



ENQUÊTE SOLDES D'ÉTÉ 2025

ENQUÊTE DU 16 AU 18 JUIN 2025
803 RÉPONDANTS



CONTACT PRESSE : Advocaciz

Alexandra Richert : 06.08.77.86.22 - Ambre Fourneau : 06.44.39.89.25

Une situation économique sous tension

L'enquête menée à quelques jours de l'ouverture des soldes d'été 2025 révèle une situation économique préoccupante pour une grande majorité des commerçants interrogés.

68 % déclarent rencontrer des problèmes de trésorerie. Dans un contexte où les charges fixes continuent de croître, les commerçants font face à une fréquentation en baisse et une diminution significative des paniers moyens. Cette pression économique se traduit par une perte de sérénité et une inquiétude persistante quant à la viabilité de leurs activités.

Des soldes déconnectés de leur fonction initiale

La période des soldes, autrefois moment stratégique de déstockage de fin de saison, est aujourd'hui perçue comme un mécanisme obsolète et même contre-productif :

- 61 % des commerçants estiment que les soldes n'ont plus d'intérêt commercial réel.
- 60 % ne les pratiquent que par obligation concurrentielle.
- Le niveau de démarque est de plus en plus élevé dès le lancement : 50 % des répondants démarrent à -30 % ou plus, et 20 % augmentent encore leur niveau de remise cette année.
- Pourtant, seuls 40 % espèrent que cette période leur permettra de reconstituer leur trésorerie.

Une concurrence jugée profondément inéquitable

Le développement du e-commerce, notamment via les sites chinois comme Shein ou Temu, sont massivement cités comme des facteurs aggravants. L'impact négatif de ces géants sur l'activité commerciale est évalué à 7,2/10 en moyenne par les répondants.

Les commerçants dénoncent une distorsion de concurrence nourrie par :

- des prix défiant toute concurrence,
- des délais de livraison très courts,
- des pratiques marketing agressives.

Les mesures publiques censées rétablir l'équilibre (telles que la surtaxe à l'import ou l'encadrement de la publicité par influence) sont jugées insuffisantes par 85 % des répondants.

Une clientèle transformée, plus difficile à fidéliser

Les commerçants constatent une évolution marquée du comportement de leur clientèle, directement liée à l'inflation et à la montée en puissance du commerce en ligne :

- 80 % attribuent le changement de comportement des clients à la baisse du pouvoir d'achat.
- 66 % observent un désintérêt croissant pour les soldes.
- La moitié des décisions d'achat dépend aujourd'hui du niveau de la remise, et non plus de la valeur perçue du produit.

Cette banalisation des remises, renforcée par les ventes privées et les promotions continues, a profondément modifié le rapport à la consommation.

Une confiance largement érodée

Alors que 95 % des répondants déclarent qu'ils participeront aux soldes cette année, cette décision est majoritairement subie.

La majorité considère que les soldes profitent avant tout aux grandes enseignes, capables de maintenir des marges élevées malgré de fortes remises. À l'inverse, les petits commerçants sacrifient leurs marges, parfois jusqu'à vendre à prix coûtant, sans bénéficier d'un effet volume suffisant pour compenser.

Certains évoquent même la tentation croissante de cesser leur activité faute de rentabilité, de soutien public ou de perspectives.

Conclusion : un état d'esprit alarmant chez les commerçants

L'analyse des témoignages et des données collectées met en évidence un état d'esprit extrêmement dégradé :

91 % des commerçants se disent dans un état d'esprit négatif.

