



Sur les étiquettes aux couleurs flashy, les pourcentages s'affichent déjà : - 30%, -50% et même plus dès les premiers jours. Mais un petit astérisque, dans un coin, rappelle qu'il faut patienter jusqu'à mercredi pour profiter de ces réductions.

Jusqu'au 11 février, le rendez-vous traditionnel des soldes d'hiver va drainer des milliers de consommateurs avides d'une bonne affaire dans les boutiques de l'agglomération. Malgré une conjoncture morose et le souci des clients de regarder à deux fois avant d'effectuer une dépense substantielle, l'événement demeure une opération commerciale majeure où vendeurs et acheteurs trouvent généralement leur compte. Les premiers doivent liquider leur stock de produits d'hiver et engranger un maximum de trésorerie avant d'installer la collection printemps-été. Les seconds, dans un contexte de crise économique qui incite à la prudence, cherchent à s'équiper au prix le plus bas. Conséquence : les ristournes devraient atteindre des sommets dès l'ouverture des portes demain matin. □ □

2013, une année « convenable »

□ Si des rabais de 50 à 70% seront monnaie courante d'entrée de jeu, c'est que les ventes durant la période des fêtes de fin d'année n'ont pas été folichonnes : « l'édition a été globalement convenable, comme l'année 2013 d'une manière générale, avance prudemment Micheline Favreau-Cerrato, vice-présidente de la Ronde des Quartiers, l'association des commerçants bordelais. Les cadeaux pour les enfants ont bien fonctionné et pour le reste, certains ont vu leurs ventes diminuer de 10 à 20%, d'autres ont eu des augmentations similaires... C'est très variable. Il y a toujours un défaitisme ambiant mais ça a été moins

catastrophique qu'on pouvait le craindre.»

« On a fait 10% de moins que l'an dernier », souffle la gérante d'une vaste boutique de prêt-à-porter féminin située rue Sainte-Catherine. Outre la crise, la douceur des températures constatées en décembre n'a pas aidé à écouler les stocks de produits d'hiver. « Le coup de froid de novembre avait permis aux commerçants de réaliser un bon mois, confirme Micheline Favreau-Cerrato. Mais avec le redoux en décembre, certains ont vu leurs ventes s'effondrer.»

Des affaires les premiers jours

Ramenés de six à cinq semaines par le précédent gouvernement, les soldes provoquent une relative frénésie d'achats uniquement les premiers jours. « On est à fond sur les deux premières semaines et après, ça se calme, explique une vendeuse d'une franchise bien connue. Notre maison mère veut qu'on liquide le stock rapidement, d'où les remises importantes. Après, ça s'essouffle vite.» « Les clients vont là où il y a les plus gros rabais dès le début », ajoute Lionel, d'un magasin de vêtements pour hommes. « Tout se joue le premier week-end, reconnaît Micheline Favreau-Cerrato. J'appelle ça la horde sauvage. Mais cinq semaines, c'est encore trop selon moi. Je pense que trois semaines seraient suffisantes.» •

Olivier Saint-Faustin

Photo : Des réductions très importantes devraient être proposées dès demain © OSF