



La Région

Auvergne-Rhône-Alpes

ENTREPRISES

Fiers de nos industries



**Intelligence
Économique
et Territoriale**

**LA SOUS-TRAITANCE DANS
LE LUXE ET LE HAUT DE GAMME
EN HAUTE-SAVOIE**

Focus sectoriel – Décembre 2024

D'après une étude



PRÉAMBULE

- Ce document a été réalisé par le pôle Intelligence Economique et Territoriale (IET) d'Auvergne-Rhône-Alpes Entreprises sur la base de l'étude menée par le cabinet d'études **Multivalente** à la demande de l'antenne de Haute-Savoie et de ses partenaires, et en particulier du **SNDEC** (Syndicat National du Décolletage) et de **France Horlogerie**.
- Il a pour objectif de dresser le portrait des **acteurs**, implantés en Haute-Savoie, **ayant une activité de sous-traitance pour les donneurs d'ordre du luxe et du haut de gamme** (maroquinerie, bijouterie-joaillerie, horlogerie, textile...).
- L'analyse du **tissu économique** de ces entreprises a permis de mesurer leur **poids économique**, d'identifier leurs **expertises**, les **spécificités sectorielles**, et d'identifier les **marchés adressés**. Elle s'est appuyée sur une compilation de données semi-publiques et des données qualitatives issues d'une enquête auprès des sous-traitants de la Haute-Savoie.
- Cette enquête a également permis de recueillir la perception de ces acteurs vis-à-vis de ces marchés : les perspectives de développement, mais aussi les freins et les facteurs clés de succès.

ANALYSE QUALITATIVE

- Sur **109 entreprises identifiées** comme intervenant sur les marchés du luxe et du haut de gamme, 44 ont répondu au **questionnaire de qualification** (activité, expertises, marchés, perspectives...), dont **10** ont également participé à des **entretiens qualitatifs** pour identifier leurs compétences spécifiques.
- **4 entretiens** qualitatifs ont été conduits avec des acteurs de l'écosystème régional :
 - **France Horlogerie**
 - **Le SNDEC**
 - **Le Cetim**
 - **La CMA Haute-Savoie**

ETUDE RÉGIONALE

- Un panorama régional des entreprises des secteurs textile, cuir, bijouterie-joaillerie et coutellerie positionnées sur les marchés du luxe ou du haut de gamme en Auvergne-Rhône-Alpes a également été réalisé. A retrouver sur la [plateforme IET](#).



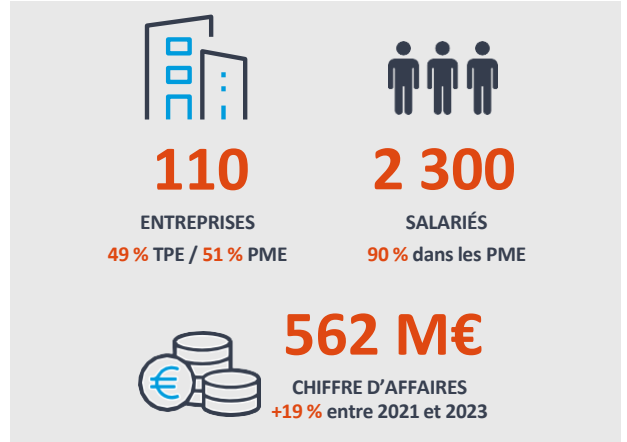
SOMMAIRE

Portrait des sous-traitants du luxe en Haute-Savoie	p. 3
Un tissu industriel de TPE-PME ancré structurellement sur le territoire depuis des décennies Positionnement des sous-traitants à l'international Des investisseurs étrangers porteurs de près d'un quart des emplois Une spécificité sectorielle dans le décolletage	
Les savoir-faire et marchés cibles des sous-traitants du luxe	p. 5
Des expertises spécifiques pour servir l'industrie du luxe et du haut de gamme Les matériaux travaillés dans le luxe et le haut de gamme en Haute-Savoie Des sous-traitants aux marchés diversifiés	
Perspectives de développement pour les sous-traitants haut-savoyards	p. 8
Des adaptations nécessaires pour répondre aux standards des marchés du luxe et du haut de gamme Le luxe et le haut de gamme, des marchés à fort potentiel... ...mais des défis restent à relever Les facteurs clés de succès pour adresser les marchés du luxe et du haut de gamme Atouts et freins au développement de la sous-traitance en Haute-Savoie sur les marchés du luxe et du haut de gamme	