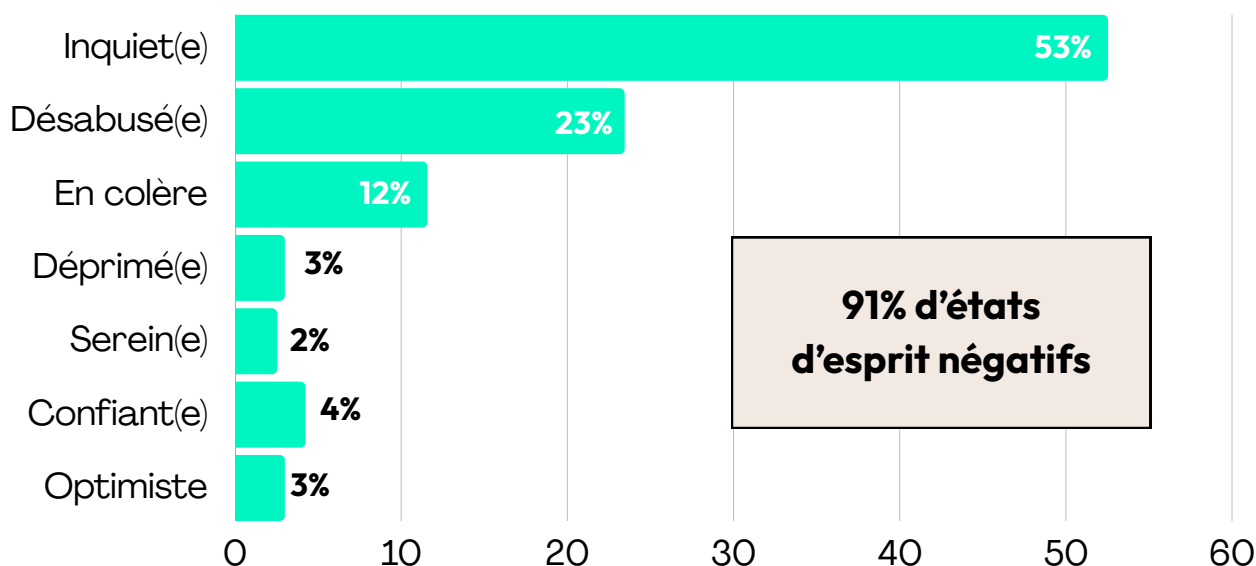
Ce climat est la conséquence directe des pressions financières, du sentiment d'injustice face à une concurrence mondiale incontrôlée, de la perte de sens des outils commerciaux traditionnels (comme les soldes), et de l'absence perçue de mesures efficaces en faveur des commerces de proximité.

« J'espère tenir mais c'est compliqué quand on doit brader nos produits deux mois après leur arrivée. »

« On crève dans l'indifférence. »

Il apparaît aujourd'hui urgent de repenser le modèle économique et réglementaire encadrant l'activité commerciale locale, sans quoi une part significative du commerce de proximité risque de disparaître à court terme.

Quel est votre état d'esprit actuel en qualité de chef d'entreprise ?



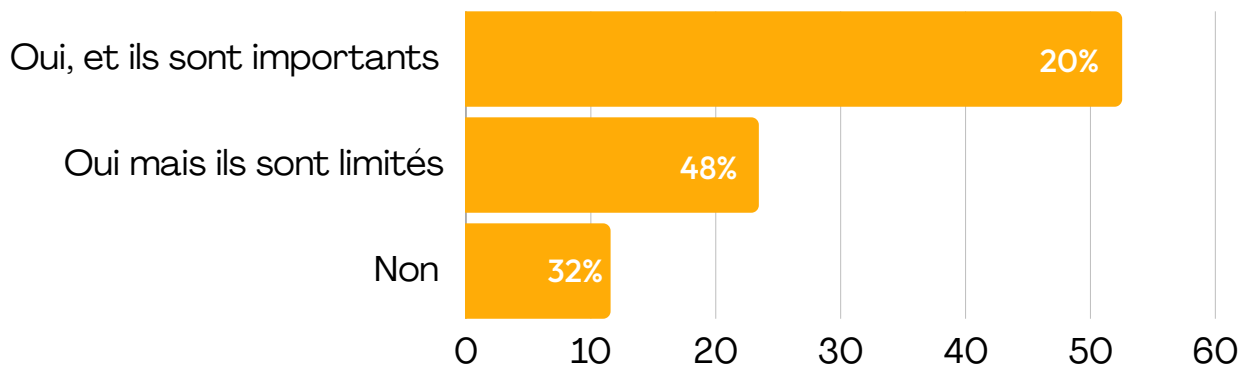
Comment voulez vous que l'on soit confiant, serein et optimiste. Les saisons sont à peine commencées, que les géants font leur messe avec des soldes en plein début de saison. A peine deux mois pour travailler.... et on brade nos marchandises. J'achète à des entreprises Françaises et Européennes et je marge très raisonnablement. Comment voulez vous qu'on s'en sorte en bradant en début de saison.

