

ENQUÊTE SOLDÉS D'HIVER

Enquête du 2 au 6 Janvier 2023
520 répondants



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

Le bilan de la période des fêtes qui s'achèvent.

L'inflation pèse sur le pouvoir d'achat des consommateurs

L'inflation, qui a conduit à la perte de pouvoir d'achat de nombreux foyers, a exercé une influence importante sur le comportement des consommateurs qui font plus attention à leurs dépenses.

Les consommateurs sont plus réticents à effectuer des « achats plaisirs » et préfèrent favoriser l'achat de produits dits de « nécessité ».

Certains commerçants ont observé que les consommateurs sont plus hésitants, ils consultent un produit en magasin plusieurs fois avant de se décider à l'acheter.

Baisse de la fréquentation et du panier moyen

Cette réticence des consommateurs se traduit par une baisse de la fréquentation constatée par 92% des professionnels, doublée d'une baisse du panier dans des proportions de 20% à 30% constatée par 79% des professionnels.

Les soldes ne fonctionnent plus.

Des soldes abordés sans enthousiasme

Un nombre plus importants qu'habituellement de professionnels pratiqueront les soldes cette année avec des premières démarques plus importantes.

Pour autant, 69% estiment que ces efforts ne leur permettront pas d'écouler leurs stocks.

La disparition du signal prix

Au premier abord, les soldes sont un moyen pour les consommateurs souhaitant préserver leur pouvoir d'achat d'acheter des produits à prix réduits pour les prochaines saisons, mais cette théorie ne se constate pas sur le terrain.

Les réductions et promotions permanentes des grandes enseignes et des pure players en ligne viennent brouiller tout signal prix à l'égard des consommateurs.

Des soldes à réformer

Une révision de la manière dont les soldes sont pratiqués est à faire pour 77% des commerçants qui voient les soldes comme pas du tout satisfaisants.

Le problème des soldes pour la majorité des commerçants viendrait du choix dans les périodes déterminées en début de saison au lieu d'être fixées à la fin d'une saison.

Les ventes privées peu prisées

Les ventes privées ne sont pratiquées que par 23% des commerçants ayant répondu à l'enquête. Les personnes ne pratiquant pas de ventes privées expliquent cela par le manque de moyens dont ils disposent sur le plan technologique pour créer un système de fichier client nécessaire pour les ventes privées.

Si la pratique des ventes privées n'est pas une fin en soi pour 80% des commerçants, ils se sentent obligés d'y participer pour rester compétitif face aux grandes enseignes disposant de moyens plus importants pour le faire régulièrement.

Pour des soldes "nouvelle formule"

Les Soldes ont perdu de leur intérêt aux yeux des commerçants de proximité

Un dispositif jugé insatisfaisant par 77%

La première revendication : reporter de plusieurs semaines le début des soldes pour les faire correspondre à une fin de saison. Il est jugé stupide de vendre début janvier des produits d'hiver en solde à peine rentrés et donc n'ayant pas pu être vendus au prix margé.

La remarque sera similaire pour les soldes d'été fixés à fin juin.

L'impossibilité de lutter par le prix face aux grandes surfaces et à internet

Les professionnels indépendants doivent se démarquer autrement que par le prix :

- Service
- Conseils
- Nature des produits

L'obligation de se démarquer autrement que par le prix est renforcée par la multitude des périodes promotionnelles :

- Promotions Anniversaires
- Black Friday
- ...

Les Soldes ne feront pas de miracle pour la trésorerie

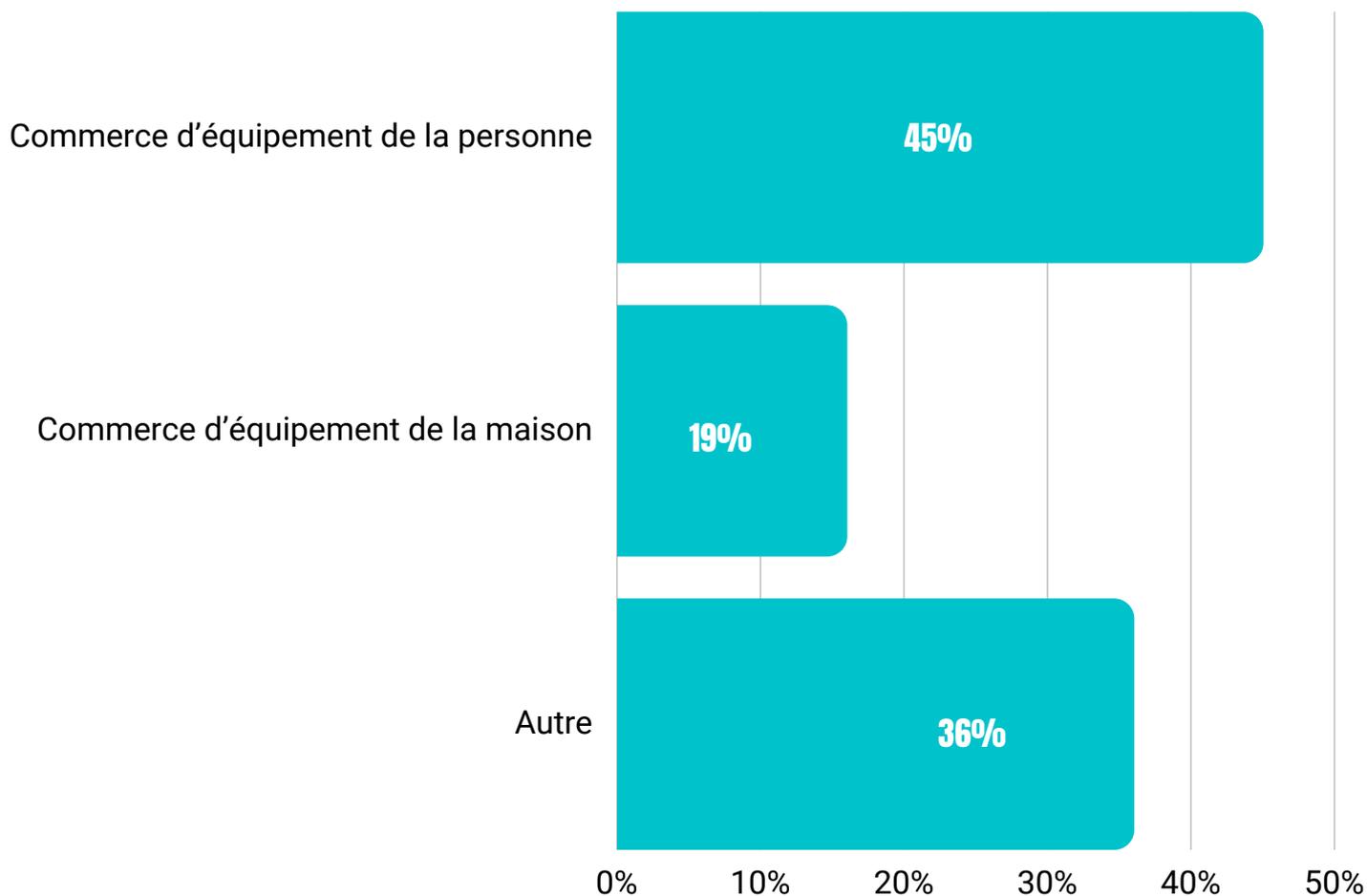
Les professionnels indépendants participent aux Soldes par obligation dans un environnement commercial très concurrentiel mais ne considèrent plus cette période comme un moment fort et n'en attendent pas de miracle, notamment dans un contexte de réduction des dépenses des ménages et, potentiellement, de mouvements sociaux.

Si 14% d'entre eux conditionnent la poursuite de leur activité au résultat des soldes d'hiver 2023, ils sont 86% à ne pas considérer cette période comme déterminante à cet égard.

Pour les soldes, le SDI propose ...

- De fixer la période des soldes au niveau des régions.
- Fixer les soldes en cohérence avec les saisons.

Quel est votre secteur d'activité ?