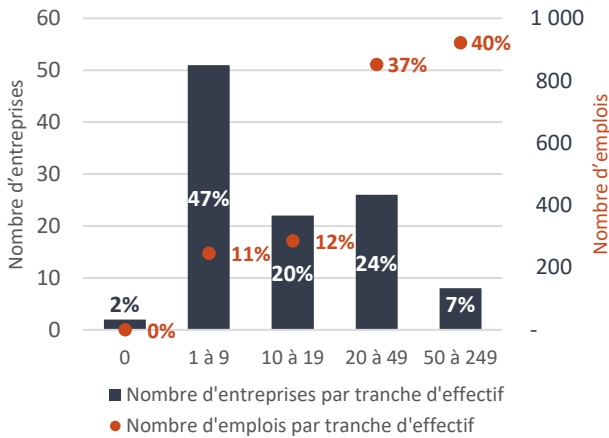
PORTRAIT DES SOUS-TRAITANTS DU LUXE EN HAUTE-SAVOIE

Un tissu industriel de TPE-PME ancré structurellement sur le territoire depuis des décennies

- En Haute-Savoie, **109 entreprises** ont une activité de sous-traitance pour les marchés du luxe ou du haut de gamme. Ces TPE et PME regroupent 119 établissements sur le territoire (hors activité de commerce) et emploient **2 306 salariés** en 2024.
- La majorité des entreprises sous-traitantes, soit près de **70 %**, sont de petite taille avec **moins de 20 employés**. Cependant, les **PME** (de 10 à 249 salariés) concentrent **90 %** de la main-d'œuvre totale des acteurs de la sous-traitance adressant les marchés du luxe et du haut de gamme, soit plus de 2 000 emplois.



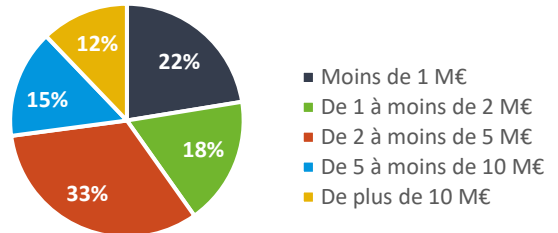
Répartition des sous-traitants du luxe en Haute-Savoie par tranche d'effectifs et nombre de salariés (en %)



- Près de la **moitié** des sous-traitants toujours en activité a été créée **avant 1990**. Parmi eux, 60 ont plus de 30 ans d'ancienneté.
- **75 %** font partie d'un **groupe**. Ces groupes comptent 692 entreprises au total.

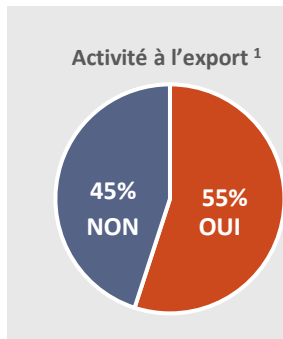
- En 2023, le chiffre d'affaires consolidé des sous-traitants identifiés s'élève à **562 M€** dont 84 % est réalisé par les PME. Il a augmenté de **+19 % entre 2021 et 2023**, avec un ralentissement de cette croissance entre 2022 et 2023 avec une hausse de +3 % contre +16 % entre 2021 et 2022.
- **73 % des sous-traitants** réalisent un chiffre d'affaires inférieur à **5 M€**, et comptabilisent 26 % du total alors que les 3 entreprises avec un chiffre d'affaires supérieur à 20 M€ concentrent 30 % du chiffre d'affaires de l'ensemble des sous-traitants considérés soit 163 M€.

Répartition des entreprises de la sous-traitance du luxe en Haute-Savoie par tranche de chiffre d'affaires



Positionnement des sous-traitants à l'international

- **10 %** des sous-traitants ont une ou plusieurs **filiales à l'étranger**, ce qui représente 25 entités pour l'ensemble des sous-traitants.

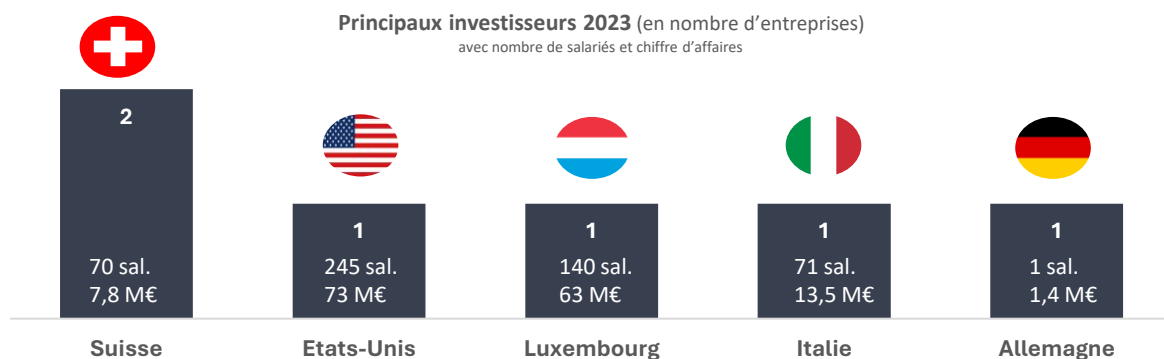


- **55 %** des répondants travaillent à l'**international** dans le cadre de leurs activités pour la filière du luxe et du haut de gamme.
- Plus de **70 %** d'entre eux sont présents en **Suisse** ; pour la majorité, il s'agit du seul pays sur lequel ils interviennent.
- Quelques rares entreprises adressent le **Grand export** (USA, Moyen-Orient, Canada), ou l'**Europe** : (Espagne, Royaume-Uni, Italie).