Localement plus rien n'est fait pour nous aider et au niveau national ou international, les grosses sociétés que ce soient physiques ou sur internet, profitent de nets avantages par rapport à nous, petit commerçants indépendants

Angoissée très souvent car ne sachant jamais de quoi l'avenir va être fait

Désabusée des pratiques de ventes privées qui fleurissent partout dès le début juin, de toutes ces promos dans l'année, de devoir me battre contre mes propres fournisseurs qui appliquent également ces promos au détriment des boutiques qui promeuvent leurs marques...marre de la fast fashion !

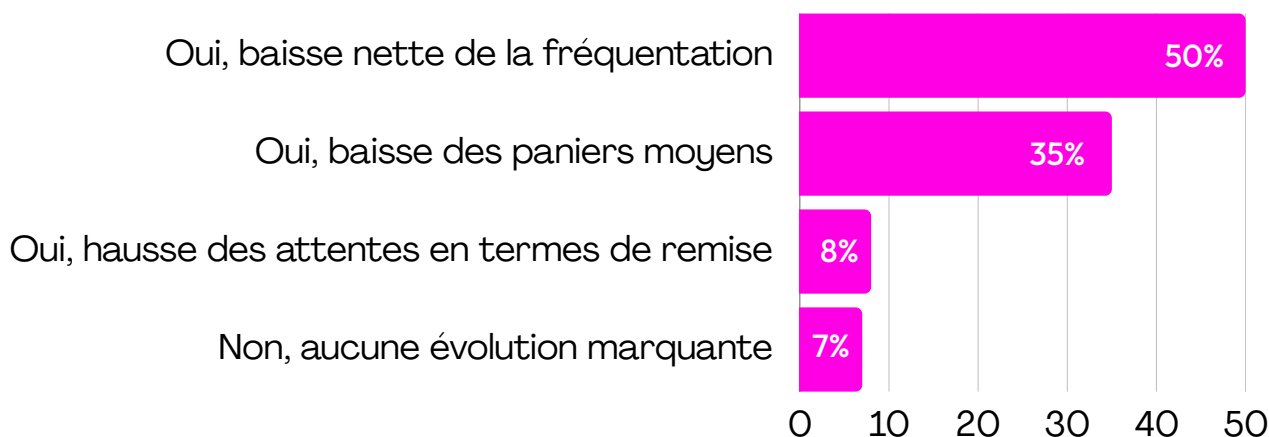
Faites-vous actuellement face à des problèmes de trésorerie ?



