



Février 2024

Bilan SOLDES D'HIVER

Enquête du 3 au 5 février 2024

372 répondants



Contacts presse - ADVOCACIZ :

Alexandra Richert : 06.08.77.86.22

Ambre Fourneau : 06.44.39.89.25

Soldes d'hiver 2024 : économie de crise ou crise économique ?

Une baisse de fréquentation pour 49% des personnes interrogées

Comparés aux soldes d'hiver 2023, ceux de 2024 ont marqué une baisse de fréquentation au sein des commerces de proximité du secteur de la mode.

La faible influence du mouvement des agriculteurs

Pour autant, cette année 2024 est l'une des rares à n'avoir connu aucun obstacle majeur au bon déroulé des soldes d'hiver après :

- les gilets jaunes en 2019.
- le covid en 2020.
- les restrictions Covid en 2021.
- les retraites en 2022.

79%

Cette année 2024 fût une nouvelle fois le théâtre de manifestations, cependant de faible impact au constat que seules 26% des personnes interrogées considèrent que le mouvement des agriculteurs explique au moins partiellement la faible performance de ces soldes d'hiver 2024.

Un chiffre d'affaires inférieur à celui de 2023 dans 76% des cas

Moins de fréquentation mais aussi des consommateurs au budget contraint conduisent au constat d'une baisse de chiffre d'affaires pour les soldes 2024 comparés à 2023.

Une analyse sombre en l'état des perspectives de la filière

Les entreprises de la mode et du textile en règle générale ont été en première ligne des défaillances d'entreprises en 2023 avec un bond de 53% entre 2022 et 2023.

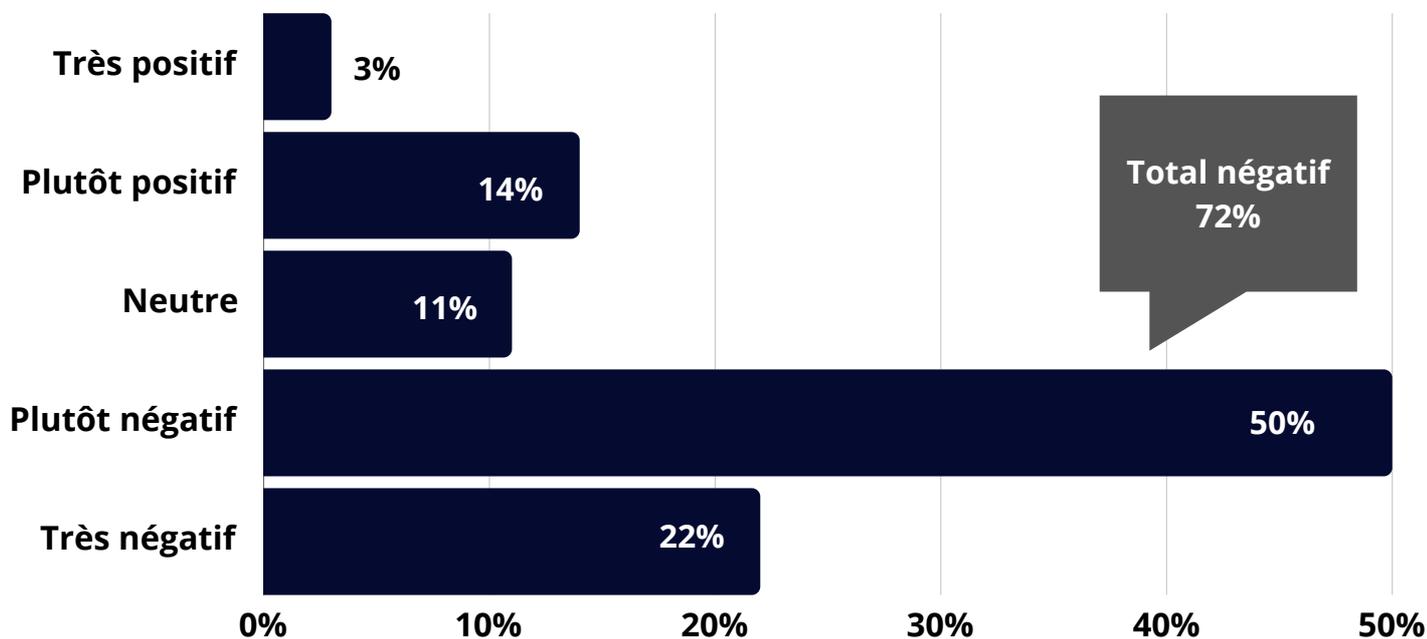
L'économie de crise ressentie au travers de la frilosité de la clientèle relève d'ores et déjà de la crise économique pour la filière.

