



Le marché du prêt-à-porter féminin en Irlande

Actualisation au 29 août 2008

© MINEFE – DGTPE

Prestation réalisée sous système de management de la qualité certifié AFAQ ISO 9001

Le secteur du prêt-à-porter féminin

A votre disposition, le **Guide Répertoire - le Marché du Prêt-à-porter féminin en Irlande** (prix: 122€ HT). Un panorama du secteur du prêt-à-porter féminin irlandais, complété par une centaine de fiches d'opérateurs (agents, importateurs/distributeurs et boutiques spécialisées) détaillent les coordonnées, nom du contact et des informations complémentaires telles que l'activité, les marques distribuées, le positionnement et la couverture géographique.



Un marché dynamique, à fort potentiel

En 2007, l'Irlande comptait **4,3 millions** d'habitants. Le nombre de femmes sur le marché du travail ne cesse d'augmenter, ce qui contribue à la hausse des dépenses d'habillement féminin et notamment dans le prêt-à-porter. De plus, l'Irlande détient aujourd'hui le **3^{ème}** pouvoir d'achat de la zone euro et la consommation des ménages s'élève à **48%** du PIB.

Le marché du prêt-à-porter féminin en Irlande est estimé à **1 953 M€** en 2006. Les dépenses d'habillement augmentent à un rythme plus rapide que les dépenses d'autres produits de consommation courante. Les Irlandais n'ont jamais autant dépensé en habillement, ces dépenses pouvant représenter jusqu'à **25%** de leur revenu annuel.

De plus, la demande irlandaise se diversifie et la nouveauté devient un élément primordial dans le secteur de la mode féminine. Les acteurs du marché de l'habillement se doivent désormais de proposer **4 collections** par an, voire plus, pour répondre aux attentes des consommatrices à la pointe des dernières tendances. Par ailleurs, le luxe et le haut de gamme progressent fortement en Irlande, même si le marché irlandais demeure principalement un marché de milieu de gamme.

Pour une marque française, il existe **3 catégories** de consommatrices à cibler :

- **Les moins de 25 ans** qui représentent **40%** de la population. Cette clientèle recherche des produits tendance, moyen de gamme.
- **Les plus de 25 ans et moins de 40 ans** ont un pouvoir d'achat élevé. Ces femmes achètent des produits modernes, moyen/haut de gamme, de meilleure qualité et originaux.
- **Les plus de 40 ans** sont des femmes aisées qui cherchent des produits de qualité haut de gamme ou des produits de luxe. Elles recherchent des produits sophistiqués.

Commerce Extérieur

Des opportunités à saisir...

Le marché irlandais se caractérise par un fort degré d'ouverture aux produits étrangers et par une population très jeune.

Le marché du prêt à porter reste fortement marqué par la présence d'enseignes britanniques qui ne cessent de s'implanter en Irlande. Cependant, le marché s'ouvre aux autres pays européens et la demande évolue : les Irlandais cherchent de plus en plus à se différencier de ces marques britanniques mais aussi allemandes et danoises qui dominent le marché depuis de nombreuses années. Ils se tournent désormais vers des marques italiennes, espagnoles mais aussi françaises proposant des collections plus

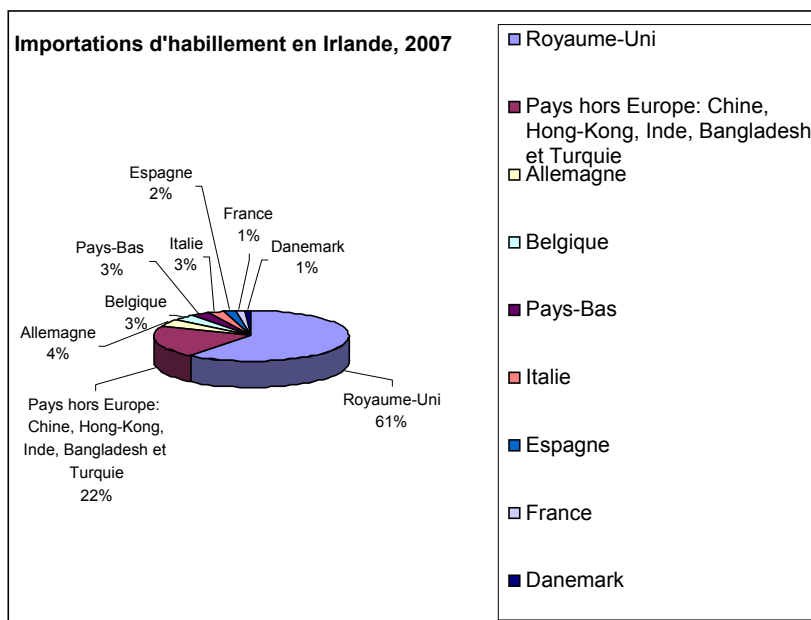
créatives, modernes et accessibles.

En 2007, les importations de prêt à porter se sont élevées à près de **1730 M€**, contre **1585 M€** en 2006, soit une augmentation de 9%.

Le commerce du marché irlandais de prêt à porter se définit encore comme intra-européen malgré la part de plus en plus importante de la Chine. Les principaux fournisseurs européens de l'Irlande sont le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, l'Espagne, la France et le Danemark.

Les importations d'Allemagne et d'Espagne ont augmenté de 13% de 2006 à 2007. L'Italie continue également sa progression en augmentant ses résultats de 11%. La croissance des importations chinoises a ralenti mais reste forte : +18% entre 2006 et 2007.

Celles du Danemark ont accusé une diminution de 44% pour la même période. La France a également subi une légère baisse de ses exportations vers l'Irlande (2%) alors qu'elles étaient en constante augmentation depuis 2004.