¹ Données sur 44 répondants à l'enquête Multivalente

Des investisseurs étrangers porteurs de près d'un quart des emplois

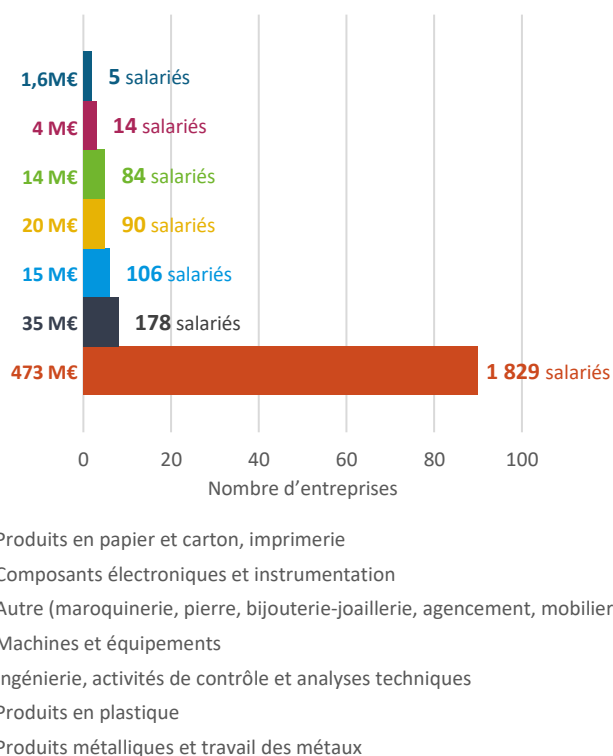
- **95,5 %** des sous-traitants haut-savoyards actifs sur le marché du luxe et du haut de gamme sont à capitaux majoritairement français. Les **6 entreprises contrôlées par une tête de groupe étrangère** emploient plus de **500 salariés** (23 %) et génèrent un **chiffre d'affaires de 160 M€** (28 %).
- La majorité des investisseurs étrangers vient d'Europe (**69 %**).



Une spécificité sectorielle dans le décolletage

- **90 %** des sous-traitants haut-savoyards ayant une partie de leur activité consacrée aux marchés du luxe ou du haut de gamme sont des **industriels**, le reste propose de la prestation de service.
- **76 %** ont une activité de **fabrication de produits métalliques et/ou travail les métaux**. Ces 90 entreprises réalisent un chiffre d'affaires de 473 M€ (84 % du chiffre d'affaires total des sous-traitants haut-savoyards du luxe) et rassemblent 1 800 salariés (79 % des effectifs).
- Les activités d'**usinage** (sous-secteur de la fabrication de produits métalliques) impliquent plus de la moitié des sous-traitants (57 %) :
 - L'activité de **décolletage** à elle seule concerne **44 %** des sous-traitants (42 % des effectifs, 42 % du chiffre d'affaires) ;
 - La **mécanique industrielle** venant juste derrière avec **13 %** des sous-traitants (8 % des effectifs, 8 % du chiffre d'affaires).
- Dans une moindre mesure, les activités de fabrication de **produits plastiques** (8 entreprises), ou celles de **l'ingénierie, instrumentation ou études techniques** (9 entreprises) sont également des secteurs tournés vers les marchés du luxe.

Nombre d'établissements par secteur d'activité
Chiffre d'affaires / Nombre de salariés

