

ENQUÊTE FLASH SOLDES D'ÉTÉ

Enquête du 7 au 12 Juillet 2022
654 répondants

60%

SDI

Syndicat des indépendants et des TPE

CONTACT PRESSE : Advocaciz

Alexandra Richert : 06.08.77.86.22 - Ambre Fourneau : 06.44.39.89.25

Les principaux enseignements

Été 2022 : Des soldes historiquement médiocres pour 68% des personnes interrogées

Affirmer que les soldes d'été 2022 ne sont pas un bon cru serait une litote.

68% des personnes interrogées indiquent que les soldes de cet été 2022 se terminent avec des chiffres d'affaires inférieurs de 20% à 30% à celles de 2019 devenues point de référence anté-Covid.

Ce chiffre de 68% est de loin le plus élevé de ceux qui ressortent des enquêtes menées par le SDI sur le sujet depuis 4 ans.

Une baisse du panier moyen dans 64% des cas

Un tiers seulement des personnes interrogées indique une moindre fréquentation pour justifier des résultats de ces soldes d'été 2022.

La baisse de chiffre d'affaires constatée résulte de la baisse du panier moyen, élément qui manifeste la restriction de consommation dans un contexte fortement inflationniste et particulièrement anxiogène quant aux capacités futures des ménages à assumer leurs charges de base telles que l'alimentaire et l'énergie. De fait, alors que la consommation est le principal moteur de la croissance, les autorités françaises et européennes ont déjà revu par deux fois à la baisse leurs prévisions de croissance en quelques mois.

Les soldes devenues inutiles pour 75% des personnes interrogées ?

Les résultats de ces soldes d'été 2022 minent le moral des professionnels qui les considèrent comme inutiles à leur activité dans 75% des cas. Ils sont même une courte majorité (52%) à affirmer qu'ils ne pratiqueront plus de soldes à l'avenir.

Il convient de relativiser ces deux chiffres qui sont surtout le reflet d'un mouvement d'humeur dans le contexte actuel.

De fait, selon la FNH (Fédération Nationale de l'Habillement), les soldes été et hiver représentent globalement à l'année 40% du CA de cette filière. Il est donc difficile d'y échapper. Les professionnels de proximité avouent ainsi n'avoir d'autre choix que de participer à ce type d'opération, la seule qui soit nationale et réglementée.

Trop de promotions tuent les promotions

La multiplication des opérations promotionnelles tout au long de l'année est largement pointée du doigt comme source de dévalorisation des opérations de soldes. Anniversaires, Black Friday, French Days, Amazon Days,... sont autant d'occasions considérées par les consommateurs au budget non-extensible comme des possibilités d'acheter à moindre coût.

Des soldes de saison sans lien avec la saisonnalité qui profitent surtout aux grandes enseignes

Les professionnels de l'équipement de la personne (habillement, chaussures, accessoires) soulignent le non-sens de soldes d'été réalisées le... 22 juin. Puisque le principe des soldes consiste au déstockage de produits de fin de saison invendus, il serait plus judicieux de vendre les dits produits à leur prix avant de les solder dans le courant du mois d'août.

La question de la vente "au prix" concerne peu les grandes enseignes dont les profits résultent de ventes massives à bas prix lorsque les indépendants ne vivent que de la marge de produits vendus en faible quantité.

L'impact des méventes sur le pouvoir d'achat des dirigeants : des baisses de revenus de 20% en moyenne

Selon le dernier rapport de la Commission des comptes de la sécurité sociale, les revenus des indépendants ont globalement diminué de 8% en 2020 par rapport à 2019, lorsque le pouvoir d'achat des ménages augmentait en moyenne de 0,2% la même année selon l'INSEE.

Ce taux moyen de 8% cache de grandes disparités selon les filières et la nature des entreprises concernées. De fait, l'analyse de la dernière étude Altarès sur les défaillances d'entreprises au second trimestre 2022 démontre que les structures en lien direct avec le consommateur sont les plus touchées. Ainsi, les commerces de proximité ont déjà rattrapé et parfois dépassé les niveaux de défaillances de 2019 alors que, globalement, le niveau de défaillance des entreprises reste inférieur de 34% à ce qu'il était en 2019.

Les principaux enseignements

L'enquête du SDI démontre pour sa part que les indépendants et responsables de TPE de proximité abaissent leur rémunération d'années en années depuis 2020 dans des proportions importantes de 20% dans la majorité des cas.

Propositions du SDI

Dans le cadre du PJJ pouvoir d'achat, le gouvernement propose de supprimer la part de cotisations maladie-maternité (6,7%) des TNS (Travailleurs Non Salariés) dont la rémunération est inférieure ou égale au SMIC.

Ceci représente une somme pouvant atteindre 550€/an.

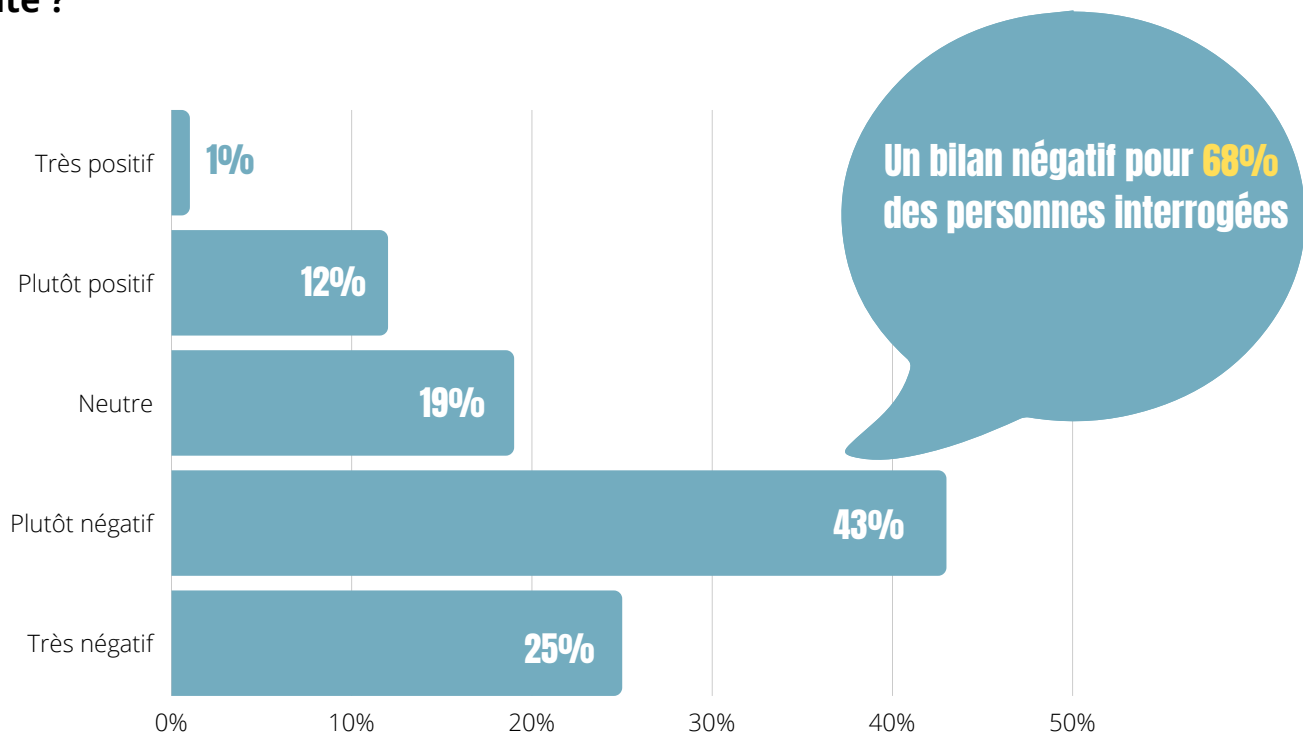
Il s'agit certes d'un premier pas, pour autant nettement insuffisant au regard des enjeux de maintien d'un tissu artisanal et commercial actuellement en grandes difficultés sur le territoire.

