



Libération

Textile

Avec un pouvoir d'achat au rabais, les soldes ne font pas recette

Pouvait-on imaginer les consommateurs se ruier dans les magasins pour célébrer les soldes – qui s'achèvent ces jours-ci – dans cette période où « la baisse du pouvoir d'achat » est devenue une expression consacrée ? La chose aurait relevé du miracle ou d'un grossier paradoxe. Rassurons-nous (ou pas), la ffrénésie d'achat n'a pas eu lieu.

En dépit des gros rabais annoncés par les enseignes, les clients sont restés sobres, au grand dam des commerçants qui, déjà affaiblis par une année ternie, avaient moult stocks à liquider. « Ça n'a pas fonctionné. Il manque 10 à 15% de chiffre d'affaires par rapport aux attentes », se désole Jean-Guilhem Darré, du Syndicat des indépendants (SDI), qui re-

présente les commerces de proximité. « C'est moins dur pour les grandes enseignes qui peuvent faire des opérations commerciales et ajuster davantage leurs prix. » Cet été, seuls les grands magasins parisiens ont pu tirer leur épingle du jeu, avec des ventes en hausse de 3% par rapport aux soldes d'été 2007. Comme Monoprix qui fanfaronne avec une hausse de 20% de ses ventes, surtout grâce à son rayon textile. Les grandes chaînes de vêtement (Zara, C&A...), elles, ont vu leurs ventes baisser de 3% par rapport à 2007, considéré comme un bon millésime.

« On a un manque de marge. Les soldes, c'est zéro cette année, tranche Lucien Odier, président de la Fédération des enseignes de l'habillement (FEH). Si les dif-

fes d'affaires sont maintenus, c'est parce que les produits, avant rabais, étaient plus chers (que l'an dernier). » Seul lot de consolation, la consommation des seniors, « moins perturbée », selon Lucien Odier. « Les magasins de moyen et haut de gamme, avec une clientèle seniors et cadres, s'en sortent mieux », confirme Frédéric Willems, responsable des affaires économiques à la Fédération nationale de l'habillement (FNH).

Géographiquement, on retrouve des situations contrastées : « Sur Paris, on est à +3% du chiffre d'affaires, c'est moins mauvais qu'en province. Des villes comme Lille, Rennes ou Toulouse ont plus de difficultés (jusqu'à -15% chez les indépendants) », constate Frédéric Willems. Les magasins du bord de mer, aussi,

ont été victimes des arbitrages des touristes avec le prix de l'essence. On est passé de l'achat plaisir à l'achat utile. » Et avec cela, l'année 2009 se profile sans grands espoirs. « Pour l'hiver 2008 et le printemps 2009, on va encore souffrir », s'exaspère Lucien Odier. Qui prévoit déjà que les commerçants réduiront leurs commandes pour l'automne-hiver 2009-2010.

♦ JULIA PASCUAL

www.libération.fr

« Les gens n'ont pas de fric »

Un reportage sur la fin des soldes.

Quand les PME trinquent

Les petites entreprises sont à la merci d'établissements financiers devenus frileux.

Quand elles sont entrées dans le bureau de leur banquière, il y a deux jours, Anne et Emmanuelle n'ont pas même eu le temps de fermer la porte. «Vous avez soixante jours pour changer de banque.» Six ans que les deux jeunes femmes ont monté leur boutique de déco à Paris et ouvert un compte professionnel à la BNP. Et, depuis quelques semaines, les relations sont tendues. Elles ne sont pas les seules. «Nous avons effectué un sondage auprès de nos adhérents, 75% d'entre eux s'estiment déjà fragilisés, et la moitié ont des relations qui se dégradent avec leur banque», témoigne Emmanuel Leprince, du Comité Richelieu, une association française de PME de haute technologie. «Les banques durcissent les conditions, confirme Jean-François Roubaud, président de la Confédération générale des PME

« Certains projets sont arrêtés, car nos PME clientes ne trouvent plus de crédits pour acheter nos produits. »

Thomas Serval, patron de la PME Baracoda

(CGPME). Alors que les PME ont besoin de souplesse de trésorerie à travers des découverts ou des crédits, pour honorer les échéances auprès de leurs fournisseurs. » La situation est telle que le gouvernement a débloqué 22 milliards d'euros d'aide au financement des PME - huit sont disponibles dès aujourd'hui. Et Bercy a annoncé hier le lancement d'un numéro vert pour accompagner les entreprises dans leurs besoins de financements immédiats.

Agenda. Pour Anne et Emmanuelle, l'affaire commence par un découvert de 4500 euros, fin septembre. «Ça fait six ans que ça dure, et les banques ne nous ont jamais inquiétées: d'août à novembre nous sommes dans le rouge. Et les huit autres mois de l'année, dans le vert.» Mais, ce jour-là à l'agence, la discussion a été houleuse. «Est-ce que ce sont les

nouvelles directives données aux agences? En tout cas, en nous menaçant, la banque a eu ce qu'elle voulait.» Les deux femmes débloquent chacune 4000 euros de leurs économies personnelles pour alimenter leur compte professionnel. En les accompagnant, la banquière leur a offert un agenda BNP.

Frais. «Les banques ne prennent plus aucun risque», dit Jean-Guilhem Darré, délégué général du Syndicat des indépendants. Une de ses adhérentes, Stéphanie Petrucci, qui gère une SCI, en a fait les frais lors d'un achat immobilier: «Pour obtenir un prêt de 470000 euros, nous avons dû apporter le double de garantie: une caution de 400000 euros, une hypothèque sur le bâtiment acheté de 450000 euros, et le blocage des comptes courants de la SCI. Le taux est à 6,20%. Ça nous coûte cher.»

L'économie des PME entre dans un cercle vicieux: «Aujourd'hui, certains de nos projets sont carrément arrêtés, car nos PME clientes ne trouvent plus de crédits pour acheter nos produits, témoigne Thomas Serval, patron de Baracoda, une PME qui vend des lecteurs code-barres et des radios sans fil. En amont, nos fournisseurs demandent à être payés plus vite. Mais quand on va voir les banques pour avoir des lignes de découvert, c'est non. On prévoyait 40% de croissance cette année, on ne fera que 23%. Comme on n'a aucune visibilité sur 2009, on a reporté l'embauche de neuf personnes.»

Il y a trois ans, la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) de Bordeaux a mis en place sa ligne directe «SOS Entreprises». Et, depuis quinze jours, «on a davantage d'appels». Le chargé du suivi observe surtout «des baisses d'activité. Des carnets de commande qui se vident». Et des demandes d'infos sur les conséquences de la conjoncture et sur les dispositifs. «Le dénominateur commun, c'est l'incertitude», note Jean-Pierre Cales, à

