



La distribution de chaussures

Renforcement de la concurrence et enjeux du digital : perspectives et axes de développement pour les distributeurs spécialisés d'ici 2016

Le groupe **Xerfi** vient de publier une étude exclusive sur la distribution de chaussures. Comme chaque titre de la collection **Xerfi Research**, elle décrypte les évolutions de l'activité et du jeu concurrentiel à travers une analyse détaillée des déterminants du marché, des facteurs de mutation de l'offre et de la demande ainsi que des axes de développement des opérateurs. Une attention toute particulière a été accordée aux prévisions d'activité à court et moyen termes.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler votre réflexion et préparer vos décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

Eline Maurel
Directrice d'études – **Xerfi France**

La distribution de chaussures

Renforcement de la concurrence et enjeux du digital : perspectives et axes de développement pour les distributeurs spécialisés d'ici 2016

Une différenciation aussi difficile que nécessaire

La chaussure fait presque figure d'exception sur un marché de l'équipement de la personne secoué depuis plusieurs années. Une bonne tenue qui tient pour beaucoup au succès des *pure players* comme Sarenza, Spartoo ou Zalando ainsi qu'aux offensives des acteurs du sport et de la mode tels que Cache Cache ou Intersport. Mais cette situation a aussi abouti à une surabondance de l'offre, particulièrement pénalisante pour les enseignes spécialisées. Les restructurations annoncées par le groupe Vivarte (La Halle, André, etc.) ainsi que la disparition de plusieurs magasins Bata témoignent de leurs difficultés. Malgré de multiples initiatives pour rendre leur offre plus attractive et valoriser l'expérience client (dispositifs *cross-canal*, digitalisation des points de vente, etc.), les enseignes peinent à se différencier dans ce contexte de concurrence exacerbée. Et cette situation n'épargne désormais plus les *pure players*. La fermeture de Stylistclick par Spartoo pourrait d'ailleurs être le début d'un écrémage parmi les e-commerçants. **Dans ce contexte, quelles sont les réelles perspectives pour les distributeurs spécialisés à l'horizon 2016 ? Quels sont leurs principaux axes de riposte face aux circuits concurrents ?**

Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché et notre scénario prévisionnel exclusif à l'horizon 2016**
Consommation des ménages en chaussures, chiffre d'affaires des détaillants spécialisés, évolutions des parts de marché des différents circuits, etc.
- **L'analyse de la demande**
Moteurs et freins structurels, évolution du pouvoir d'achat et de la consommation à l'horizon 2016, arbitrages de consommation, etc.
- **Les chiffres et éléments pour comprendre l'évolution du jeu concurrentiel**
Parts de marché et forces et faiblesses des circuits de distribution, principales enseignes spécialisées, chiffres clés des circuits concurrents, etc.
- **Les axes de développement des acteurs**
Renouvellement de l'offre, modernisation des concepts de magasins, développement de dispositifs *cross-canal*, etc.
- **Le panorama des forces en présence**
Chiffres clés des principaux distributeurs spécialisés (enseignes physiques et *pure players*), fiches d'identité de 12 acteurs clés et bilan économique et financier des 200 premiers opérateurs du secteur.

**Téléchargez
immédiatement
cette étude sur
www.xerfi.com**

**avec le code étude
5DIS24**



« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Research vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du paysage concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

Nos prévisions

Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur le marché des chaussures et l'activité des détaillants spécialisés à l'horizon 2016. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte : l'évolution de la demande (pouvoir d'achat, arbitrages de consommation, etc.), le contexte concurrentiel (développement des *pure players*, offensives de distributeurs non spécialisés, etc.) et les mutations de l'offre (extension des parcs de magasins, renouvellement de l'offre, renforcement des stratégies digitales, etc.).

Table des matières et contenu de l'étude

0. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse attire l'attention du lecteur sur les conséquences de la modification de l'environnement économique, les tendances majeures de la vie du secteur, les évolutions prévisibles, en tirant parti de l'ensemble des analyses sur les perspectives du marché et des stratégies des opérateurs.

1. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ

1. Le marché des chaussures

- Les principaux déterminants du marché
- L'évolution des déterminants jusqu'en 2014
- La consommation des ménages en chaussures (2005-2014)
- Le budget moyen consacré à l'achat de chaussures (2005-2014)
- Les prix à la consommation des chaussures (2006-2014)

2. L'activité des distributeurs de chaussures

- Le chiffre d'affaires des détaillants spécialisés (2009-2014)
- Le taux de marge commerciale des détaillants spécialisés (2007-2014)
- La dynamique des ventes par circuit de distribution (2014)

3. Le scénario prévisionnel à 2016

- La consommation des ménages en chaussures
- Le chiffre d'affaires des détaillants spécialisés
- L'évolution des parts de marché des circuits
- Les opportunités et menaces à moyen terme

2. L'ANALYSE DE LA DEMANDE

1. L'analyse des moteurs et freins structurels

- L'analyse PESTEL

2. L'environnement économique

- Le pouvoir d'achat des ménages (2008-2016)
- La consommation des ménages (2008-2016)
- Les arbitrages de consommation sur les postes de dépenses non contraints