Une action résolue des pouvoirs publics toujours en souffrance

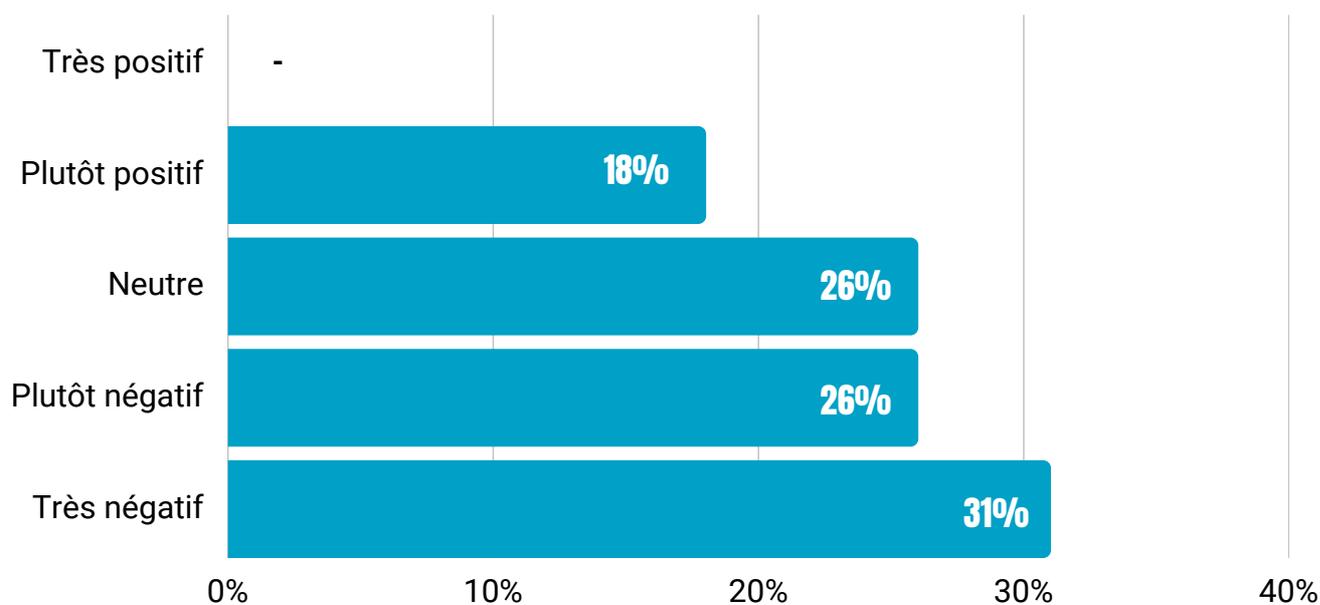
Afin de résoudre, au moins en partie, les professionnels demandent depuis plusieurs années deux actions simples :

- un encadrement des offres promotionnelles devenues permanentes tant leur enchaînement est rapide au long de l'année, offres qui en définitive n'informent plus le client sur la valeur réelle des biens.
- un report de la date des soldes de 15 jours à 1 mois en vue de faire correspondre le "destockage" avec la fin de saison et non le début de la dite saison !