Le SDI formule deux propositions de baisse des charges, neutres pour le Budget de l'État :

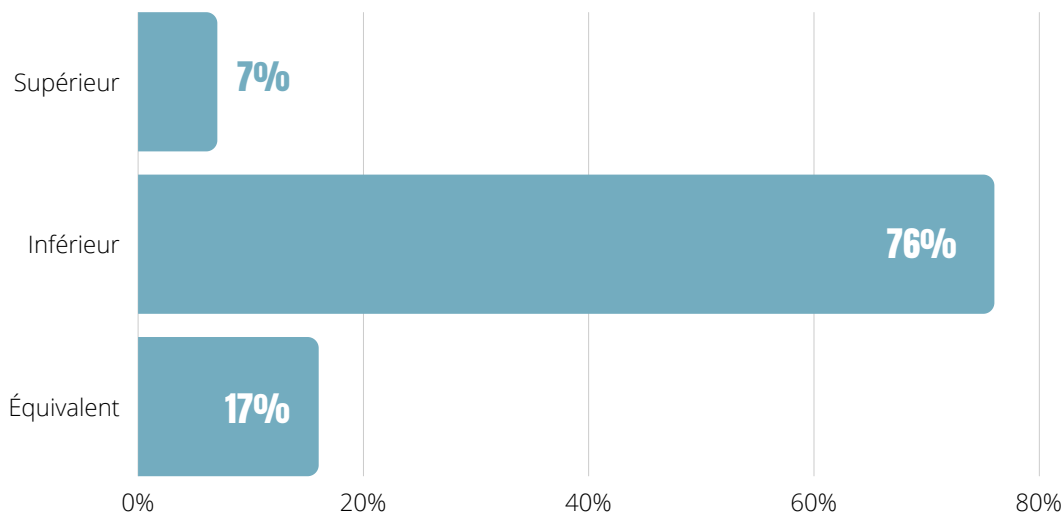
- **Le gel des loyers commerciaux.**
- **L'interdiction de la prise en charge par les locataires commerciaux de la taxe foncière due par le propriétaire.**

Bilan global de la fin des soldes

Quel bilan global feriez-vous des soldes d'été 2022 concernant votre activité ?



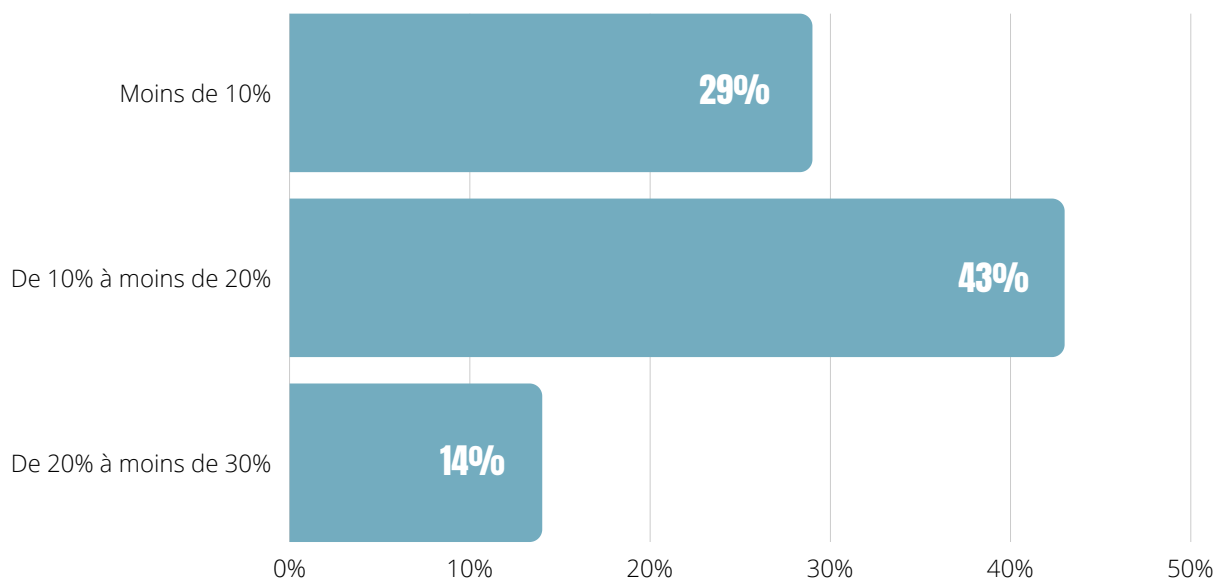
Par rapport aux soldes d'été 2019, votre chiffre d'affaires des soldes d'été 2022 est :



Bilan global de la fin des soldes

Pour les personnes ayant un chiffre d'affaires supérieur aux soldes d'été 2019.

Dans quelle proportion votre chiffre d'affaires est-il supérieur aux soldes d'été 2019 ?