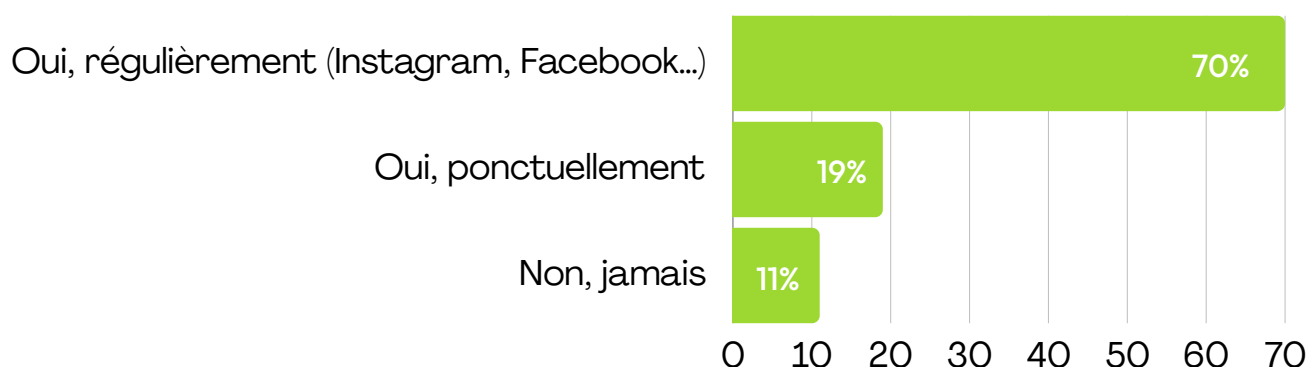
68% des interrogés font face à des problèmes de trésorerie

“ Baisse de fréquentation, avec augmentation des charges chaque année... On étouffe et on ne travaille jamais l'esprit tranquille. Rien n'est jamais envisagé pour le petit commerçant de quartier, on crève dans l'indifférence totale. ”

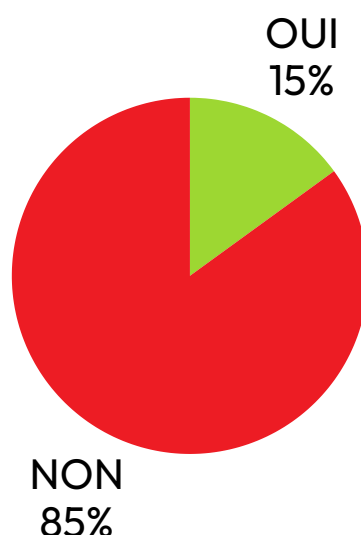
Avez-vous observé une évolution notable du comportement de vos clients en lien avec l'inflation ou le pouvoir d'achat depuis début 2025 ?



Utilisez-vous les réseaux sociaux pour faire connaître votre commerce ?



Estimez-vous comme suffisants les dispositifs envisagés par les pouvoirs publics (interdiction de publicité par le biais d'influenceurs sur les réseaux sociaux et surtaxe à l'import) pour rétablir une concurrence équilibrée à l'égard des commerces de proximité ?



“ Les mesures prises sont encore en faveur de l'Etat, avec cette surtaxe (FRANCE=TAXES) et non dans l'objectif d'aider le petit commerce. Ça n'empêchera pas les gens d'aller sur ces sites et d'y laisser une poignée d'euros. ”

“ Quelques euros de taxe ne feront pas une différence significative face aux prix du Made In France ! ”

“
Une taxe carbone devrait être
systématique pour toute livraison de
commande au détriment des petits
commerces
”

“
Qu'on se batte déjà contre les règles et dates
débiles des soldes en France avant d'aller faire la
loi à l'Etranger. Qu'on donne du pouvoir aux
commerçants Français et non aux Hyper et Inter,
Grandes chaînes qui se font des marges
inadmissibles.
”

“
Je ne suis pas directement concurrencée par ses
produits mais je me sens concernée par leurs
conséquences au niveau sanitaire, écologique et
par leur fonctionnement désastreux qui donne une
mauvaise image de marque du textile
”

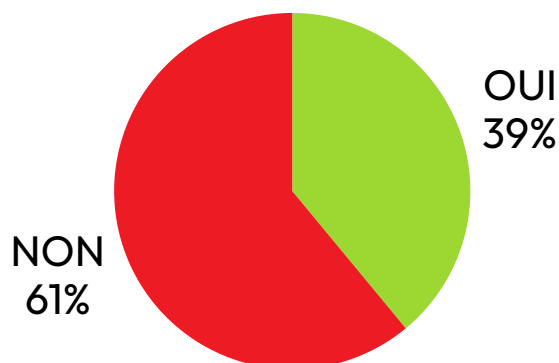
Sur une échelle de 1 à 10 (10 étant le niveau le plus élevé) à
quel niveau estimez-vous l'impact négatif sur votre activité
du développement des géants chinois du e-commerce que
sont Shein et Temu ?

