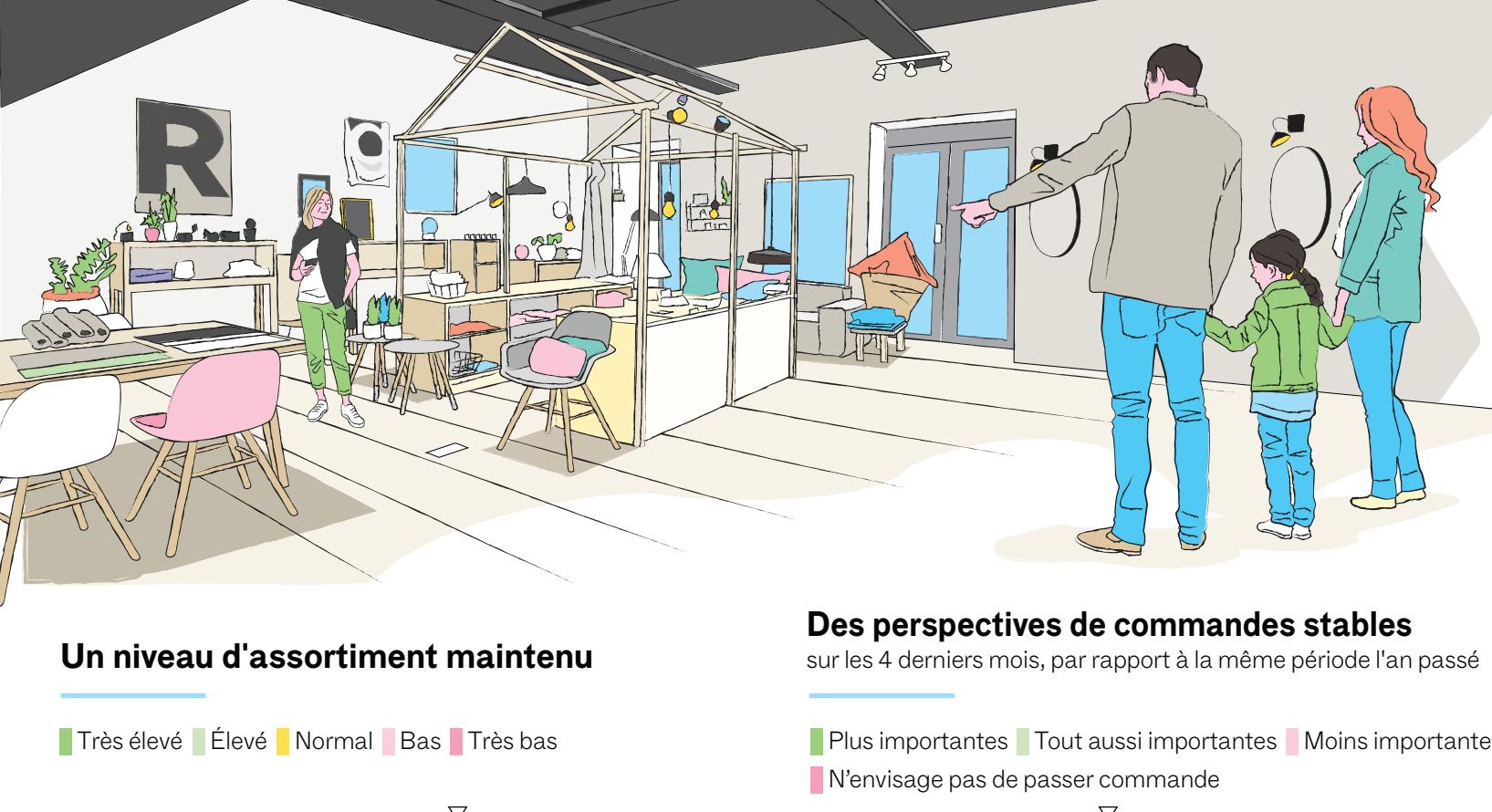
Marques



Retailers+Prescripteurs



LES INDICATEURS DES RETAILERS



Un niveau d'assortiment maintenu

Très élevé | Élevé | Normal | Bas | Très bas



Comparatif VS mai 2021

Des perspectives de commandes stables

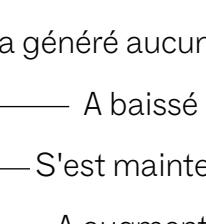
sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Plus importantes | Tout aussi importantes | Moins importantes
N'envisage pas de passer commande