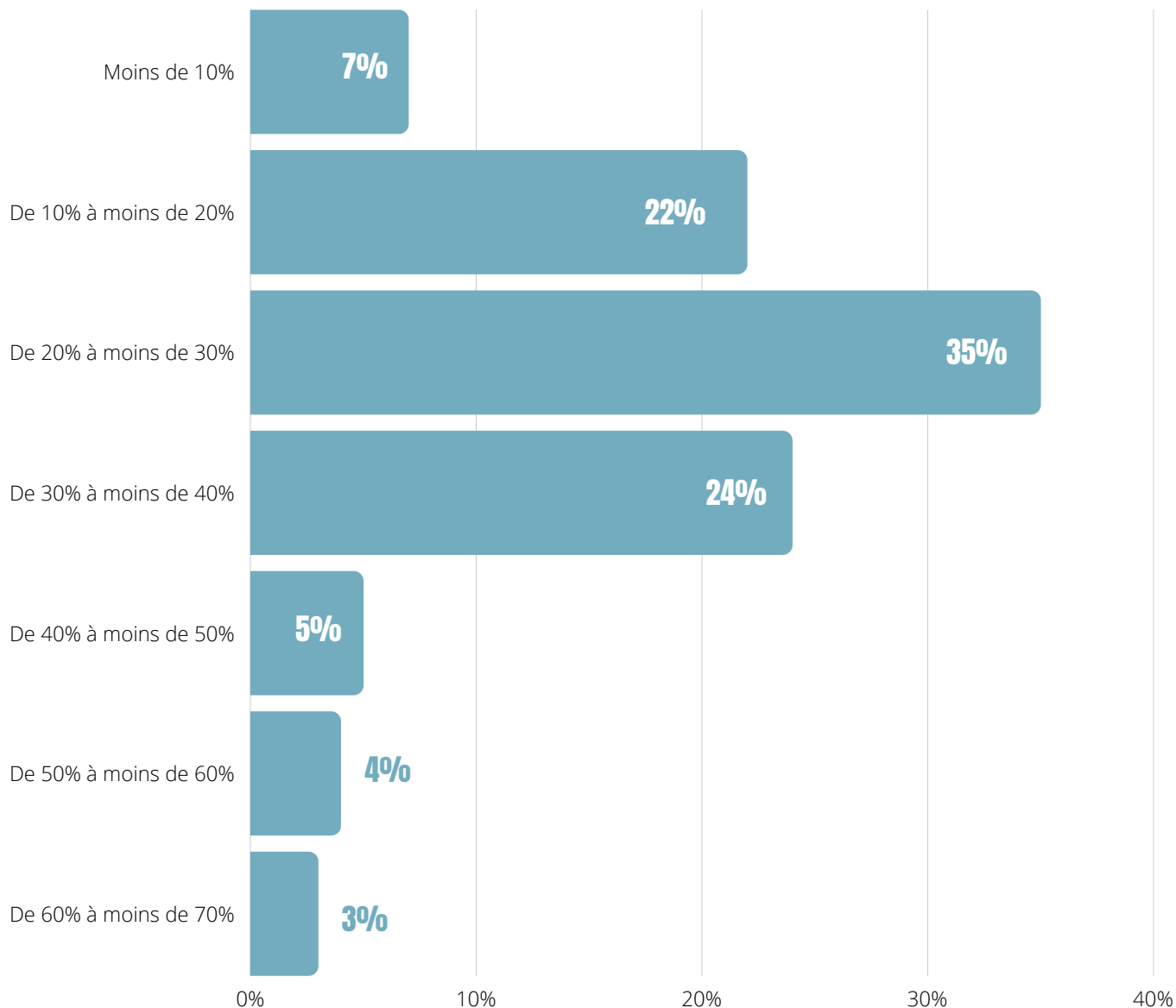


14% des répondants ont enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires comprise de 50% à moins de 60%

Bilan global de la fin des soldes

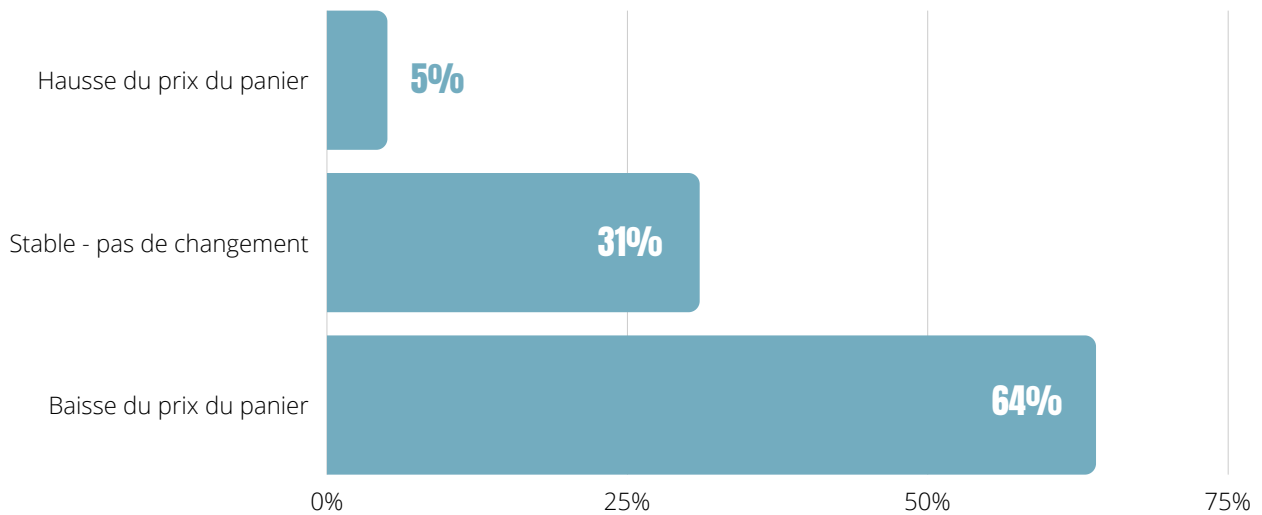
Pour les personnes ayant un chiffre d'affaires inférieur aux soldes d'été 2019.

Dans quelle proportion votre chiffre d'affaires est-il inférieur aux soldes d'été 2019 ?

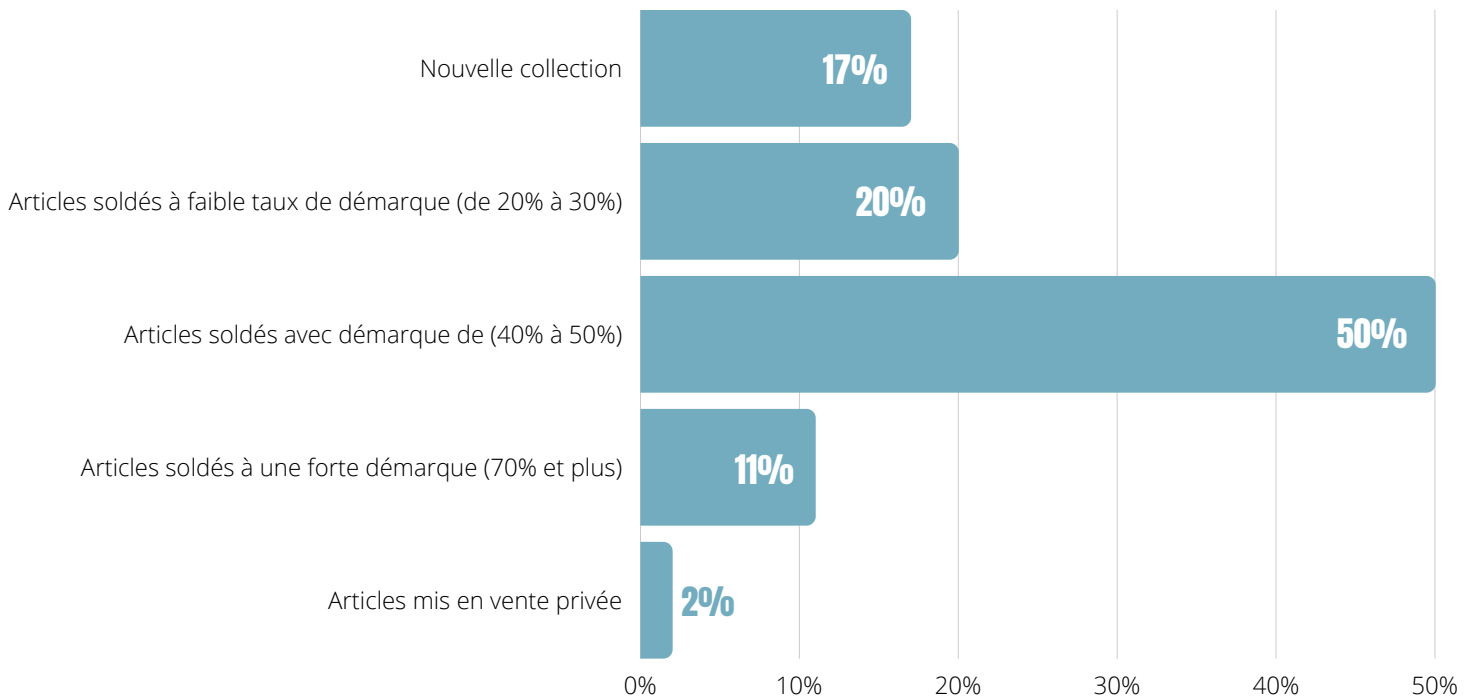


Bilan consommateur

Avez-vous constaté un changement du panier moyen de vos clients ?