7,2

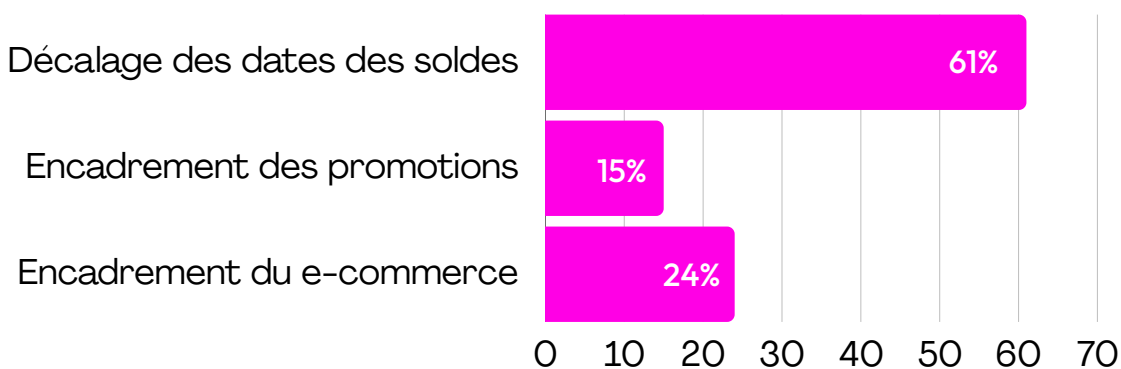
évaluation moyenne



Selon vous, les soldes ont-ils encore un réel intérêt commercial ?



Selon vous, quelle évolution de la réglementation commerciale serait la plus susceptible de favoriser votre activité ?

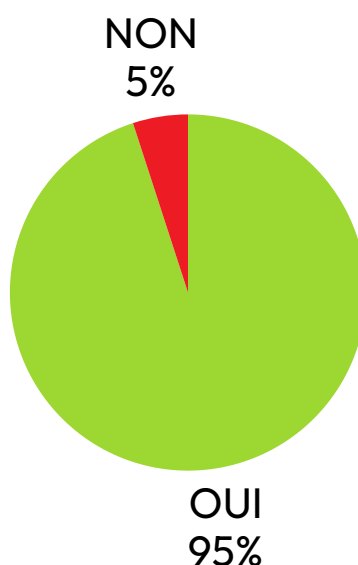


“ Habituer les consommateurs à n'acheter que " en promotion " a tout simplement tué le commerce. ”

“ Les soldes ne profitent qu'aux grosses enseignes et obligent les petit commerçant à réduire encore leurs marges. ”

“ Que l'on revienne à l'essence même des soldes, à savoir, se débarrasser des invendus en fin de saison ; et non pas appliquer des remises affectant nos marges alors que la saison ne fait que commencer! ”

Allez-vous pratiquer les soldes cette année ?



“ J'ai tenté de boycotter une année. J'ai tenu 3 jours. Je me plantais un couteau dans le pied car les clientes allaient voir ailleurs. Comment lutter seule ? C'était le pot de terre contre le pot de fer ! ”

“ Pas le choix sinon je travaille pas. Toutes les grandes chaînes sont déjà en VP depuis plusieurs jours... Mais eux, à -70% ils gagnent encore de l'argent. Moi à -50%, je récupère juste ma mise.... cherchez le problème ! ”



