

Situation économique des entreprises du commerce de détail

Bilan 2017 – Perspectives 2018



-

LE COMMERCE DE DÉTAIL RETROUVE ENFIN DES COULEURS !

-

Le commerce de détail a connu **de meilleurs résultats en 2017** avec un solde d'opinion sur le chiffre d'affaires ressortant à +6 (après +3 en 2016). Cette amélioration profite principalement aux commerces de bouche, au secteur auto-moto et à l'équipement de la maison. Ce contexte favorable a permis **de renforcer les trésoreries**, notamment pour les grandes surfaces alimentaires et les concessionnaires automobiles et motos. Enfin, **la rentabilité progresse également** à l'exception de deux secteurs : l'équipement de la personne et le commerce alimentaire.

Pour 2018, les commerçants sont à nouveau optimistes. Tous les indicateurs sont dans le vert et progressent nettement par rapport aux perspectives de l'an dernier. Les prévisions de chiffre d'affaires s'établissent à +8 et elles **sont particulièrement favorables pour les grandes surfaces alimentaires (+20), l'habillement et l'équipement de la maison** (respectivement +19 et +16). Au niveau de l'emploi, 8 commerçants sur 10 anticipent une stabilité des effectifs, 9% d'entre eux prévoient des recrutements, notamment dans les secteurs de la grande distribution et le secteur auto-moto.

SOMMAIRE

- Bilan 2017
- Trésorerie
- Emploi
- Difficultés
- Perspectives 2018
- Les commerçants et le digital

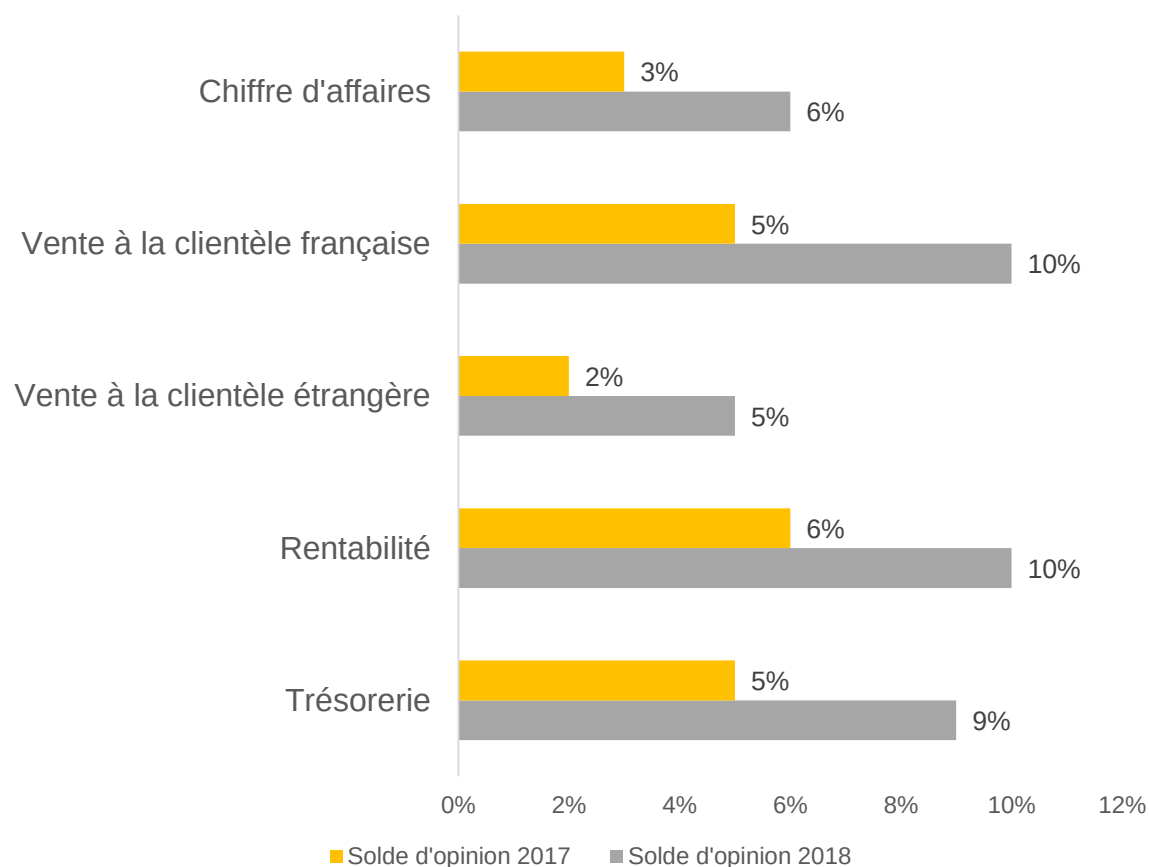


BILAN 2017 : L'ACTIVITÉ DU COMMERCE DE DÉTAIL POURSUIT SON AMÉLIORATION

On constate une légère progression de l'activité du commerce de détail en 2017 avec un solde d'opinion sur le chiffre d'affaires qui passe de +3 à +6. Cette tendance favorable est surtout portée par le secteur auto-moto et les grandes surfaces alimentaires.

On observe une amélioration du solde d'opinion sur les ventes à la clientèle française à +10. Ce contexte favorable a permis aux commerçants d'améliorer leur rentabilité et de commencer à renforcer leur trésorerie.

