

Soldes : les étiquettes

Pendant cinq semaines, les prix dans le prêt-à-porter, l'ameublement ou encore le matériel hi-fi vont fondre comme neige au soleil. Chacun se prépare à sa manière, vendeurs comme acheteurs

Plus qu'une toute petite journée de patience. Les soldes d'hiver démarrent demain matin. Ces derniers jours, les étiquettes ont valsé. Des points rouges, verts et jaunes signalant les remises par-ci, des prix barrés par-là, chacun sa technique. Entre les grosses pancartes estampillées « soldes » et les mannequins dans les vitrines vêtus de sobres t-shirts affichant les rabais, toutes les échoppes ont trouvé une manière de se démarquer. La date de cette période de promotions exceptionnelles est étroitement régie par la loi. Le code du commerce stipule que les soldes démarrent le deuxième mercredi de janvier pour durer cinq semaines. Cependant il n'aura pas échappé aux amateurs de lèche-vitrines que les boutiques monégasques pratiquent déjà les soldes. La principauté a en effet adopté des dates fixes : chaque année elles ont lieu, l'hiver, du 2 janvier au 15 fé-

vrier quel que soit le jour de la semaine. Mercredi dernier, des centaines d'Azuréens ont ainsi déjà répondu au premier rendez-vous des bonnes affaires.

Avant-goût avec les ventes privées

Pour autant, il y a fort à parier que les magasins de la Côte d'Azur seront à leur tour pris d'assaut demain. Depuis quelques années, les soldes démarrent fort dès le premier jour. Il ne sera pas rare de constater des -50, -60 voire jusqu'à -80 %. Pour autant, autre phénomène récent, de nombreux rabais ont déjà été consentis en décembre, par le biais, notamment de ventes privées réservées aux inconditionnels de l'enseigne... ou simplement aux détenteurs d'une carte de fidélité. Un imbroglio duquel sort gagnant le consommateur, du plus organisé à celui qui en profite juste pour s'offrir un petit plaisir.

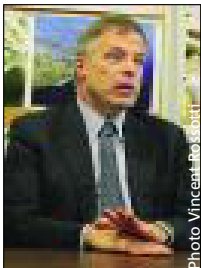
AXELLE TRUQUET
atruquet@nicematin.fr



Depuis quelques années, les soldes démarrent fort dès le premier jour. L'année 2013 ne fera pas exception. (Photo Frantz Bouton)

Sur Internet !

C'est une petite (r)évolution. Cette année et pour la première fois, 50 % des Français qui envisagent de profiter des soldes vont traquer la bonne affaire sur Internet. Finie la cohue dans les boutiques. Bonjour l'achat d'un simple clic. Selon cette étude Ifop pour le site Bons-de-reduction.com, les cyberacheteurs seront particulièrement vigilants sur les prix (74 %), la livraison gratuite (69 %) et le montant de la réduction (49 %) pour choisir les enseignes en ligne où ils réaliseront leurs emplettes. Seul point commun avec les magasins-de-la-vrai-vie ? Les dates. Qu'il s'agisse des soldes en vraie ou 2.0, les achats se feront dès 8 h, le mercredi 9 janvier 2013. La fièvre acheteuse sur la Toile se terminera le 12 février prochain. **D.A.**



Rôde... C'est un Cap 3000 prêt à contenir l'afflux de fashionistas et de serial shoppers du premier jour

Questions à Roch-Charles Rosier, directeur du centre commercial Cap 3000

« C'est un moment toujours très attendu »

des soldes qu'évoque son directeur, Roch-Charles Rosier.

Quels dispositifs seront mis en place sur le centre Cap 3000 ?

La sécurité va être renforcée sur le parking, ses axes de sortie et dans le centre. Pour le début des soldes, mercredi 9 janvier, Cap 3000 restera ouvert

jusqu'à 22 h. Une nocturne ponctuée de concerts de musique classique, jazz et musiques de films. Dimanche 13 janvier, les visiteurs pourront également faire leur shopping de 10 h à 20 h.

En temps de crise, les Azuréens profitent-ils plus des soldes ?
C'est un moment qui est

très attendu. Les gens vont profiter au maximum des réductions. C'est une période généralement appréciée. En cette année de crise, l'effet est accentué.