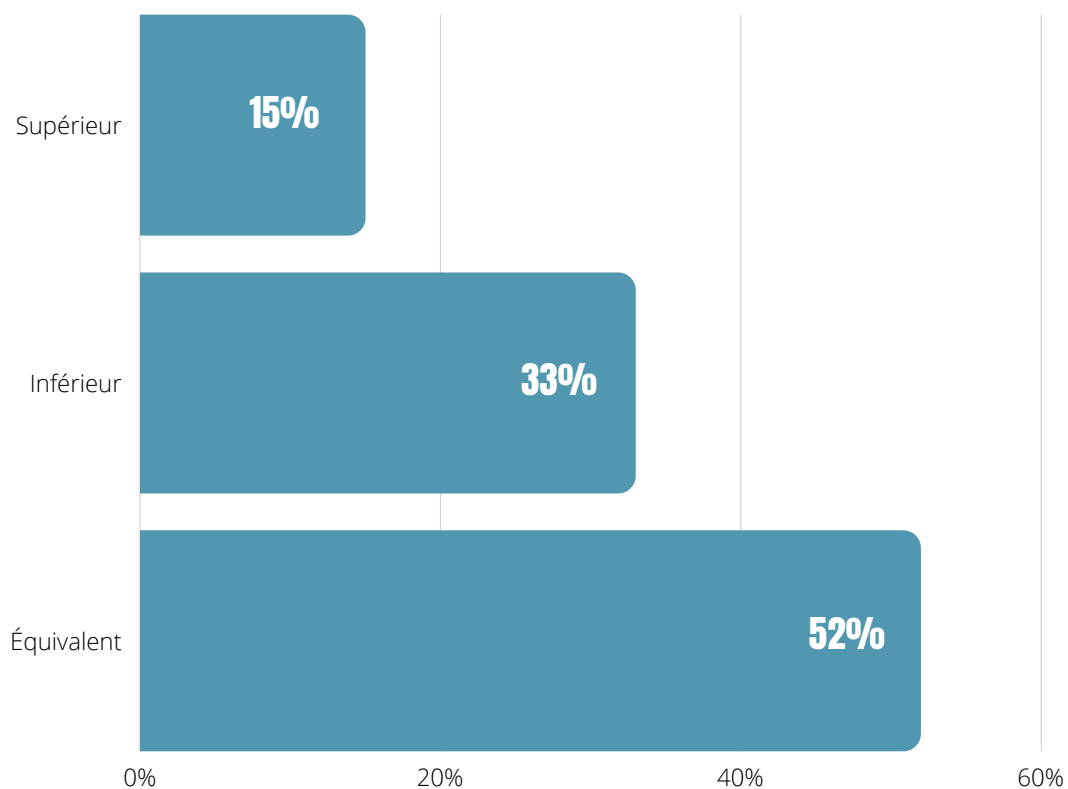


Quels produits ont été les plus convoités par vos clients ?



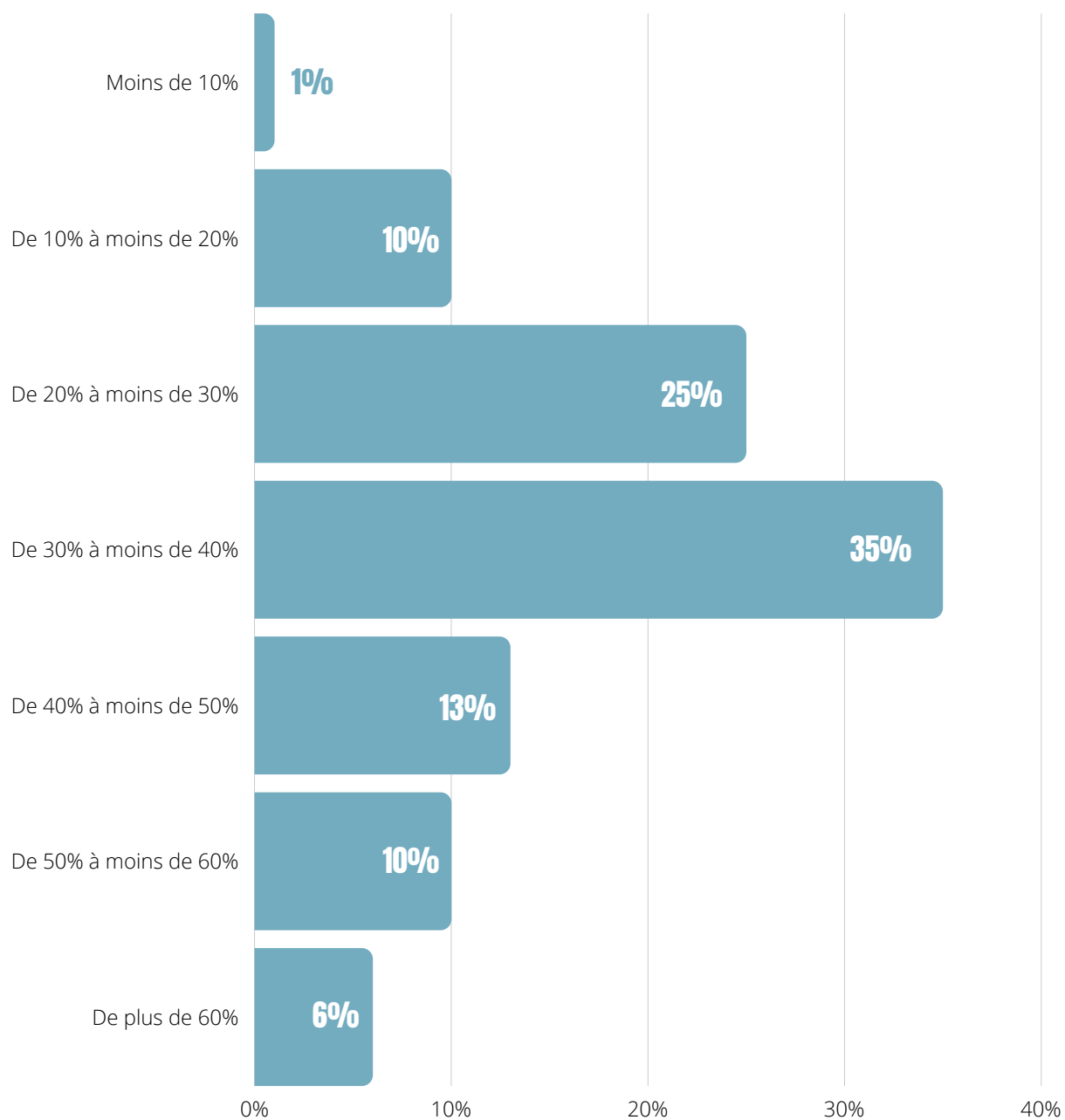
Bilan consommateur

Le nombre de clients ayant fréquenté votre commerce a-t-il été supérieur ou inférieur à une période hors soldes ?



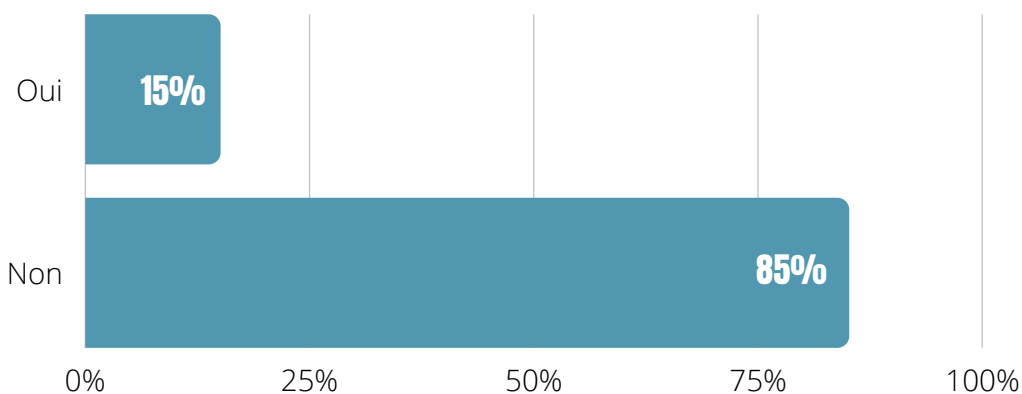
État des stocks

À quelle hauteur estimez-vous le stock de marchandises vous restant à écouler ?

