

DIJON

# Soldes d'hiver : cinq raisons qui expliquent la baisse des ventes

Alors que les soldes d'hiver se terminent mardi 8 février, les commerçants du centre-ville dijonnais affichent sur cette période « une baisse de chiffre d'affaires de 30 % en moyenne par rapport à 2020 », selon Denis Favier, président de Shop in Dijon et vice-président des commerçants et artisans des métropoles de France (CAMF). « La semaine, les rues sont désertes, et le samedi, ça reste très moyen. Il n'y a pas de flux. » Explications.

## 1 La crise sanitaire et la montée en puissance des cas positifs et contact

« La crise sanitaire et la montée en puissance des cas positifs et des cas contacts avec le variant Omicron fait qu'il y a plusieurs millions de Français chaque jour qui doivent s'isoler », explique Denis Favier, président de la fédération des commerçants et artisans dijonnais Shop in Dijon et vice-président des commerçants et artisans des métropoles de France (CAMF). « S'ajoutent à cela le télétravail et les nouvelles habitudes de consommation : pour leurs visios, les gens s'habillent en haut, mais en bas, ils sont plutôt *sportswear* voire en pyjama et pantoufles. D'ailleurs, Chouette France, rue Bossuet, s'est retrouvée récemment en rupture de stock de charentaises. »

## 2 La régression du pouvoir d'achat

Le pouvoir d'achat va baisser en 2022 d'après l'Insee, du fait de la hausse des tarifs du gaz, de l'électricité et de l'essence, mais aussi des produits manufacturés et des produits alimentaires. Selon ses dernières estimations, l'inflation devrait s'élever à 2,5 % début 2022. Dans ce contexte, les Français limitent toujours leurs dépenses. « Des arbitrages se font, les gens tirent sur le reste », pointe Denis Favier. « En dehors de l'équipement de la maison et des vêtements pour enfants, qui continuent de survoler un peu tout, ça coince. »

## 3 Des promotions trop fréquentes

Désormais, il y a des prix cassés quasiment toute l'année. Noyés au milieu des ventes privées, déstockages et autres promotions exceptionnelles ou opérations



« La semaine, les rues sont désertes, et le samedi, ça reste très moyen. Il n'y a pas de flux », regrette le président de Shop in Dijon Denis Favier. Photo archives LBP/Alexandra SIMARD

spéciales, ils ont beaucoup perdu de leur attrait. Pourtant, les soldes se distinguent sur un point : « C'est le seul moment où les commerçants peuvent vendre à perte », rappelle Denis Favier. « C'est un moyen de déstocker et de refaire de la trésorerie. »

## 4 Des réductions moins avantageuses

Encore faut-il que les commerçants veuillent vendre à perte, ce qui ne nous a pas paru être beaucoup le cas cette année, avec très peu de produits affichant -70 % ou -80 %. « Certaines grosses enseignes, même à -70 %, peuvent encore

faire une marge », précise Denis Favier. « Les petits commerçants ont du mal à le faire, or ils veulent aussi continuer à gagner de l'argent, c'est humain. » Du coup, nombre d'entre eux se retrouvent avec des gros stocks sur les bras. Qu'ils destockeront à la braderie de Dijon ou remettront en soldes dans un an... « Nous allons sans doute redemander un geste à l'État », indique Denis Favier. « L'an dernier, on avait obtenu une aide forfaitaire représentant 80 % du montant de l'aide touchée au titre du fonds de solidarité en novembre 2020. En moyenne, ça faisait 8 000 € par commerce. C'est énorme, mais c'était nécessaire. »

## 5 La concurrence d'Internet accrue

Avec la circulation d'un variant très contagieux, la concurrence du commerce en ligne s'est encore renforcée. Sachant que l'hiver dernier, un Français sur deux prévoyait déjà de privilégier les soldes sur Internet, d'après un sondage effectué par Diffusis France pour Eulorian. Par ailleurs, en cas d'achat sur Internet, on peut se faire rembourser très facilement (droit de rétractation de 14 jours), tandis qu'en cas d'achat en magasin, le commerçant n'a pas d'obligation d'échange ou de remboursement...

Sébastien GRACIOTTI

## « Des avantages fiscaux pour permettre aux commerces de pouvoir ouvrir le dimanche »

Pour lutter contre la concurrence du commerce en ligne, Denis Favier ressort son idée d'ouvrir le dimanche : « 70 % des achats en ligne se font le dimanche après-midi. Il est impératif que les commerçants du centre-ville de Dijon et de la périphérie puissent avoir la possibilité d'ouvrir tous les dimanches de l'année ».

Oui, mais depuis le classement du centre historique de Dijon en zone touristique internationale (ZTI) en juillet 2016, les commerçants concernés en ont déjà le droit. Or, seuls quelques-uns en usent (Galeries Lafayette, H & M, Fnac...). « Pour que davan-

“ Pour que davantage de commerçants jouent le jeu, il faudrait qu'il y ait une vraie concertation. ”

Denis Favier, président de Shop in Dijon

tage de commerçants jouent le jeu, il faudrait qu'il y ait une vraie concertation, notamment que l'État leur octroie en contrepartie des avantages fiscaux, afin de leur permettre de recruter. C'est vrai que ça ne marche pas très bien à Dijon, mais là où ça fonctionne, c'est aux Galeries Lafayette : ils ont

créé une clientèle complémentaire et des emplois, ce sont des étudiants en majorité qui travaillent le dimanche. On peut imaginer d'arriver à reproduire ça à plus petite échelle. Il faudrait sans doute aussi fermer un autre jour de la semaine, le mardi ou le jeudi par exemple. »



Denis Favier, président de Shop in Dijon.

Photo archives LBP/Anne-Françoise BAILLY