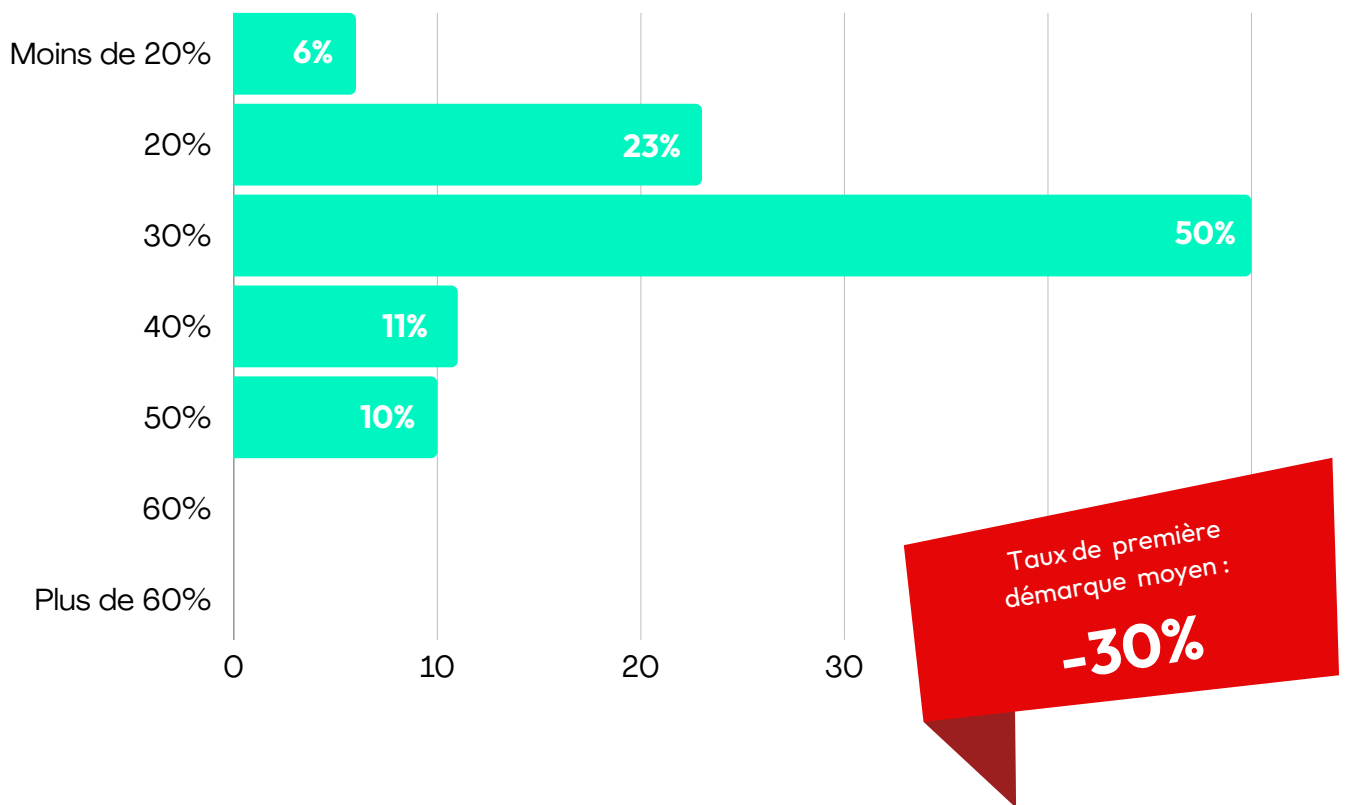
60%

des répondants déclarent pratiquer les soldes uniquement par soucis de pression concurrentielle

Témoignage d'un artisan qui ne pratique pas les soldes :