En terme de chiffre d'affaires, que représentent les soldes pour les commerçants ?
Après une très bonne fin

d'année, janvier s'annonce, comme à l'accoutumée, un très bon mois pour le commerce. Les commerçants font, durant les soldes d'hiver, un important pourcentage de leur chiffre d'affaires.

Soldes flottants... Que pensez-vous de ces promotions qui inondent en continu les enseignes ?

Les soldes flottants n'ont jamais été très bien organisés... Il n'y a jamais eu d'unité de dates. Et pour un centre commercial, ce manque de cohérence n'est pas aisé à gérer. On perd un peu le client avec ces promotions continues. La disparition des soldes flottants se ferait alors sans regret... **A. H.**

Pierre Overall

Vous aimez la langue et la civilisation française, vous êtes disponible en 2013, vous avez envie de transmettre cette passion à de jeunes lycéens étrangers ?

Pierre Overall vous donne la possibilité de vous exercer comme professeur FLE en vous confiant un groupe de 10 à 12 élèves étrangers à Antibes, Cannes ou Nice

Prenez vite contact : pierre.overall@wanadoo.fr
04.93.69.04.82
(de 9 heures à 17 heures)

LE BON LITIER
Marc Kokini - Litier Conseil de Père en Fils depuis 1921

LA QUALITÉ LE SERVICE LE PRIX LE CONSEIL

club line

à partir de 9 janvier **SOLDES D'EXCEPTION** jusqu'à **-50%**

Facilité de paiement

PRÉSENTATION SUR TRUCK TEMPUR ET ANCIEN BUNARD

LE BON LITIER - 7, av. Notre Dame (angle rue Léopold) NICE © 04 93 83 12 98 - www.lebonlitier.com

cap3000
CÔTE D'AZUR

Demain **NOCTURNE** JUSQU'À 22H

LES SOLDES COMMENCENT DEMAIN !

du 9 janvier au 12 février 2013

CONCERTS EN PLACE CENTRAL MERCREDI 9 JANVIER À 20H & JEUDI 10 JANVIER À 19H

s'envolent dès demain

Virginie : « Acheter de très belles pièces indémodables »

« La période des soldes, c'est très important dans mon métier ! », lance Virginie Robin. Cette pétillante blonde est coach en image, par conséquent c'est le moment idéal pour montrer à ses client(e)s comment changer sa garde-robe à moindre frais. « Le conseil que je donne aux personnes que j'aide à relooker lorsqu'elles font les boutiques c'est d'écouter son instinct, de se faire plaisir... et de me faire confiance ! » Virginie Robin a l'habitude des magasins de prêt-à-porter. « Il faut écouter les conseils d'une vendeuse lorsqu'elle connaît bien son métier.

Elle peut indiquer des vêtements qui iront bien à la morphologie de l'acheteur, qui valorisera sa silhouette. Certaines matières vont à l'un mais pas à l'autre. Idem pour les couleurs. » Des astuces basiques que la coach livre à ses clients. Pendant les soldes, il faut être vigilant à ce que l'on achète. Cette professionnelle travaille sur l'image. Lorsqu'une femme se sent jolie et à l'aise dans ses escarpins, elle sera d'autant plus sûre d'elle. Le détour par la case mode est souvent justifié. « À titre personnel, je profite des soldes pour acheter quelques très belles

pièces, une veste par exemple. Les modèles classiques qui servent de base à une garde-robe sont incontournables. Cela vaut la peine d'investir dans un produit de qualité qui bénéficiera d'une réduction pendant cette période. En revanche, je ne suis pas du genre à acheter quelque chose parce qu'il y a une remise et que je ne porterai pas. Je profite également de la fin des soldes lorsque les promotions sont les plus importantes pour quelques achats coups de cœur. » Les soldes démarrent demain et pour la coach, c'est le début d'une



Coach en image, Virginie Robin est davantage sollicitée pendant les soldes. (Photos Ax.T.)

période intense en termes de travail. Cinq semaines pour permettre à ses clients de renouveler leur penderie sans casser déraisonnablement leur tirelire.

Les bons conseils

La course aux bonnes affaires commence demain. Voici quelques conseils pour que ces premières journées ne se transforment pas en un véritable calvaire pour votre porte-monnaie.

- En préparation**
1. Faire un inventaire de ses vêtements.
 2. Prendre des notes.
 3. Planifier les soldes et concocter une liste d'achats.
 4. Se fixer un budget maximum.
 5. Faire du repérage.
 6. Vérifier les horaires d'ouverture.
 7. Poser une RTT.

