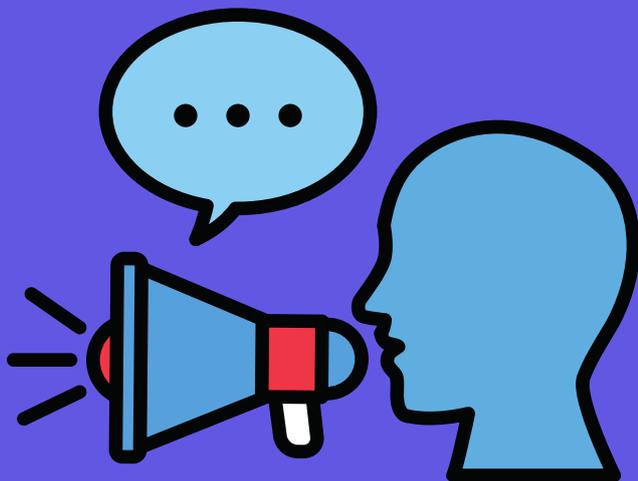




NOVEMBRE 2021

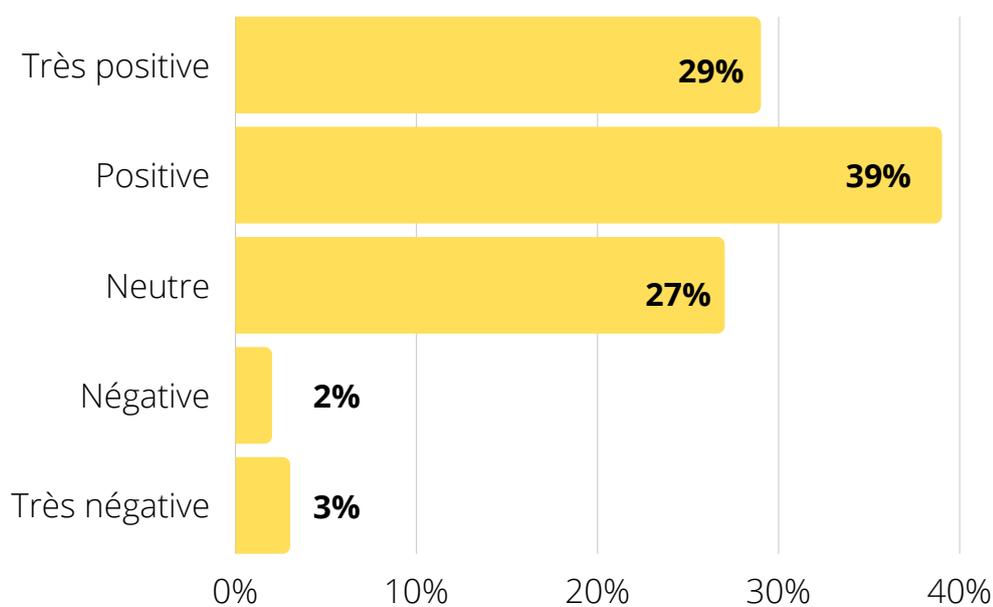
# ENQUÊTE ASSISES DU COMMERCE

Enquête du 20 au 24 novembre 2021  
520 répondants



## Adapter le commerce aux nouveaux modes de consommation

Quelle est votre opinion quant à la mise en place d'une information client sur le parcours du produit ?



Au global ...  
68% d'avis positifs  
contre 5% d'avis  
négatifs

### Commentaires ...

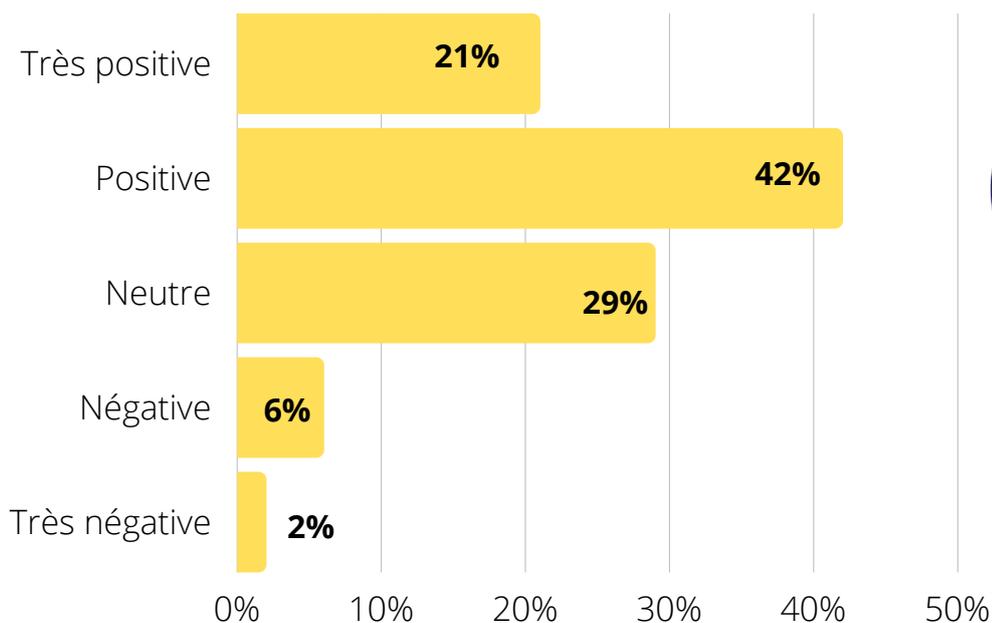
**« L'important c'est que ça ne devienne pas une usine à gaz pour les petites structures tel que l'affichage des allergènes. »**

**«Cela semble être une bonne idée mais trop d'info tuant l'info, les gens ne lisent pas les emballages et les pictogrammes ou classements en 4 ou 5 catégories qui sont trop subjectifs. »**

**"Pour le parcours des produits il faudrait déjà que les industriels ne trichent plus sur les mots".**

## Adapter le commerce aux nouveaux modes de consommation

Quelle est votre opinion quant à la mise en place d'une information client sur la notation environnementale du produit ?