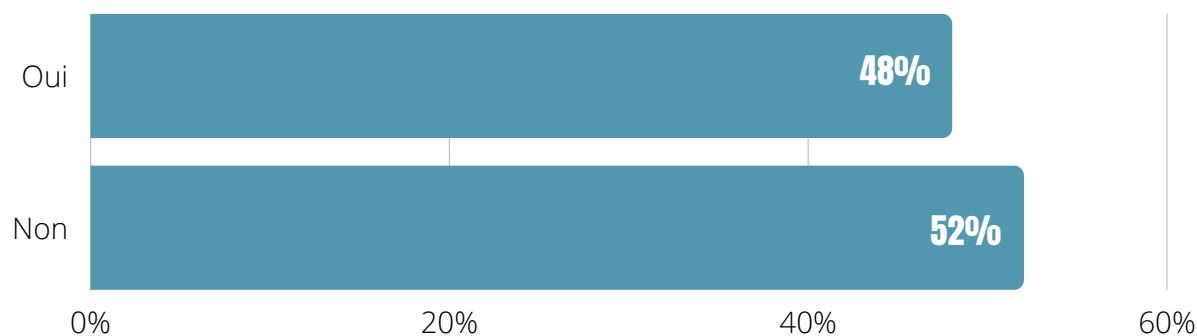


État des stocks

Le stock restant est-il celui que vous n'avez pas eu le droit de solder (mise en vente moins d'un mois avant le début des soldes) ?

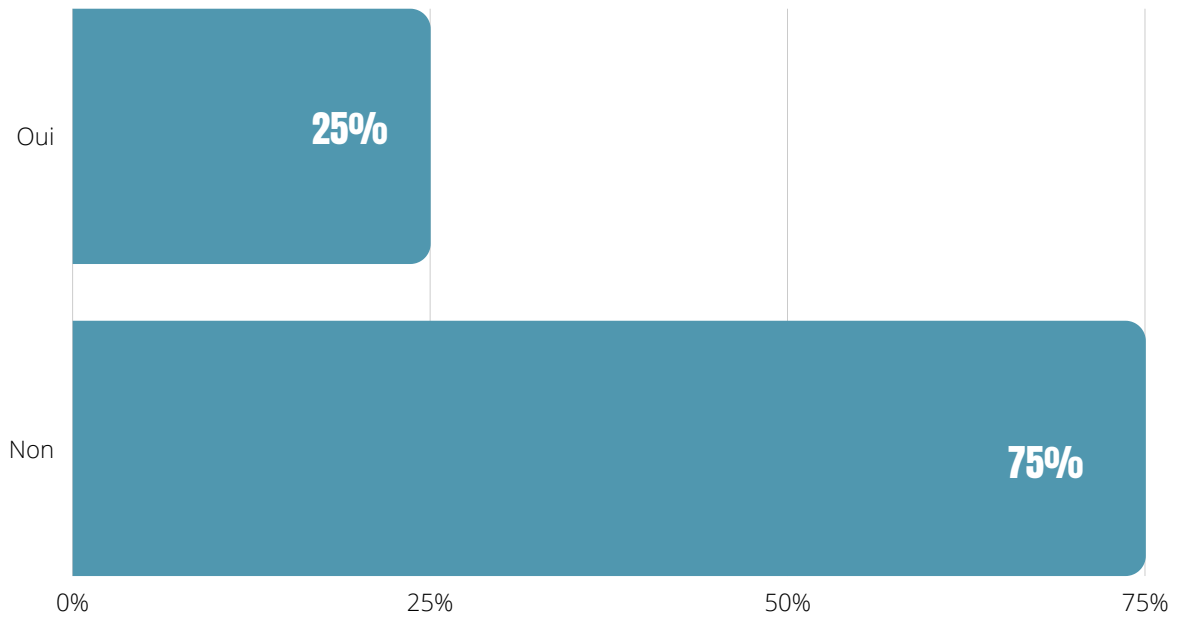


Pratiquez-vous des promotions pendant l'année en dehors de la période des soldes ou dans le cadre des ventes privées ?



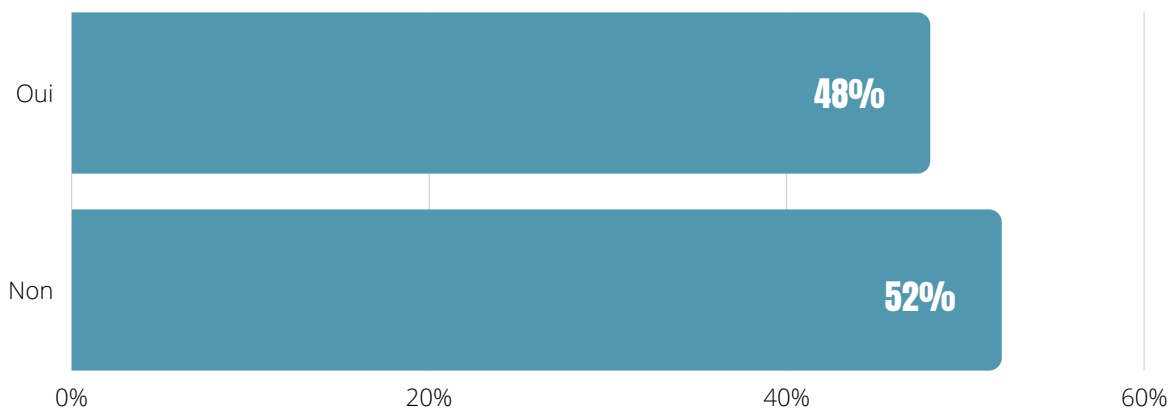
État d'esprit

Au vu des deux périodes de soldes qui se sont écoulées pour l'année 2022, estimez-vous que les soldes ont toujours un réel intérêt pour votre activité ?



État d'esprit

Pensez-vous continuer à pratiquer les soldes à l'avenir ?