Opinion des dirigeants sur les principaux indicateurs



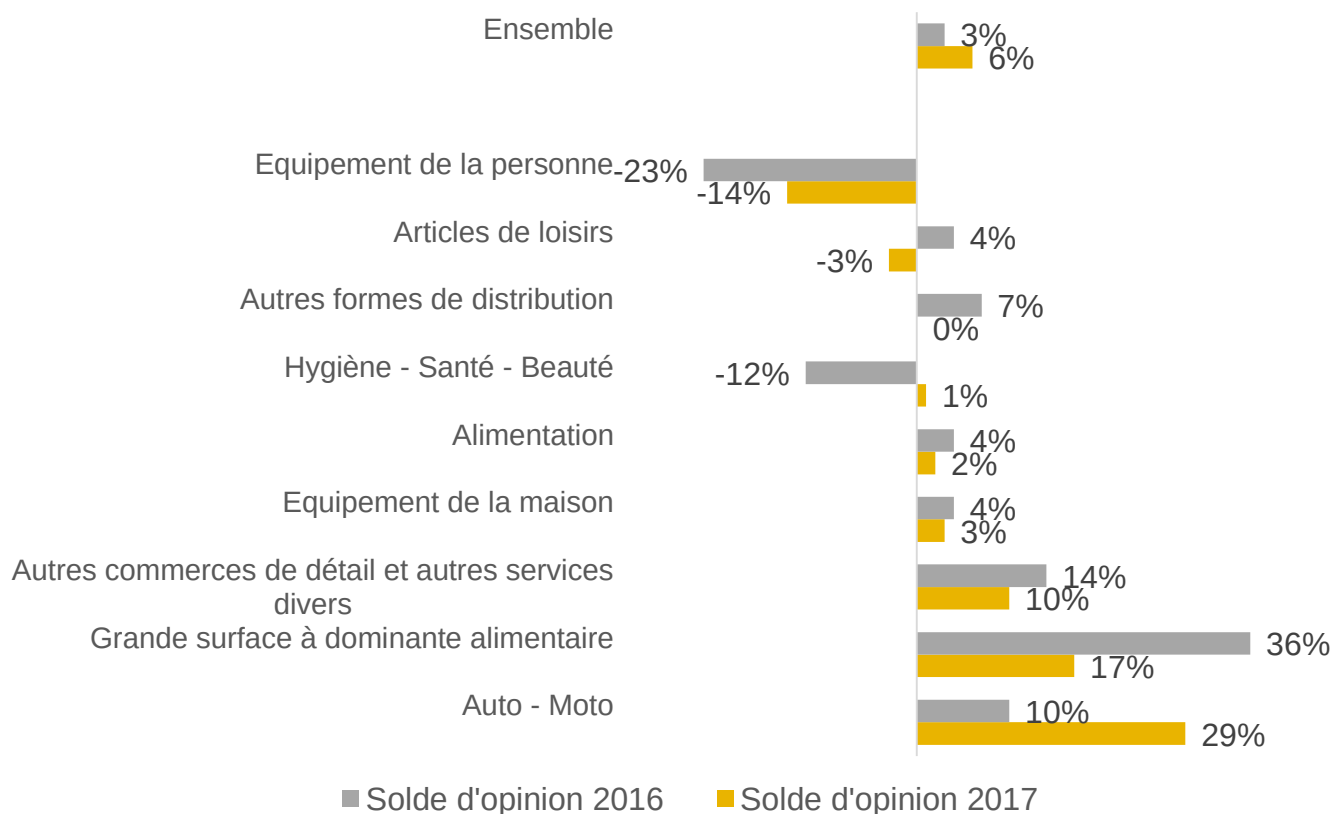
BILAN 2017 : TOUS LES SECTEURS N'ONT PAS LA MÊME TRAJECTOIRE

L'embellie de l'activité affichée en 2017 ne concerne pas tous les secteurs du commerce de détail.

En effet, la situation est restée difficile dans 2 secteurs qui présentent des soldes d'opinion négatifs sur le chiffre d'affaires : l'équipement de la personne (-14) et les articles de loisirs (-3).

A l'inverse, un secteur se démarque par de meilleurs résultats en 2017 : l'auto-moto qui présente un solde d'opinion à +29.