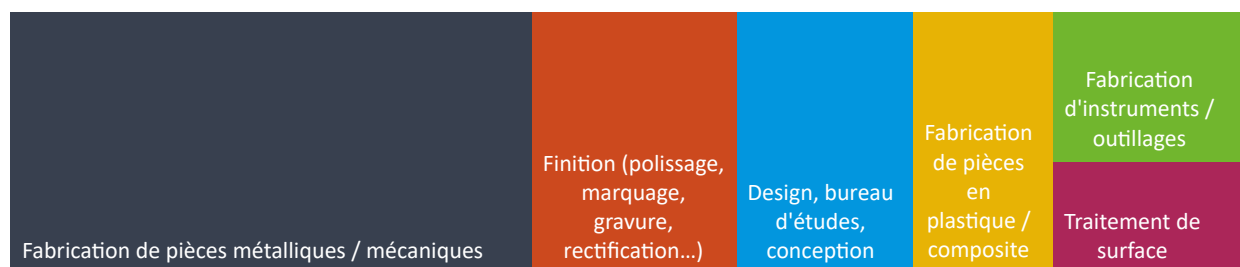


LES SAVOIR-FAIRE ET MARCHÉS CIBLES DES SOUS-TRAITANTS DU LUXE

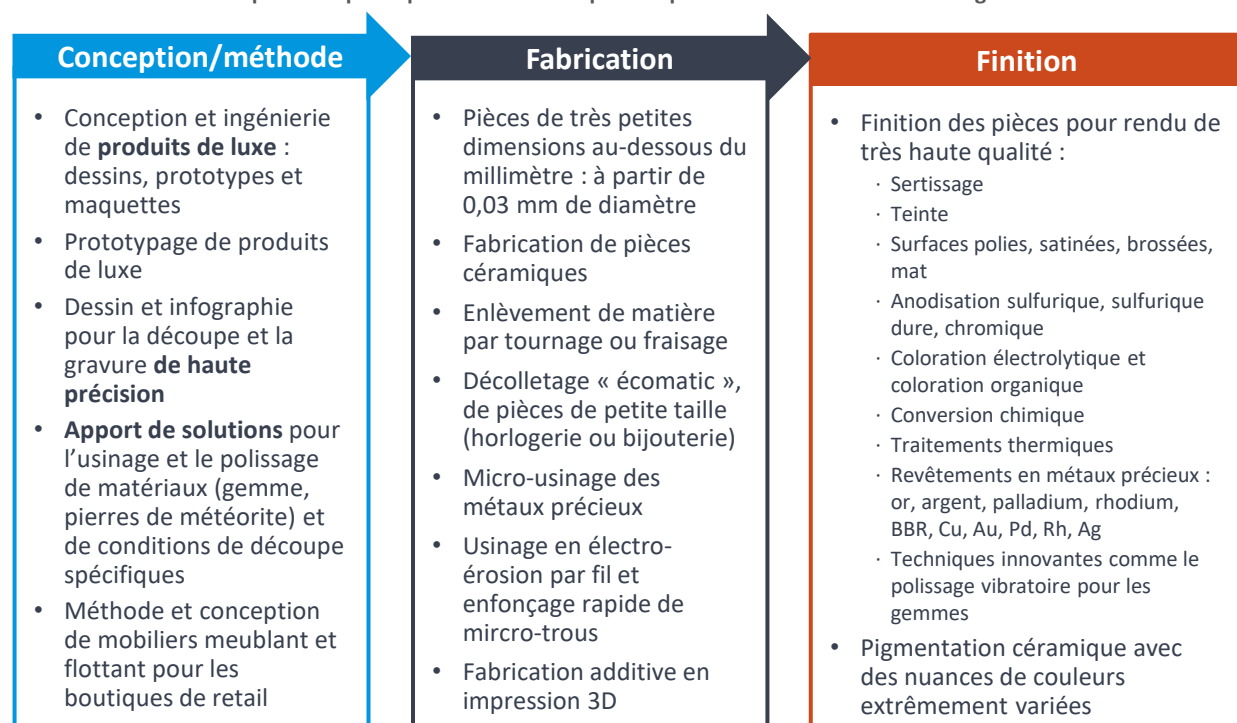
Des expertises spécifiques pour servir l'industrie du luxe et du haut de gamme

- Comme vu précédemment, les sous-traitants positionnés sur les marchés du luxe et du haut de gamme implantés en Haute-Savoie, ont des activités majoritairement tournées vers le travail des métaux. Cependant, les expertises spécifiquement mises en œuvre pour répondre au marché du luxe sont plus diversifiées, et s'inscrivent dans une chaîne de valeur complète : de la conception à la fabrication des pièces, jusqu'à la finition des produits.
- **Plus de 60 % des sous-traitants** interviennent sur plusieurs activités et ne sont pas « mono métier ».
- **56 %** ont une activité de fabrication de pièces métalliques / mécaniques ;
- **22 %** interviennent pour des services de finitions ;
- **19 %** travaillent sur l'amont des projets en proposant des activités de design, conception ou de bureau d'études ;
- **15 %** fabriquent des pièces plastiques ou composite ;
- **12 %** fabriquent des instruments ou des outillages ;
- **9 %** proposent du traitement de surface.

Répartition des entreprises de la sous-traitance du luxe en Haute-Savoie par secteurs d'activité