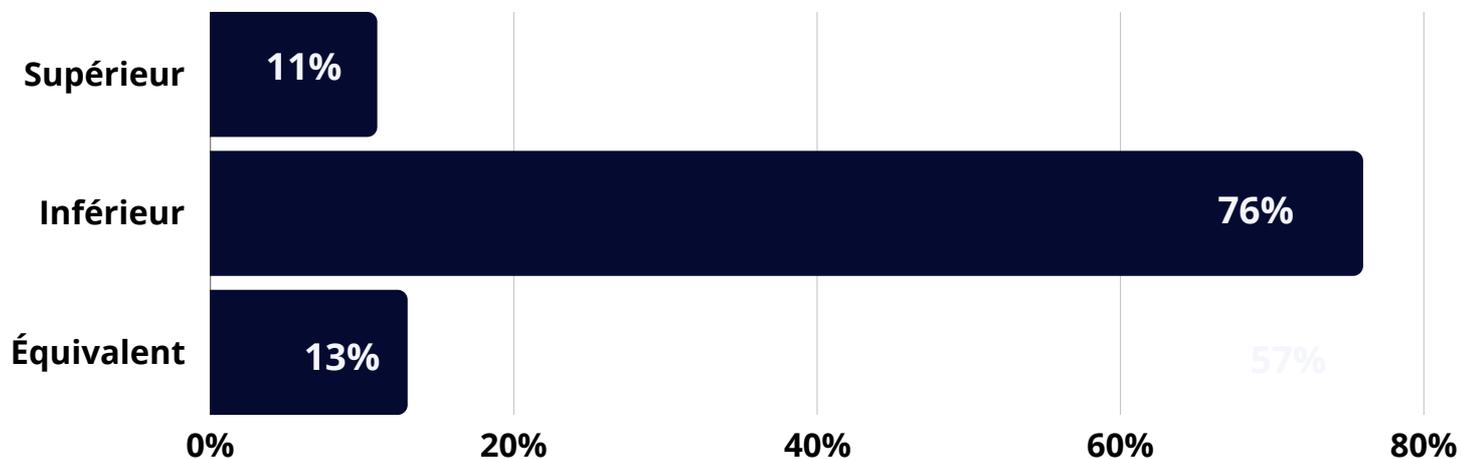
Quel bilan global feriez-vous des soldes d'hiver 2024 concernant votre activité ?



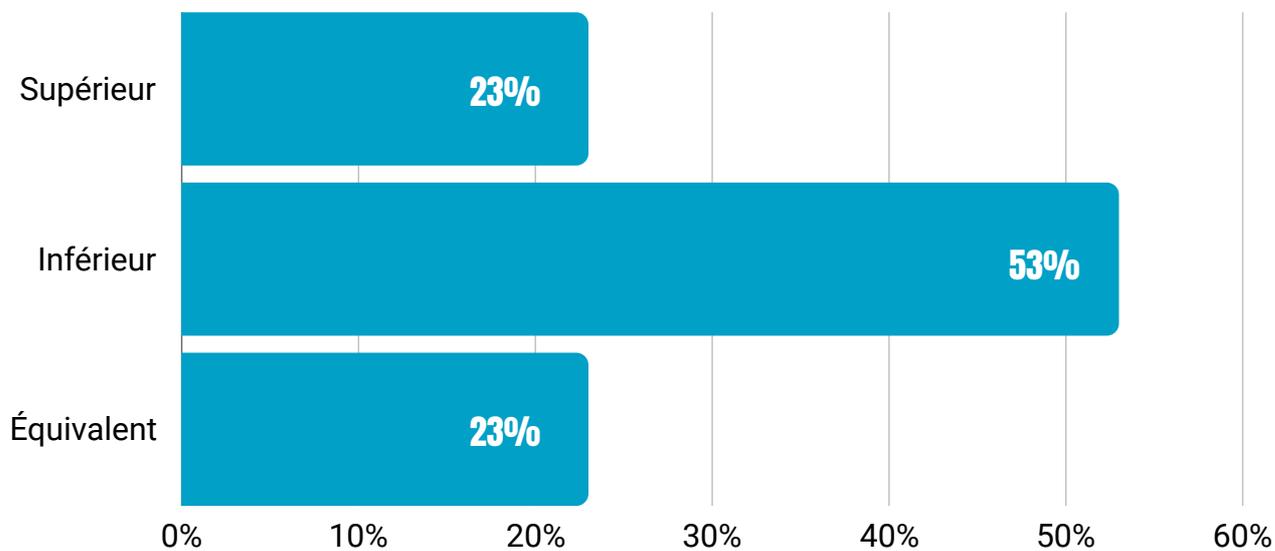
Rappel Solde hiver 2023 : Quel bilan global feriez-vous des soldes d'hiver 2023 concernant votre activité ?