Comparaison 2017 - 2016 de la situation du chiffre d'affaires

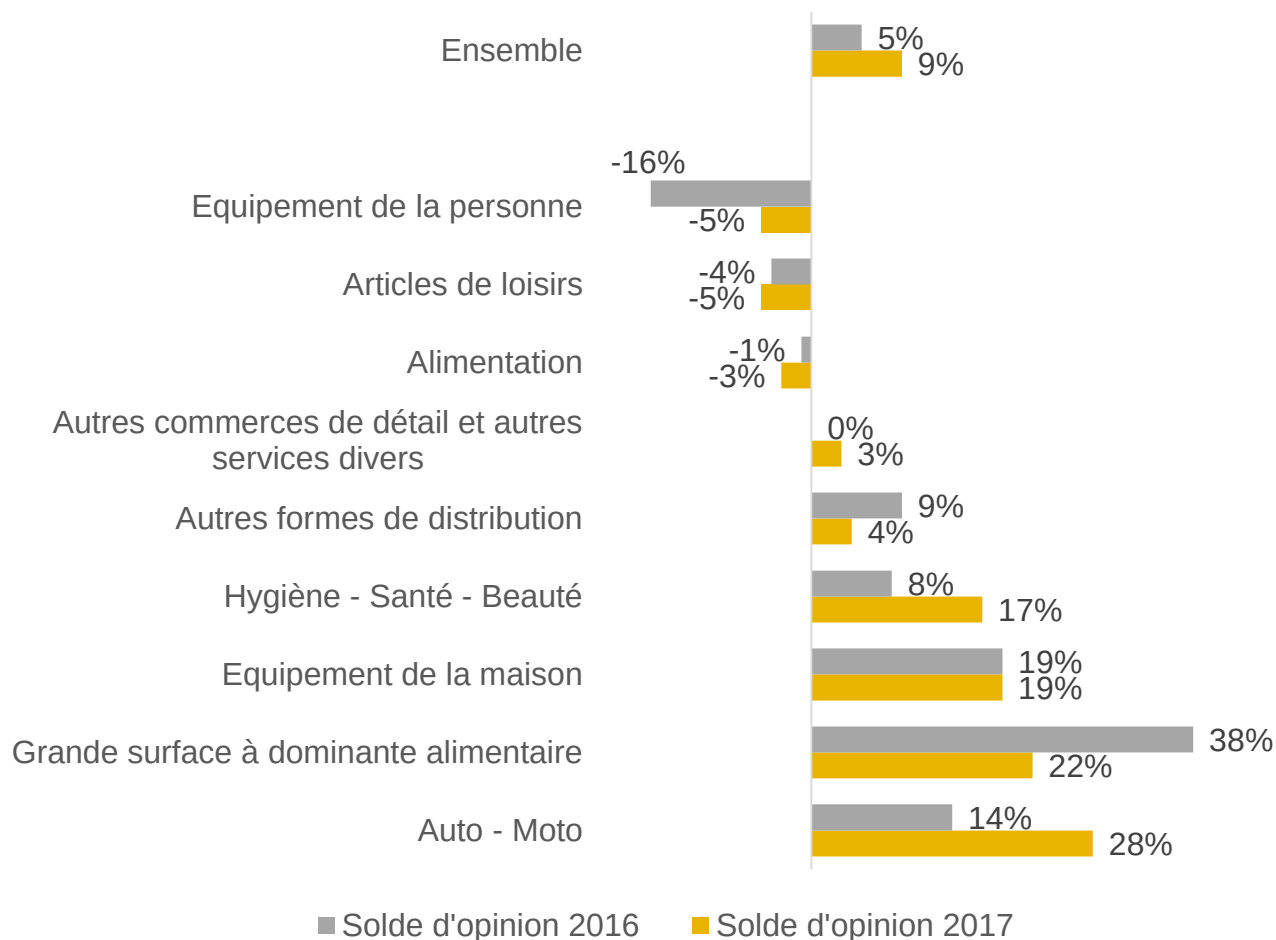


LA TRÉSORERIE SE CONSOLIDE PROGRESSIVEMENT

Le contexte plus favorable permet à la trésorerie de progresser légèrement en 2017 avec un solde d'opinion à +9.

Toutefois 3 secteurs indiquent une trésorerie encore fragile en 2017 : l'alimentation (-3), le secteur des loisirs (-5) et l'équipement de la personne (-5).

