

# La distribution de chaussures à l'horizon 2018

## Perspectives du marché et axes de développement des spécialistes face à la prolifération des concurrents

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.



Téléchargez immédiatement  
cette étude sur [Xerfi.com](http://Xerfi.com)

Avec le code étude 6DIS95

**Alexandre Masure,**  
Chef de projets  
**Xerfi France**

# La distribution de chaussures à l'horizon 2018

## Perspectives du marché et axes de développement des spécialistes face à la prolifération des concurrents

Édition Novembre 2016

160 pages + 200 fiches d'entreprises

### Les détaillants spécialisés en quête d'un second souffle

Un véritable raz-de-marée a déferlé sur le marché de la chaussure. Magasins de sport, boutiques d'habillement, marques-enseignes, et surtout *pure players* (Zalando, Sarenza, Spartoo), tous ont voulu profiter des promesses du marché. Car la chaussure reste bel est bien considérée comme un pôle de stabilité dans l'univers malmené de la mode, à en juger, par exemple, par l'engouement pour les chaussures de sport. Mais ce durcissement concurrentiel n'a fait qu'accroître les difficultés du commerce physique, déjà confronté à une conjoncture maussade, et précipiter la chute de groupes centenaires (Vivarte, Bata). Dans ce contexte, les détaillants spécialisés explorent de nouvelles voies pour marquer leurs spécificités, valoriser leur offre et redevenir des acteurs de référence. **Comment entendent-ils concrètement redresser la barre ? Quelles sont les initiatives des *pure players* pour confirmer leur percée ? Et quelles sont les véritables perspectives du marché d'ici 2018 ?**

### Les points clés de l'étude

- **L'analyse du marché et notre scénario prévisionnel exclusif à l'horizon 2018**  
La consommation des ménages en chaussures, le baromètre d'activité des détaillants spécialisés dans la vente de chaussures (sur la base d'un panel de sociétés représentatives), la dynamique des principaux circuits de distribution.
- **Les axes de développement des acteurs spécialisés**  
Étude des principaux axes de développement des enseignes physiques (extension des réseaux, nouveaux concepts de magasins, déploiement d'un parcours d'achat multicanal, segmentation de l'offre et élargissement de la clientèle, stratégies événementielles, etc.). *Benchmark* des leviers de différenciation et stratégies de développement des principaux *pure players* de chaussures.
- **Le panorama des forces en présence**  
Analyse des parts de marché, du positionnement et de la stratégie d'offre des 7 principaux circuits de distribution de chaussures, fiches d'identité des 8 premiers groupes intervenant sur le marché, bilan économique et financier des 200 premières sociétés du secteur.

## « 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.

En plus d'une analyse complète du marché, Xerfi vous propose ses prévisions exclusives sur l'activité des détaillants spécialisés de chaussures en France à l'horizon 2018. Celles-ci reposent sur une méthodologie rigoureuse prenant en compte l'évolution de la demande (situation financière des ménages, caractéristiques de la demande de chaussures), le contexte concurrentiel (raz-de-marée de nouveaux entrants) et les mutations de l'offre (dispositifs *cross canal*, nouveaux concepts, innovations, diversification de la clientèle, 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 FRANÇAIS DE LA CHAUSSURE

##### 1. LES DÉTERMINANTS DU MARCHÉ

##### 2. L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ JUSQU'EN 2016

- La consommation des ménages et le budget moyen consacré à l'achat de chaussures (2008-2016)
- Les prix à la consommation des chaussures (2008-2016)

##### 3. L'ACTIVITÉ DES DISTRIBUTEURS JUSQU'EN 2016

- La dynamique des ventes par circuit de distribution
- Le chiffre d'affaires des détaillants spécialisés (2009-2016)
- Le taux de marge commerciale et le taux d'EBE des détaillants spécialisés (2009-2016)

##### 4. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2018

- La consommation des ménages en chaussures
- Le chiffre d'affaires des détaillants spécialisés
- L'évolution des parts de marché des circuits

#### 2. L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT DU MARCHÉ

##### 1. L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE

- Le pouvoir d'achat des ménages (2008-2016)
- La consommation des ménages (2008-2016)
- Les caractéristiques de la demande de chaussures
- La pratique du *running* en France

##### 2. L'ÉVOLUTION DES COMPORTEMENTS D'ACHAT

- Le recours aux soldes et promotions
- Le poids de la consommation collaborative

##### 3. LES FRANÇAIS ET LE E-COMMERCE

- Les ventes en ligne et la population de cyberacheteurs
- Les principaux produits et services achetés en ligne
- L'attitude des Françaises face à la stratégie marketing *online* des enseignes de chaussures