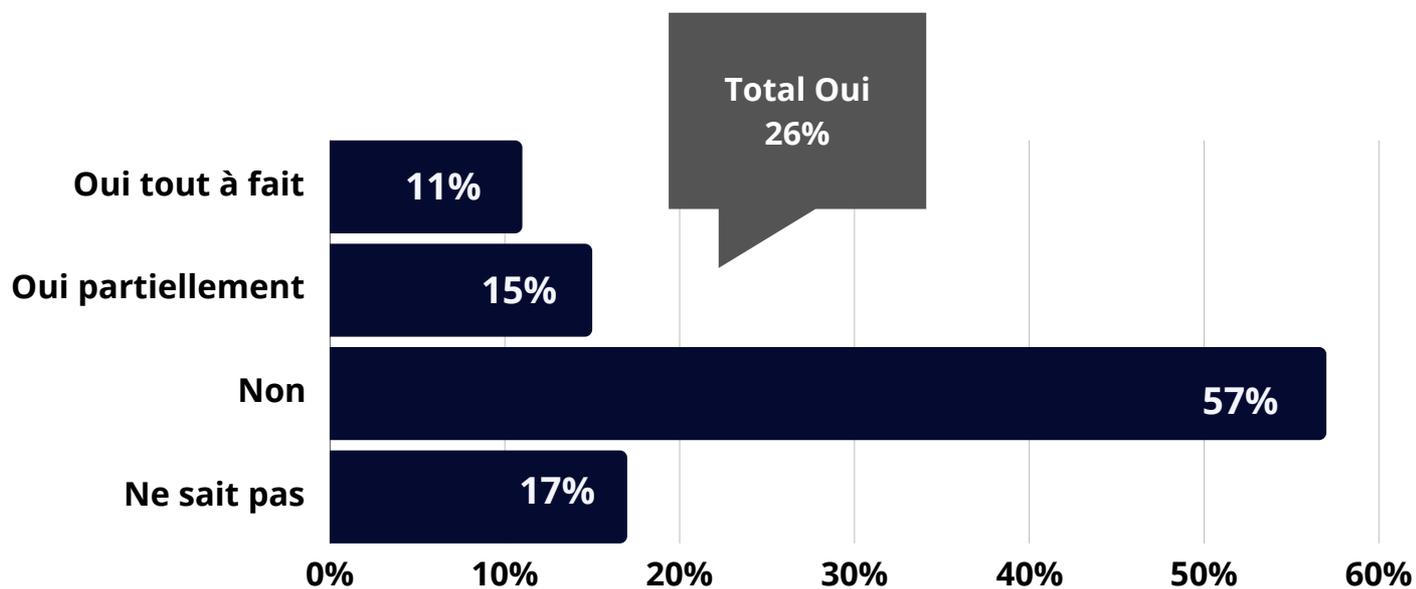
Par rapport aux soldes d'hiver 2023, votre chiffre d'affaires des soldes d'hiver 2024 est :