Parmi les réponses « Autre »

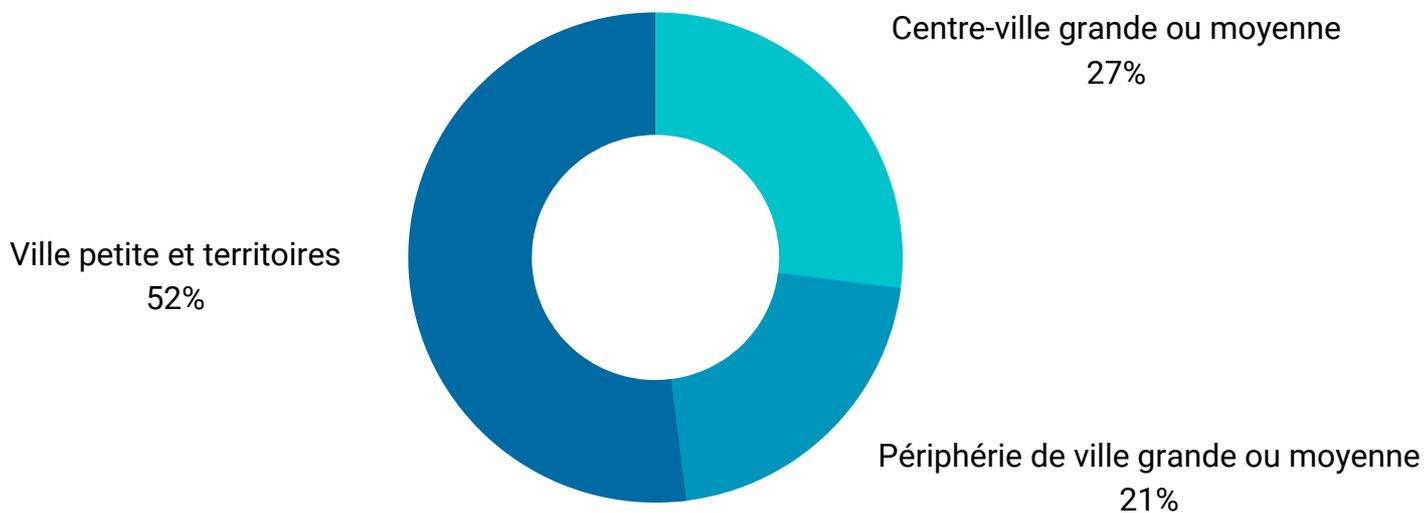
« *Animalerie.* »

« *Cigarettes électroniques.* »

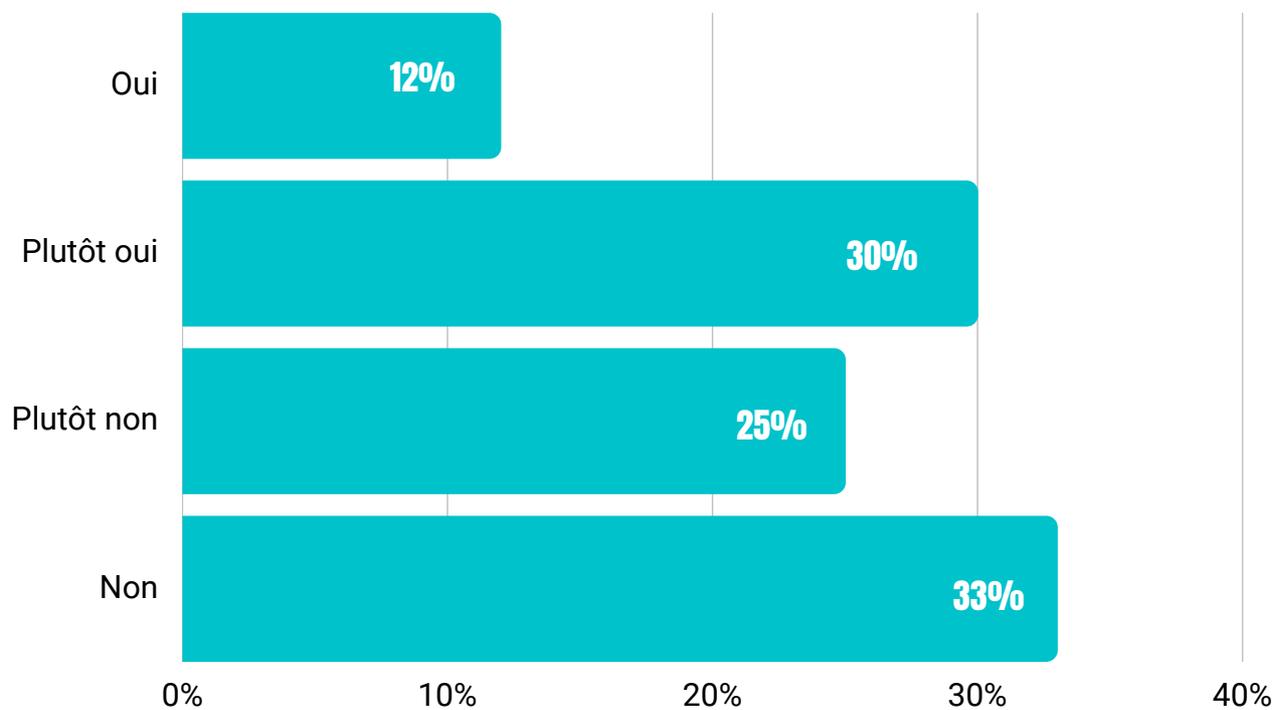
« *Bijouterie horlogerie* »

« *Mercerie.* »

Comment qualifieriez-vous votre implantation géographique ?

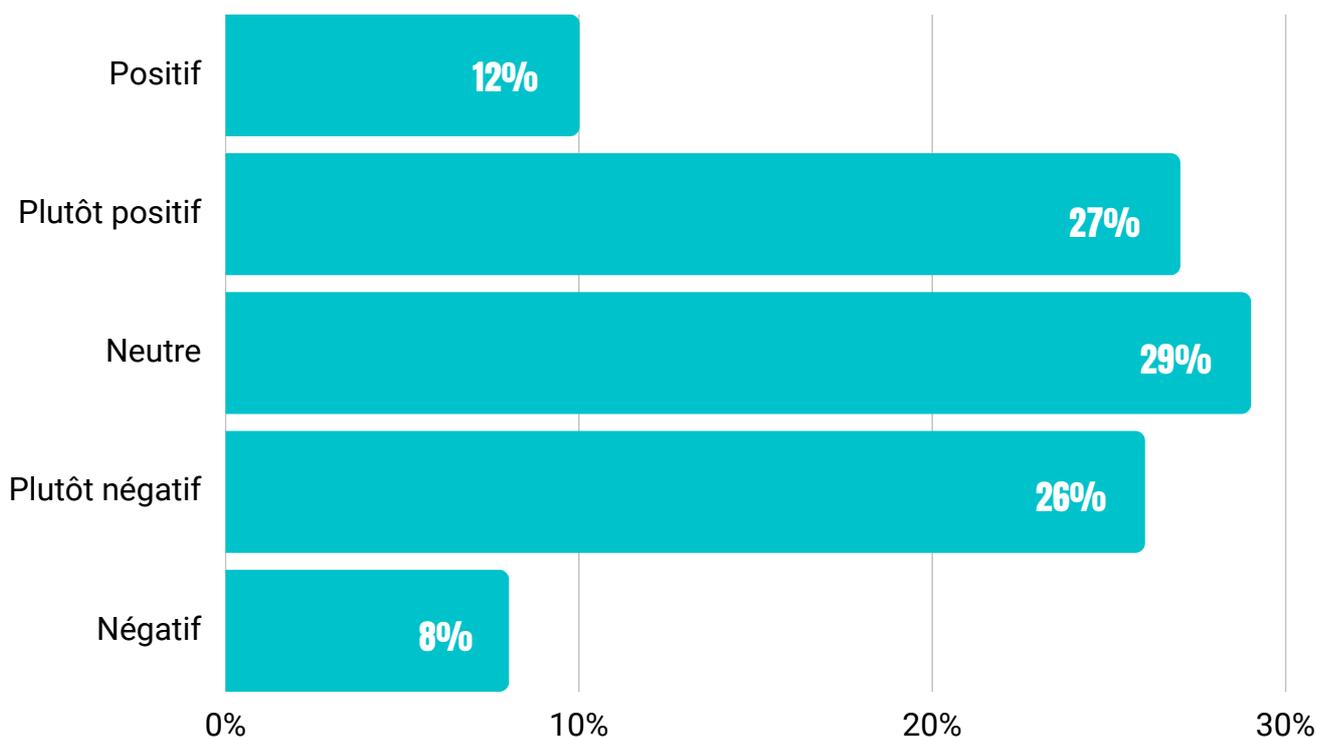


Exercez-vous votre activité dans une zone touristique ?