Comparatif VS mai 2021

Davantage de nouvelles marques référencées sur les 4 derniers mois



Volumes de vente : un constat mitigé en point de vente.

Les boutiques en ligne et plateformes de marché tirent leur épingle du jeu

sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Comparatif VS mai 2021



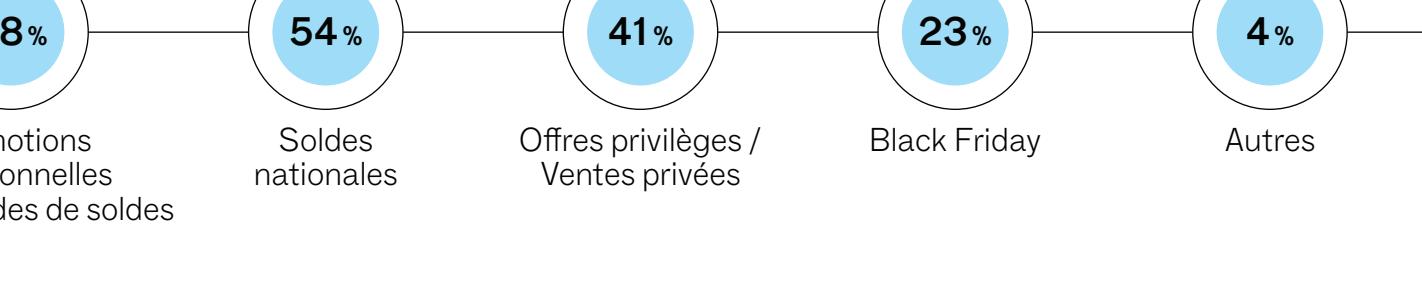
Dans les points de vente



Sur les boutiques en ligne



Sur les réseaux Sociaux



Sur les plateformes de marché



DANS L'ACTUALITÉ



Promotions : opportunité ou contrainte pour les retailers ?

8 retailers sur 10 ont recours à des opérations de promotion



Des réductions/promotions sont un moyen de dynamiser la fréquentation/flux/visites

sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Plus importantes | Identiques | Moins importantes



Des prévisions de promotions en recul

pour les 4 prochains mois, par rapport à la même période l'an passé

Plus importantes | Identiques | Moins importantes



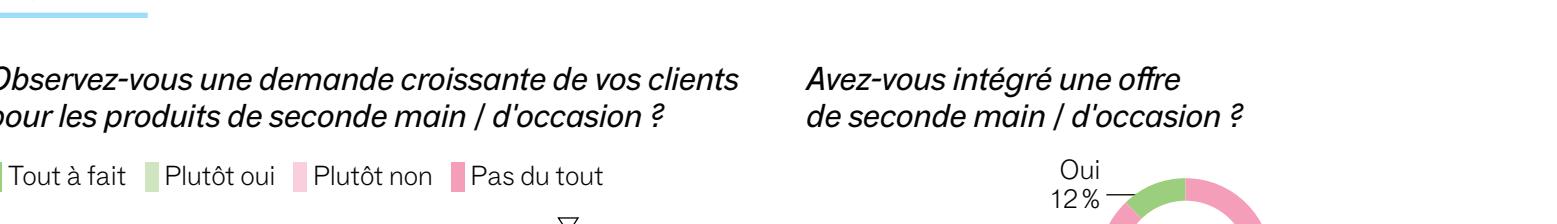
Êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