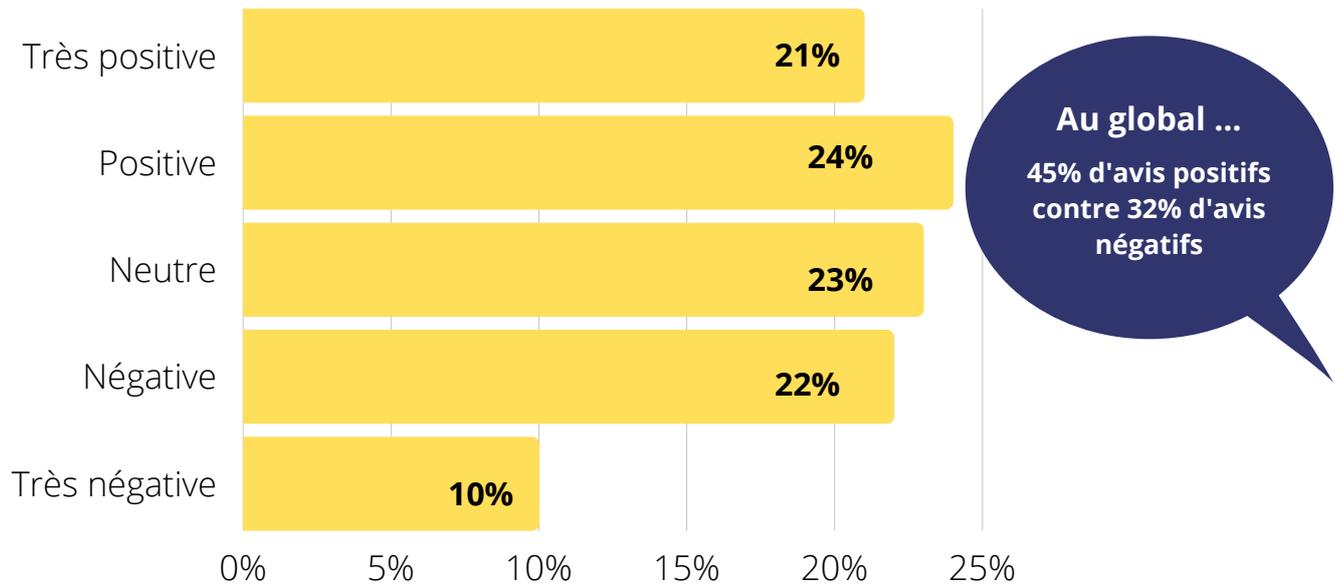
Au global ...  
63% d'avis positifs  
contre 8% d'avis  
négatifs

### Commentaires ...

**« Si les gens se disent sensibles aux questions environnementales, leurs comportements dans la vie réelle montre qu'ils ne sont pas prêts à faire d'efforts pour mettre leurs opinions en pratique. »**

## Adapter le commerce aux nouveaux modes de consommation

Quelle est votre opinion quant à la possibilité d'ouvrir le dimanche dans l'hypothèse où l'activité du samedi aurait été perturbée par des événements exceptionnels (grèves, manifestations,)?



### Commentaires ...

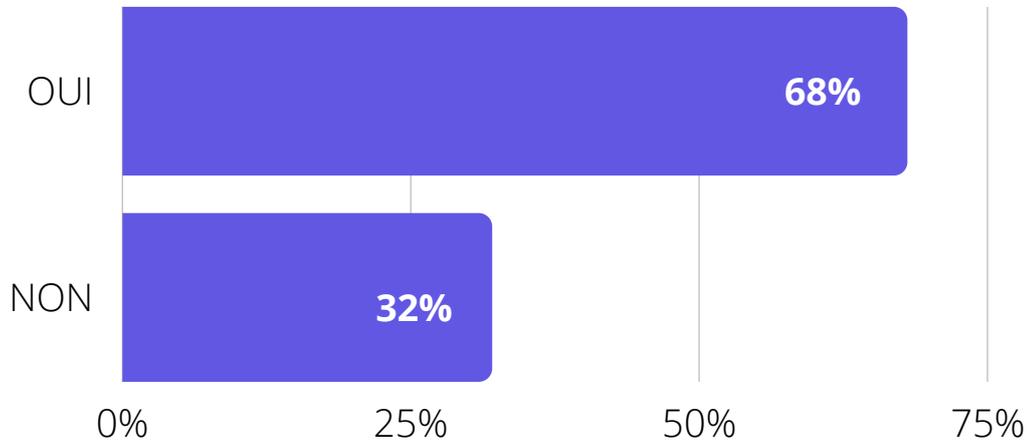
**« Tout le monde, dirigeants compris, a le droit d'avoir un jour de repos pour son bien-être et celui de sa famille . »**

**« Nous travaillons déjà le dimanche en tant que boulanger notre chiffre d'affaires se fait le week-end quand les grandes surfaces ouvrent le dimanche nous souffrons énormément.»**

**« Pourquoi les manifestations se déroutent-elles toujours en centre ville ? La grande distribution ou les ventes en ligne sont beaucoup moins impactées !»**