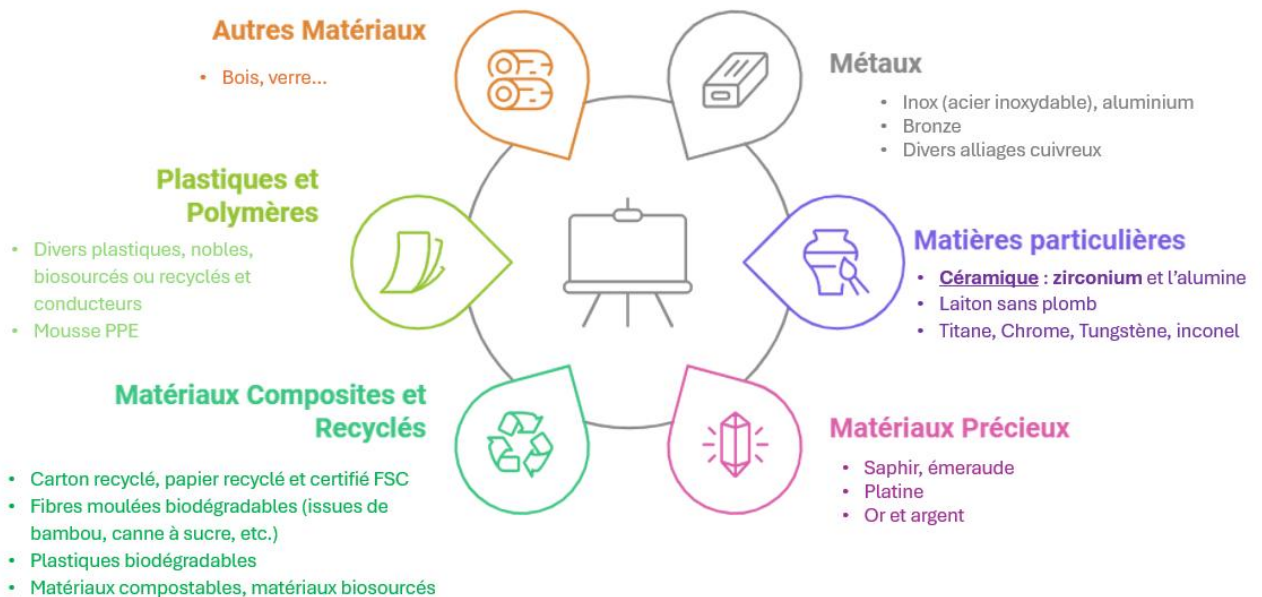
Expertises spécifiques identifiées auprès du panel de sous-traitants interrogés



Les matériaux travaillés dans le luxe et le haut de gamme en Haute-Savoie

- Les sous-traitants font part de la nécessité d'être en mesure d'adapter leurs matériaux selon le cahier des charges des donneurs d'ordre. Des demandes émergent pour l'utilisation de nouveaux matériaux :
 - « Les donneurs d'ordre du luxe ont une **appétence pour les nouveaux matériaux** (éco matériaux, biosourcés, recyclés...): CONICIO doit sans cesse renouveler l'originalité des matériaux et rester très en veille sur l'aspect matière. »
 - « Nous adaptions les matériaux en fonction du **cahier des charges** du client : l'alumine est parfois demandée par les clients du luxe même si c'est plus utilisé dans l'industrie. »
- « Nous proposons des nuances de couleurs très variées et nous pouvons adapter la formulation de la coloration. »
- Le secteur du luxe est de plus en plus sensible à la question de la RSE, les sous-traitants doivent répondre à ces exigences :
 - « Nous menons actuellement des études pour pouvoir récupérer certaines matières et faire du réemploi de matériaux. »

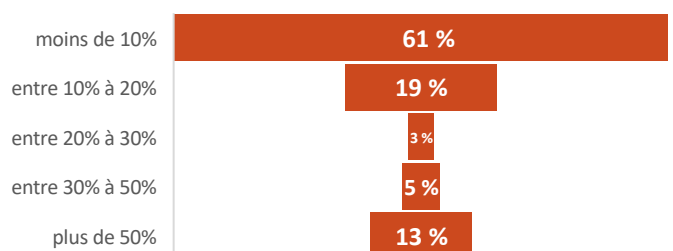
Matériaux utilisés par les sous-traitants en Haute-Savoie



Des sous-traitants aux marchés diversifiés

- Pour **80 % des sous-traitants**², la part du luxe et du haut de gamme représente **moins de 20 % de l'activité**.
- **8 entreprises** sont plus fortement impliquées dans le secteur du luxe ou du haut de gamme, avec plus de **30 % de leur activité** dédiée à ces marchés. Ce sont majoritairement des PME aux activités variées bien qu'une majorité d'entre elles, soit 5 sur 8, fabriquent des pièces métalliques ou mécaniques.

Part du luxe et du haut de gamme dans l'activité des sous-traitants en Haute-Savoie² (en %)