Les réductions/promotions sont un moyen de fidéliser la clientèle

sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Les périodes de soldes/promotions officielles sont trop nombreuses

pour les 4 prochains mois, par rapport à la même période l'an passé

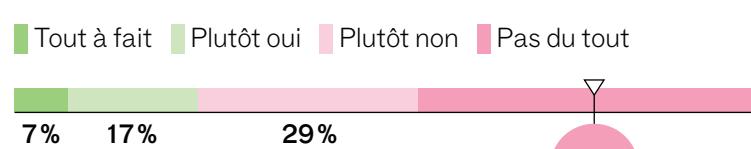


dont 39% plutôt oui

dont 37% plutôt oui

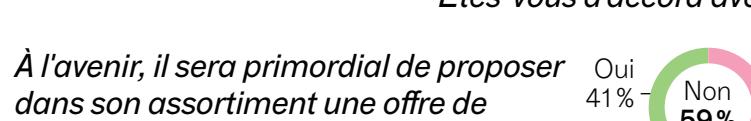
dont 37% plutôt non

Plutôt oui | Plutôt non | Pas du tout



dont 38% plutôt non

Les périodes de soldes/promotions fréquentes incitent à augmenter le prix de vente le reste de l'année

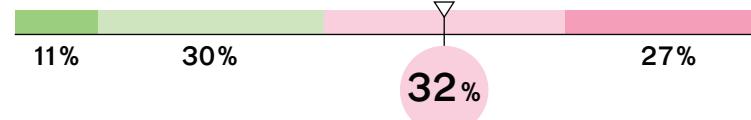


dont 38% plutôt non



dont 37% plutôt oui

dont 37% plutôt non



dont 38% plutôt non

dont 38% plutôt non



dont 37% plutôt oui

dont 37% plutôt non

dont 38% plutôt non

dont 38% plutôt non

dont 38%

LES INDICATEURS DES PRESCRIPTIONS



Hausse du nombre de nouveaux projets sur les 4 derniers mois

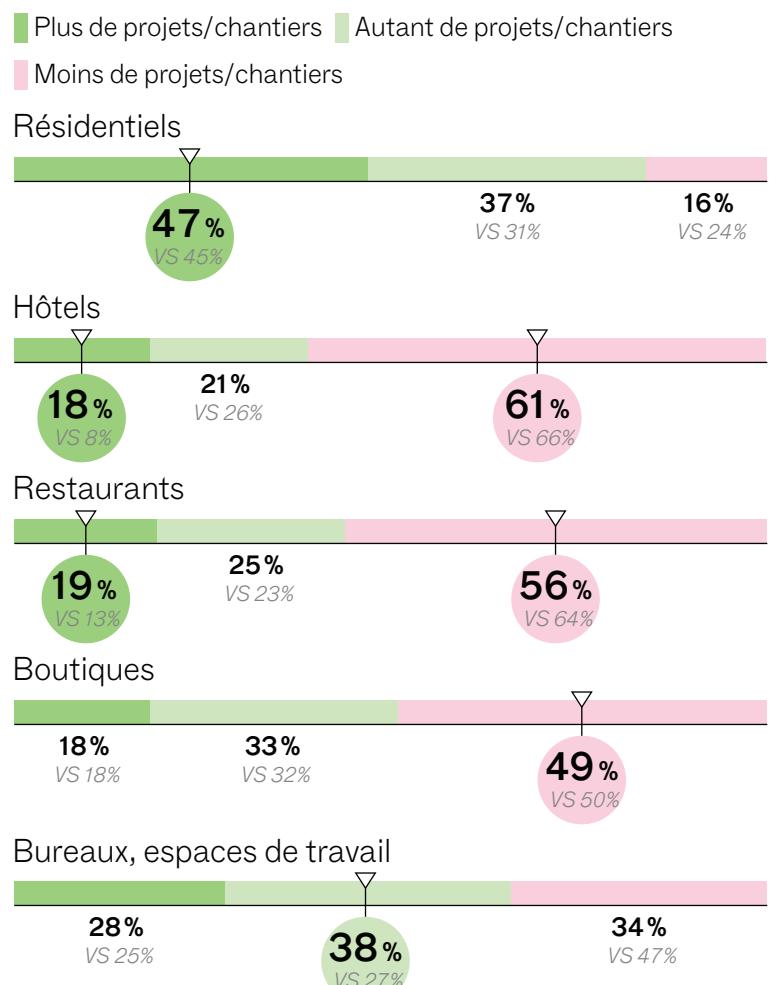
Comparatif VS mai 2021



Le résidentiel toujours dynamique. Un retour progressif des projets CHR.

sur les 4 derniers mois, par rapport à la même période l'an passé

Comparatif VS mai 2021



DANS L'ACTUALITÉ



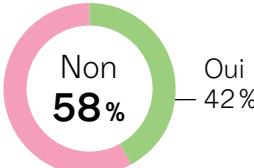
La seconde main : une tendance d'avenir au sein des projets/chantiers

Observez-vous une demande croissante de vos clients pour les produits de seconde main / d'occasion ?

Tout à fait Plutôt oui Plutôt non Pas du tout