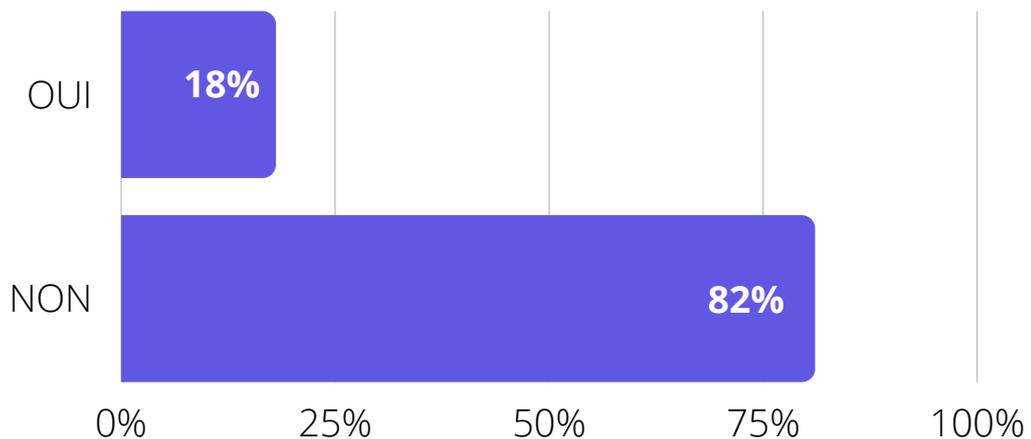
## Adapter le commerce aux nouveaux modes de consommation

**Votre activité est-elle digitalisée (site internet, réseaux sociaux,...) ?**



***Pour les personnes ayant répondu OUI à la question -  
Votre activité est-elle digitalisée ?***

**Avez-vous bénéficié du « chèque numérique » de 500€ ?**



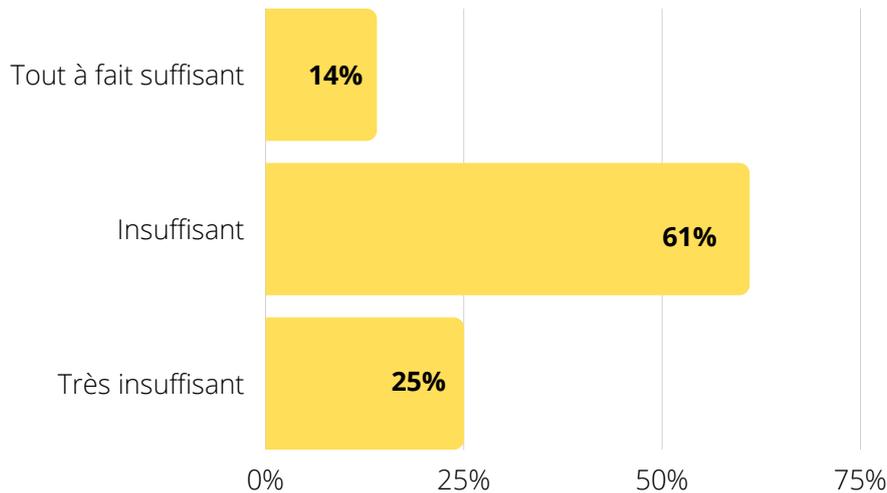
**Commentaires ...**

***« Encore un beau moyen de faire semblant d'aider les gens. Qu'ils allègent les charges pour aider les commerçants ! »***

## Adapter le commerce aux nouveaux modes de consommation

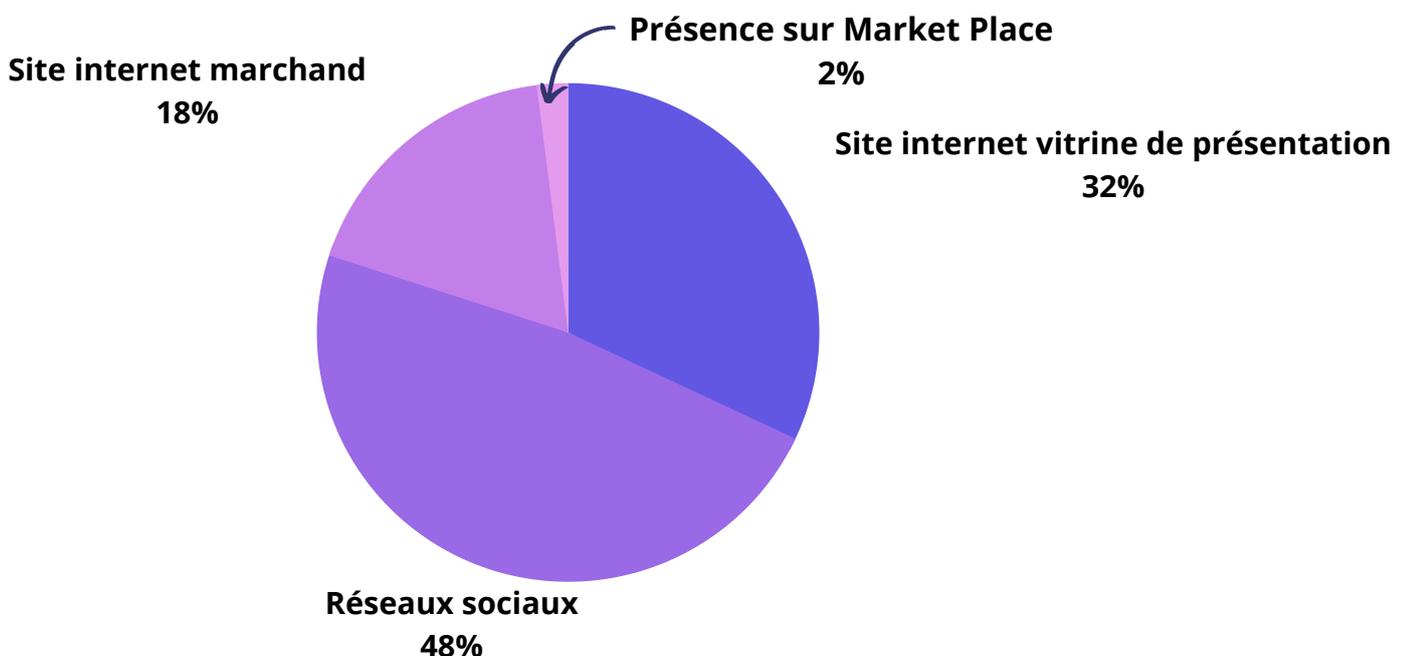
*Pour les personnes ayant bénéficié du chèque numérique.*