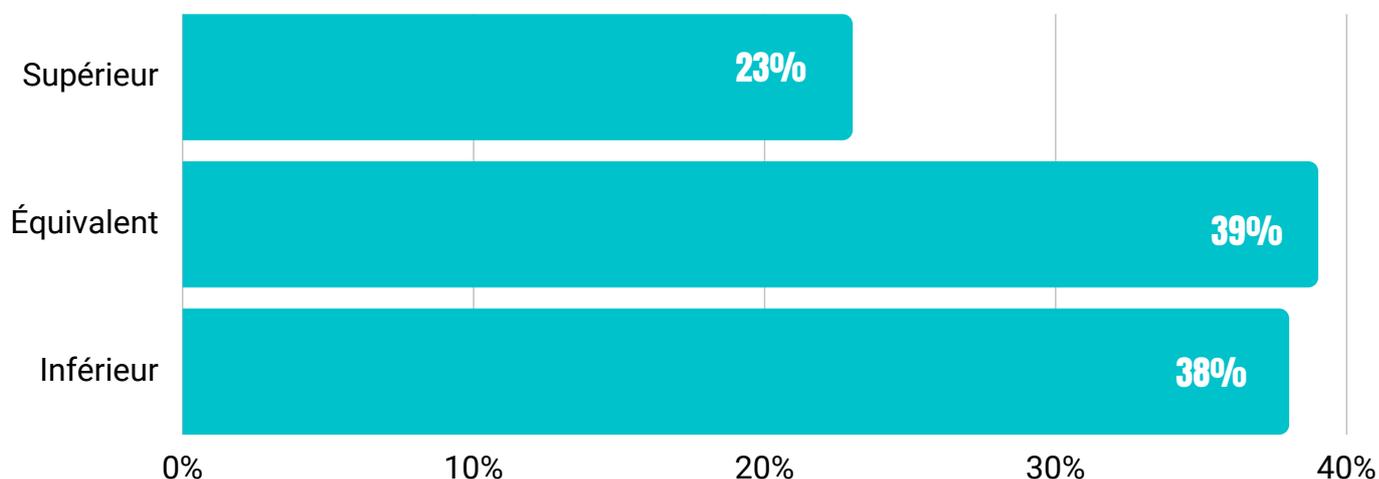


Bilan d'activité de la période des fêtes de fin d'année 2022

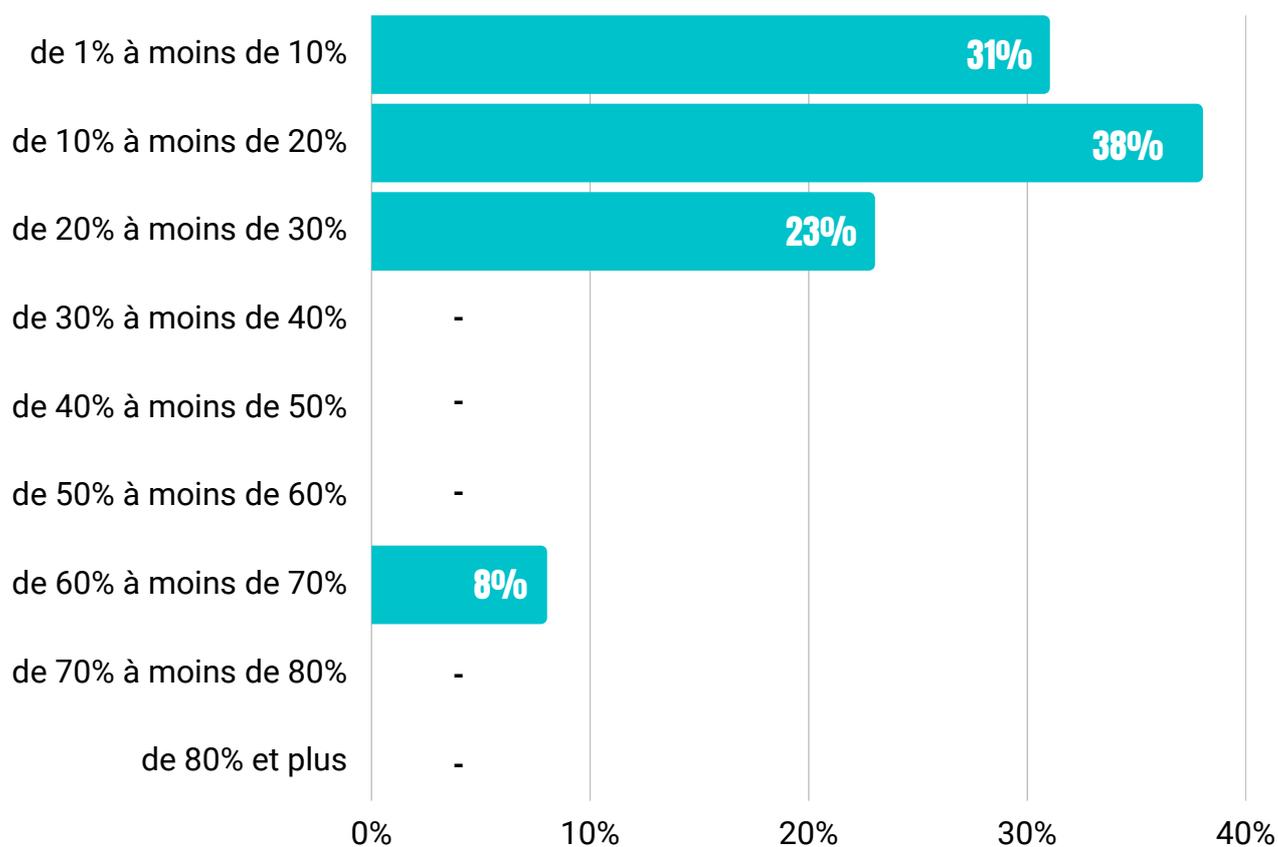
Quel bilan feriez-vous de la période des fêtes de fin d'année 2022 pour votre activité ?



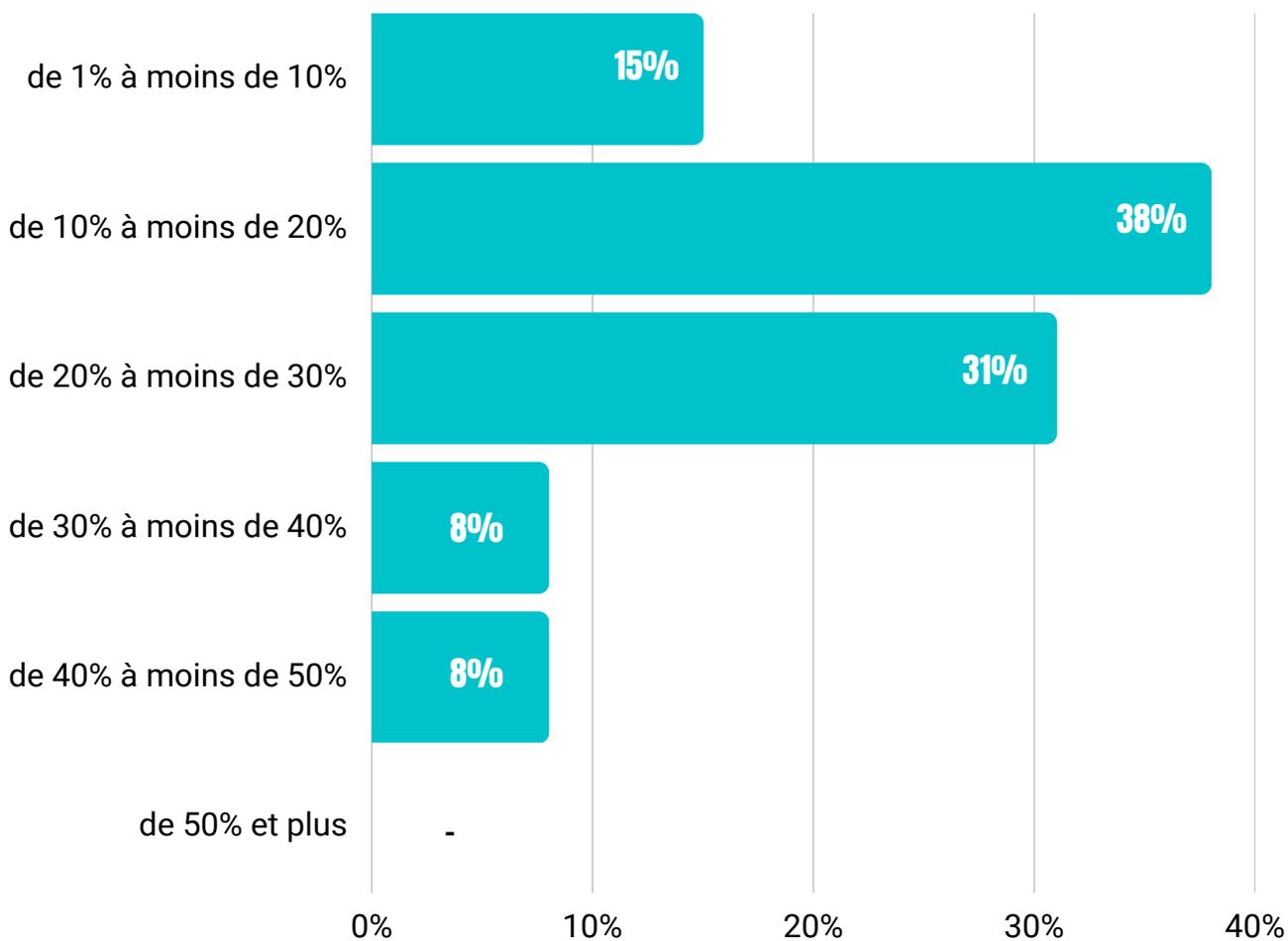
Par rapport à la même période en 2021, votre chiffre d'affaires en cette période de fêtes 2022 a été :



Dans quelles proportions votre chiffre d'affaires est-il supérieur ?