Comparaison 2017 - 2016 de la situation de la trésorerie

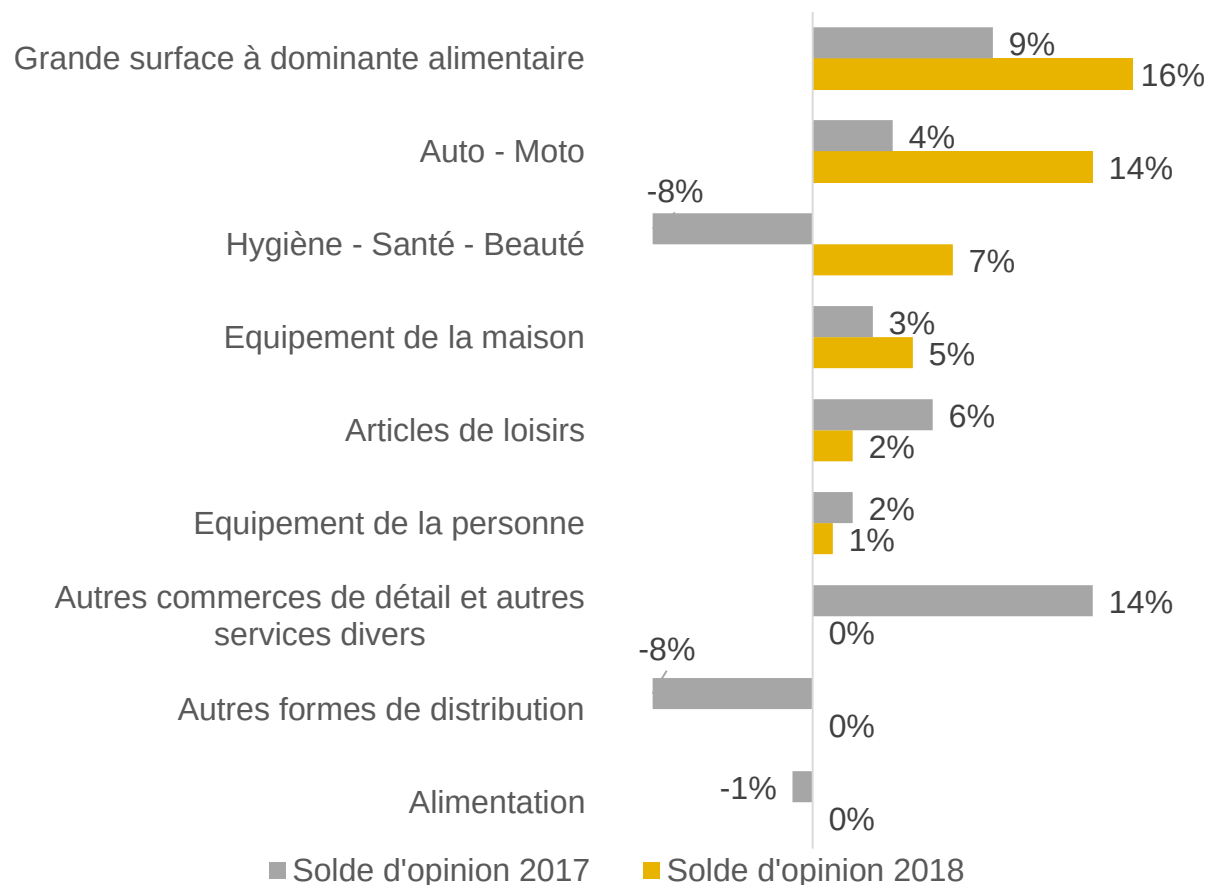


EMPLOI : 8 COMMERÇANTS SUR 10 ANTICIPENT UNE STABILITÉ DES EFFECTIFS

Comparaison 2018 – 2017 des perspectives de l'emploi

Les prévisions d'emplois sont plus favorables en 2018 qu'elles ne l'étaient en 2017. Tous les secteurs présentent un solde nul ou positif.

3 secteurs se démarquent et devrait davantage recruter : les grandes surfaces alimentaires (+16), le secteur auto-moto (+14) et l'hygiène santé et beauté (+7).



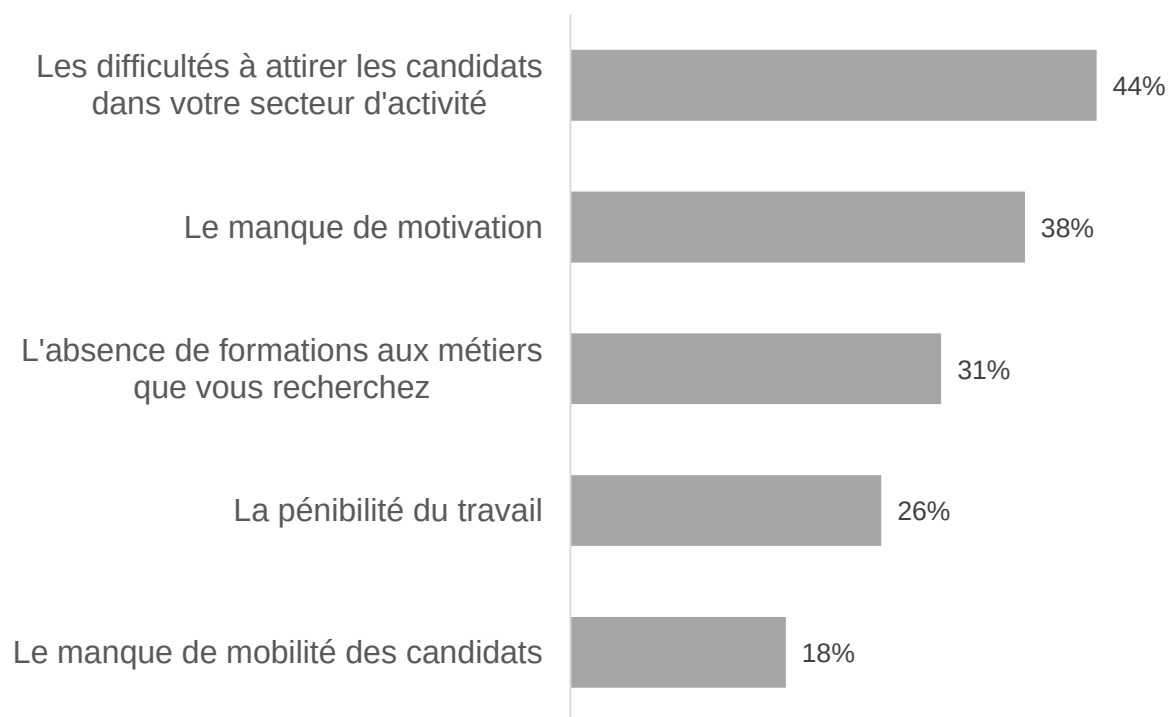
12% DES COMMERÇANTS ONT DES DIFFICULTÉS DE RECRUTEMENT

Selon les dirigeants, la 1^{ère} raison de difficulté à l'embauche est le problème d'attractivité du secteur du commerce.

Le manque de motivation est cité par 38% des commerçants.

Enfin près d'un commerçant sur 3 évoque le problème d'inadéquation de la formation des candidats au métier qui est recherché.