Quelle est votre appréciation du niveau de cette aide au regard des investissements liés à votre digitalisation ?



***"Pour mettre en place une digitalisation, il faut beaucoup de temps et une très bonne formation."***

Quelle est la forme de digitalisation de votre activité ?

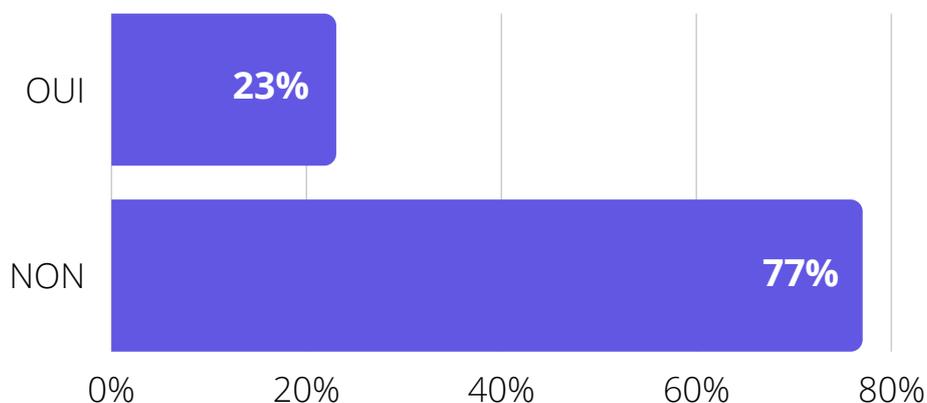


Commentaires ...

***« Les réseaux sociaux sont encore très chronophages, il est difficile de consacrer du temps en dehors de celui réservé à nos clients. »***

## Comment protéger et développer le commerce ?

Votre commune est-elle dotée d'un « manager de centre-ville » ?



### Commentaires ...

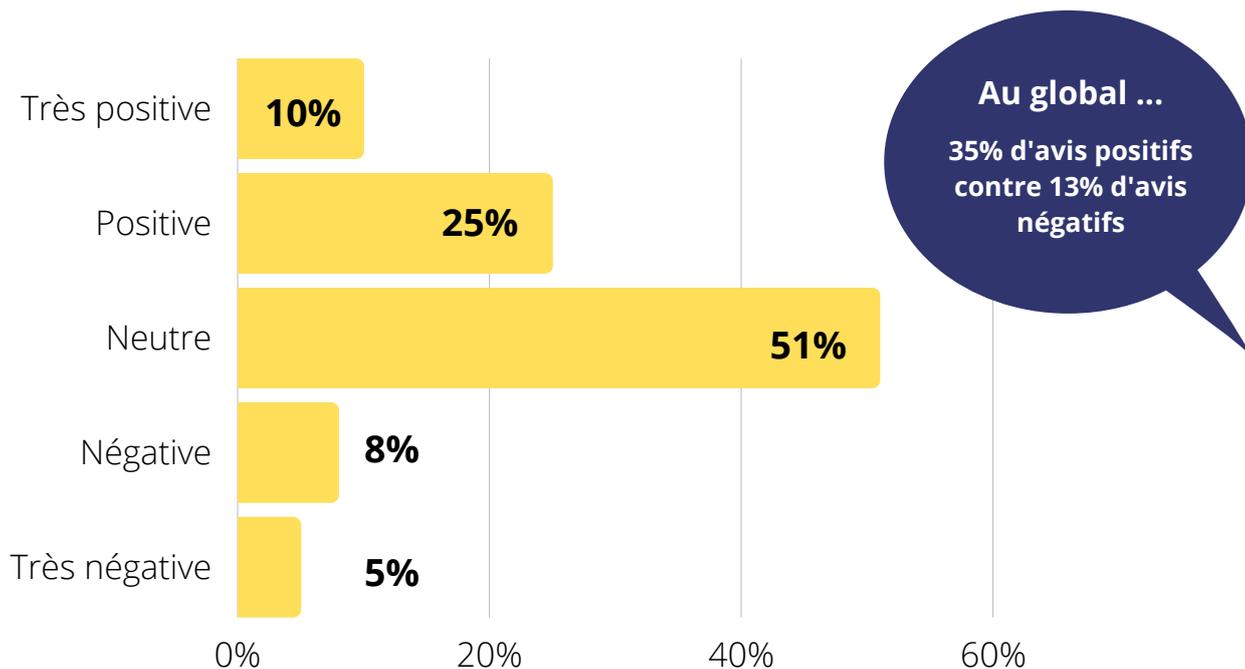
***« Il s'agit d'un poste complètement stérile ! Juste un gâchis financier ! »***

***« Il y a tout de même une bonne volonté de la mairie d'animer le centre village mais cette personne doit être un commerçant, et pas un commerçant de 70 ans. Mais cette idée de manager de centre-ville est une très bonne idée. »***

## Comment protéger et développer le commerce ?

*Pour les personnes dont la commune est dotée d'un manager de centre-ville.*

Quelle est votre appréciation quant à l'apport de cette personne pour dynamiser le commerce au sein de votre commune ?