Commentaires

« La période des soldes est complètement inappropriée. Commencer les soldes le 1er jour d'été n'est pas viable et la date de début des soldes devrait être décalée en août. On perd l'essence des soldes qui est de vendre les invendus de la saison. »

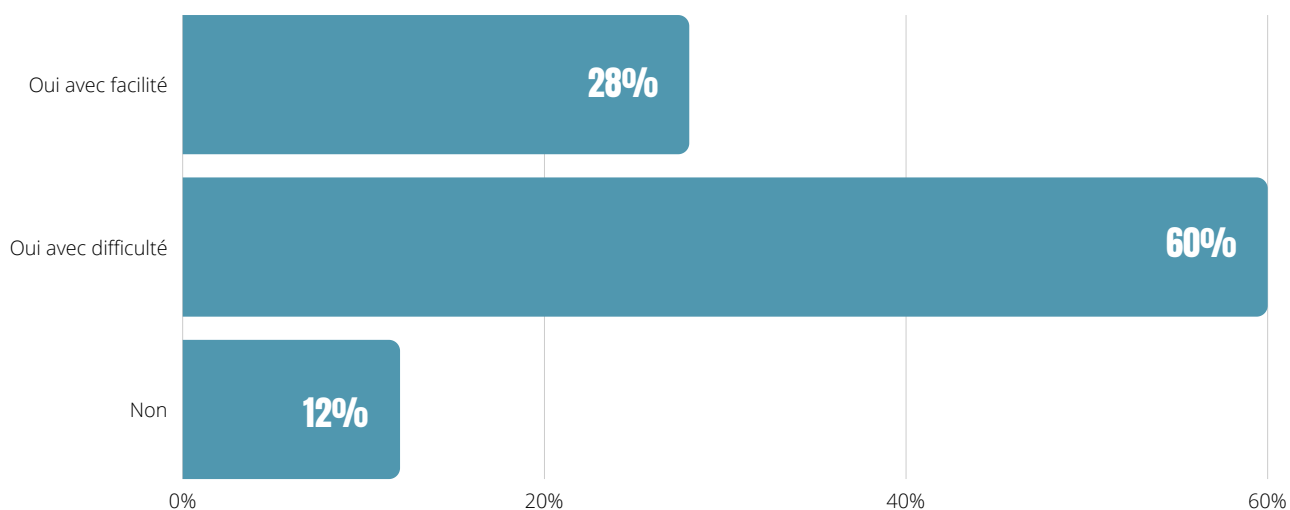
« Nous nous sentons obligés de continuer à pratiquer les soldes, pour éviter l'incompréhension de la clientèle et les critiques. »

« Oui, les soldes sont toujours nécessaires, mais la date du début des soldes est à revoir. »

« Au vu des confrères et des promos incessantes d'Internet, nous n'avons pas d'autres choix que de nous y plier. Toutefois, la collection en cours n'est pas soldée et le sera à la fin de l'été uniquement.»

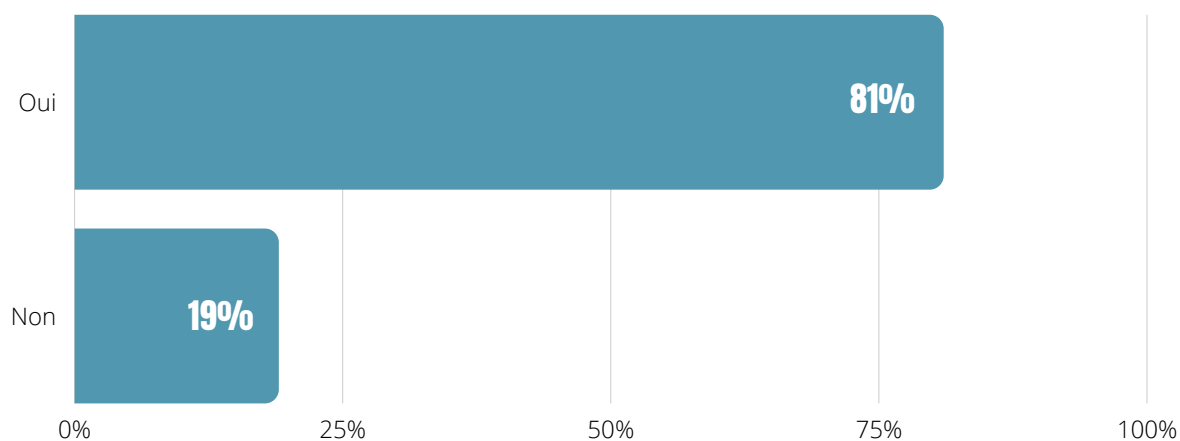
Pouvoir d'achat du dirigeant d'entreprise

Depuis le début de l'année 2022, parvenez-vous à assumer les charges courantes de votre activité (ex : loyer commercial, énergies, matières premières, salaires, etc.) ?

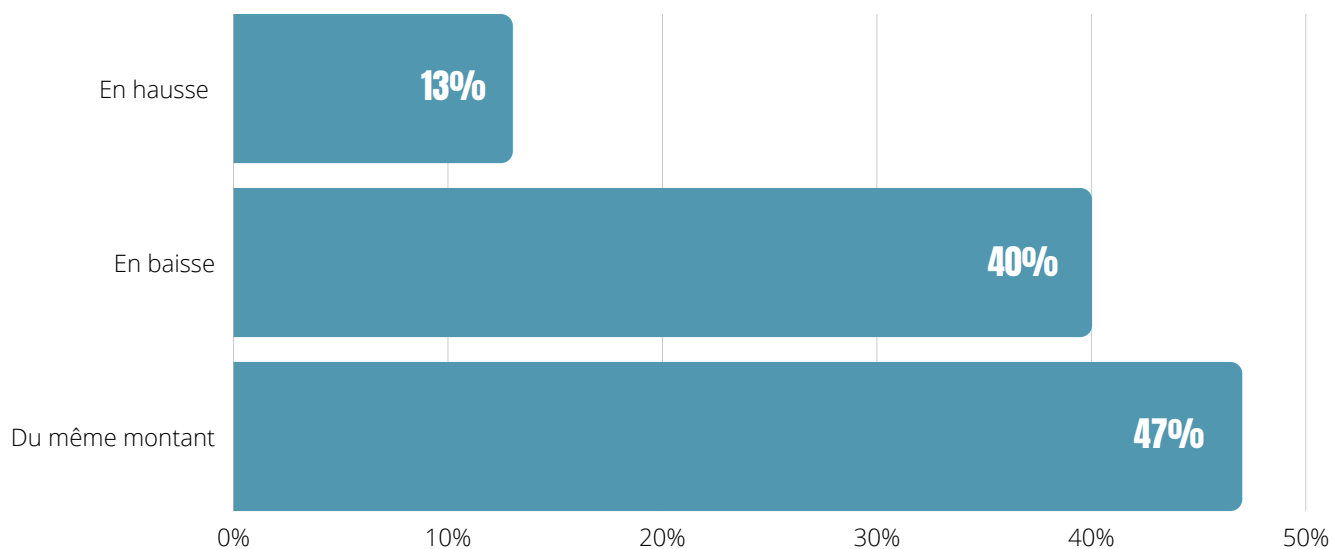


Pouvoir d'achat du dirigeant d'entreprise

Depuis le début de l'année, êtes-vous parvenu(e) à vous verser une rémunération ?



