

## **Bilan des ventes**

### **De l'Automne - Hiver 2008/09**

**Une étude de référence pour...**

- identifier les segments de marchés chaussures les plus dynamiques,
- analyser les tendances produits,
- comparer les évolutions des parts de marchés des différents circuits de distribution,
- comparer les variations de prix d'une saison sur l'autre.

## La chaussure

### Analyses & Marchés

N° 252

Cette étude s'appuie sur un panel représentatif de plus de 3.000 personnes, âgées de 15 ans et plus, interrogées tous les mois sur leurs achats chaussures.

#### Le Bilan des ventes de l'Automne - Hiver 2008/09

- analyse de façon **précise et détaillée** les ventes de chaussures en France, de septembre 2008 à février 2009.
- couvre **l'ensemble des segments du marché** : de la chaussure de ville aux articles d'intérieur en passant par la chaussure de sport.
- s'attache à **tous les réseaux de distribution** : des spécialistes (détaillants et succursalistes) aux non spécialistes (magasins de sport, magasins d'habillement, grandes surfaces alimentaires, VPC, ...).

#### Les principales tendances de cette saison

- ⇒ La saison automne-hiver 2008/09 se déroule dans un **contexte économique très défavorable**. Le marché de la chaussure affiche de meilleurs résultats que le textile-habillement,
- ⇒ Le marché de la chaussure **femme** est malgré tout bien orienté, tandis que les marchés **enfant** et surtout **homme** connaissent des résultats plus difficiles,
- ⇒ Les **chaînes de magasins** installées en centre-ville et en centre commercial sont les plus offensives sur le marché de la chaussure,
- ⇒ la saison automne-hiver 2008/09 est marquée par la bonne tenue des chaussures montantes, bottes et bottines, des talons hauts, mais aussi des chaussures de sport et loisirs.

**RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES RESULTATS DANS  
LE BILAN AUTOMNE HIVER 2008/09**

# Etude N° 252 : Bilan des ventes de l'Automne Hiver 2008/09

Prix de l'étude : 500€ H.T.

Publication : juin 2009

102 pages

## Sommaire détaillé de l'étude

### Introduction méthodologique

#### 1 ère Partie - Le marché global

- 1.1 - Bilan global de la saison Automne Hiver 2008/2009
- 1.2 - Synthèse sur les segments
- 1.3 - Synthèse sur les produits
- 1.4 - Synthèse sur les circuits
- 1.5 - Synthèse sur les prix
  - 1.5.1 - Evolution des prix de l'Insee
  - 1.5.2 - Evolution du marché à prix constants
  - 1.5.3 - Evolution du panier moyen

#### 2 ème Partie - Les segments de marché

- 2.1 - Le marché femme 15 ans et plus
  - 2.1.1 - Evolution globale du marché femme
  - 2.1.2 - Structure du marché femme par classes d'âge
  - 2.1.3 - Structure du marché femme par pôle de produits
  - 2.1.4 - Les ventes par modèles sur le segment femme
    - A - Le pôle chaussure
    - B - Le pôle sport
    - C - Les articles d'été
    - D - Les articles d'intérieur
- 2.2 - Le marché homme 15 ans et plus
  - 2.2.1 - Evolution globale du marché homme
  - 2.2.2 - Structure du marché homme par classes d'âge
  - 2.2.3 - Structure du marché homme par pôle de produits
  - 2.2.4 - Les ventes par modèles sur le segment homme
    - A - Le pôle chaussure
    - B - Le pôle sport
    - C - Les articles d'été
    - D - Les articles d'intérieur
- 2.3 - Le marché enfant (0 à 14 ans)
  - 2.3.1 - Evolution du marché par segments fille, garçon, bébé
  - 2.3.2 - Structure des marchés fille et garçon par classes d'âge
  - 2.3.3 - Structure du marché enfant par pôle de produits
  - 2.3.4 - Les ventes par modèles sur le segment enfant
    - A - Le pôle chaussure
    - B - Le pôle sport
    - C - Les articles d'été
    - D - Les articles d'intérieur