Principales difficultés du recrutement

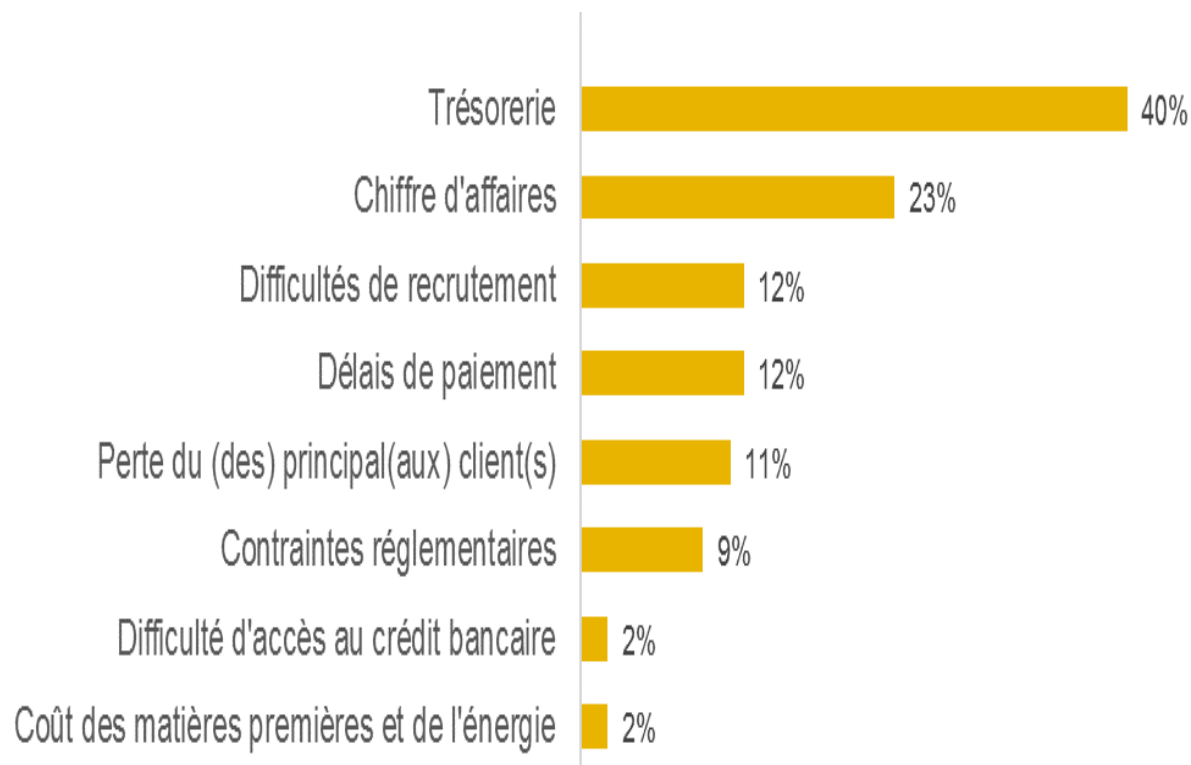


35 % DES COMMERÇANTS RENCONTRENT DES DIFFICULTÉS

La première difficulté rencontrée en 2017 par les commerçants est la trésorerie qui reste fragile pour 40% d'entre eux. La tension sur le chiffre d'affaires est la seconde préoccupation pour 1 commerçant sur 4.

Parmi les réponses « autres », on retrouve principalement le manque de clients et la baisse de la fréquentation (10%) ainsi que les problèmes de lourdeurs administratives et les impôts.