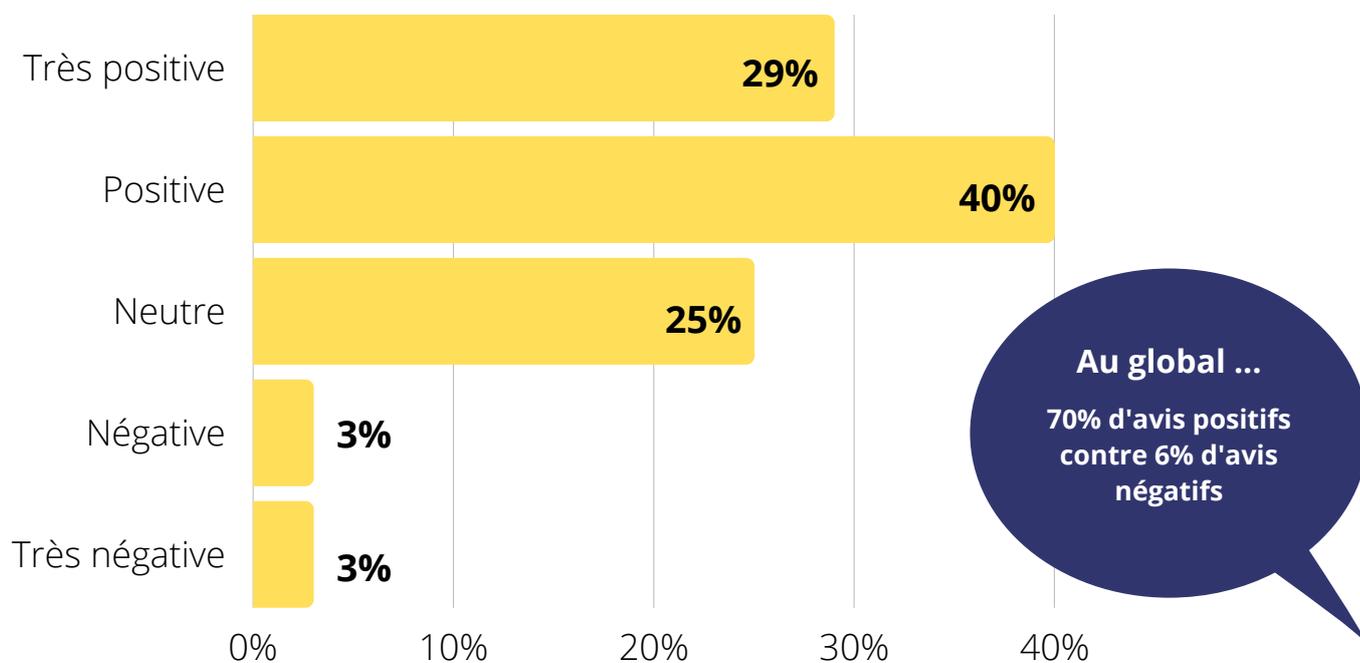
### Commentaires ...

**« Il ne peut rien faire. Il n'a aucune autorité pour dénoncer la concurrence illégale. »**

**« C'est à chaque entrepreneur de dynamiser son activité. Tout ce que je demande aux autorités, c'est de ne pas nous mettre des bâtons dans les roues par des réglementations excessives, complexes, inutiles et finalement, inapplicables dans notre vie quotidienne. »**

## Comment protéger et développer le commerce ?

Quelle est votre opinion sur la possibilité pour le locataire de rompre un bail commercial à chaque échéance annuelle les 3 premières années du bail ?



### Commentaires ...

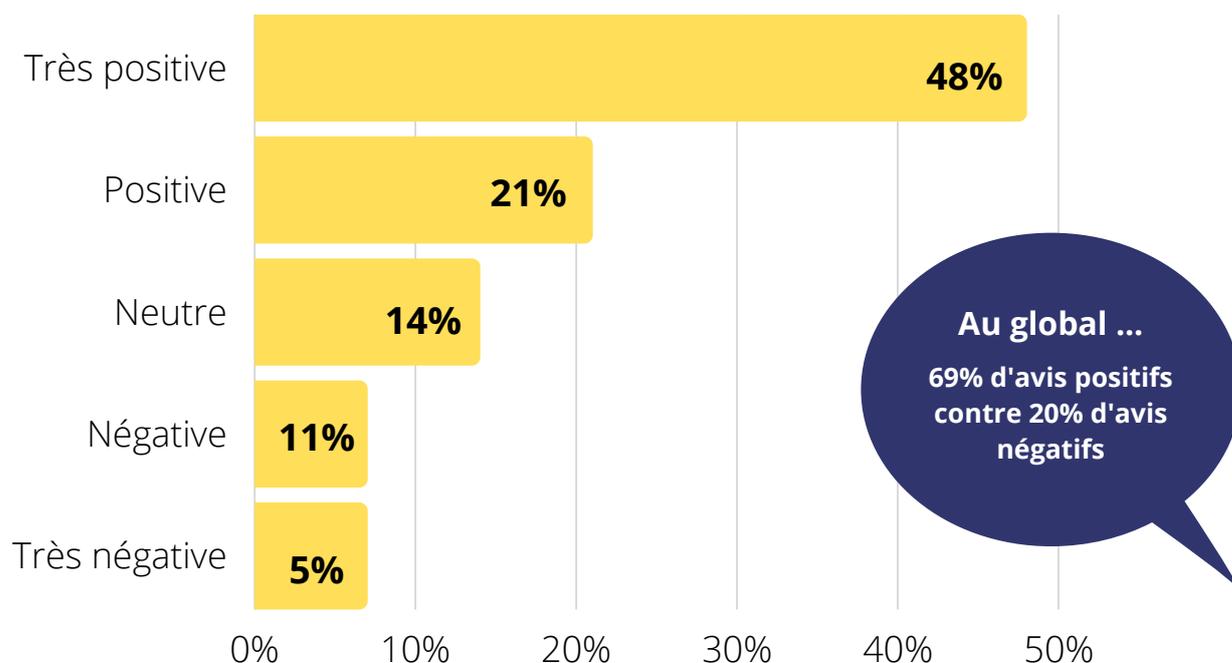
**« Seulement si de réelles difficultés sont rencontrées. Une mesure à appliquer au cas par cas. »**