#### 3 ème Partie - Les produits

- 3.1 - Le pôle chaussure
  - 3.1.1 - Les ventes par segments de marché
  - 3.1.2 - Les ventes par modèles
  - 3.1.3 - Les ventes par circuits de distribution
- 3.2 - Le pôle sport
  - 3.2.1 - Les ventes par segments de marché
  - 3.2.2 - Les ventes par modèles
  - 3.2.3 - Les ventes par circuits de distribution
- 3.3 - Les articles d'intérieur
  - 3.3.1 - Les ventes par segments de marché
  - 3.3.2 - Les ventes par modèles
  - 3.3.3 - Les ventes par circuits de distribution
- 3.4 - Les articles d'été
  - 3.4.1 - Les ventes par segments de marché
  - 3.4.2 - Les ventes par modèles
  - 3.4.3 - Les ventes par circuits de distribution
- 3.5 - Les articles spéciaux
  - 3.5.1 - Les ventes par segments de marché
  - 3.5.2 - Les ventes par circuits de distribution

#### 4 ème Partie - Les circuits de distribution

- 4.1 - Les succursalistes GSS
  - 4.1.1 - Les ventes par segments de marché
  - 4.1.2 - Les parts de marché des succursalistes GSS
- 4.2 - Les succursalistes boutiques
  - 4.2.1 - Les ventes par segments de marché
  - 4.2.2 - Les parts de marché des succursalistes boutiques
- 4.3 - Les détaillants
  - 4.3.1 - Les ventes par segments de marché
  - 4.3.2 - Les parts de marché des détaillants
- 4.4 - Les magasins de sport
  - 4.4.1 - Les ventes par segments de marché
  - 4.4.2 - Les parts de marché des magasins de sport
- 4.5 - Les grandes surfaces alimentaires
  - 4.5.1 - Les ventes par segments de marché
  - 4.5.2 - Les parts de marché des grandes surfaces alimentaires

#### 5 ème Partie - Les prix

- 5.1 - Les dépenses moyennes par circuits de distribution
  - 5.1.1 - Le pôle chaussure
  - 5.1.2 - Le pôle sport
  - 5.1.3 - Les articles d'intérieur
- 5.2 - Le poids des soldes et promotions
  - 5.2.1 - Evolution globale
  - 5.2.2 - Les soldes et promotions par segments de marché
  - 5.2.3 - Les soldes et promotions par circuits de distribution
  - 5.2.4 - Les soldes et promotions par produits

# La chaussure

## Analyses & Marchés

### N° 252

**Bon de commande**

**A retourner à :**

**AS2C / Fédération Française de la Chaussure**  
Service Etudes Marketing  
51, rue de Miromesnil  
75008 PARIS

DESIGNATION DE L'ETUDE	QUANTITE	TARIF HT	TARIF TTC	TOTAL T.T.C
<b>Etude 252 : Bilan de l'Automne Hiver 2008/09</b>		<b>500€</b>	<b>598€</b>	

Oui, je souhaite être informé(e) de la parution de chaque bilan saisonnier

Adresse email : .....

Règlement par chèque d'un montant de \_\_\_\_\_ € à l'ordre de **AS2C**  
(L'étude me sera adressée immédiatement, accompagnée d'une facture acquittée)

Je réglerai à réception de la facture

Mon règlement sera effectué par virement bancaire  
BRED – PARIS OPERA - RIB 10107 00175 00121019665 26  
(Dans ces deux derniers cas, l'étude me sera adressée dès réception du règlement)

#### Adresse de livraison

Société : .....

M  Mme  Mlle

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Adresse : .....

Code postal .....

Ville : .....

Pays : .....

☎ : .....

#### Adresse de facturation (si différente)

Société : .....

M  Mme  Mlle

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Adresse : .....

Code postal .....

Ville : .....

Pays : .....

☎ : .....

le : .....

Signature et cachet de l'entreprise :