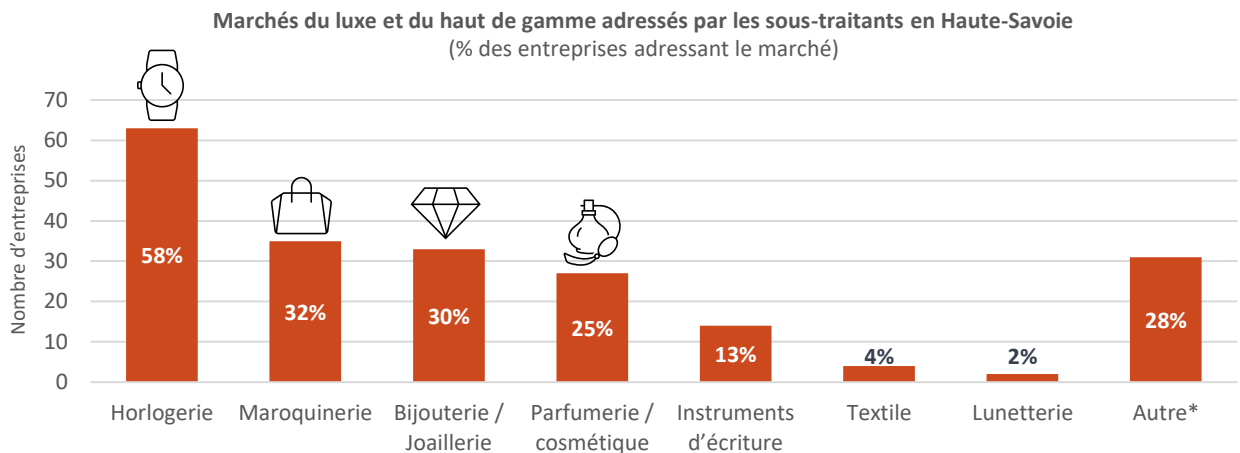
² Données sur 60 % des entreprises recensées

L'industrie horlogère : un marché prédominant

- **75 %** des sous-traitants interviennent pour plusieurs marchés du luxe et du haut de gamme, et ne sont pas spécialisés dans un seul marché.
- Les sous-traitants haut-savooyards dont les débouchés sont très diversifiés, s'inscrivent sur les marchés clés du luxe en région comme la **maroquinerie (32 %)** visent ce marché) ou la **bijouterie-joaillerie (30 %)**, à l'exception du textile

qui apparaît comme un débouché très minoritaire avec seulement 4 % des entreprises opérant dans ce marché.

- En Haute-Savoie, l'**horlogerie** constitue un marché majeur pour les sous-traitants, avec **58 %** d'entre eux positionnés sur ce secteur. La cosmétique (**25 %**) apparaît également comme un débouché significatif pour ces entreprises intervenant dans le domaine du luxe et du haut de gamme.



*Luminaires, art de la table, bougeoirs, coffrets...

Exemples de réalisations dans les 4 marchés clés

HORLOGERIE

- Pièces céramiques
- Bracelets, boîtes, habillage
- Aiguilles, cadrans
- Pièces de mouvement
- Gravure de bracelets de montres
- Vis, écrous, rivets, axes



MAROQUINERIE

- Boucles de ceintures
- Anneaux de sacs à main, anses
- Pièces plastiques pour clippages
- Pièces de fermoir, rivets, œillets
- Boutons de sacs et de ceintures
 - Gravure sur cuir
 - Charnières de valises



COSMETIQUE

- Boîtiers de mascara
- Flacons, vaporisateurs
- Bouchons de parfums
- Emballages blisters
- Roll on applicateur
- Poussoirs



BIJOUTERIE

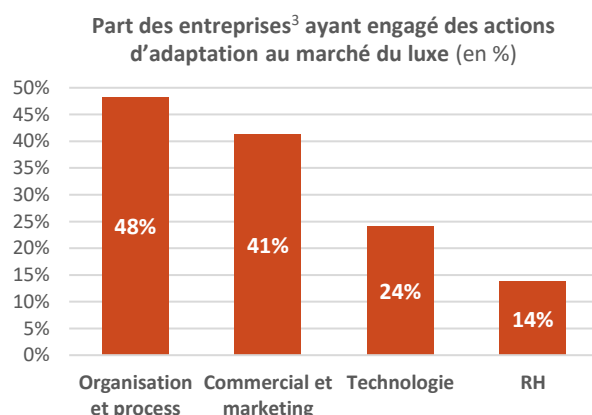
- Anneaux pour bagues
- Composants pour boucles d'oreilles
- Fermoirs, vis, goupilles
- Pièces de pendentifs, bracelets
- Taille de diamants



PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT POUR LES SOUS-TRAITANTS HAUT-SAVOYARDS

Des adaptations nécessaires pour répondre aux standards des marchés du luxe et du haut de gamme

- Parmi les répondants au questionnaire³, **75 % des entreprises de sous-traitance** ont envisagé ou ont déjà mis en place des **actions spécifiques** pour répondre aux exigences du luxe / haut de gamme, notamment :
 - des démarches d'adaptation dans l'**organisation** et les **process** pour près de la moitié d'entre eux,
 - mais aussi sur la **stratégie commerciale et marketing** (41 %).