3. Les grandes tendances d'évolution des comportements d'achat

- L'achat en soldes et en promotions
- L'achat en ligne

3. LES FAITS MARQUANTS ET L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE

1. L'évolution des concepts de vente

- Le renouvellement des concepts et l'évolution de l'offre

2. L'extension des réseaux

- Les politiques de développement des réseaux

3. Les stratégies digitales

- Les stratégies digitales des détaillants spécialisés
- Les stratégies de conquête des *pure players* spécialisés

4. La restructuration des réseaux

- Les opérations et restructurations financières

5. Les offensives des circuits concurrents

- Les offensives des magasins de sport et d'habillement sur le marché de la chaussure

4. LES FORCES EN PRESENCE DANS LA DISTRIBUTION SPÉCIALISÉE DE CHAUSSURES

1. Le panorama des circuits de distribution de chaussures

- Les parts de marché des différents circuits (2013)
- Les forces et faiblesses des différents circuits

2. Les enseignes du commerce de détail de chaussures

- Les chiffres clés (2013)
- Le parc de magasins et le mode de développement des principales enseignes (2014)
- La présence des principales enseignes de chaussures dans la vente en ligne

3. Les *pure players* spécialistes de la chaussure

- Le positionnement des principaux sites spécialisés

Le jeu concurrentiel

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel de la distribution de chaussures. Les enseignes spécialisées (La Halle, Eram, Courir, Bata, etc.) sont les acteurs de référence du marché. Elles ont renforcé leur présence sur Internet ces dernières années, notamment pour faire face au développement des *pure players* (Zalando, Spartoo, Sarenza, etc.). De nombreux magasins d'habillement et de sport (Cache Cache, Kiabi, Intersport, etc.) ont également étendu leur offre de chaussures.

Les axes de développement

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement des distributeurs spécialisés dans la chaussure. Parmi ceux-ci : l'extension des réseaux, notamment *via* la franchise, le renouvellement des concepts de vente (stratégie engagée par le groupe Vivarte pour ses enseignes Besson, André, Minelli et San Marina) et le déploiement de stratégies digitales (lancement de dispositifs *cross-canal*, communication sur les réseaux sociaux, etc.).

5. LES FORCES EN PRESENCE DANS LES CIRCUITS CONCURRENTS

- 1. Les détaillants d'habillement et d'articles de sport**
 - Les chiffres clés (2013)
 - Les principales enseignes
- 2. Les grandes surfaces alimentaires**
 - Les chiffres clés (2013)
 - Les principales enseignes
- 3. Les véedistes traditionnels**
 - Les principaux opérateurs
- 4. Les *pure players* généralistes ou spécialisés dans la mode**
 - Les principaux *pure players* spécialisés dans la mode
 - Les e-commerçants et *marketplaces* multispecialistes

6. LES DISTRIBUTEURS SPECIALISES

- 1. Les détaillants de chaussures**
 - Bata, Chaussea, Desmazières, Groupe Eram, Vivarte
- 2. Les spécialistes du sportswear**
 - Chausport, Courir, Foot Locker
- 3. Les *pure players* spécialisés**
 - Sarenza, Shoescrabe, Spartoo, Zalando

7. LES INDICATEURS ECONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 200 opérateurs du secteur à travers :

- les fiches synthétiques de chacune des sociétés : informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société ;
- les tableaux comparatifs des 200 opérateurs selon 5 indicateurs clés.

Les données présentées portent sur la période 2009-2013, selon la disponibilité des comptes. 84% des comptes non consolidés 2013 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

LES PRINCIPAUX GROUPES ET ENSEIGNES CITES DANS L'ETUDE

- | | | |
|----------------|----------------------|-----------------|
| • ANDRE | • FOOT LOCKER | • PETITS PETONS |
| • BATA | • GEMO CHAUSSURES | • TEXTO |
| • BESSON | • GEOX | • SAN MARINA |
| • BOCAGE | • GO SPORT | • SARENZA |
| • CHAUSPORT | • GROUPE ERAM | • SHOESCRIBE |
| • CHAUSSE'EXPO | • HEYRAUD | • SPARTOO |
| • CHAUSSEA | • JDS SPORTS FASHION | • VGM HOLDING |
| • COURIR | • LA HALLE | • VIVARTE |
| • DESMAZIERES | • LODING | • YOOX GROUP |
| • ERAM | • MINELLI | • ZALANDO |

LES SOCIETES DONT LES COMPTES SONT TRAITES DANS L'ETUDE (liste non exhaustive)