**« C'est indispensable et cela devrait être ainsi durant tout le bail, au moins en cas de cession puisque le cédant reste responsable de son bail en cas de non-paiement par le nouveau locataire. »**

**« Compte tenu d'une variation extrêmement rapide de la conjoncture, une possibilité de rompre tous les ans au minimum serait plus approprié. »**

## Comment protéger et développer le commerce ?

Quelle est votre opinion sur l'interdiction de répercussion de la taxe foncière sur le locataire dans les baux commerciaux ?



### Commentaires ...

**« On paye la CFE on ne devrait pas avoir à rembourser en plus le foncier des propriétaires, qui plus est le propriétaire ne devrait pas payer du foncier puisque son locataire paye la CFE. Mais cela ne changera rien les propriétaires augmenteront les loyers en conséquence. »**

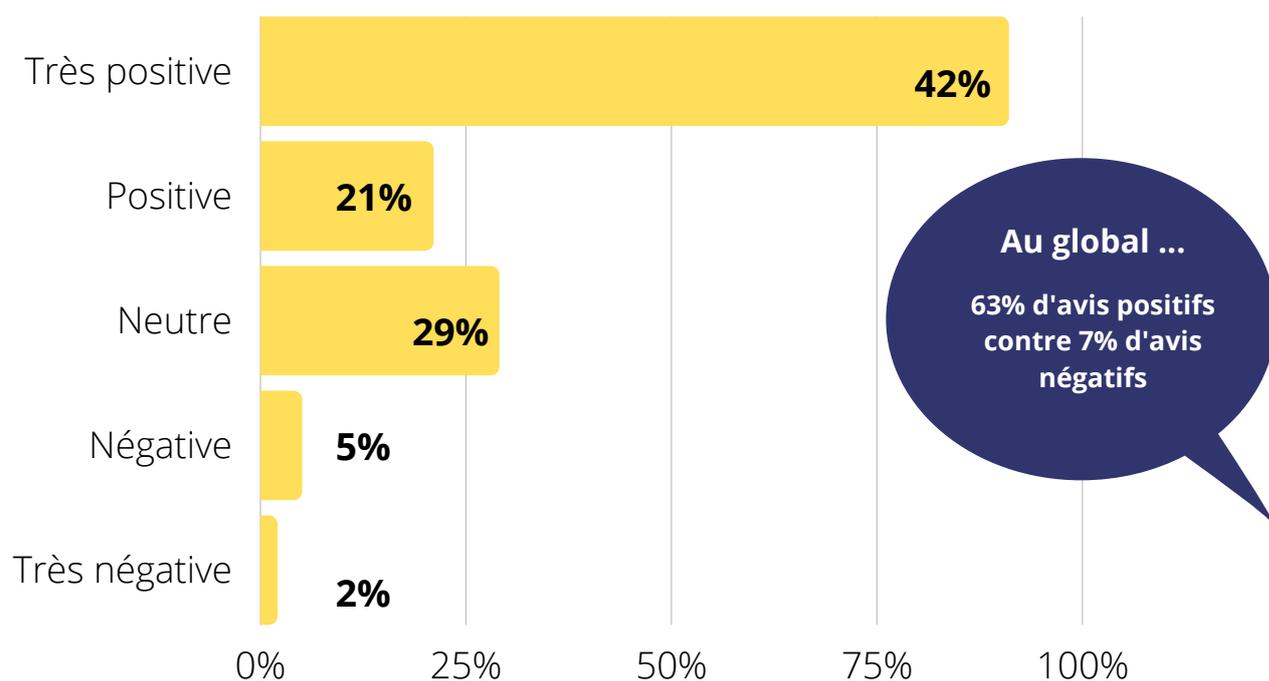
**« La taxe foncière devrait toujours être à la charge du propriétaire comme pour les biens immobiliers privés. »**

**« Cette pratique est foncièrement malhonnête et devrait être déclarée comme illégale ! Notre génération a beaucoup de mal à accéder au foncier et nous nous retrouvons à payer l'impôt de ceux qui ont pu acheter à une époque où les affaires étaient florissantes. C'est malhonnête. »**

## Quelle concurrence, comment renforcer la compétitivité des commerçants ?

*Explication : La TASCOM (Taxe sur les surfaces commerciales) est due par un commerce qui exploite une surface de vente au détail de plus de 400 m<sup>2</sup> et réalisant un chiffre d'affaires hors taxe à partir de 460 000 €. Son montant, calculé selon un barème/m<sup>2</sup>, est fonction du CA-HT annuel par m<sup>2</sup>.*