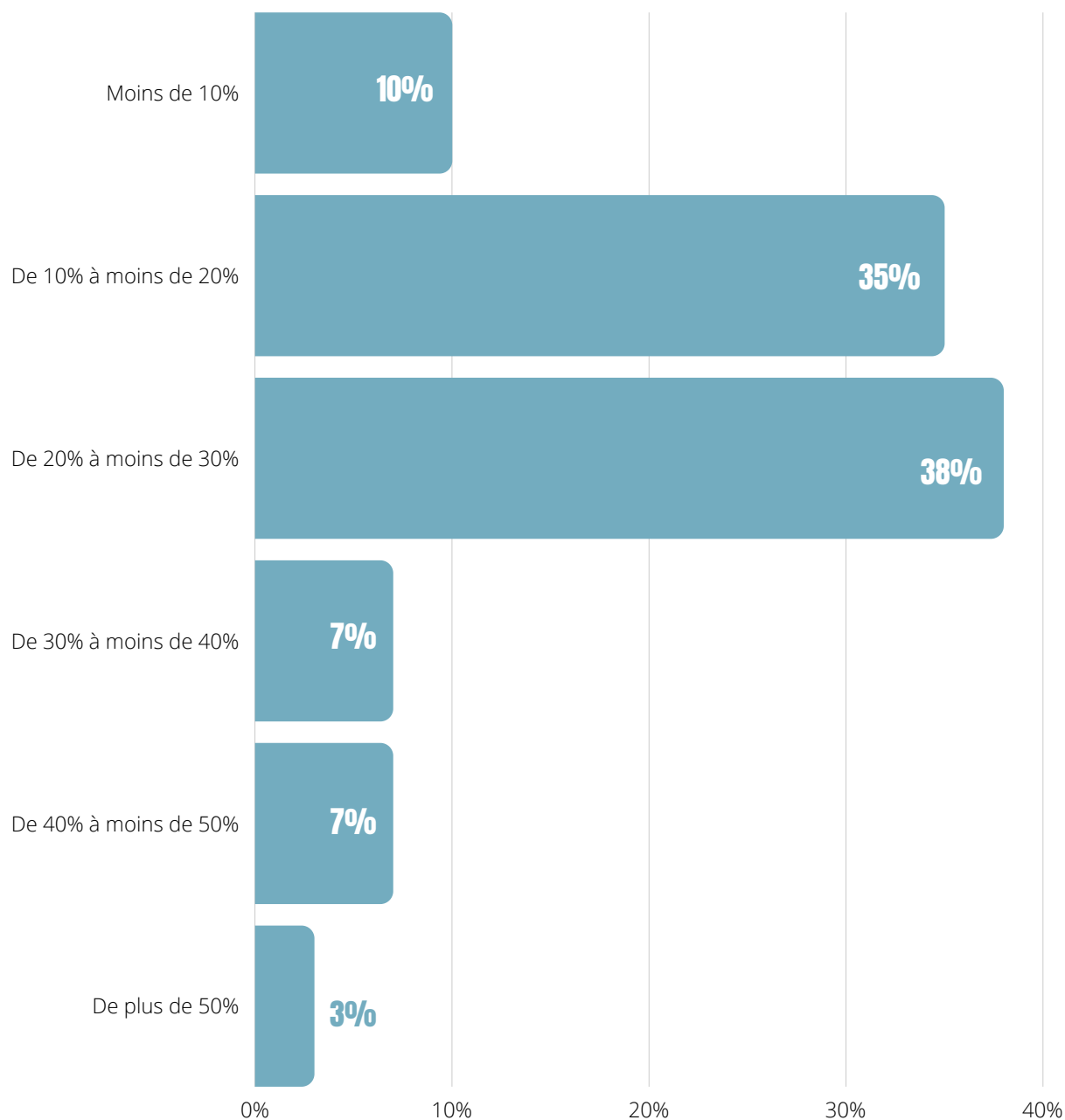
Par rapport à la même période de 2019, cette rémunération est :



Pouvoir d'achat du dirigeant d'entreprise

Pour les personnes dont la rémunération personnelle est en baisse.

Dans quelles proportions ?



Commentaires

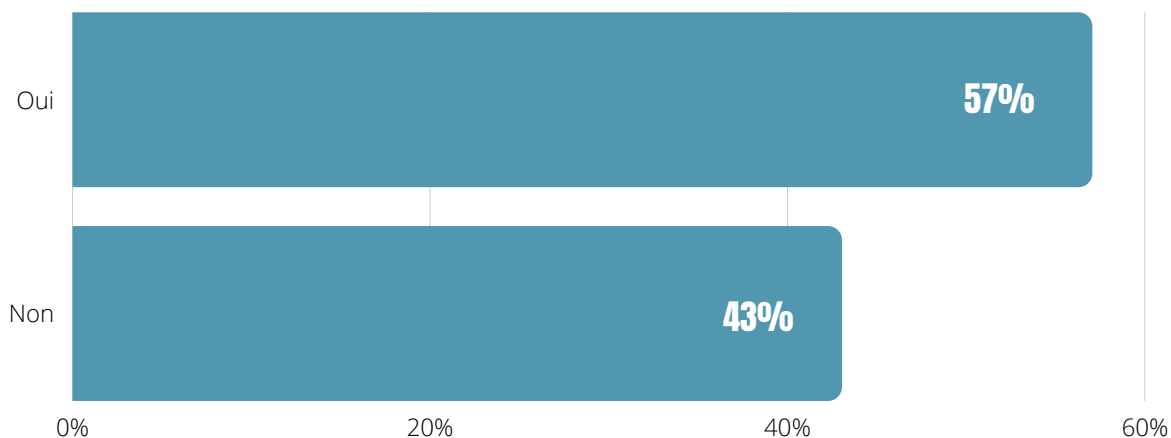
« Je survivais difficilement avec un train de vie réduit au strict minimum. »

« En 2020, je ne me suis pas versé de salaire de toute l'année, j'ai survécu avec mes économies. Actuellement à la retraite, je n'arrive pas à vendre mon commerce. »

« Pour m'en sortir, je travaille en tant que salariée CESU pendant mes jours de repos à faire du ménage et du repassage. »

Pouvoir d'achat du dirigeant d'entreprise

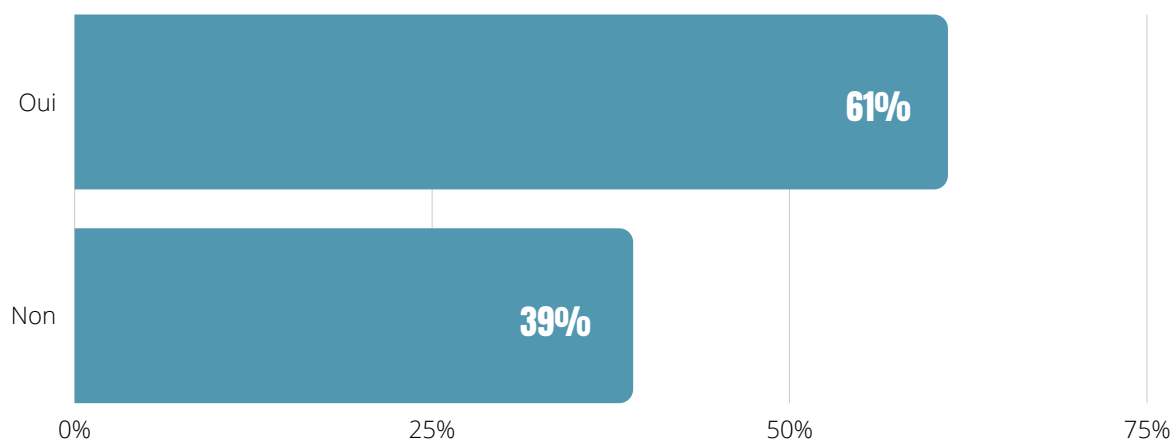
Par rapport à 2019, avez-vous réussi à maintenir vos rémunérations équivalentes en 2020 ?



Commentaires

« Avec beaucoup de difficultés. Les charges ne cessent d'augmenter et il devient compliqué de devoir tout conjuguer : salaires, charges, clients absents. »

Par rapport à 2019, avez-vous réussi à maintenir vos rémunérations équivalentes en 2021 ?