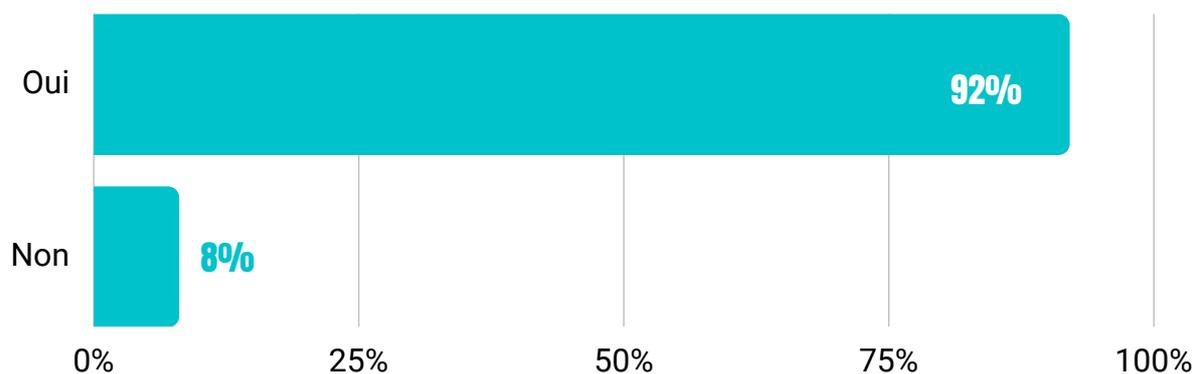


Dans quelles proportions votre chiffre d'affaires est-il inférieur ?

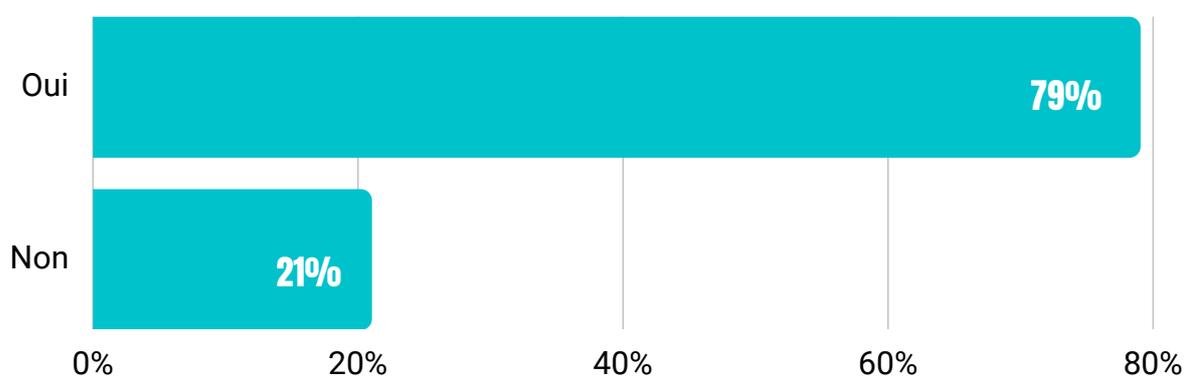


COMPORTEMENT DES CONSOMMATEURS

Avez-vous constaté une baisse de fréquentation de votre activité sur le second semestre 2022 ?

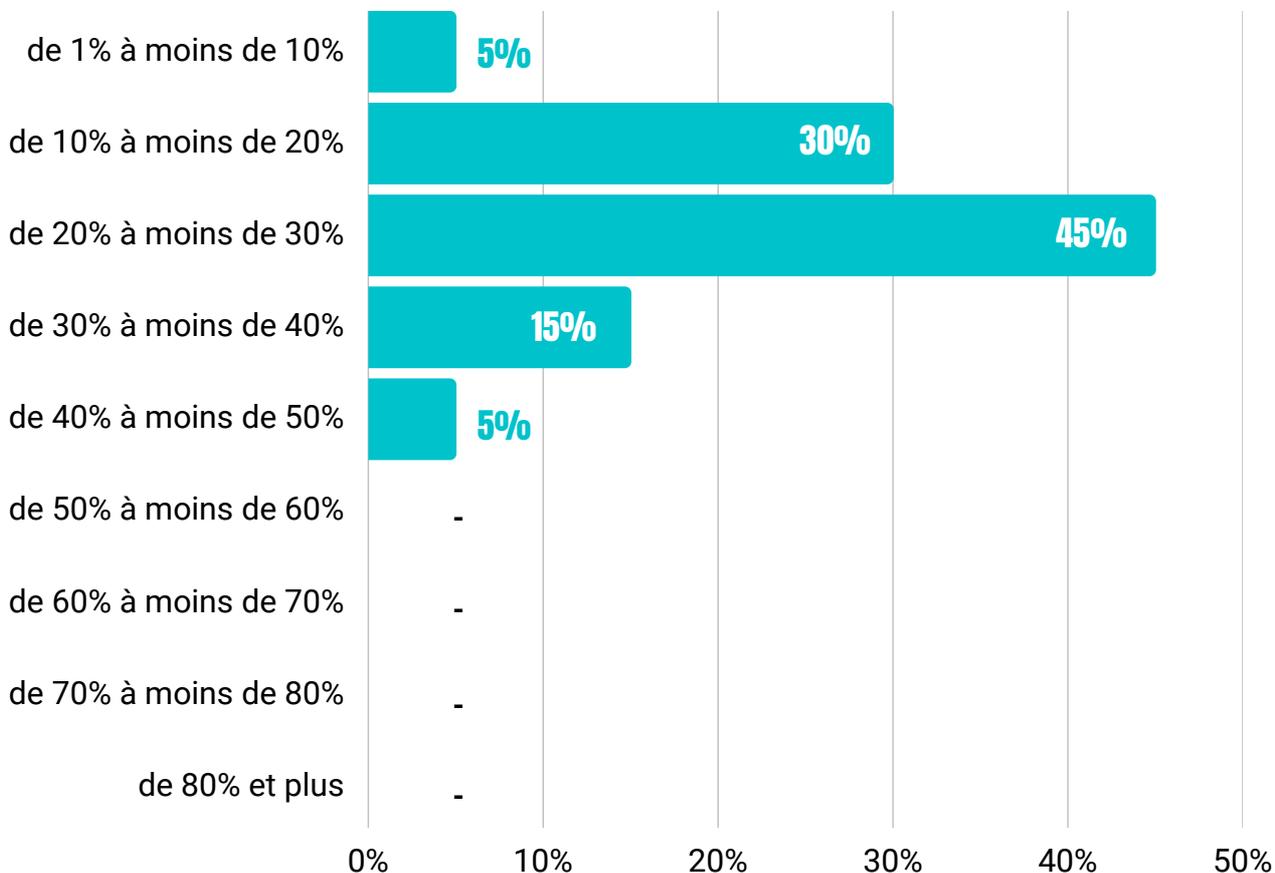


Avez-vous constaté une baisse du panier moyen sur le second semestre 2022 ?



Pour les répondants ayant constaté une baisse du panier moyen de leurs clients

Dans quelles proportions ?



Quelles évolutions constatez-vous dans le comportement des consommateurs sur les derniers mois ?