Principales difficultés rencontrées en 2017

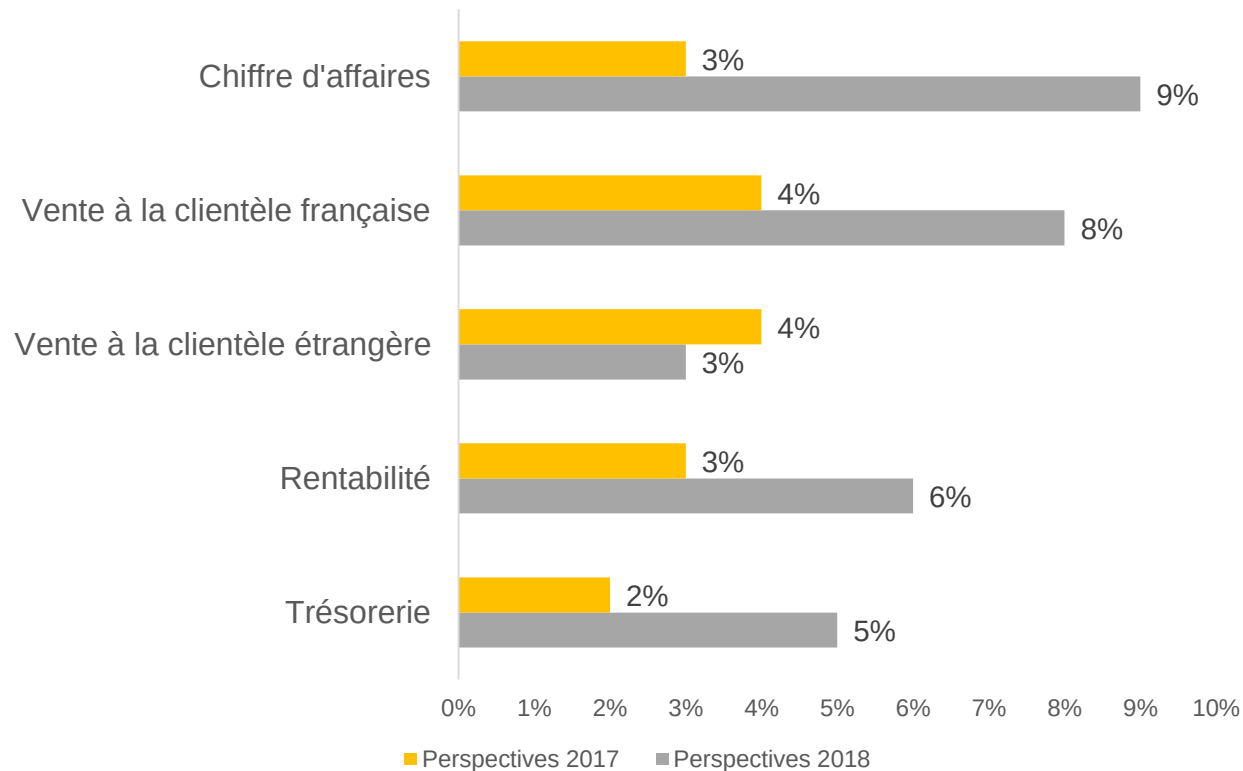


PERSPECTIVES 2018 : DES COMMERÇANTS PLUTÔT CONFIANTS SUR LEUR ACTIVITÉ

Pour l'année 2018, les commerçants sont optimistes sur leur niveau de chiffre d'affaires avec un solde d'opinion à +9. Ils anticipent une amélioration de la consommation sur le marché intérieur.

Ces meilleures perspectives devraient bénéficier à la rentabilité et à la trésorerie qui affichent également des soldes d'opinions meilleurs.

Perspectives 2018 des dirigeants sur les principaux indicateurs

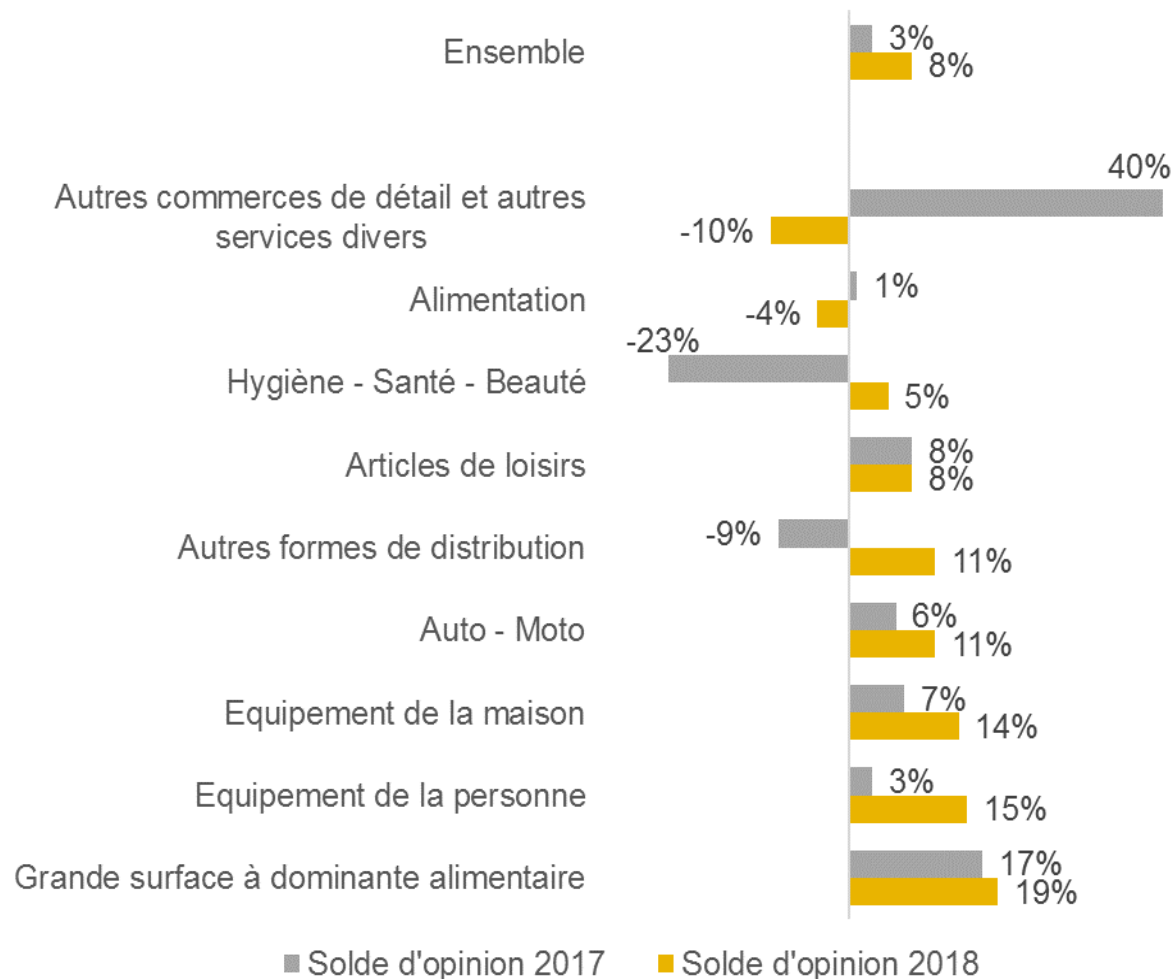


PERSPECTIVES 2018 : LA PLUPART DES SECTEURS ANTICIPENT UNE AMELIORATION DE L'ACTIVITE

Comparaison 2018 – 2017 des perspectives du chiffre d'affaires

Si la majorité des secteurs anticipent une amélioration de leur activité en 2018, certains se démarquent avec des soldes d'opinions en nette amélioration.