- Le jour J**
1. S'équiper d'un kit de survie avec de l'eau et une boîte d'aspirine
 2. S'habiller léger.
 3. Arriver tôt.
 4. Ne pas se laisser tenter par les nouvelles collections.
 5. Vérifier la qualité.

Nicolas : « Je fais du repérage »

Niçois de souche, Nicolas Parronchi a vécu plusieurs années à Paris avant de rejoindre sa ville natale il y a deux mois. Si les enseignes ont, entre-temps, quelque peu changé, le jeune homme de 27 ans a vite retrouvé ses habitudes et ses bonnes adresses. « J'attends les soldes parce que c'est toujours l'occasion de réaliser de bonnes affaires. Comme chaque année, j'ai fait du repérage. Je regarde les prix, et je compte -20 ou -30 % cela me permet d'établir mon budget et de le gérer au mieux. » Pour Nicolas Parronchi, les soldes riment avec l'habillement cependant, « [il] jette tout de même un coup d'œil aux magasins d'ameublement et de décoration. Ça ne fait pas réellement partie de mon budget, je vais acheter un objet si j'ai un coup de cœur. » Côté porte-monnaie, le jeune homme s'est fixé un budget de 300 euros avec une priorité pour des pulls et chemises. « Je n'achète



Nicolas Parronchi a établi son budget et repéré les pièces qu'il comptait acheter.

pas sur Internet parce qu'il n'y a pas cet aspect tactile : en boutique en revanche, je peux toucher les textiles, les matières. Je ne suis pas trop influencé par la mode. Je sais ce qui me va et vice versa. De toute façon, les marques s'adaptent à elle. » De prime abord très raisonnable, le Niçois confie qu'il peut lui arriver de craquer. « Si une pièce de la nouvelle collection me plaît, je suis capable de l'acheter même si elle n'est pas soldée. Je n'ai pas envie d'attendre si je sais que je vais finir par l'acheter. »

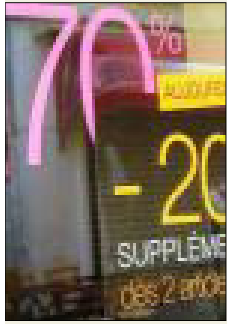
Florence : « Un enjeu important »

Les professionnels ont mis les bouchées doubles ces derniers jours afin d'être prêts pour l'ouverture des portes demain matin. Cependant, tous ne sont pas égaux devant les soldes. Florence Hollaender tient depuis sept ans une petite boutique sur l'avenue de la République à Nice. « J'ai été franchisée pendant six ans mais un jour, j'ai voulu me mettre à mon compte. Nous, les indépendants, avons des frais que les chaînes n'ont pas. Nous devons acheter les panneaux, pancartes et étiquettes car personne ne nous les fournit, c'est un budget. » La commerçante espère beaucoup de ces soldes. « L'enjeu est important. Nous n'avons pas fait un bon mois de décembre alors c'est déjà l'occasion de rééquilibrer les comptes. Ensuite, cela nous permet d'écouler les stocks pour pouvoir faire de la place pour la nouvelle collection. » Mais les soldes, c'est avant tout une



Florence Hollaender a choisi de se mettre à son compte. Une indépendance qui a un prix.

période incontournable. Si Florence Hollaender peut compter sur une clientèle fidèle, elle sait que les soldes sont un bon moyen d'attirer d'autres clients. « Le problème, c'est qu'il commence à y avoir un amalgame. Tout au long de l'année, dans les magasins il y a des promotions ou des ventes privées. Il y a tout le temps des réductions ! » Elle envisage donc d'organiser une opération à destination de ses plus fidèles clients. « C'est un clin d'œil, une manière de les récompenser ». Pas toujours facile pour une boutique indépendante pour qui chaque étiquette compte.



Nouvelle **CIVIC** 2.2 i-DTEC Executive 20 400 €

Le Groupe Cavallari vous souhaite Une bonne Année 2013

CRÉDIT AUTO 2,9% TAEG

Immatriculée 0 km

Réservez votre essai sur www.cavallari.fr

Ets CAVALLARI

NICE 04 97 20 20 00

CANNES 04 92 28 24 24

MONACO 00 377 97 97 88 00

GRUPE CAVALLARI

www.cavallari.fr