

PRICING POWER

—
 PAR MAXIME DURAND,
 ANALYSTE FINANCIER
 —



Gilles CONSTANTINI
 Gérant Amplegest Pricing Power



Julie JOURDAN
 Gérante Amplegest
 Pricing Power US



Maxime DURAND
 Analyste Financier

L'optimisation du mix produit et l'innovation comme moteurs de Pricing Power

Le pricing power décrit un rapport de force d'une entreprise face à son client. En découle naturellement, la capacité d'une entreprise à fixer ses prix sans avoir d'effets négatifs sur la demande et donc à protéger sa croissance et ses marges. Si les groupes de luxe augmentent régulièrement les prix de leurs collections iconiques, le modèle de pricing power d'EssilorLuxottica est totalement différent et vient de l'amélioration de son mix produit.

Certes, le groupe est bien positionné pour passer des hausses de prix. Il se démarque de ses pairs par la taille étant quatre fois plus grand en termes de chiffre d'affaires que son premier concurrent. Il dispose de fortes parts de marchés (>30%) dans les verres correcteurs et dans les montures, en plus d'une intégration verticale nettement supérieure à celle du secteur. Mais en réalité, à contre-courant des fortes hausses de prix passées par les entreprises en 2022, le groupe a très peu tiré profit de ce déséquilibre favorable pour augmenter les prix sur son portefeuille de produits existants. Car pour sa stratégie prix, EssilorLuxottica accorde plus d'importance à l'innovation et aux lancements de nouveautés qu'à des hausses de prix généralisées. Ainsi, 2022 a été une année de forte croissance organique pour le groupe avec un chiffre d'affaires et des résultats en progression respectives de 7% et de 20%.

Dans les verres, pour passer des hausses de prix sans affecter négativement la demande, EssilorLuxottica innove sans discontinuer. Les dépenses de R&D du groupe représentent 70% de celles de tout le secteur cumulé. Fort de 12 000 brevets, le leader de l'optique a une capacité unique à toujours enrichir les propriétés de ses verres correcteurs sur toutes les catégories de prix (verres progressifs, verres anti-reflet, verres photochromiques). Ces innovations aboutissent à la création régulière de franchises/marques associées aux propriétés des verres (Varilux, Crizal, Transitions, Stellest, etc.). Le groupe fait ainsi constamment monter en gamme son portefeuille produit, comme récemment avec le nouveau verre progressif Varilux XR (conçu pour favoriser le mouvement naturel des yeux). Il peut alors compter sur un réseau mondial de production de verres et de laboratoires de finitions sans pareil lui permettant de livrer chaque jour un million de montures commandées 1 à 6 jours auparavant.

Dans les montures, des centaines de nouvelles paires sont lancées deux fois par an avec des prix toujours supérieurs aux modèles existants. Grâce aux 3 500 designs lancés en 2022, EssilorLuxottica élargit la gamme de prix de ses montures (le haut de sa fourchette de prix s'élève maintenant à 400€ contre 300€ il y a quelques années). Le dernier exemple en date est le lancement en juin de la gamme Ray-Ban Reverse dont le prix moyen est 15% supérieur à la gamme classique. L'enrichissement de son portefeuille de montures tire ainsi vers le haut le prix moyen. Cette stratégie s'appuie sur sa position dominante sur le secteur premium et sur son modèle d'intégration verticale avec des marques détenues en propre (Ray-Ban, Oakley, Persol...), des marques sous licences (Chanel, Tiffany, Prada...) et le plus grand réseau de distribution mondial (de 300 000 boutiques dont 18 000 en propre avec GrandOptical, Sunglass Hut, LensCrafter...).

Enfin, la transformation digitale, déjà bien avancée chez EssilorLuxottica, constitue un atout majeur à l'élévation de la valeur au sein du portefeuille produit. Dans les montures solaires, les ventes en ligne représentent déjà environ 20% des volumes et comportent une part plus importante de personnalisation (mieux margée).

Pour résumer, EssilorLuxottica dispose d'un pricing power élevé qui repose essentiellement sur son aptitude à renouveler rapidement sa gamme et à innover. Cette capacité à fixer ses prix émane des fortes barrières à l'entrée que la société a construit dans l'industrie des verres de prescription et des montures.