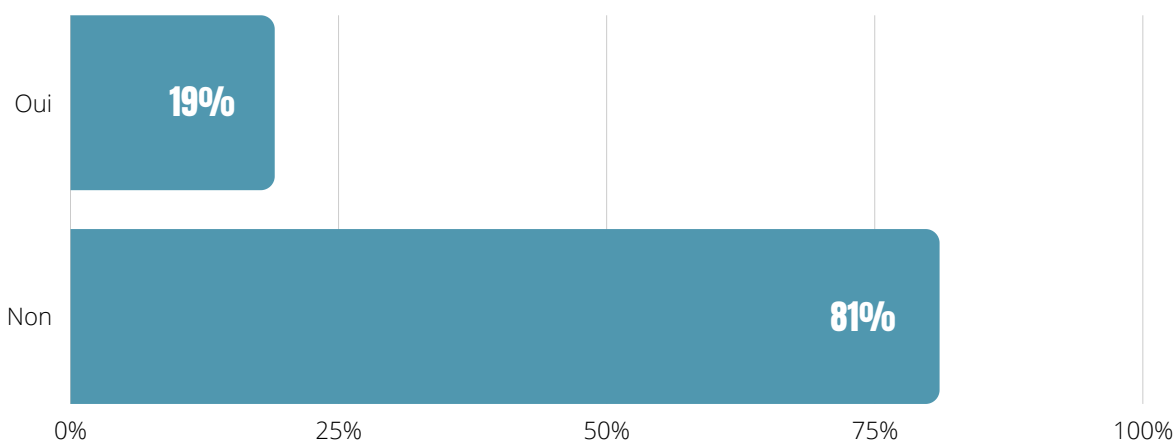


Commentaires

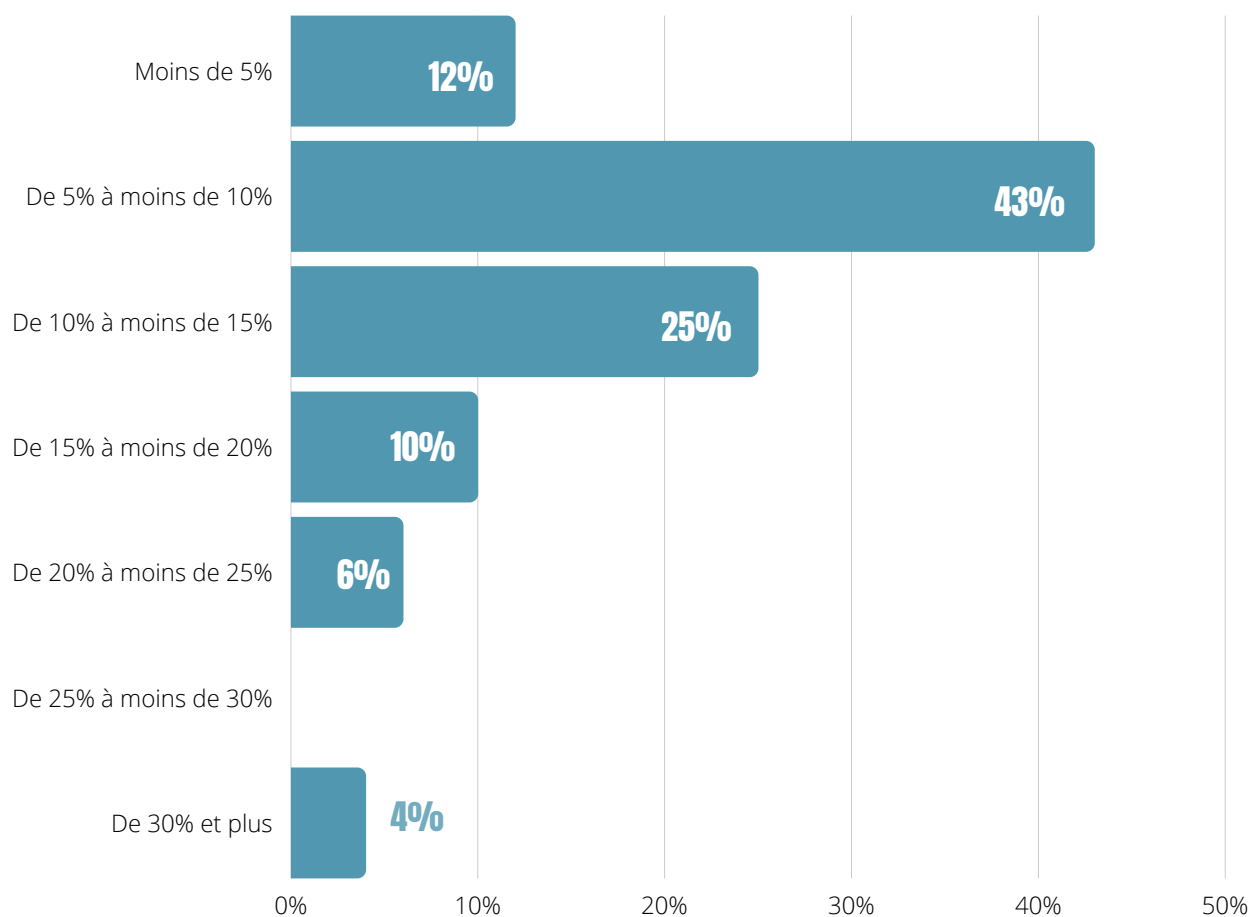
« J'ai recommencé à me verser un salaire qu'en 2021, notre commerce ayant enregistré de très grosses pertes pendant les confinements. »

La hausse des loyers

Êtes-vous propriétaire des murs au sein desquels vous exercez votre activité ?

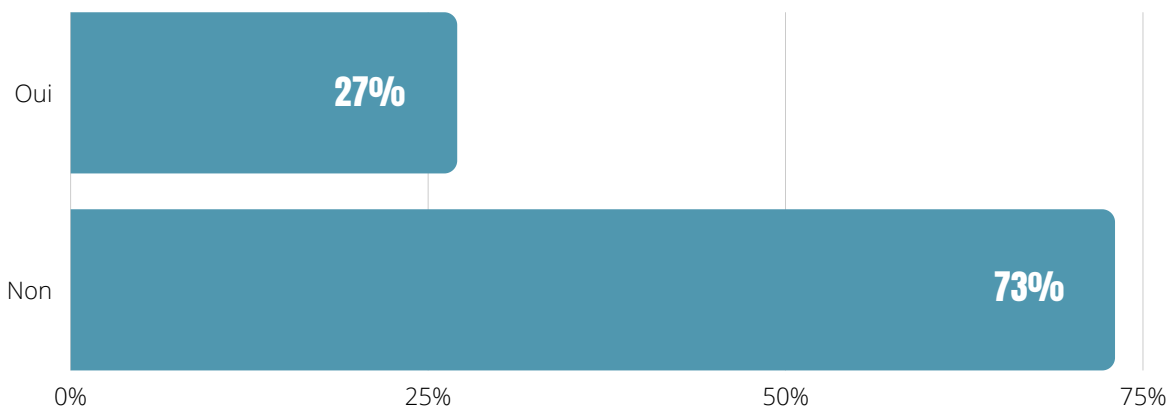


Quelle part (en pourcentage) représente la taxe foncière incluse dans votre bail par rapport au seul loyer annuel ?



Perspectives

De façon plus générale, envisagez-vous de cesser votre activité en raison du contexte économique actuel ?



Commentaires

« Le contexte économique n'est pas favorable, certes, mais le pire reste le mépris pour les petites structures. La passion ne suffit plus pour maintenir son activité en vie en l'absence de réglementations adaptées. »

« Je me mets en procédure de sauvegarde pour essayer de préserver ma boutique. »

« Oui, si la situation ne s'arrange pas rapidement. Baisse du pouvoir d'achat, hausse des prix, augmentation de la taxe foncière pour le local, même pour mettre de la musique dans nos commerces, il faut payer ! Il existe trop de charges pour les indépendants. »

« Nous souhaiterions vendre, mais nous ne trouvons pas d'acquéreur. »

CONTACT

sdi.lyon@sdi-pme.fr

04.78.34.65.97