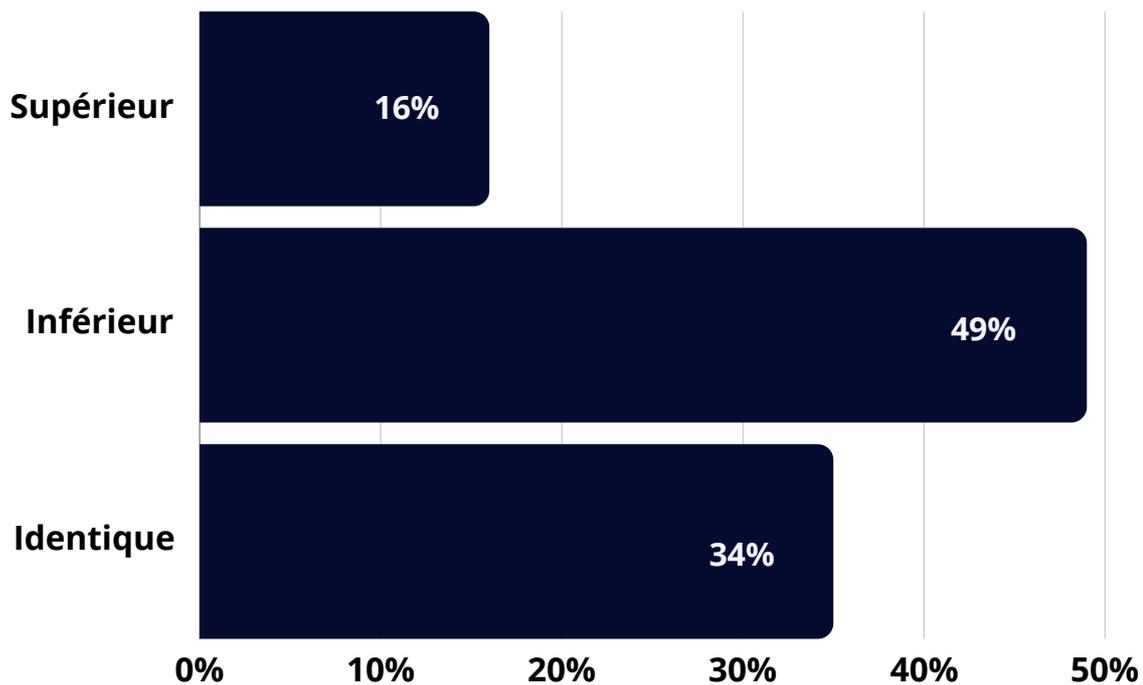
Rappel Soldes hiver 2023 : Par rapport aux soldes d'hiver 2022, votre chiffre d'affaires des soldes d'hiver 2023 est :



Estimez-vous que les blocages liés à l'actualité du monde agricole ont impacté vos ventes ?



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



Quelle est votre analyse de l'état d'esprit des consommateurs ?

Sur la retenue en terme de dépenses.

La clientèle est perdue, n'arrive pas à prendre de décision malgré plusieurs visites. Clientèle triste et très compliquée.

Le comportement d'achat a changé, les soldes ne sont plus attendus, il n'y a plus l'engouement des années précédentes. Les clients fidèles achètent en vente privée et se réserve pour la nouvelle collection. L'autre partie attend des remises très importantes pour acheter.

*Les consommateurs ne regardent plus la qualité du produit soldé mais uniquement le pourcentage de remise appliqué. Une remise de -40% / -50% n'a plus le même effet qu'il y a quelques années, c'est devenu banal. Les soldes arrivent facilement un mois et demi trop tôt. L'hiver démarre le 20 Décembre et on se trouve déjà à trois semaines du début des soldes. Il faut tout repenser, tout décaler. Chaque année le Black Friday démarre de plus en plus tôt et la communication agressive des grandes enseignes, et des plus petits qui s'y mettent aussi, pénalise les autres qui se battent pour survivre, et sont contre la dévaluation continue des produits. Il est urgent de décaler, et raccourcir la durée des périodes de soldes. Personne n'a besoin de 4 semaines de remises. Deux périodes de soldes qui démarreraient au 15 février et au 15 août seraient bien plus adaptées et aideraient à ce que les gens consomment pour la qualité des produits et non pour la hauteur des remises. De la m**** à -70% reste de la m****. Achetez moins (pour la planète), mais achetez mieux.*

Très frileux à consommer. achat par nécessité et non par plaisir ou coup de coeur.

Les ventes privées, le Black Friday qui se transforment en Black Week, arrivés aux soldes, les clients sont essorés et n'ont plus envie/besoin de consommer.

CONTACT

sdi.lyon@sdi-pme.fr

04.78.34.65.97