PRICING POWER

—
PAR MAXIME DURAND,
ANALYSTE FINANCIER
—

Ces dernières reposent principalement sur la force de ses marques, sa forte capacité d'innovation, son très large réseau de production et de distribution ainsi que sur sa très forte intégration verticale.

À PROPOS D'AMPLEGEST

Créée en 2007, Amplegest est une société de gestion indépendante exerçant trois métiers pour une clientèle institutionnelle et privée

GESTION
PRIVEE

GESTION
D'ACTIFS

FAMILY
OFFICE

Au 31 mai 2023, Amplegest gère 3,1 milliards d'euros, dont 2 milliards d'euros pour le compte de ses clients privés et 1,1 milliard d'euros en Asset Management. Par ailleurs elle supervise 1 milliard d'Euro en Family office sous la marque Canopée et assure la commercialisation des fonds d'Octo Asset Management, 550m€ d'encours à fin mai.

Amplegest fait partie du Groupe Cyrus majoritairement détenu par ses managers et salariés.

Vos contacts presse

Céline Sène

06 16 83 87 06

csene@fargo.agency

Aissata Sissoko

06 15 34 34 00

asissoko@fargo.agency

Les opinions et avis exprimés dans cette lettre ne constituent pas une offre, une recommandation ou un conseil en investissement et sont exclusivement conçus à des fins d'information.

Du fait de leur simplification, les informations sont partielles. Elles peuvent être subjectives et sont susceptibles d'être modifiées sans préavis. La responsabilité d'Amplegest ne saurait être engagée par une prise de décision sur la base de ces informations.

Le fonds Amplegest Pricing Power est géré par Amplegest, société de gestion dont le siège social est situé au 50 bd Haussmann 75008 PARIS et agréée par l'AMF sous le n° GP07000044.

Le fonds présente, notamment, un risque de perte en capital, ce dernier n'étant pas garanti. Avant toute souscription, il convient de se rapprocher de son conseiller financier et de consulter les risques indiqués dans le prospectus du fonds, disponible sur simple demande et sur le site internet : www.amplegest.com

Risques inhérents aux investissements en OPC

Risque lié à la gestion : la performance de l'OPC dépend d'une part du choix des valeurs sous-évaluées sélectionnées et d'autre part du timing de désinvestissement de ces valeurs.

Risque de perte en capital : Les OPC ne comportent aucune garantie ni protection, le capital initialement investi peut ne pas être restitué.

Risque actions : si le marché des actions baisse, la valeur liquidative des OPC peut baisser.

Risque de taux : l'OPC peut être investi en fonds ou en titres obligataires. La valeur liquidative de l'OPC pourra baisser si les taux montent.

Risque de crédit : la défaillance, la dégradation de la signature de l'émetteur ou son anticipation par le marché aura un impact négatif sur la valeur du titre et donc la valeur liquidative de votre OPC.

Risque de change : en fonction de ses anticipations, le gérant pourra décider de couvrir ou non le risque de change.

Risque lié aux obligations convertibles : La valeur des obligations convertibles dépend de plusieurs facteurs : niveau des taux d'intérêt, évolution du prix des actions sous-jacentes, évolution du prix du dérivé intégré dans l'obligation convertible. Ces différents éléments peuvent entraîner une baisse de la valeur liquidative de votre OPC.

Risque lié aux titres de titrisation : via l'investissement dans des OPC diversifiés, il existe un risque reposant principalement sur la qualité des actifs sous-jacents, qui peuvent être de natures diverses (créances bancaires, titres de créances). Ces instruments résultent de montages complexes pouvant comporter des risques juridiques et des risques spécifiques tenant aux caractéristiques des actifs sous-jacents.

Risque de liquidité : tous les titres en portefeuille peuvent ne pas présenter le même degré de liquidité.

Risque lié aux petites et moyennes capitalisations : le volume de ces titres peut être réduit d'où des variations de cours pouvant être importantes, ce qui peut entraîner une variation à la hausse comme à la baisse plus forte et plus rapide de la valeur liquidative de votre OPC.

L'attention de l'investisseur est attirée sur le fait que les conditions de fonctionnement et de surveillance de certains pays émergents, peuvent s'écarter des standards prévalant sur les grandes places internationales. De ce fait, la valeur liquidative peut baisser.

Risque de contrepartie : prend en compte les pertes encourues par l'OPC au titre de ses engagements vis-à-vis d'une contrepartie, en cas de défaillance de celle-ci ou de son incapacité à faire face à ses obligations contractuelles.