

Agir pour un commerce qui donne envie, quelles que soient les incertitudes.

Procos, fédération pour la promotion du commerce spécialisé a tenu sa conférence de presse le 15 octobre 2024.

- **Après avoir annoncé la nouvelle raison d'être « Agir pour un commerce qui donne envie »** en juin dernier, **André TORDJMAN**, président a tenu à faire un point sur l'avancement des travaux de l'organisation et des groupes de travail mis en place.

André TORDJMAN a réitéré « la volonté de Procos de mobiliser tout l'écosystème du commerce autour de l'envie comme moteur de la consommation, les collaborateurs comme vecteur de l'envie et les lieux de commerce comme agrégateurs de cette envie. »

Les comités animés par les membres du conseil d'administration et le délégué général, qu'il remercie pour leur engagement, ont commencé leur travail de réflexion et de mise en place d'actions.

Le comité « **Enseignes qui donnent envie** » :

- **Un projet de journée de l'envie** organisée dans une ville avec tous les acteurs ; commerçants, pouvoirs publics, maires, foncières, collaborateurs des entreprises (siège et magasins) et étudiants,
- **Un voyage d'études à la NRF de New-York**, en janvier 2025 pour trouver les inspirations d'un commerce innovant,
- **Une matinale des dirigeants** le 6 novembre 2024 sur le thème de la création d'un trafic rentable en magasin et digital.

Le comité sur « **Les collaborateurs qui ont envie** » a avancé sur plusieurs sujets :

- **Un dispositif de Valorisation des Acquis** (VAE) à destination des responsables de points de vente,
- **Deux formations continues diplômantes**, l'une pour former des responsables de réseaux, la seconde à destination des équipes immobilières,
- **Des échanges avec un grand propriétaire** de centres commerciaux pour imaginer toute solution visant à améliorer la qualité de vie dans un centre pour les équipes magasins.

André TORDJMAN conclut « Ce n'est que le début de la mobilisation que nous souhaitons mettre en œuvre collectivement afin d'« **Agir pour un commerce qui donne envie** ». Un message positif dans lequel une majorité se reconnaît et qui vise à faire de nos secteurs et entreprises des acteurs engagés de la société de demain. Nous allons d'ailleurs nous engager dès les prochaines semaines dans un travail avec **nos ministres Antoine ARMAND et Françoise GATEL et leurs équipes** ainsi que dans le cadre du **Conseil National du Commerce** pour que les conditions de cette ambition soit mises en œuvre. En premier lieu, l'adoption de la loi de simplification, très importante pour la trésorerie de nos entreprises grâce à la mensualisation du règlement des loyers commerciaux. »

Contacts presse :

Emmanuel LE ROCH, Délégué Général - emmanuel.le.roch@procos.org – tél : 06 07 21 57 02

Sophie MADIGNIER, Directrice Marketing - sophie.madignier@procos.org

31, rue du 4 septembre - 75002 Paris - Tél. : 01 44 88 95 60 ■ club@procos.org ■ www.prococos.org

- **La fédération a fait le point sur l'activité des enseignes du commerce spécialisé depuis le début 2024, avec une légère hausse des ventes de + 1,8 % en magasin sur la période.**

Comme début 2024, les évolutions des ventes des différents secteurs sont demeurées erratiques au fil des mois, variables selon les secteurs et marquées à la fois par un comportement des consommateurs toujours préoccupés par l'impact sur le pouvoir d'achat de la forte inflation des dernières années mais aussi par l'incertitude créée par la dissolution de l'Assemblée nationale et ses conséquences politiques durant l'été. **Les Jeux Olympiques se sont très bien déroulés mais n'ont pas généré d'impulsion des ventes** en juillet et août. L'impact à Paris a même été négatif par rapport à une année normale (- 3 % par rapport aux évolutions France sur la période juillet/août).

Les neuf premiers mois de l'année ont été difficiles pour l'habillement, à l'exception du mois de septembre dont l'activité a été exceptionnelle grâce à une météo très favorable (- 1,4 % en cumul pour les ventes magasins de janvier à septembre 2024 vs 2023).

L'équipement de la maison, connaît une année 2024 difficile du fait des contractions fortes sur les ventes de logements anciens et neufs, et est victime des arbitrages défavorables des consommateurs (-2 % de janvier à septembre 2024 vs 2023). Le secteur du sport est également en légère baisse après avoir connu de très belles évolutions dans les années post-Covid.

A l'inverse, le secteur de la beauté (5,7 %), de l'alimentaire spécialisé (+ 6,2 %) ont connu un début d'année dynamique.

Les autres secteurs sont en légère hausse des ventes à l'issue des neuf premiers mois de l'année : restauration (+1,5 %) et cadeaux-culture-jouets (+ 1,5 %).

Sur cette période janvier-septembre, **la fréquentation des magasins (**)** s'est contractée de - 2% comparativement à la même période en 2023. Comme les ventes magasins augmentent de + 1,8 %, cette tendance croisée révèle une amélioration des taux de transformation c'est-à-dire le pourcentage de clients qui achète.

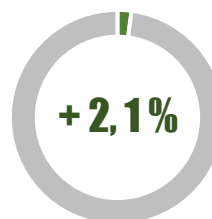
Notons que l'année 2024 est marquée par **le retour de la croissance des ventes internet des enseignes**. Celles-ci augmentent de + 5,4 % sur la période, soit significativement plus vite que les ventes magasins (+ 1,8 %).

- **Vers une fin d'année incertaine mais pleine d'espoir**

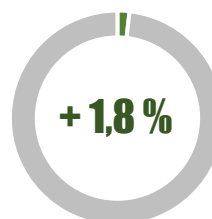
Chacun sait l'importance de la fin d'année pour le commerce et le résultat des entreprises. L'augmentation des ventes d'habillement en septembre montre combien la position des Français n'est pas de ne pas consommer mais de le faire selon leurs envies et besoins.

Évolution des chiffres d'affaires du commerce spécialisé Magasins à surface égale

Évolution des ventes magasins du commerce spécialisé septembre 2024 vs 2023 *



Évolution des ventes magasins du commerce spécialisé janvier-septembre 2024 vs 2023 *



* Source : panel Procos

L'inflation ralentit fortement au fil des mois. On peut espérer une amélioration du niveau de confiance des ménagers avec la clarification de la situation politique.

Bien entendu, les tensions de politique internationales peuvent à tout moment compliquer le contexte mais la baisse des taux d'intérêt devrait relancer l'investissement des ménages et reste favorable à l'équipement de la maison. Les prix de l'énergie sont plus bas donc pourraient jouer favorablement sur les budgets disponibles cet hiver. **Sauf incident majeur, la propension à consommer pourrait s'améliorer dans les prochains mois.**

Les enseignes devront s'adapter à toute modification de l'environnement et toute décision qui pourrait impacter les coûts d'exploitation (impacts sur les charges des bas salaires par exemple, fiscalité des entreprises...).

Dans tous les cas, pour Procos, l'ambition sera de poursuivre l'action vers un commerce qui donne envie en travaillant avec les pouvoirs publics sur le commerce dans les centres-villes et les réflexions engagées sur le futur des zones commerciales. *« L'important est de mobiliser tous les acteurs afin de réunir les conditions pour que le commerce soit au cœur du futur de nos sociétés, de nos villes et territoires, et qu'il contribue activement aux transformations de la société et de la qualité de vie futur des consommateurs et des collaborateurs. »* conclut **Emmanuel LE ROCH**, délégué général.

(*) 80 enseignes interrogées sur leur performance en France

(**) Observatoire Procos/Stackr de la fréquentation des magasins