**Quelle est votre opinion sur la proposition de soumettre à la TASCOM les entrepôts de marchandises destinées aux consommateurs non adossés à un commerce physique ?**

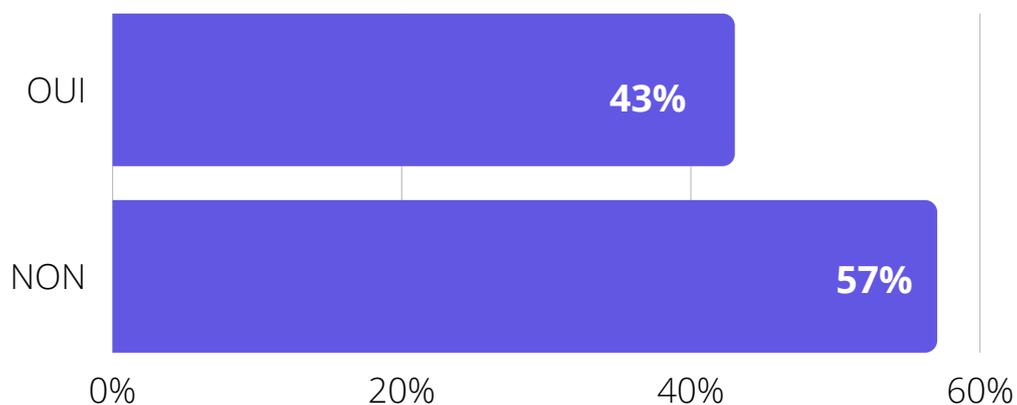


### Commentaires ...

**« Évidemment, il faut faire la chasse aux très grosses structures qui profitent des "failles" organisées par nos gouvernements successifs pour échapper à l'imposition et aux taxes ! »**

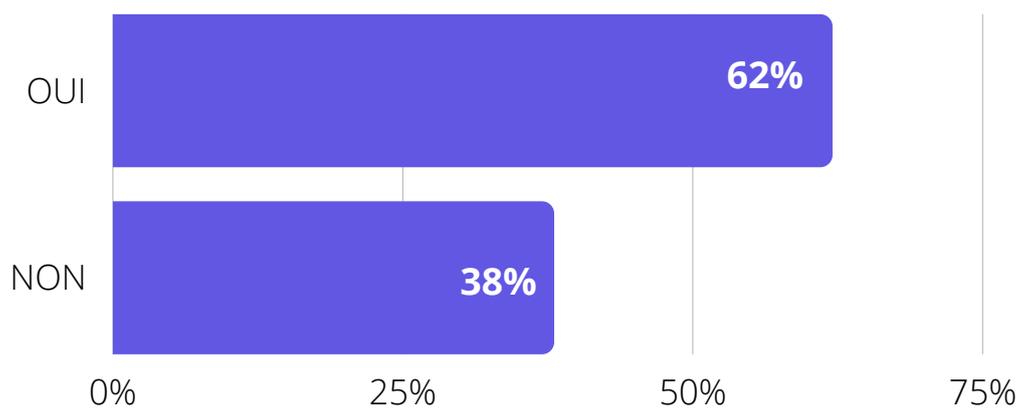
## L'emploi dans le commerce

**Avez-vous actuellement des projets de recrutement ?**



***Pour les personnes ayant actuellement des projets de recrutement.***

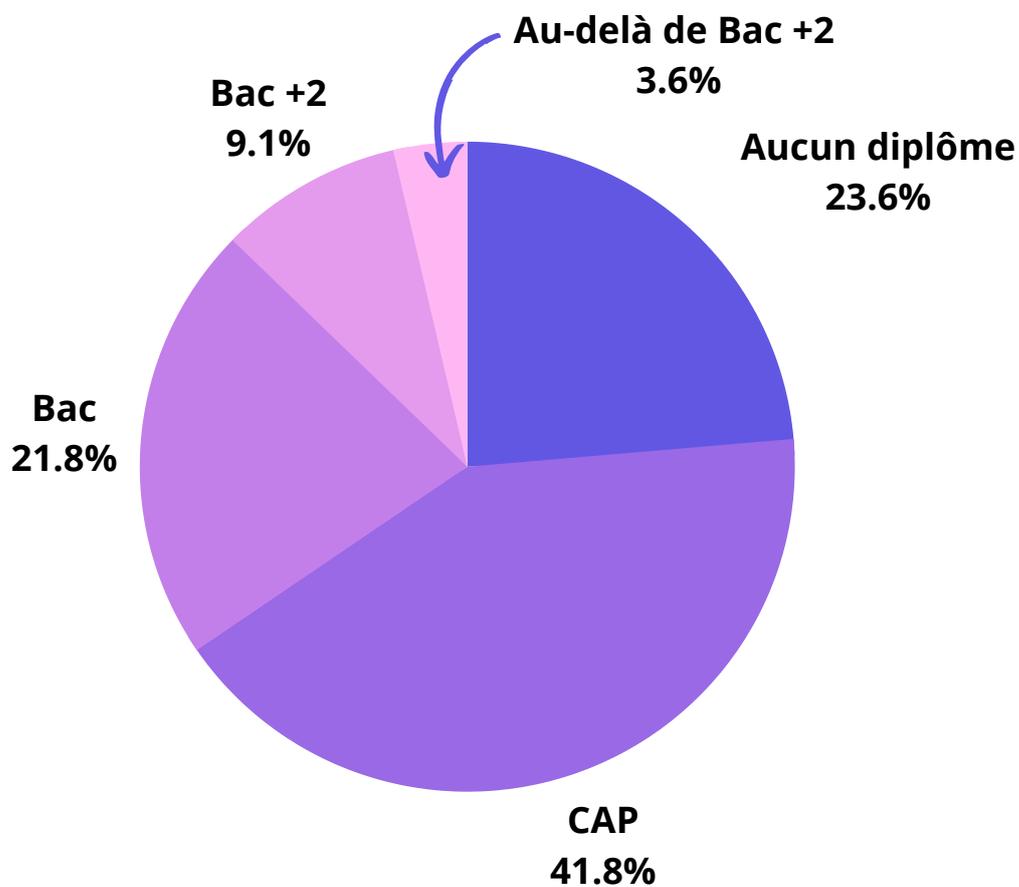
**Rencontrez-vous actuellement des difficultés de recrutement ?**