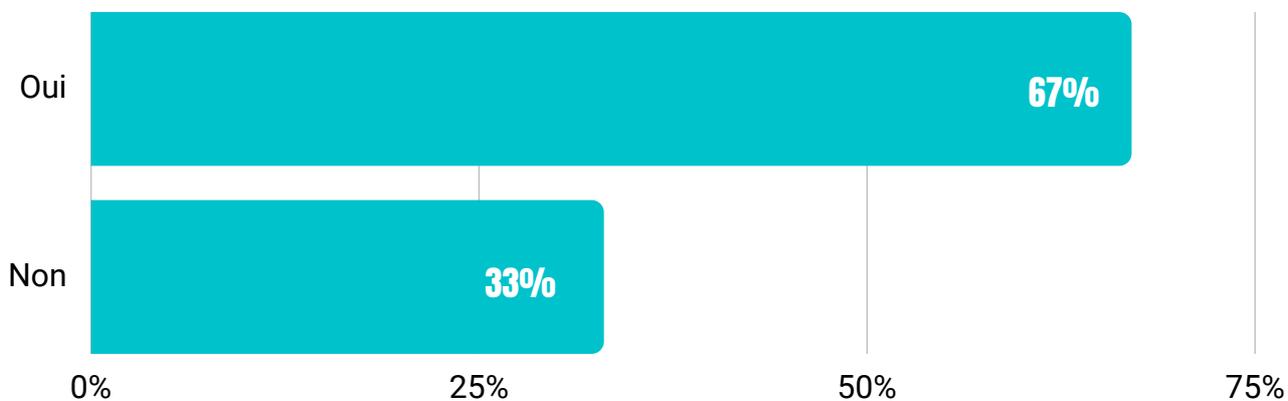
« Les clients sont très hésitants et reviennent plusieurs fois avant de faire un achat. »

« Il y a une baisse des achats plaisir, ils préfèrent consommer des produits de nécessité mais à des prix réduits même si ce ne sont pas des articles de qualité. »

Pratiguez-vous habituellement les soldes ?



Allez-vous pratiquer les soldes cette année ?

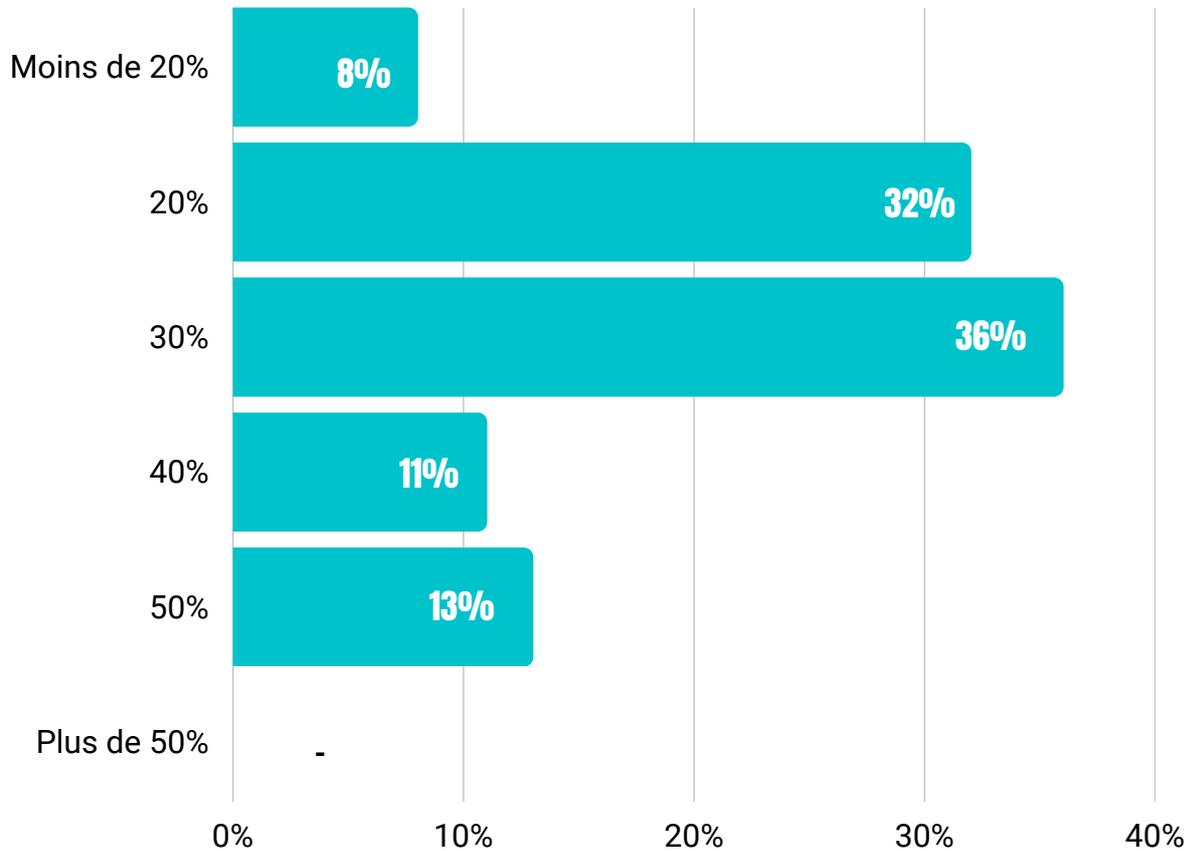


Commentaires

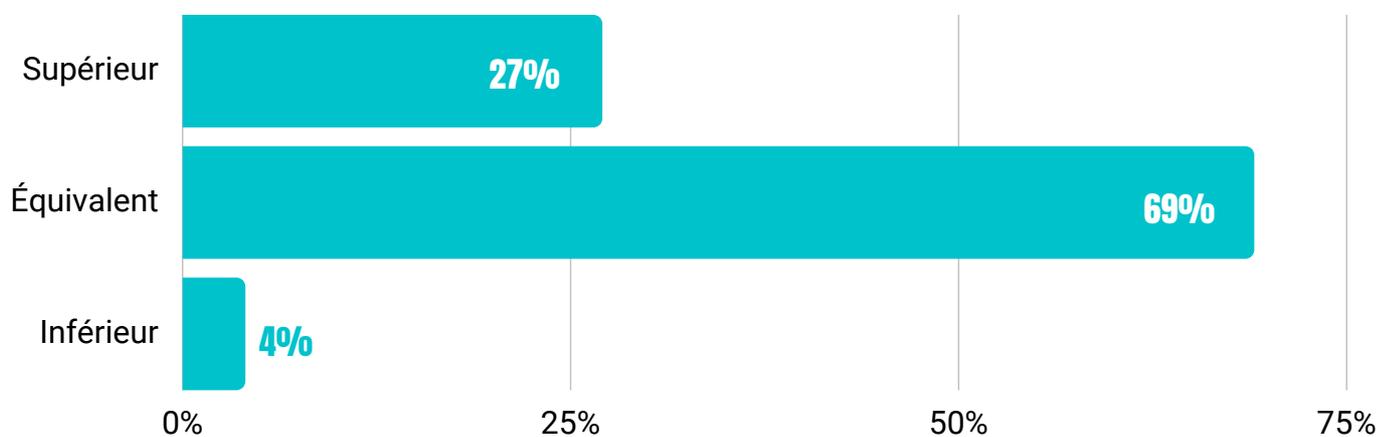
« Je vais passer en "fin de série" des articles anciens , en arrêt de vente chez mon fournisseur , qui ne se sont pas bien vendus , ou qui ont un défaut . La décote sera en fonction de l'article . Cela permettra de proposer des petits prix et de vider le dépôt .»

État sur les démarques

Quel sera le montant de votre première démarque ?