C'est notamment le cas des commerces d'équipement de la maison (+14), du textile-habillement (+15) ou encore du secteur auto-moto (+11).



-
Les
commerçants
et le digital
-

LE DIGITAL : QUELLE PERCEPTION DES COMMERÇANTS ?



RAPIDE ET EFFICACE

65 %

INNOVANT

57%

FUTURISTE

34%

RENTABLE

47 %



COUTEUX

54%

COMPLIQUE

36%

INGERABLE

17%

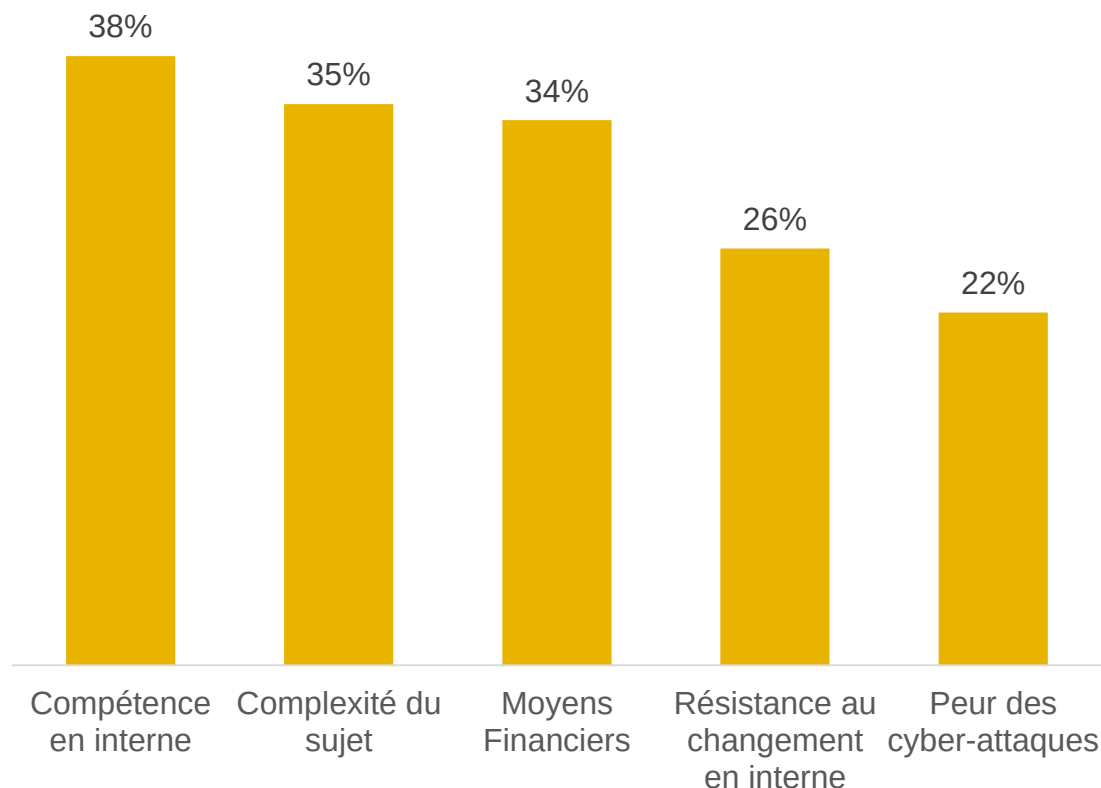
INUTILE

21%

LE DIGITAL : LES FREINS AU DEVELOPPEMENT

Le 1^{er} frein à la transformation digitale cité par les commerçants est le problème de la compétence en interne pour mettre en place et suivre les projets.

Plus d'un commerçant sur 3 considère que le sujet est trop complexe et qu'il manque également de moyens financiers pour mettre en œuvre sa transformation digitale.



-
- LE DIGITAL
-

54% des
commerçants
jugent le digital
incontournable
dans leur activité



**Le digital
c'est facile
42%**



**Le digital
c'est complexe
40%**

NOTE MÉTHODOLOGIQUE ET DÉFINITIONS

Enquête réalisée par le réseau CCI entre novembre et décembre 2017 par téléphone. 4 000 entreprises ont répondu pour l'ensemble des secteurs d'activité.

1 000 entreprises ont répondu à l'enquête au niveau régional pour le secteur commerce de détail.

Le solde d'opinion d'un indicateur est la différence entre les opinions positives et négatives. Par exemple, un solde d'opinion positif sur l'activité signifie qu'il y a plus de dirigeants qui estiment que leur activité est bonne par rapport à ceux qui l'estiment mauvaise. Pour simplifier, on évoque dans le document « l'opinion des dirigeants » pour présenter le solde d'opinion.

NOS DERNIÈRES PUBLICATIONS

HAUTS-DE-FRANCE
CRÉATIVITÉ

horizon éco
MANAGEMENT

N° 258 - NOVEMBRE 2017
IDÉE

PRATIQUES DE LA STRATÉGIE DANS LES ENTREPRISES DE LA RÉGION

SOMMAIRE

2
Enjeux, tendances et décisions clés permettant le succès des entreprises

4
Comment les entreprises perçoivent-elles le concept de « stratégie d'entreprise » ?

7
Interview de Thierry Landron, directeur de Meert

8
Les pratiques en matière de stratégie dans les entreprises

10
Interview de Philippe Descampiaux, président de Descampiaux-Dudicourt

« Ubérisation », mot déjà daté, inventé par Maurice Levy pour désigner la captation de valeur via de nouveaux business model réalisée par des acteurs, souvent extérieurs au métier lui-même, illustre parfaitement ce qui empêche parfois les dirigeants de dormir sur leurs deux oreilles... En quelques années, les acteurs ont vu émerger et se développer à grande vitesse beaucoup de nouveaux concepts liés notamment à la digitalisation de l'économie : agilité, lean start up, design thinking, entreprise libérée, économie collaborative, pivotement, business model nouvelle génération, etc.