## L'emploi dans le commerce

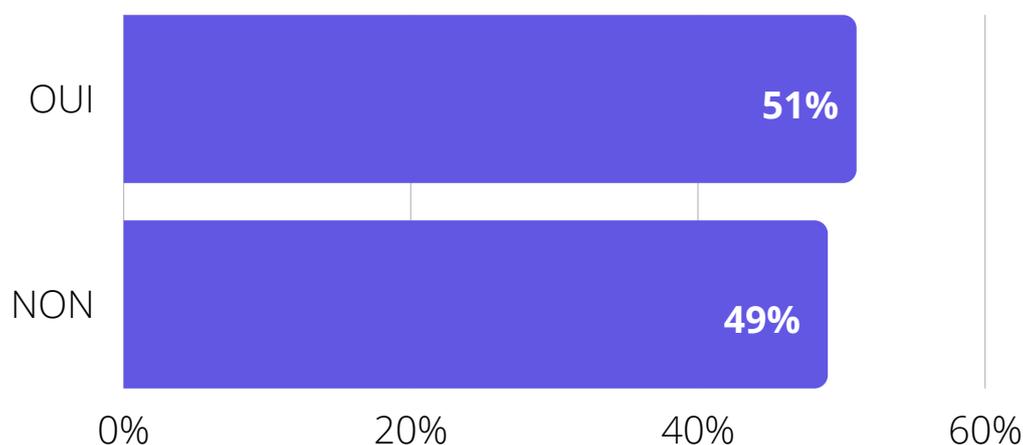
*Pour les personnes ayant répondu OUI à la question -  
Rencontrez-vous actuellement des difficultés de recrutement ?*

Quel est le niveau de diplôme du personnel que vous cherchez à recruter ?



## L'emploi dans le commerce

Estimez-vous qu'une augmentation des rémunérations permet de rendre les postes proposés plus attractifs ?



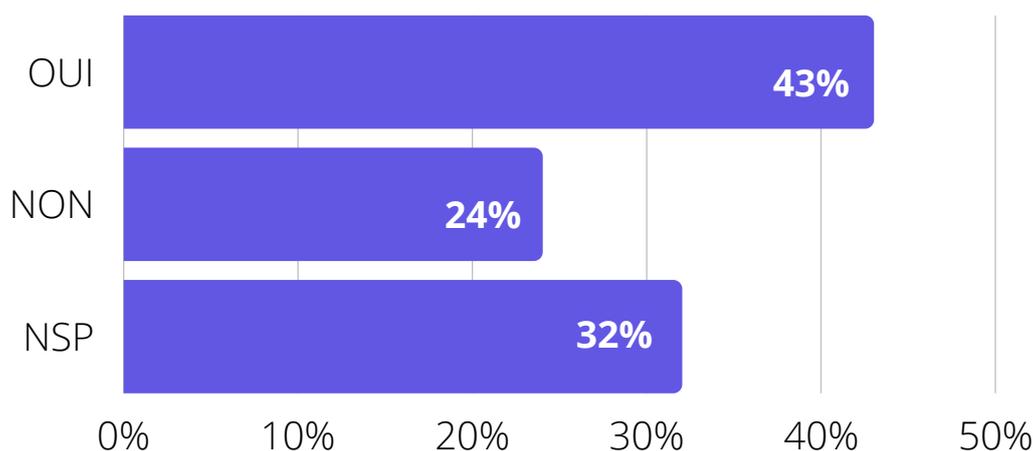
### Commentaires ...

**« À la condition de baisser les charges sociales, afin de ne pas augmenter le coût de production. »**

**« En théorie oui, mais en pratique non trop de charges ! »**

## L'emploi dans le commerce

Globalement, estimez-vous qu'une augmentation des rémunérations permettrait de rendre les postes proposés plus attractifs dans votre secteur d'activité ?



### Commentaires ...

**« Oui payer plus les employés mais impossible de payer plus de charges sur les salaires qui sont déjà trop lourdes dans les petites structures de restaurant. »**

**« Ce n'est pas un problème de salaire en CHR mais bien une incapacité des dirigeants à établir des plannings motivants en faisant attention au bien être des salariés en plus d'un management bien souvent à la « marche ou crève » dénotant d'un manque de considération. »**

**« Dans la restauration on met sa vie personnelle entre parenthèses. Cela doit se payer ! il y a 20 ans, des serveurs qui étaient payés avec un fixe et une com sur le nombre de couverts pouvaient gagner jusqu'à 3000 ou 4000 euros par mois. Il faut permettre aux employeurs de redistribuer l'argent gagné par l'entreprise pour fidéliser et remercier son personnel. »**

## **CONTACT**

**[sdi.lyon@sdi-pme.fr](mailto:sdi.lyon@sdi-pme.fr)**

**04.78.34.65.97**