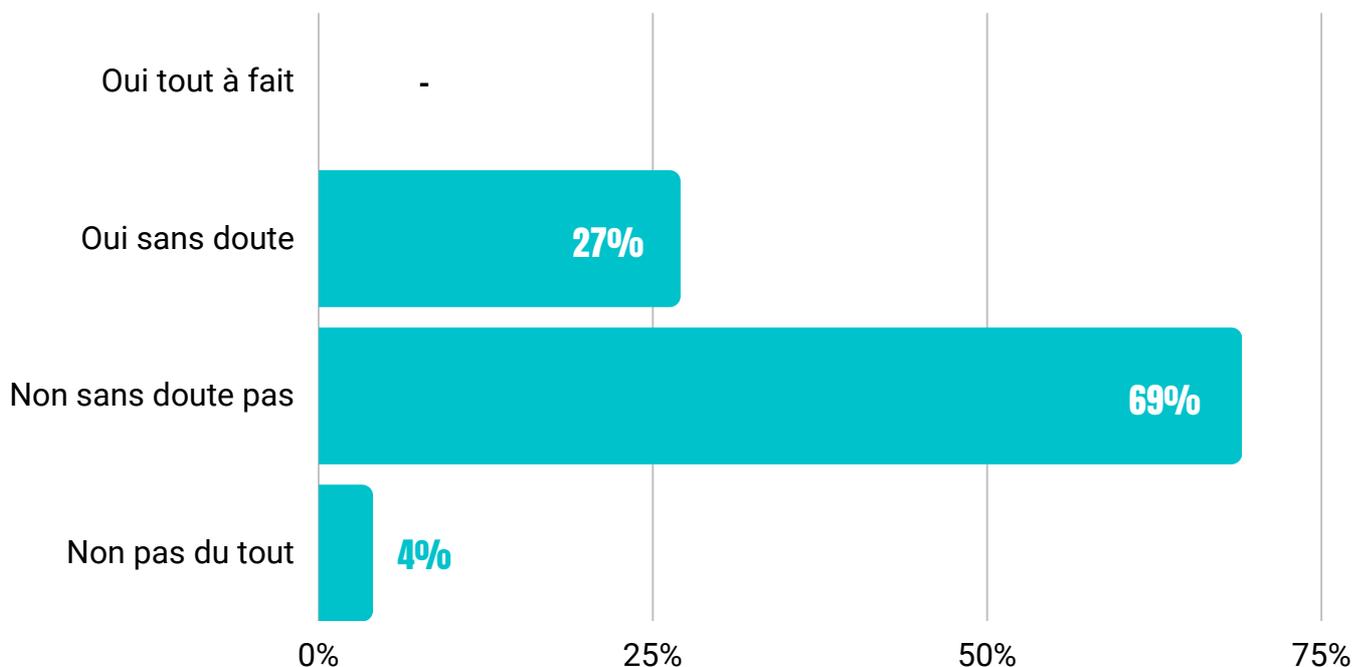


Le niveau indiqué ci-dessus, au regard de votre pratique habituelle de première démarque est-il :

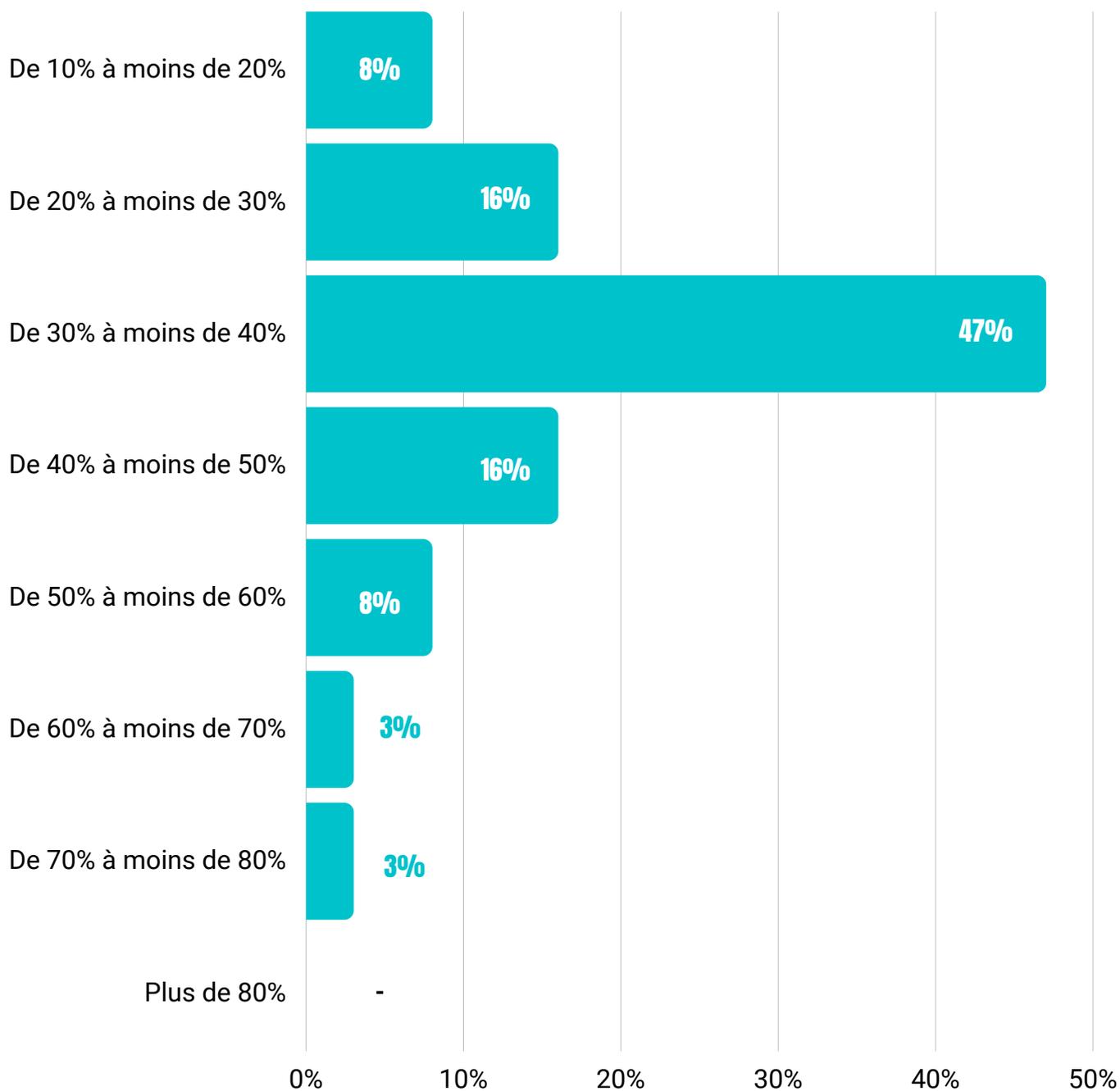


Vision des soldes qui s'annoncent

Estimez-vous que la période de soldes qui va s'ouvrir vous permettra d'écouler la majeure partie de vos stocks ?

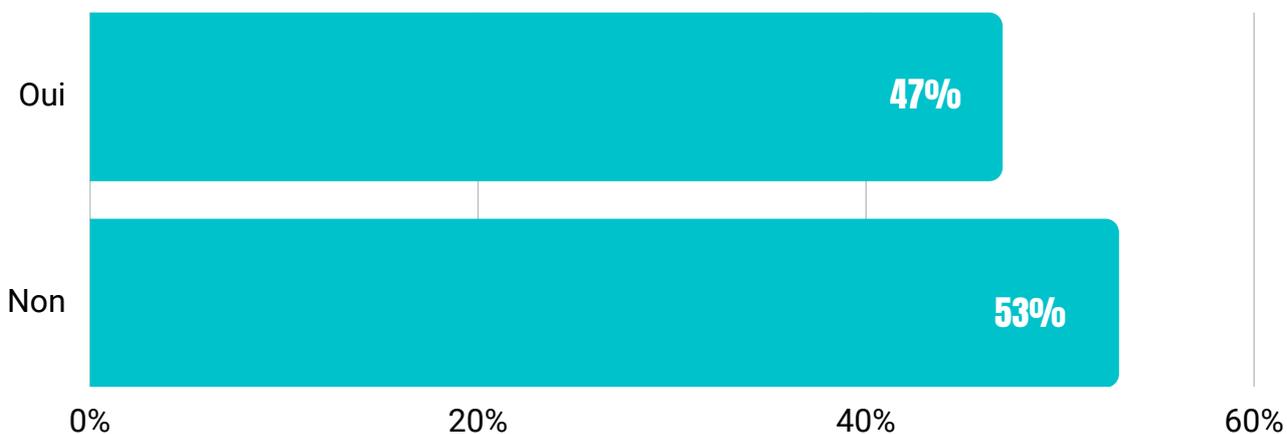


À quelle hauteur estimez-vous le stock de marchandises qu'il vous reste à écouler ?



Vision des soldes

Considérez-vous les soldes comme une nouvelle façon de faire des ventes (pas seulement écouler des stocks) ?

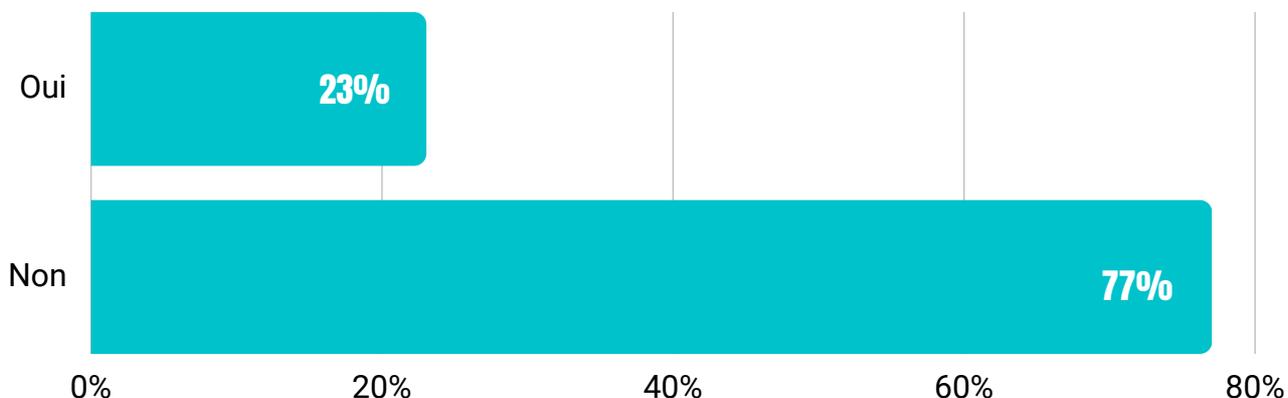


Commentaires

« Les dates ne correspondent pas, il faudrait commencer à solder fin février. »

Ventes privées

Pratiquez-vous les ventes privées ?