Ces mutations, et plus largement l'ensemble des questions liées à la gouvernance d'entreprises sont au cœur des préoccupations des Places Tertiaires, association visant à renforcer dans les Hauts-de-France les collaborations et les partenariats entre centres de décisions et métiers de l'expertise et du conseil.

Il s'agissait donc, au travers d'une enquête, réalisée en partenariat avec la direction des études de la CCI de région Hauts-de-France auprès de 250 entreprises, de mieux comprendre comment les dirigeants et leurs équipes s'adaptent et quelles sont sur le terrain leurs pratiques pour développer et mettre en place une stratégie pérenne. Au-delà de la photographie, les résultats présentés doivent également permettre :

- pour les prestataires en stratégie, dont en premier lieu les adhérents des Places Tertiaires, de bien connaître les attentes des décideurs vis-à-vis des métiers du conseil afin de répondre au mieux au client et lui apporter le maximum de valeur,
- pour les Places Tertiaires, de susciter le débat, la réflexion et d'engager des actions autour des différents thèmes relevés.

Nous tenons à remercier les membres de la communauté stratégie et la direction des études de la CCI de région pour nous avoir permis que cette idée devienne réalité. Nous espérons que ces éléments nourriront à la fois les réflexions des dirigeants et de leurs équipes et faciliteront la mise en place de collaborations fructueuses et de type gagnant-gagnant au sein des écosystèmes à valeur ajoutée de la région.

Jean-Pierre NACRY
Président Les Places Tertiaires
Alain GISSELBRECHT
Président Place Stratégie

HAUTS-DE-FRANCE
observatoire de la transmission-reprise

SEPTEMBRE 2017

LA TRANSMISSION D'ENTREPRISE EN HAUTS-DE-FRANCE

étude prospective sur le potentiel
d'entreprises à transmettre à horizon de 5 ans

19 % des établissements de la région Hauts-de-France seraient concernés par un projet de transmission d'ici 5 ans

Depuis quelques années, la question de la transmission d'entreprises est au cœur des réflexions engagées par les pouvoirs publics.

Ainsi, au niveau national, le rapport sur la transmission d'entreprises remis en juillet 2015 au ministre de l'économie⁽¹⁾ a montré tout l'enjeu de ce sujet pour la préservation de l'emploi, le maintien des capacités productives des territoires et l'investissement des entreprises. Plus récemment, une mission d'étude sur les aspects statistiques et sur le financement de la reprise a été confiée au médiateur national du crédit aux entreprises.

Aussi, d'un point de vue local, au-delà de l'offre de service public disponible en matière d'accompagnement des cédants et repreneurs, notre région s'est particulièrement illustrée ces dernières années avec la mise en place de l'Observatoire de la transmission et reprise d'entreprises, à l'initiative de la CCI de région Hauts-de-France et de la Direccte. Cet observatoire a réalisé deux études au cours de l'année 2015 qui portaient sur le potentiel d'entreprises à transmettre à horizon de 5 ans et sur le marché de la transmission.

Centrées sur le Nord - Pas-de-Calais, ces études ont notamment permis de mettre en évidence que, d'une part, près de 1 800 reprises d'entreprises avaient été effectuées en 2014 et que, d'autre part, la transmission d'entreprises couvrirait un champ beaucoup plus large que le départ à la retraite du dirigeant.

Fort de ce constat et en cohérence avec les orientations nationales en matière de transmission-reprise d'entreprises, la Direccte et la CCI de région Hauts-de-France ont décidé de renouveler leur partenariat afin de mettre à jour et étendre ces deux études à l'ensemble des Hauts-de-France.

La présente publication, qui porte sur le potentiel d'entreprises à transmettre dans les Hauts-de-France, est la première d'entre elles. La seconde étude qui se focalisera sur le nombre de reprises réalisées en 2016 sera, quant à elle, publiée à la fin de l'année 2017.

PRÉFET DE LA RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

Michel LALANDE
Préfet de la région Hauts-de-France

Philippe HOURDAIN
Président de la CCI de région Hauts-de-France

NOS DERNIÈRES PUBLICATIONS



-

CONTACT

-

RETROUVEZ TOUTES NOS PUBLICATIONS SUR :

HAUTSDEFRANCE.CCI.FR

Rubrique « l'info utile pour votre business »

- Les dernières publications
- La revue de presse quotidienne et les veilles spécialisées
- Le fichier et les annuaires d'entreprises

CCI DE RÉGION HAUTS-DE-FRANCE

DIRECTION DES ÉTUDES

CONTACT : CATHY HERBET - T. 03 20 63 79 97

299 BD DE LEEDS – CS 90028 – 59031 LILLE CEDEX

**ANALYSE RÉALISÉE PAR
SYLVIE SCHOELENS ET
GRÉGORY STANISLAWSKI**

CONTACT :

GRÉGORY STANISLAWSKI

G.STANISLAWSKI@HAUTSDEFRANCE.CCI.FR

hautsdefrance.cci.fr

