

30th October 2023

Shein, le géant chinois qui bouleverse le commerce de détail mondial

Source : Page de couverture du site web de SHEIN États-Unis

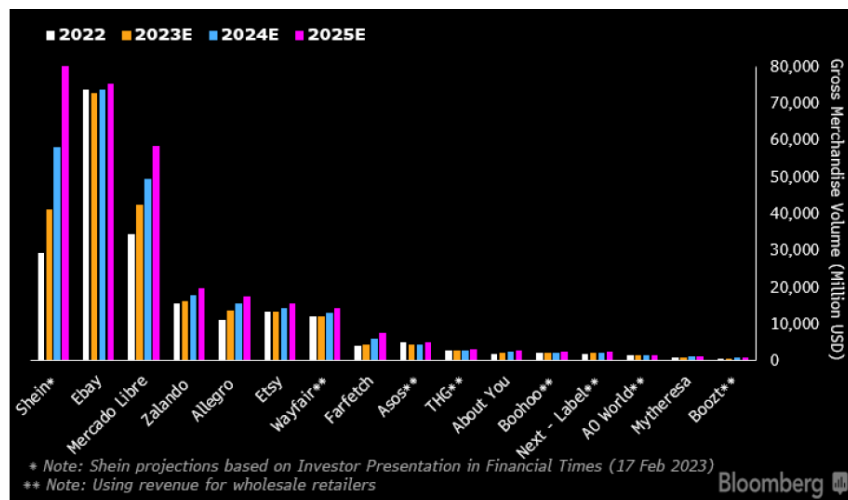
Shein a été fondé à Nanjing, en Chine, en octobre 2008, et est aujourd'hui devenu l'un des principaux détaillants de mode au monde. Son modèle économique repose sur trois éléments clés : des prix incroyablement abordables, une gamme diversifiée avec une production en petites séries, et une chaîne d'approvisionnement extrêmement réactive soutenue par des petits et moyens producteurs et studios de vêtements locaux. Au niveau des prix, Shein propose des produits similaires à ses concurrents à moitié, voire au tiers, du prix. Une robe, par exemple, se vend généralement entre USD 10 et USD 15 dollars sur le site.

Pour les designs et les styles, Shein utilise ses données historiques et des algorithmes afin de déterminer les prochains articles incontournables. La rumeur veut qu'ils soient capables d'introduire plus de 2,000 nouveaux styles sur leur site chaque semaine. Au lieu de produire en grande quantité un seul design, Shein propose des petites séries limitées, d'environ 100 articles, qui ne sont augmentées que si elles se vendent rapidement, pour répondre à la demande croissante.

Ce qui est encore plus impressionnant, ce sont les capacités de gestion de la chaîne d'approvisionnement de Shein. Shein peut mettre en vente un nouvel article en seulement 25 jours, tandis que cela prend plusieurs mois à ses concurrents. À tout moment, Shein a environ 60,000 références en ligne grâce à son réseau d'environ 200 fabricants sous contrat près de son siège à Guangzhou, en Chine.

Tous ces éléments sont à l'origine du succès de Shein. Selon certaines estimations, la valeur brute des marchandises (GMV) vendues par Shein aurait atteint USD 30mds en 2022. Si c'est exact, cela en ferait le numéro 1 mondial de la vente de vêtements en ligne, avec une croissance moyenne de 82 % de la GMV par an de 2019 à 2022. Selon Bloomberg, si Shein parvient à atteindre son objectif ambitieux de USD 80mds de GMV d'ici 2025, ce qui impliquerait une croissance de 40 % par an, sa taille pourrait dépasser celle d'eBay, rendant la société trois fois plus grande, en termes de ventes, que Zalando, Asos et Boohoo Group réunis. Shein est rentable depuis 4 ans. En 2022, Shein a réalisé environ USD 700m de bénéfices, en baisse par rapport à USD 1,1 mds en 2021 en raison de l'augmentation des dépenses logistiques et des coûts de fabrication.

Volume Brut des Marchandises (Consensus MODL)



Source: Company Filings, MODL<GO>, Bloomberg Intelligence

Ce qui a attiré notre attention au cours des dernières semaines, c'est le partenariat entre Shein et les détaillants physiques américains, qui étaient autrefois leurs "ennemis".

Fin août, Shein et Forever 21 ont décidé de s'associer, voyant une grande synergie entre eux, car les deux ont une forte base de clients jeunes et une réputation pour des vêtements tendance à bas prix. Dans le cadre de cet accord, Shein a acquis un tiers de l'exploitant de Forever 21, Sparc Group. Sparc prendra également une participation minoritaire dans Shein. En s'associant, Shein et Forever 21 étendront la portée de leurs marques respectives auprès des consommateurs. Pour Shein, cet accord lui donne accès aux magasins de Forever 21 dans les centres commerciaux américains.

Deux mois plus tard, le 27 octobre, Shein a annoncé une ligne de vêtements en co-marque avec Forever 21. La ligne de vêtements sera conçue et principalement distribuée en ligne par Shein. La ligne inclura de nouveaux vêtements de sport et des maillots de bain.

Outre la stimulation des ventes pour les deux marques, ce partenariat répond également à des objectifs plus vastes, car Shein envisagerait une introduction en bourse aux États-Unis en 2024. Shein a été accusé d'utiliser du travail forcé dans sa chaîne d'approvisionnement. Un partenariat avec Forever 21 indique une forte confiance de la part du Sparc Group, qui est une joint-venture entre l'éminent détaillant américain Authentic Brands Group et le Simon Property Group, une importante entreprise immobilière spécialisée dans le commerce de détail.

Après avoir établi des sites Web et une infrastructure logistique aux États-Unis, au Mexique et au Brésil, Shein lance ses services au Royaume-Uni, en Allemagne, en France, en Italie, en Espagne et en Pologne. À l'instar de TikTok, Shein est l'une des rares entreprises véritablement mondiales fondées par des entrepreneurs chinois, en Chine, au cours des dernières décennies. Le chemin de la mondialisation n'est pas facile, mais TikTok et Shein semblent avoir posé des bases solides. Nous suivrons de près l'évolution de l'introduction en bourse de Shein.

The information contained herein is issued by JK Capital Management Limited. To the best of its knowledge and belief, JK Capital Management Limited considers the information contained herein is accurate as at the date of publication. However, no warranty is given on the accuracy, adequacy or completeness of the information. Neither JK Capital Management Limited, nor its affiliates, directors and employees assumes any liabilities (including any third party liability) in respect of any errors or omissions on this report. Under no circumstances should this information or any part of it be copied, reproduced or redistributed.