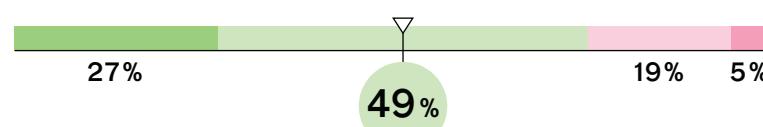


Dans le cadre de vos projets intégrez-vous des produits de seconde main / d'occasion ?



À l'avenir, il sera primordial de proposer dans son assortiment une offre de produits de seconde main / d'occasion

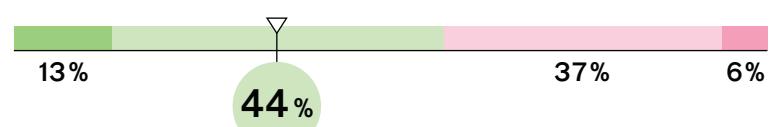
Tout à fait Plutôt oui Plutôt non Pas du tout



L'offre de produits de seconde main est facilement accessible aujourd'hui



Tout à fait Plutôt oui Plutôt non Pas du tout



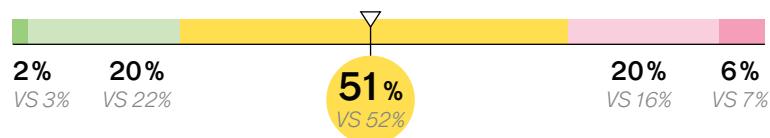
LES INDICATEURS DES MARQUES



Un niveau de stocks encore maintenu

Comparatif VS mai 2021

Très élevé Élevé Normal Bas Très bas



Prévisions de lancement de nouveautés dans les 4 prochains mois



Canaux de vente ou de mise en relation ; le retour des salons physiques BtoB

Comparatif VS mai 2021

↗ Recours en hausse ces 4 derniers mois :

Salons professionnels en physique

82% (+14pts)

E-boutique(s) BtoC en propre

75% (+6pts)

E-boutique(s) sur les réseaux sociaux BtoC

47% (+2pts)

E-boutique(s) BtoB en propre

36% (+3pts)

▬ Recours stable ces 4 derniers mois :

Force commerciale BtoB

42%

Showroom(s) BtoB

38%

Plateformes en ligne BtoB

33%

Salons grand public

26%

⬇ Recours en retrait ces 4 derniers mois :

Marketplaces en ligne BtoC

36% (-4pts)

Point(s) de vente physique(s)

34% (-5pts)

Marketplaces en ligne BtoB

25% (-4pts)

Salons professionnels en ligne

23% (-6pts)