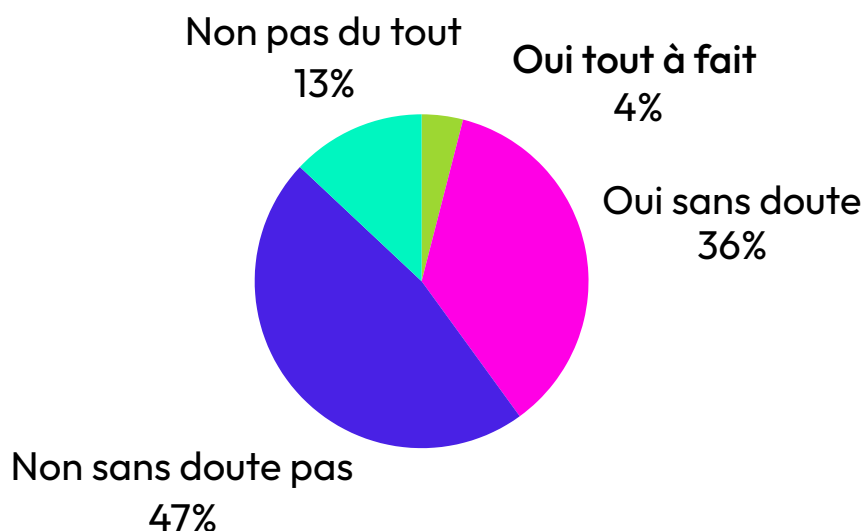
“ Nous estimons que nos produits artisanaux sont à leur juste prix, et que nous n'avons pas à brader nos produits et notre savoir faire, d'autant plus qu'avec l'augmentation des matières premières que nous subissons, nous voulons pouvoir apporter tout de même un produit de qualité au juste prix toute l'année. ”

Quel sera votre premier niveau de démarque ?



! **20%** des répondants déclarent augmenter leur niveau de démarque cette année pour faire face à la concurrence

Estimez-vous que la période des soldes qui va s'ouvrir vous permettra de reconstituer votre trésorerie ?



Au regard de votre expérience, constatez-vous que l'élément déterminant de l'achat d'un produit en solde est :

Du **niveau de la remise** (plus le niveau affiché est élevé, plus le produit part rapidement)

50%

Du **produit concerné** (peu importe le niveau de remise, si le produit ne convient pas, il ne sera pas vendu)

50%

Comment expliquez-vous l'attitude de votre clientèle durant la période des soldes ?

7%



Rien en particulier, c'est le principe même des soldes

80%



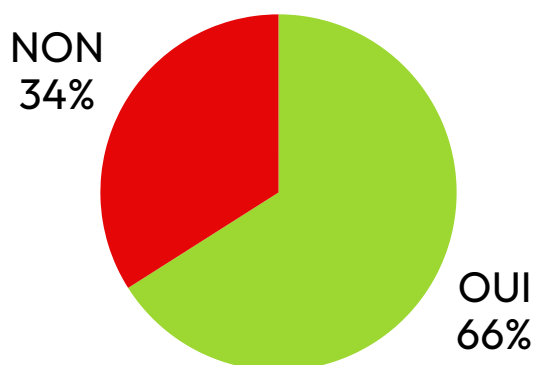
J'ai le sentiment que les consommateurs sont influencés par les promotions et prix affichés sur internet : ils ont pris l'habitude d'un niveau minimum de remise

13%

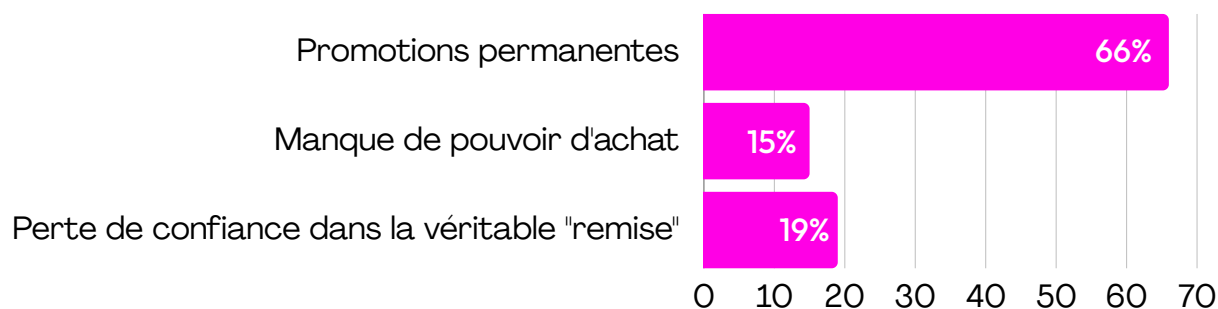


C'est surtout la baisse du pouvoir d'achat qui explique ce phénomène

Observez-vous un désintérêt de vos clients pour les soldes ?