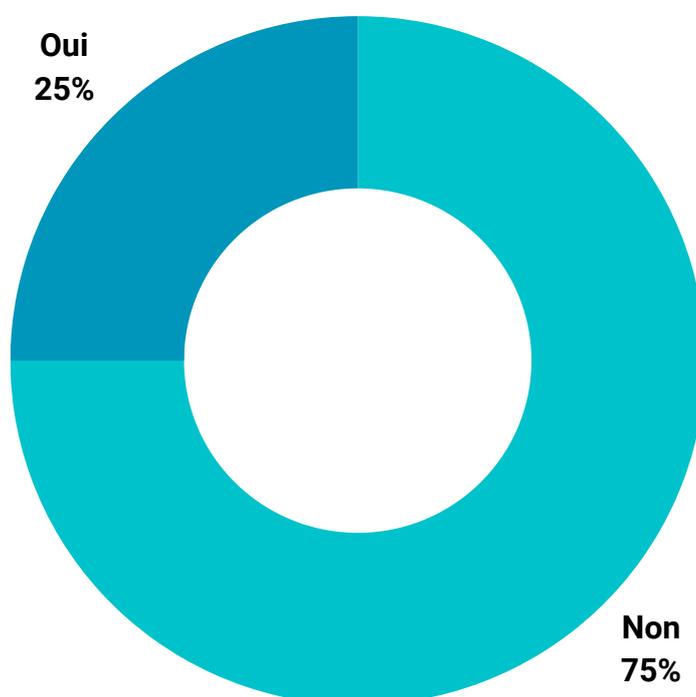


Commentaires

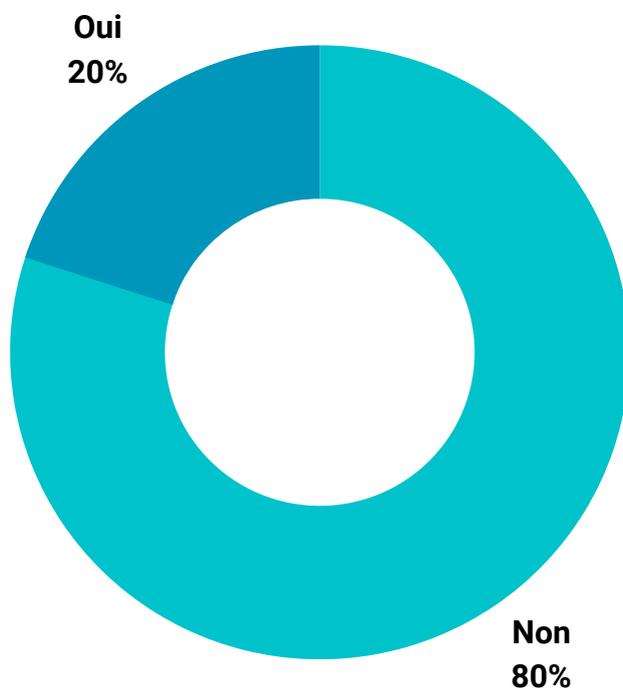
« Je ne génère pas assez de marge pour pratiquer les ventes privées. »

« Non, je n'ai pas le matériel informatique nécessaire pour répertorier mes clients. »

Comptez-vous pratiquer ce type de vente à l'occasion de ces soldes d'hiver 2023 ?



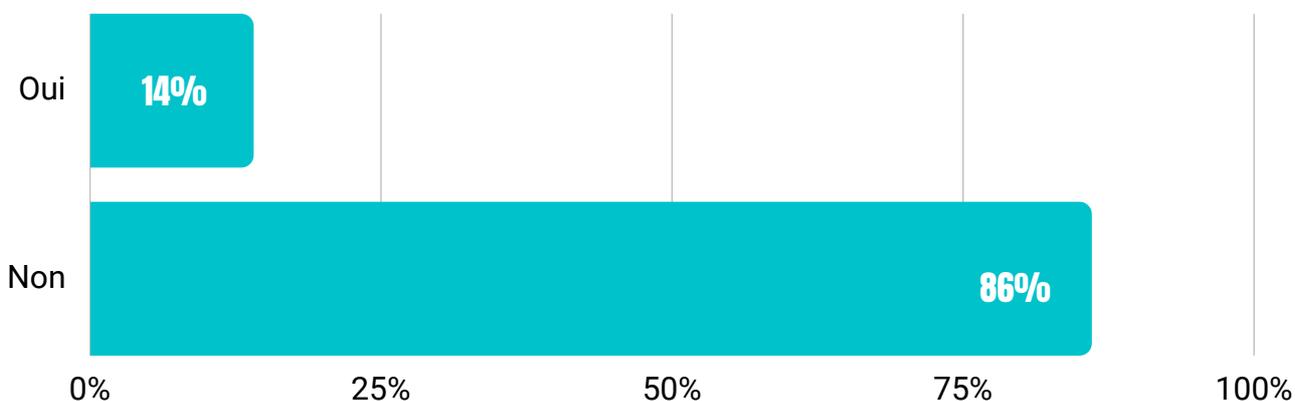
De manière générale, considérez-vous cette pratique comme plus favorable financièrement à celle des soldes ?



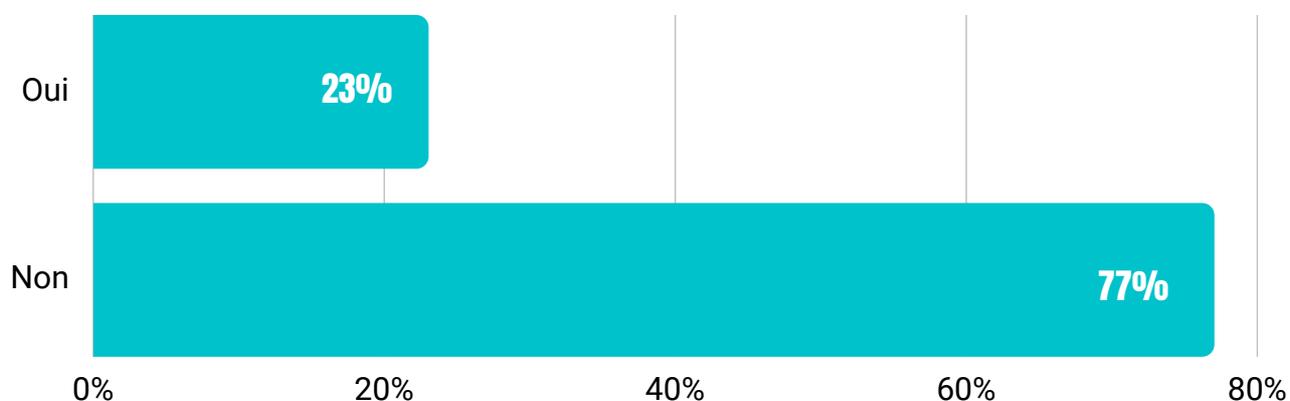
Commentaires

« Petits commerces, nous nous sentons obligés de pratiquer les ventes privées à cause des grandes enseignes qui le font toute l'année même si nous sommes limités par notre budget. »

Pour votre activité, le résultat des soldes de cet hiver 2023 conditionne-t-il la poursuite de votre activité ?