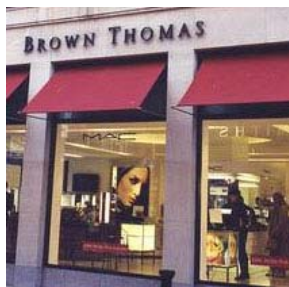
Par ailleurs, le Royaume-Uni est également le premier client de l'Irlande et absorbe la moitié de ses exportations, notamment pour les vêtements tricotés.

Distribution

Une structure similaire au marché français

Mode de distribution	% du total
Boutiques spécialisées	60
Grands magasins	30
Détaillants d'articles de sport	5
Home shopping (internet, catalogues, vente à domicile)	3
Détaillants alimentaires (indépendants qui vendent principalement des produits alimentaires mais aussi des vêtements bas de gamme et autres articles)	2

Les principaux types de commerces de détail sont les suivants :



Grand Magasin Brown Thomas, Dublin

www.brownthomas.ie



Grand Magasin Arnotts, Dublin

www.arnotts.ie



Centre Commercial Dundrum

www.dundrum.ie

- **Les grands magasins** jouent un rôle très important en Irlande et font partie des secteurs du commerce de détail les plus performants et les plus actifs. Ils se caractérisent par une forte image de qualité, de choix et de nouveauté. Les principaux grands magasins sont Brown Thomas (www.brownthomas.ie), Arnotts (www.arnotts.ie) et Clery's (www.clerys.ie)
- **Les chaînes d'habillement :**
 - **Le moyen/ haut de gamme** s'est beaucoup développé ces dernières années par le biais des chaînes britanniques avec les groupes Arcadia, Mosaic Fashions ainsi que Monsoon/Accessorize, River Island, Next et Marks and Spencer mais aussi des chaînes européennes avec l'arrivée des marques du groupe Inditex ou de Mexx et H&M.
 - **Le bas de gamme** est dominé par la chaîne de magasins irlandaise Dunnes Stores (114 magasins en République d'Irlande, www.dunnesstores.ie) et la britannique Penneys (37 magasins, www.primark.co.uk).
- **Les boutiques spécialisées** jouent un rôle primordial dans la commercialisation du prêt-à-porter féminin. Elles stockent du moyen ou haut de gamme, développent un style très personnel et cherchent donc des produits plus sophistiqués et créatifs. Ces 3 000 boutiques spécialisées achètent leurs produits à l'étranger par le biais d'un agent ou directement auprès des fabricants.
- **Les centres commerciaux et les magasins d'usine** se développent très rapidement. Les centres commerciaux, au nombre de 130 en Irlande ont une surface moyenne de 25 000 m². Le plus grand, *Dundrum Shopping Centre*, est situé en périphérie de Dublin. Il existe 5 principaux magasins d'usines spécialisés dans la vente d'articles de marques à prix réduits ou d'articles de fin de séries.

La plupart des opérateurs cités s'approvisionnent auprès d'agents ou d'importateurs/ grossistes dont une liste de 45 contacts vous est proposée dans le Guide Répertoire sur le marché du prêt-à-porter féminin en Irlande.

Informations utiles

Pratiques Commerciales

- **Monnaie :** euro
- **Marges :** 10 à 15% pour les agents ; 30 à 40% pour les importateurs
- **Coefficient multiplicateur** des détaillants: entre 2,5 et 3 (jusqu'à 4 pour les Grands Magasins)
- **Mode de paiement:** le moyen le plus utilisé entre le fabricant et l'agent est le transfert bancaire. Les détaillants paient l'intermédiaire par transfert ou par chèque. Les autres moyens de paiement sont très rarement utilisés.
- **Délai de paiement :** en moyenne de 30 à 60 jours. Habituellement le paiement est dû à 60 jours à partir du 19 du mois en cours
- **Langue d'affaires:** anglais - **Il est très important d'avoir de la documentation et un site internet en anglais.**
- **La TVA** est d'un taux uniforme de 21%

• Périodes d'achat :

- Collection Printemps/Été : de juillet à octobre
- Collection Automne/Hiver : de janvier à mars

Il arrive parfois également de réaliser des achats de mi-saison.

Adresses Utiles

Les acheteurs irlandais se déplacent souvent sur les salons britanniques comme Pure ou Moda.

Le **salon** irlandais du prêt-à-porter, des chaussures et des accessoires de mode est le **FUTURA FAIR & HYPE**, organisé deux fois par an. Pour plus d'informations, consulter www.futurafair.com -Tél: +353 1 2957418

La principale **association** professionnelle est **ICATA**, elle vise à soutenir le secteur de l'habillement et du textile. www.ibec.ie/icata - Tel: +353 1 605 1529/1560

Le **magazine** indispensable est **THE FUTURA MAGAZINE**, il est distribué à plus de 5 000 professionnels de la mode en Irlande du Nord et en République d'Irlande. Tél : +353 1 283 6782

Pour commander le Guide Répertoire sur le Marché du Prêt-à-porter féminin en Irlande, cliquez sur ce lien : [GR PAP Féminin](#)

Copyright

Tous droits de reproduction réservés, sauf autorisation expresse de la Mission Economique de DUBLIN (adresser les demandes à dublin@missioneco.org).

Clause de non-responsabilité

La ME s'efforce de diffuser des informations exactes et à jour, et corrigera, dans la mesure du possible, les erreurs qui lui seront signalées. Toutefois, elle ne peut en aucun cas être tenue responsable de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette publication qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés qui supposent l'étude et l'analyse de cas particuliers.

**Auteur :**

Mission Économique
Adresse : Marine House
Clanwilliam Place
DUBLIN, Irlande
IRLANDE
Rédigée par : Aurélie DENIMAL
Revue par : Marc DEBELS

Version originelle du 18/01/07
Version n°2 du 29/08/2008