### 3. LES FAITS MARQUANTS ET AXES DE DÉVELOPPEMENT DES SPÉCIALISTES

#### 1. LES FAITS MARQUANTS ET AXES DE DÉVELOPPEMENT DES CHAÎNES PHYSIQUES

- La vie des réseaux : extension, restructurations et nouveaux entrants  
Focus sur le démantèlement de Bata France
- La vente en ligne et les stratégies *cross-canal*  
Étude de cas sur la stratégie digitale d'Eram
- Le déploiement de stratégies événementielles (collections capsules, concours, etc.) et de fidélisation
- La modernisation des concepts de magasin et la segmentation de l'offre  
Focus sur le concept « Follow Me by Gemo »
- La personnalisation et les efforts d'innovation.  
Étude de cas sur la stratégie d'innovation d'Eram (impression 3D et chaussures connectées)

#### 2. LES FAITS MARQUANTS ET AXES DE DÉVELOPPEMENT DES PURE PLAYERS

- Les facteurs de différenciation  
*Benchmark* des stratégies de Zalando, Sarenza et Spartoo
- L'incursion dans le commerce physique  
Comparaison des modèles choisis par Zalando et Spartoo
- Le développement du m-commerce  
Focus sur la stratégie m-commerce de Zalando
- Les autres faits marquants : investissements logistiques, amélioration des services de livraison, etc.

### 4. LA STRUCTURE DU MARCHÉ ET LES FORCES EN PRÉSENCE

#### 1. LE PANORAMA DES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

- L'évolution des parts de marché des circuits (2010-2015)
- Les forces et faiblesses des différents circuits

#### 2. LES ENSEIGNES SPÉCIALISÉES

- Le parc et les chiffres clés des enseignes de chaussures
- La dynamique d'expansion des enseignes de chaussures
- L'offre en ligne des enseignes de chaussures
- Les dispositifs *cross canal* des enseignes de chaussures

#### 3. LES DÉTAILLANTS INDÉPENDANTS

- Les chiffres clés du commerce indépendant de chaussures

## LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir sur le marché français. Selon Xerfi, deux profils d'acteurs sont les mieux placés pour l'emporter : les enseignes d'habillement, grâce à leur connaissance des attentes des clients, leur attractivité tarifaire et leur capacité à rassembler « sous le même toit » l'ensemble de l'univers mode, et les *pure players* (Zalando, Sarenza, Spartoo) grâce à la performance de leurs services de livraison et la profondeur incomparable de leur catalogue.

## LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont décrypté les principaux axes de développement suivis par les acteurs spécialisés du marché de la chaussure (enseignes physiques et *pure players*). Parmi ceux-ci : l'extension des réseaux et la modernisation des concepts de magasin, l'élargissement de l'offre, la mise en place de dispositifs de vente omnicanal (commerce mobile, vente en ligne pour les enseignes physiques, incursion dans le commerce physique pour les e-commerçants, etc.).

## 4. LES MAGASINS D'ARTICLES DE SPORT

- Les chiffres clés des enseignes de sport généralistes
- Les enseignes de chaussures et *sportswear* multimarques
- Les marques-enseignes *sportswear* et les enseignes dédiées au *running*
- Focus sur The Athlete's Foot et New Balance

## 5. LES ENSEIGNES D'HABILLEMENT

- La parts de marché et le parc total des détaillants de PAP
- Les chiffres clés et l'offre de chaussures des enseignes

## 6. LES ACTEURS DE LA VENTE À DISTANCE

- Les *pure players* spécialistes de la chaussure
- Les *pure players* généralistes de la mode et les multispécialistes présents sur le marché de la chaussure
- Les véadistes traditionnels

## 7. LA GRANDE DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

- Les parts de marché et le parc total des GSA

## 5. LES FICHES D'IDENTITÉ DES PRINCIPAUX ACTEURS

## 1. LES DÉTAILLANTS DE CHAUSSURES DE VILLE

- Vivarte ; Groupe Eram ; Chaussea

## 2. LES DISTRIBUTEURS DE CHAUSSURES SPORTSWEAR

- Groupe Go Sport ; Foot Locker ; Intersport ; Décathlon

## 3. LES PURE PLAYERS SPÉCIALISÉS

- Zalando ; Sarenza ; Spartoo

## 6. INDICATEURS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS DES ENTREPRISES

Cette partie vous propose de mesurer, situer et comparer les performances de 200 sociétés du secteur à travers les fiches synthétiques de chacune d'elles (informations générales, données de gestion et performances financières sous forme de graphiques et tableaux, positionnement sectoriel de la société) et des tableaux comparatifs.

Les données présentées portent sur la période 2009-2015, selon la disponibilité des comptes. 89% des comptes non consolidés 2015 des sociétés étaient disponibles au moment de la publication de l'étude.