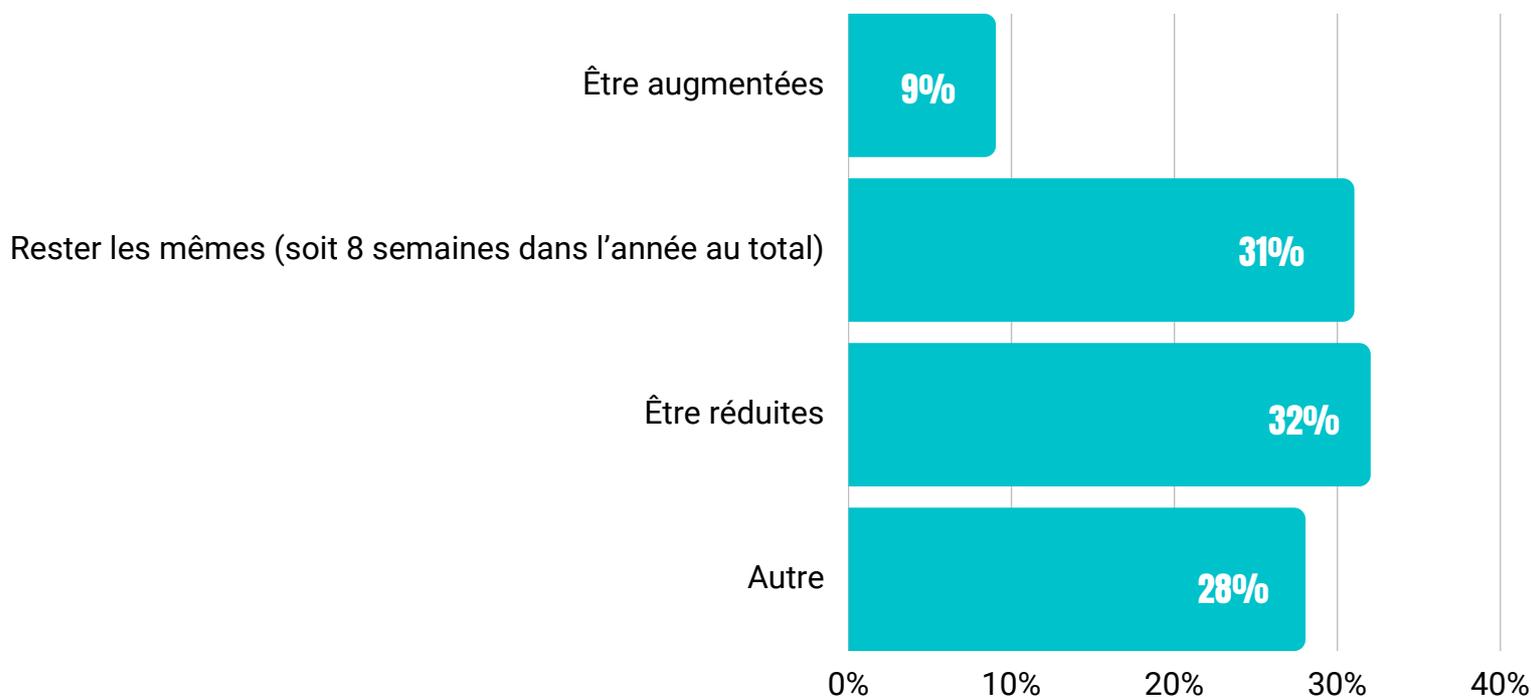
Considérez-vous le dispositif actuel des soldes comme satisfaisant ?



Commentaires

« Les dates ne sont pas appropriées. Les soldes d'hiver ne devraient pas avoir lieu avant fin janvier et les soldes d'été aussi tôt dans la saison. »

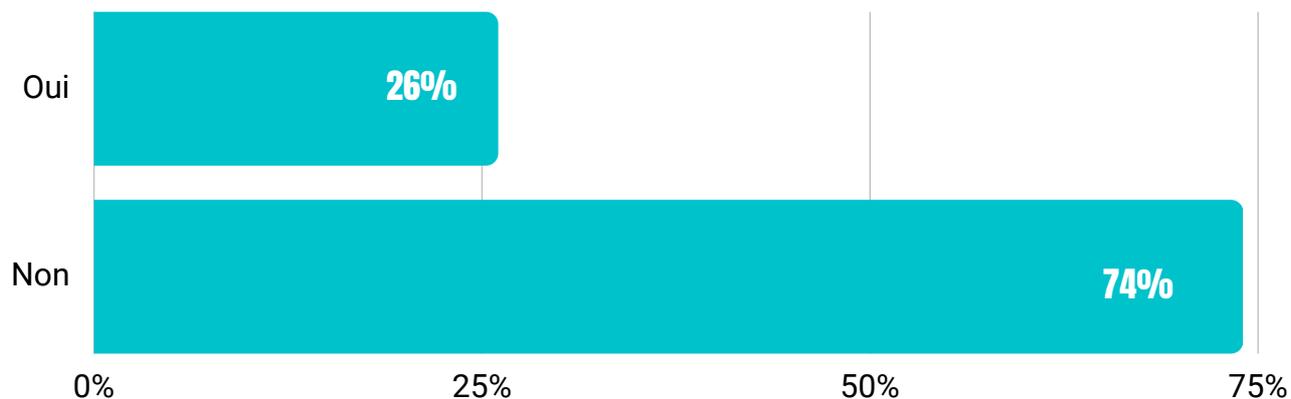
Les deux périodes réglementées des soldes, doivent-elles :



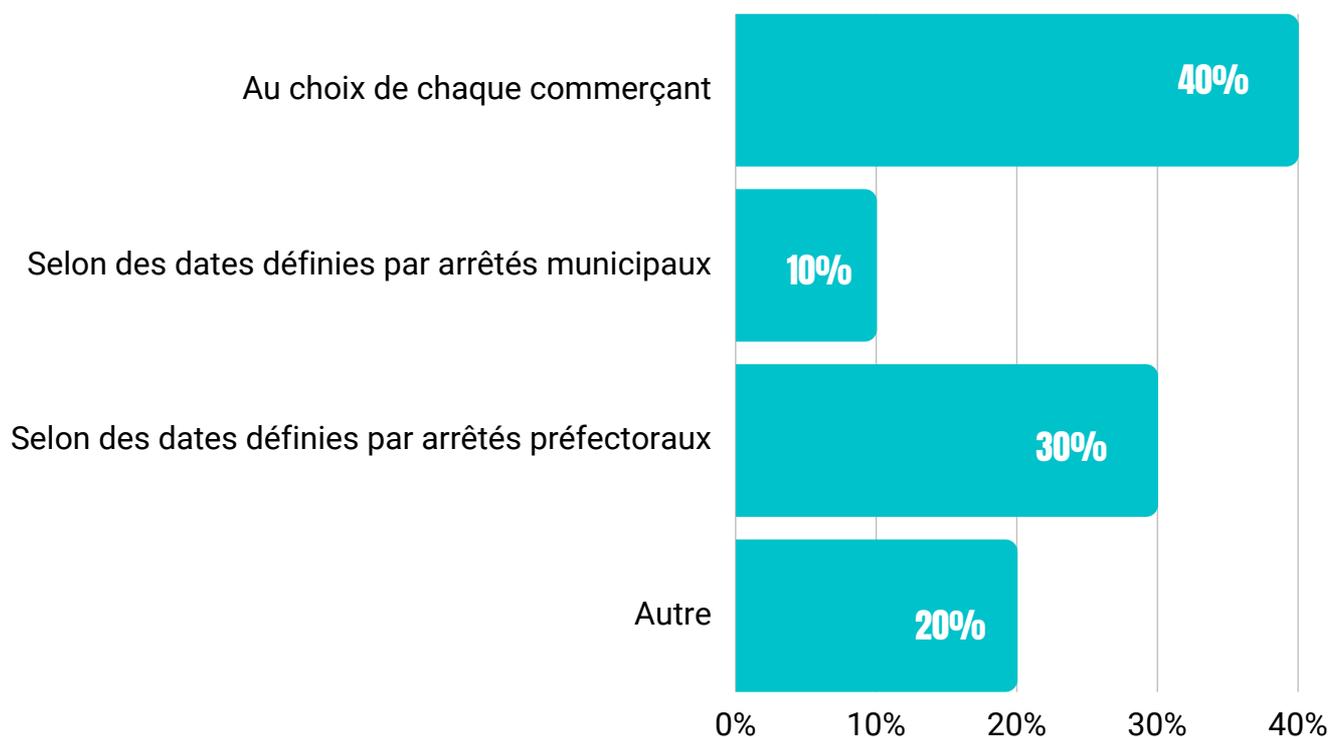
Commentaires

« Cela n'a plus de sens, trop de promotions, de black friday, etc... Les gens n'ont plus le sens de la valeur des choses avec toutes ces réductions de prix au cours de l'année, il devient compliqué de vendre au vrai prix. »

Seriez-vous favorable à répartir les soldes en plusieurs périodes plus courtes tout au long de l'année ?



Selon quelles modalités ?



Parmi les réponses « Autre »

« Les dates devraient être définies au niveau national, laisser le libre-arbitre à chaque commerçant reviendrait à créer de nouvelles dérives déjà bien assez présentes. »



Syndicat des indépendants et des TPE

www.sdi-pme.fr

sdi.lyon@sdi-pme.fr

04.78.34.65.97