Exemples d'actions spécifiques³

Organisation & process	Commercial & Marketing	Technologie
<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement de l'aspect gestion : rééditer certaines parties des engagements de confidentialité (juridique, gestion des données en interne...) • Réflexion sur l'utilisation de l'IA pour les dessins • Mise en place d'actions RSE • Pour une partie des répondants, la modernisation technologique et des machines fait partie de l'organisation et process, ce qui explique ce taux important. 	<ul style="list-style-type: none"> • Participation à des salons pour être davantage connu et reconnu (ex : salon de l'horlogerie à Genève) • Amélioration du site internet et du CRM pour être plus visible • Développement commercial : actions de prospection via des commerciaux ou sur les réseaux sociaux • Fidélisation des clients existants • Ouverture d'une filiale en Suisse pour gagner en crédibilité et rassurer les acteurs du marché suisse 	<ul style="list-style-type: none"> • Modernisation des machines : <ul style="list-style-type: none"> • commande numérique 5 axes, laser 3D pour les prises de cote, impression 3D, • acquisition de machines plus performantes • Installation de nouvelles machines : <ul style="list-style-type: none"> • solutions de contrôle et de surveillance vibratoire • Moyen d'usinage 4.0. • Laser 3D pour prise de cote • Impression 3D • Développement de nouvelles couleurs • Automatisation • Intégration de robots de polissage

³ Données sur 44 répondants à l'enquête Multivalente

Le luxe et le haut de gamme, des marchés à fort potentiel...

- Parmi les répondants au questionnaire⁴, **89 %** considèrent les marchés du luxe et du haut de gamme comme des **marchés d'avenir** principalement pour :
 - la proximité du département avec la **Suisse**, pour 48 % d'entre eux ;
 - le fait que ces marchés soient en forte **expansion**, pour 46 % d'entre eux ;
 - la dimension **internationale**, pour 40 % d'entre eux.
- Par ailleurs, **38 %** pensent que la démarche de **réindustrialisation** de la France et de certaines filières constitue un élément déterminant.



- « Nous sommes positionnés sur un **marché de niche** par rapport à la **céramique** qui est un matériau porteur [...] (bijoux fantaisie, maroquinerie, joaillerie...) »
- « Le luxe prend de plus en plus d'importance, notamment pendant les périodes économiques difficiles : les demandes augmentent, parfois nous ne sommes même pas en mesure de répondre à toutes celles que nous recevons. »
- « Les produits de luxe se vendent beaucoup en **Asie** (Chine, Inde) : il y a un **énorme marché**. »
- « De par notre **maîtrise de l'export**, nous pouvons atteindre différents continents et suivre l'évolution du secteur du luxe : lorsque l'activité ralentit dans une région, nous pouvons nous recentrer sur une autre. »
- « Dans la période actuelle, le fait d'avoir des projets « luxe » permet de maintenir l'activité. Il y a moins de projets que pour d'autres secteurs, moins de donneurs d'ordre mais les **budgets sont élevés** et il y a une tendance à **rapatrier les projets en France**. »

...mais des défis restent à relever

- Parmi les répondants au questionnaire⁴, **40 %** perçoivent des **freins** pour leur développement sur les marchés du luxe et du haut de gamme :
 - pour 50 %, le principal frein au développement de leur entreprise sur ces marchés tient dans les difficultés de **recrutement** ;
 - 31 % évoquent la faible **visibilité** du territoire et des savoir-faire dans le luxe ;
 - La faible **présence de donneurs d'ordres** sur le territoire de Haute-Savoie pour 23 % des sociétés.
 - Enfin le manque de **compétences** pour se développer pour 23 % également.

- « Le seul frein est la **difficulté à recruter** du personnel qualifié : sur les prochains mois, nous avons 400 000 € de commandes mais personne pour les réaliser. »
- « Difficultés à rencontrer les acteurs majeurs de ce secteur. Ce **milieu semble très fermé**. »
- « Ce frein est lié à notre capacité à nous développer sur le marché du luxe. Nous devons fournir un **effort supplémentaire pour nous faire connaître** : participer à des salons, embaucher un commercial dédié luxe qui a beaucoup de réseau. En effet, le luxe est un marché fermé, nous ne pouvons pas communiquer sur les projets que nous faisons. »



Les facteurs clés de succès pour adresser les marchés du luxe et du haut de gamme

Plusieurs facteurs clés de succès ont été identifiés pour se développer dans le domaine du luxe et du haut de gamme et reposent sur quelques points essentiels :

Une expertise et un savoir-faire unique

- Maîtrise de savoir-faire d'exception, de techniques artisanales
- Excellence dans la qualité des produits
- Offre de prestations complexes et atypiques : capacité à réaliser des pièces très techniques et sur mesure, avec des finitions et traitements de surface innovants et variés

Qualité et fiabilité

- Qualité irréprochable des produits et haute précision des réalisations : éléments incontournables dans le luxe
- Constance irréprochable dans la qualité des livrables et la gestion des projets, avec une régularité exemplaire dans les délais

Flexibilité et adaptabilité

- Compréhension approfondie de la culture du luxe et de ses exigences spécifiques.
- Capacité à s'adapter aux particularités de chaque projet, avec une réactivité sur les devis et les délais.
- Sensibilité croissante aux enjeux de **responsabilité sociale et environnementale (RSE)**, pour répondre aux attentes des clients en matière d'impact social et écologique.
- Les sous-traitants du luxe doivent sans cesse **innover** et proposer de la nouveauté dans leur process, et faire preuve d'adaptabilité pour répondre aux demandes changeantes et particulières des donneurs d'ordre du luxe."