## LES PRINCIPAUX GROUPES CITÉS DANS L'ÉTUDE

- 3SI
- ADIDAS
- AFM
- AMAZON
- ASICS
- ASOS
- BEAUMANOIR
- BRANDALLEY
- C&A
- CAMAÏEU
- CARREFOUR
- CDISCOUNT
- CÉLIO
- DAMARTEX
- DÉCATHLON
- DESMAZIÈRES EBAY
- ÉRAM
- FOOT LOCKER
- GEOX
- GO SPORT
- H&M
- INDITEX
- INTERSPORT
- KIABI
- LA REDOUTE
- MENINVEST
- NEW BALANCE
- NIKE
- PRICEMINISTER
- PRIMARK
- PROMOD
- SARENZA
- SPARTOO
- SPODIS
- YOOX NET-A-PORTER
- VENTE PRIVÉE
- VIVARTE
- VGM HOLDING
- ZALANDO

## PRINCIPALES SOCIÉTÉS DONT LES COMPTES SONT TRAITÉS DANS L'ÉTUDE (\*)

- 4.M.SPORTS
- ACCESSOIRE DIFFUSION
- AJEM DENISDIS
- ANDRE
- ANJOU-CHAUSSURES
- ARCO TROUVE
- BERLUTI
- BERYL
- BESSON CHAUSSURES
- BONIN BERNARD
- BOX TO SHOES
- BREUIL CHAUSSURES
- BRYSELBOUT
- CAPUCE
- CELLINI
- CHAMAR
- CHAUSSURES BALLY
- CHAUSSURES CARLTON
- CHAUSSURES CHAPPAZ
- CHAUSSURES DAKY
- CHAUSSURES DAVID
- CHAUSSURES DELOUX
- CHAUSSURES DUBOURG
- CHAUSSURES ERAM
- CHAUSSURES JACQUES LOUP
- CHAUSSURES LABARRIERE
- CHAUSSURES MAURICE SOUFFLET
- CHAUSSURES MICHARD ARDILLIER
- CHURCH FRANCE
- CIE EUROPEENNE DE LA CHAUSSURE
- CLERMA
- CONRAD
- CORNER STREET
- COSMOPARIS
- COUILLAUD
- CRETEIL CREATIONS
- DEDE CHAUSSEUR
- DELPOL
- ETS BELLONE
- ETS CADOUX
- ETS CHOCHOIX
- ETS CUQ ET FILS
- ETS J FOURNIER
- ETS JEF
- ETS KEKLIKIAN
- ETS TROUVE
- ETS WARTEL
- FRANCE ARNO
- FRANCHOO
- GAMONDES
- VET' CHAUS
- GARAC
- GBK
- GEMO LOGISTIQUE
- CHAUSSURES
- GEOX FRANCE
- GGR FRANCE
- GIORGIA
- GOOD FOOT BY H
- GROUPE SMC
- HARCOURT
- HEYRAUD
- HYLTON
- INDUSHOES FRANCE
- JEAN CHARLES
- LA CHAUSSERIA
- LARRALDE
- LAVOREL
- LEMOUZY
- LK BENNETT
- MAARVI
- MASS-FRANCE
- MICHARD ARDILLIER BORDEAUX
- MIGNAN
- MILIO
- MINELLI
- MODI-IN
- MOLIERE
- NADIDI
- ORPHEE CLUB
- OUTLET US DO IT
- PAS A PAS
- PERRIN
- PHAX
- PINEL
- POSITIVE RETAIL
- RANCIERE MODE
- REBERAT
- RENNES HB
- REVANE
- ROGER VIVIER PARIS
- ROYER RETAIL
- RSC DU GRAND CLOS
- RUDY'S
- SALAMANDER FRANCE
- SAN MARINA
- SARTORE ET CIE
- SDC
- SECA CHAUSSURES
- SEMAFAURE
- SERGIO CONTI
- SKR
- SOCIETE FANNY
- STAC
- STUART DISTRIBUTION
- TEXTO FRANCE
- THIERRY 21
- SAINT DIDIER
- TURRI ET FILS
- WELCOME

(\*) Liste non exhaustive

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

- ❶ Rentrez le code **6DIS95** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

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

### Ces études pourraient également vous intéresser

- **La distribution de prêt-à-porter masculin**  
6DIS94 – Octobre 2016
- **Les stratégies gagnantes du e-commerce de mode féminine**  
6DIS21 – Mars 2016

Retrouvez sur le site [xerfi.com](http://xerfi.com) le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



**BON** DE  
**COMMANDE**

#### A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris  
Téléphone : 01 53 21 81 51  
Email : [commande@xerfi.fr](mailto:commande@xerfi.fr)

Réf : 6DIS95 / XR

#### INFORMATIONS CLIENT

Nom : \_\_\_\_\_  
Prénom : \_\_\_\_\_  
Fonction : \_\_\_\_\_  
Société : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_  
Code postal : \_\_\_\_\_  
Ville : \_\_\_\_\_  
Adresse email : \_\_\_\_\_  
Téléphone : \_\_\_\_\_  
TVA Intra : \_\_\_\_\_  
N° SIRET : \_\_\_\_\_

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.  
Tarifs valables jusqu'au 30/11/2017 (TVA 5,5%).

## La distribution de chaussures à l'horizon 2018

Perspectives du marché et axes de développement des spécialistes face à la prolifération des concurrents

#### MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
<b>1 600,00 € HT</b>	<b>1 600,00 € HT</b>	<b>2 000,00 € HT</b>
1 688,00 € TTC	1 688,00 € TTC	2 110,00 € TTC



#### MODE DE REGLEMENT CHOISI

- dès réception de l'étude et de la facture
- par carte bancaire sur [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)
- par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :