

## A l'ouverture des soldes , Procos donne les chiffres de décembre 2019 à Paris : moins 18% & moins 33% près des gares



*Aucun commerce ne doit mettre la clé sous la porte en raison des grèves a dit le ministre de l'Economie. Je suis prêt à étudier des dispositifs au cas par cas pour tous les commerçants dont la survie serait menacée., à la veille de l'ouverture des soldes, prévues pour quatre semaines. Plus*

encore que d'habitude, la période sera cruciale pour les commerçants, des chaînes aux magasins indépendants.

Même si les soldes sont moins importants qu'avant, ceux d'hiver sont un rendez-vous clé pour les commerçants. Ceux de l'habillement réalisent là 20% des ventes annuelles. Si l'édition 2020 est particulièrement attendue, c'est que le mois de décembre, au fort chiffre d'affaires, a été [pénalisé par la grève. Mais avant d'acheter , rappelez vous que H&M a brûlé ses invendus , c'est-à-dire qu'elle aurait pu les donner : donc quand elle solde , elle ne fait pas un cadeau](#) : la société suédoise est [accusée de brûler 12 tonnes d'habits invendus par an](#), en dépit de tous les efforts annoncés pour adopter un modèle plus durable du point de vue environnemental. Selon les journalistes de l'émission danoise « Operation X », ce sont pas moins de 60 tonnes d'habits invendus mais utilisables, estampillés H&M, qui seraient partis en fumée depuis 2013. La célèbre marque a rapidement démenti ces accusations. Mais les journalistes insistent, enquête à l'appui.)

& Amazon a jeté ses invendus (source M6)

Les fédérations de distributeurs affichent les mauvais chiffres: les enseignes indépendantes d'habillement donnent une baisse de leurs ventes de 8 % sur un an. Le manque à gagner est de 6 % pour les enseignes adhérentes de Procos, la fédération du commerce spécialisé.

Les centres commerciaux (CNCC) chiffrent une baisse de la fréquentation de 2,6 %.

Mais à Paris ,la grève a sévèrement impacté les commerces :la perte de chiffre d'affaires atteint 18 % selon Procos, et même 33 % près des gares. Ces chiffres sont excécrables car 2018 n'était déjà pas une bonne année. Pour les enseignes de l'habillement, les ventes étaient déjà en recul de 20 %, (effet «gilets jaunes»).

Les distributeurs débutent les soldes avec un stock d'invendus très élevé . Les démarques devraient être importantes. *«Les commerçants vont d'emblée attaquer avec de fortes démarques, jusqu'à 50 %»*.Les Galeries Lafayette-Haussmann, à Paris, promettent d'être *«particulièrement attractives»*, avec des réductions allant de 30 à 60 % le premier jour. Le Printemps devrait de son côté *«accélérer les démarques»*, et passer plus rapidement à la deuxième, qui intervenait les années précédentes au bout de dix jours.Chez C&A jusqu'à 70% de démarque dès le 1er jour.

Mais les distributeurs ne sont pas très optimistes. *«Entre la grève nationale jeudi et la manifestation prévue samedi, l'ouverture des soldes va être compliquée. Pourtant, 50 % de nos ventes pendant les soldes se font la première semaine.»* Même hors d'Île-de-France, où les effets de la grève sont moins marqués, le conflit social crée un climat peu propice à la consommation. *«L'esprit de frivolité n'est pas au rendez-vous»*, constate la direction de Vivarte (Carroll, Minelli, La Halle...).

A l'effet conjoncturel s'ajoute la structurelle: les ventes lors des soldes s'effritent chaque année.

Depuis cinq ans, les promos et les ventes privées se multiplient, privant les soldes de leur caractère exceptionnel, même si c'est le seul moment où les commerçants

ont le droit de revendre à perte.

*«Ils ne sont plus qu'un parmi des événements promotionnels».. Cette année, les ventes médiocres de décembre 2019 ont conduit certaines enseignes à faire des soldes privées dès avant Noël.*

*Toutes ces opérations commerciales créent chez les consommateurs de la méfiance : ils ne parviennent plus à identifier le juste prix des produits donc à décider s'ils font ou non une bonne affaire. Ils se disent aussi que si les articles sont bradés à -50 %, et plus c'est que les marges sont très importantes.»*

## **La multiplication des promos contraint les distributeurs à sacrifier leurs marges. *«Si les enseignes ne font pas de soldes privés entre Noël et le début des soldes, c'est simple, elles ne vendent rien».***

Les marges seront particulièrement réduites cette année. De nombreux Français ont anticipé leurs achats de Noël et les ont réalisés à prix cassé, lors du Black Friday, le 1<sup>er</sup> décembre. Et même si les soldes d'hiver sont réussis cette année, et les clients au rendez-vous, *«ce n'est pas pareil de vendre en solde, c'est-à-dire potentiellement à perte, qu'à prix standard, fait valoir Emmanuel Le Roch, délégué général de Procos. Les entreprises du secteur sortiront forcément très fragilisées de cette séquence».*

sources : Obsoco , Procos , Accenture, CNCC, Galeries Lafayette Haussman

---



Michel Pazoumian était le délégué général de Procos jusqu'en 2017.

Entré en janvier 1980 à la fédération du commerce spécialisé Procos, Michel Pazoumian a passé le flambeau de délégué général à Emmanuel Le Roch le 1er février 2017. Retour sur presque 40 ans de carrière dédiée au développement des enseignes.

*"J'ai fait l'Essec (École supérieure des sciences économiques et commerciales)", rappelle Michel Pazoumian. "Mais en étant davantage passionné par l'urbanisme, que par la finance ou le marketing comme beaucoup de mes camarades". Avant d'en apporter les profits à Procos, Michel Pazoumian approfondi sa connaissance de la Ville et des territoires, avec un cycle d'urbanisme à "Sciences Po" et comme coopérant au Ministère de l'aménagement du territoire de Côte-d'Ivoire, durant son service militaire.*

De 1975 à 1980, il travaille au Bureau d'études et de réalisations d'infrastructures urbaines et d'équipement (Beture) de la Caisse des dépôts et consignations. Et intervient comme expert auprès des sociétés d'économie mixtes des villes...Arrivé à Procos il est le spécialiste des cartes ! *"Replacer les projets dans leur contexte, les inscrire dans leur environnement concurrentiel c'est mon obsession"* déclare-t-il.

Michel Pazoumian a accepté le titre de "conseiller spécial du président ". Et n'a pas tout à fait quitté Procos, en continuant d'accompagner en Espagne, les équipes d'Euralia, société sœur dédiée à l'aide au développement des enseignes à l'international, dans une vingtaine de pays. Et Michel Pazoumian, est bien décidé à continuer, plus que jamais, à *"voir du pays"*. Ayant déjà visité **le Sahara, l'Afghanistan, le Tibet**, le peuple Masaï.... Vice-président du Fonds Arménien de France, Michel

Pazoumian œuvre pour le pays d'origine de ses parents. En coordonnant le projet agropastoral du Tavush (prononcer Tavoush), diligentant l'aide d'experts français agronomes, vétérinaires ou fromagers dans la création d'une ferme d'une centaine de vaches laitières, en train d'essaimer dans le pays sous forme de coopératives. *"Je veux continuer de voyager, de découvrir des peuples, de réfléchir au monde que je laisserai à mes enfants, et surtout écrire"* déclare Michel Pazoumian. Il a déjà 40 ans de carnets de voyages ! & un projet d'histoire de sa famille ...

source : LSA, Fonds arménien de France, archives privées