Réseau

- Marché fermé qui fonctionne en réseau : importance de se faire connaître et asseoir sa **visibilité** dans le domaine et surtout en activant les bons réseaux.

Relation Client et Confiance

- Établissement d'une relation de confiance avec les clients, accompagnement dans l'expression de leurs besoins, et garantie de transparence.

Atouts et freins au développement de la sous-traitance en Haute-Savoie sur les marchés du luxe et du haut de gamme

FORCES

- Le département dispose de **plus d'une centaine de sous-traitants** qui interviennent dans le domaine du luxe et du haut de gamme.
- Ecosystème de petites **entreprises complémentaires**, offrant une **chaîne de valeur complète** dans le domaine, plutôt dans la **sous-traitance mécanique** avec des compétences très fortes.
- La Haute-Savoie est **connue dans le domaine de la sous-traitance industrielle** et notamment **dans la mécanique ; et positionnée sur de la haute précision**, de l'exception et la qualité.
- La **proximité avec la Suisse** et son écosystème horloger est un atout majeur pour le département.
- **Existence de formations** dédiées à l'horlogerie et des compétences très spécifiques comme :
 - Le travail de la céramique
 - Le contrôle d'aspects
 - L'usinage, le décolletage et l'emboutissage de précision
 - Le traitement de surface

OPPORTUNITES

- **Augmentation de la part du Luxe dans les activités**, portées par les marques de luxe françaises (notamment la maroquinerie et la cosmétique) et suisses (horlogerie / bijouterie).
- **La réindustrialisation de la filière horlogère française** : l'objectif est d'accompagner et d'amplifier la demande pour le "Made in France" dans l'horlogerie, en intégrant davantage de composants et de process français. **La filière horlogère française a identifié un besoin potentiel de 1 200 emplois supplémentaires d'ici 2030**, notamment :
 - des horlogers pour l'assemblage et le SAV dans les marques de montres,
 - des opérateurs, des sertisseurs et des ingénieurs en design 3D pour les fabricants de composants,
 - positionnement **mass market / moyenne gamme**,
 - mise en place d'un atelier de grappe d'entreprises sur les différents maillons de la chaîne avec la possibilité de pouvoir mobiliser les acteurs de la Haute-Savoie.

FAIBLESSES

- **Faible visibilité du territoire et de ses savoir-faire dans le luxe.**
- **Le luxe reste minoritaire** (estimée à moins de 10 %) par rapport à d'autres secteurs comme l'automobile ou l'aéronautique.
- **Entreprises majoritairement positionnées dans l'automobile** avec un parc machines pas forcément adapté au luxe.
- **Le manque de donneurs d'ordre locaux** : pas assez de grandes marques pour structurer l'écosystème local. Les DO sont majoritairement présents en Ile-de-France, Bourgogne-Franche-Comté, Grand-Est, et Nouvelle-Aquitaine. La région a plutôt une image industrielle.
- La chaîne de valeur assez complète à ce jour, **tend à se fragmenter avec les concentrations d'entreprises et la complexité du secteur.**
- Plusieurs entreprises se **désengagent du luxe et s'orientent vers d'autres marchés**, comme la défense et le militaire.
- **Absence de certaines compétences** :
 - Manque de compétences en **textile et en couture**,
 - **Absence de créateurs/designers** sur le territoire,
 - Faible maîtrise des process de nettoyage, traitement des copeaux et valorisation des matières.

MENACES

- **La Haute-Savoie est pénalisée par le Made in Suisse** où la majorité des composants doit être fabriquée en Suisse.
- **La croissance de la filière est ralentie.**
- La **Haute-Savoie peine à s'adapter au mass market ou à la moyenne gamme** en termes de compétences et savoir-faire.
- Le **maintien des compétences manuelles** (polissage, assemblage) avec le départ à la retraite d'une partie de la main-d'œuvre qualifiée.
- **L'adaptation aux nouvelles normes sur les matières** (par exemple, la suppression du plomb dans les laitons).
- **L'industrie du sport** qui prend le dessus en se positionnant sur du haut de gamme.

Fiers de nos industries



Avec le soutien de



Etude réalisée par



Publié par :

Carine DUWAT

Responsable Intelligence Économique et Territoriale (IET)

cduwat@arae.fr

A retrouver sur la plateforme d'informations économiques du pôle IET

<https://plateforme-iet.auvergnerrhonealpes-entreprises.fr>

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES ENTREPRISES

30 Quai Perrache, Immeuble Empreinte - 69002 Lyon

auvergnerrhonealpes-entreprises.fr



Développement économique



Emploi / Formation



Europe



Innovation



International



Intelligence Économique et Territoriale



INVEST IN
Auvergne-Rhône-Alpes