- | | | |
|-----------------------------|----------------------------------|------------------------------|
| • AB TRADING | • CIE EUROPEENNE DE LA CHAUSSURE | • MAGENTA DISTRIBUTION |
| • ACCESSOIRE DIFFUSION | • CLERMA | • MANBOW |
| • ANDRE | • CONRAD | • MASS-FRANCE |
| • ANTIPODES | • COSMOPARIS | • MICHAUD ARDILLIER BORDEAUX |
| • BASE | • COUILLAUD | • MIGNAN |
| • BATA FRANCE DISTRIBUTION | • CREAREP | • MINELLI |
| • BERLUTI | • DCB MODE | • MOLIERE |
| • BERYL | • DECKERS FRANCE | • NATION CHAUSSURES |
| • BESSON CHAUSSURES | • DECKERS FRANCE II | • OGUI |
| • BEXLEY | • DESMAZIERES | • ORGACIM |
| • BONIN BERNARD | • EDEN | • ORPHEE CLUB |
| • BREUIL CHAUSSURES | • ETS BASSEUX ET CIE | • ORPHELIA |
| • CALCEO | • ETS CADOUX | • OUTLET US DO IT |
| • CAPUCE | • ETS CHOCHOIX | • PETER |
| • CAREL | • ETS J FOURNIER | • POSITIVE RETAIL |
| • CELLINI | • ETS JEF | • RANCIERE MODE |
| • CHAUSS 63 | • FERRAGAMO FRANCE | • ROGER VIVIER PARIS |
| • CHAUSSDISTRI 67 | • FRANCE ARNO | • ROSSETTI FRANCE |
| • CHAUSSEA | • FRANCHOO | • ROYER RETAIL |
| • CHAUSSURES BALLY FRANCE | • GBK | • RUDY'S |
| • CHAUSSURES BRUNO | • GEORGES KOCHMANN ET FILS | • SAKSO |
| • CHAUSSURES CARLTON | • GEOX FRANCE | • SALAMANDER FRANCE |
| • CHAUSSURES CLARISSE | • GIORGIA | • SAMY |
| • CHAUSSURES CLYDE | • HAROLD'S | • SAN MARINA |
| • CHAUSSURES DAKY | • HEYRAUD | • SDC |
| • CHAUSSURES DESHAYS | • HG PARIS | • SHOE MARK |
| • CHAUSSURES DU CHATEAU | • HYLTON | • STEINMETZ CHAUSSUR |
| • CHAUSSURES DUBOURG | • ITC | • SUPER CHAUSS 34 |
| • CHAUSSURES ERAM | • JB MARTIN DIFFUSION | • TEXTO FRANCE |
| • CHAUSSURES HERVE | • JEAN CHARLES | • TILLAMY |
| • CHAUSSURES JACQUES LOUP | • KAKI CRAZY | • TOD'S FRANCE |
| • CHAUSSURES MANIK | • KARINE | • TURRI ET FILS |
| • CHAUSSURES PAPILLON BONTE | • KRISTEL | • VICINI FRANCE |
| • CHAUSSURES TEDDY | • LA CHAUSSERIA | • VISION |
| • CHURCH FRANCE | • LARRALDE | • WELCOME |
| | • LAVOREL | • YOUNA |
| | • LES CHAUSSURES DE LA BIEVRE | • ZENITH |
| | • LK BENNETT | |

Le groupe Xerfi a puisé dans son expertise et sa passion pour la connaissance économique et sectorielle, un savoir-faire unique pour comprendre le monde économique. Par ses compétences professionnelles, sa liberté éditoriale, son ouverture intellectuelle, Xerfi apporte aux acteurs de l'économie des analyses et synthèses opérationnelles sur les évolutions sectorielles, les stratégies des entreprises, leur environnement international.

- **Le déstockage dans la mode** (4DIS63 – Janvier 2015)
Habillement, maroquinerie, chaussure : pratiques de déstockage des marques et perspectives pour les circuits spécialisés
- **La distribution de prêt-à-porter féminin**
Cross-canal, réseaux sociaux et consommation collaborative : enjeux et opportunités – Prévisions du marché à l'horizon 2016
4DIS58 – Septembre 2014

Retrouvez sur le site xerfi.com le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises.

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT, COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **5DIS24** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, conférence, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

BON DE COMMANDE

Réf : **5DIS24 / SPE / INT**

A renvoyer à
Xerfi - 13-15, rue de Calais - 75009 Paris
Mail : commande@xerfi.fr - Fax : **01 42 81 42 14**

La distribution de chaussures

Renforcement de la concurrence et enjeux du digital : perspectives
et axes de développement pour les distributeurs spécialisés d'ici 2016

Choisissez le mode d'expédition du rapport commandé (cocher la bonne case) :

(TVA 5,5% pour le papier et TVA 20,0% pour les versions électroniques)

☐ en version papier-classeur (envoi par la poste) :	1 600 EUR HT	1 688,00 TTC
☐ en version électronique (fichier pdf) :	1 600 EUR HT	1 920,00 TTC
☐ les deux versions (électronique + classeur) :	2 000 EUR HT	2 400,00 TTC

A renseigner (en majuscules) :

Société :	Siret :
Nom & prénom :	Fonction :
Adresse :	
Code postal :	Ville :
Téléphone :	E-Mail :

TVA intracommunautaire pour les achats hors de France :

Tarifs valables jusqu'au 30/06/2016. Facture avec la livraison.

Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture.

En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.

Mode de règlement choisi :

- ☐ chèque ci-joint
- ☐ dès réception de l'étude et de la facture

Date, Signature et Cachet :