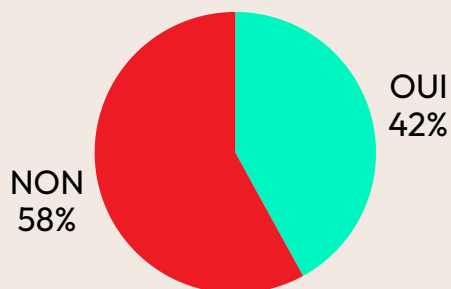


Selon vous, quelles sont les raisons de ce désintérêt ?

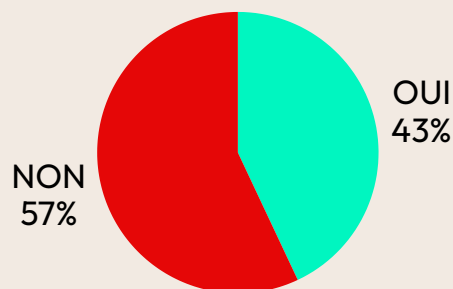


Ventes privées :

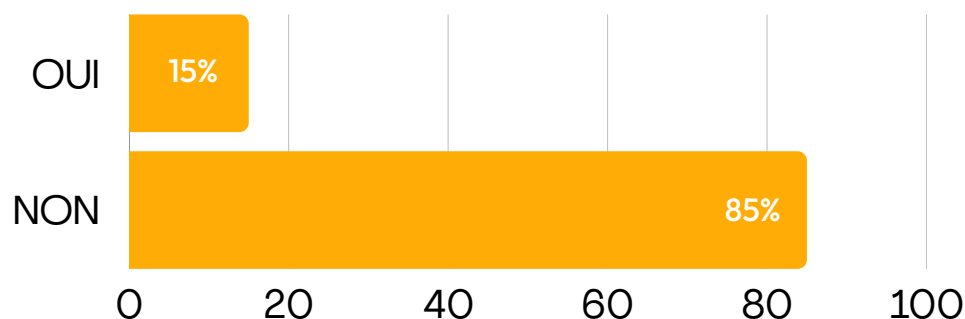
Pratiquez-vous les ventes privées ?



Le résultat habituel des ventes privées est-il supérieur à celui de la période des soldes ?



La situation actuelle de votre activité vous conduit-elle à envisager une cessation d'activité dans le courant de l'année 2025 ?



“ Pour l'instant 2025 s'annonce stable, mais si 2026 ne s'améliore pas, beaucoup de petits commerces risquent de fermer par manque de soutien de l'état et des clients. ”

“ Si jamais le niveau de fréquentation baisse encore cet été c'est une possibilité ”

“ Je n'espère pas, mais il est vrai que la tentation de céder nos fonds de commerce est sans cesse plus grande du fait du peu de bénéfices que nous pouvons dégager et de toutes les charges qui nous incombent. ”

“ J'espère tenir mais c'est compliqué quand on doit brader nos produits 2 mois après leur arrivée. Je n'ai pas encore payé tous mes achats, le soleil est à peine là, qu'on brade.... Si on brade pas, on ne travaille pas.... ”

“ Ma dernière chance : devoir certainement me séparer de ma salariée ”

“ Je n'arrive pas me verser un salaire, donc ça devient usant, fatiguant, et très difficile ”



Syndicat des Indépendants et des TPE

CONTACT

jean-guilhem.darre@sdi-pme.fr
06 16 33 46 45

clara.pellerin@sdi-pme.fr
06 16 33 46 33