

HORIZON ÉCO

L'ÉCONOMIE DU NORD-PAS DE CALAIS

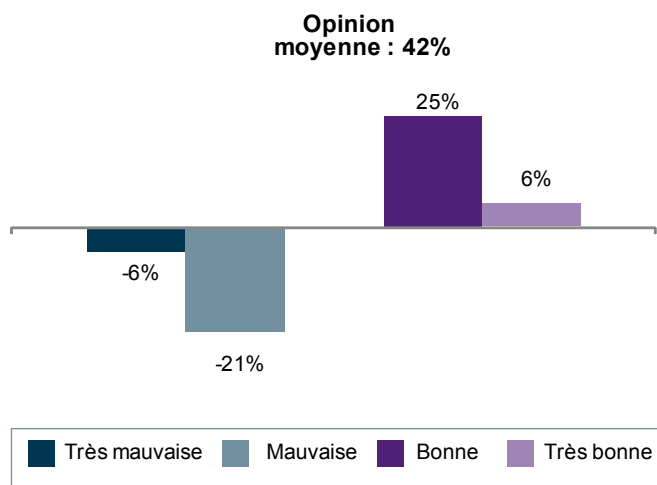
OBSERVATOIRE DU
COMMERCE DE DÉTAIL

N°58. juillet. 2011

BILAN DU 2ÈME TRIMESTRE 2011

UNE SITUATION TOUJOURS TRÈS DÉGRADÉE

OPINION DU COMMERCE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES
DU 2ÈME TRIMESTRE 2011



Les trimestres se suivent et se ressemblent dans le commerce de détail. Certes, ce trimestre voit le solde d'opinions sur le niveau d'activité redevenir positif (+4) mais 27% des entreprises du commerce de détail souffrent d'un niveau d'activité trop faible contre 18% toutes activités confondues ! De plus, ce frémissement de l'activité est probablement en partie lié à des effets de saisonnalité du commerce car les données collectées à la même période l'an dernier traduisaient déjà la même tendance. Notons toutefois que les prévisions pour le trimestre à venir sont meilleures que l'an dernier (solde d'opinions à +2 contre -8 l'an dernier).

En tout état de cause, le commerce de détail est de loin le secteur d'activité présentant la situation la plus dégradée que ce soit en région ou au niveau national. Au niveau national, la consolidation des différentes enquêtes des CCI de province montre en effet que le commerce est le seul secteur dont le solde d'opinions sur l'activité est négatif.

CCI
RÉGION
NORD-PAS
DE CALAIS

Naturellement, la comptabilité des entreprises pâtit de ce trop faible niveau d'activité et 29% des entreprises déclarent ainsi rencontrer des difficultés de trésorerie, soit 7 points de plus que pour l'ensemble des secteurs d'activité en région.

En lien direct avec cette trésorerie aux abois, l'investissement apparaît complètement en panne dans une majorité de commerces (73% n'ont procédé à aucun investissement au cours du deuxième trimestre).

Parmi les 27% de commerces ayant procédé à des investissements, près d'un tiers déclarent qu'ils se sont néanmoins inscrits à la baisse. Et là encore, les tendances ne sont guère encourageantes puisque seul un commerce sur cinq envisage d'investir dans le trimestre à venir.

Autre point d'achoppement, l'atonie complète des mouvements de main d'œuvre dans le commerce. Sur le dernier trimestre, 86% des entreprises de commerce de détail n'ont procédé à aucun mouvement de salariés.

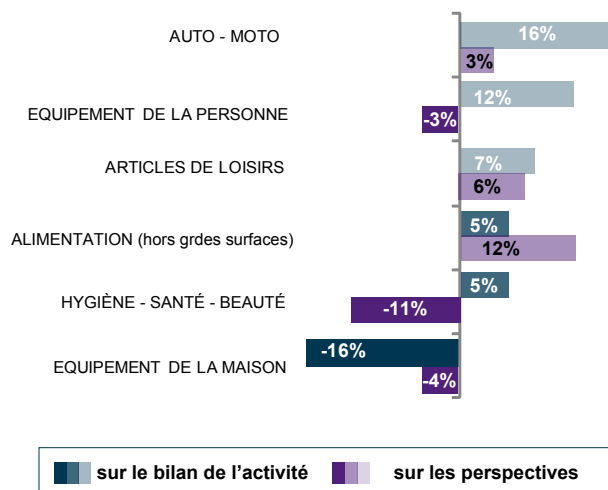
De manière inquiétante, cette stabilité record depuis plus d'un an et demi s'explique par une diminution des établissements ayant procédé à des recrutements qui ne sont plus que 6%.

QUELQUES SECTEURS TIRENT TOUTEFOIS LEUR ÉPINGLE DU JEU

Dans les différentes filières du commerce, seul l'équipement de la maison continue à être clairement dans le rouge.

Cette tendance se retrouve au niveau national où pour l'INSEE « le sous-secteur spécialisé « équipement du logement » est déclaré particulièrement touché par une baisse de l'activité passée et prévue » (Enquête mensuelle de conjoncture dans le commerce de détail et dans le commerce et la réparation automobiles – Juin 2011 - INSEE).

SOLDES D'OPINIONS PAR FILIÈRE DU COMMERCE



D'autres signaux beaucoup plus positifs apparaissent cependant dans d'autres sous secteurs. Ainsi, le maintien des immatriculations de véhicules à un haut niveau (+4,4% sur les 5 premiers mois de l'année en 2011 par rapport à 2010) permettent à cette branche d'afficher un bilan toujours positif.

De même, le secteur de l'hygiène-santé-beauté s'estime plutôt satisfait du niveau d'activité de ce trimestre alors que les anticipations des dirigeants étaient négatives. Cependant, ce sursaut ne semble devoir être que temporaire compte tenu des anticipations pessimistes.

Conformément à leurs prévisions, l'équipement de la personne et les articles de loisirs ont réalisé un bon trimestre et terminent avec un solde d'opinions positif après un premier trimestre pourtant difficile.

Les bons résultats de ces secteurs peuvent s'expliquer pour partie par une météo favorable. Cette anticipation des achats pourrait néanmoins se traduire par un trimestre plus difficile notamment dans l'habillement. Les résultats des soldes d'été (du 22 juin au 26 juillet) seront une nouvelle fois déterminants pour la performance économique de ce secteur.

LA DENSITÉ COMMERCIALE EN NORD-PAS DE CALAIS : OÙ EN SOMMES NOUS VRAIMENT ?

La région Nord-Pas de Calais souffre d'un nombre d'établissements rapporté à sa population particulièrement faible (le dernier de France) : la France de province compte près de 550 établissements pour 10000 habitants contre moins de 400 en Nord-Pas de Calais.

Si les établissements sont en moyenne plus grands dans notre région, cela reste néanmoins insuffisant pour expliquer cette différence.

Le commerce de détail suit la même logique et il explique à lui seul 1/5ème du déficit d'établissements de la région.

Une lecture rapide de ce constat pourrait mener à la conclusion que cela s'explique par la faiblesse économique de notre région (un PIB par habitant inférieur de 20% à la moyenne) qui engendre des revenus plus faibles qu'en moyenne (un revenu fiscal par foyer inférieur de 15%) et donc moins de dépenses dans le commerce.

De même, l'équipement du Nord-Pas de Calais en grandes surfaces est plutôt inférieur à la moyenne nationale (d'après les données de Nielsen TradeDimensions la région compte 35,6m² de grande surface à dominante alimentaire pour 100 habitants contre une moyenne France de province à 36,4m²).

« L'industrialisation » du commerce n'est donc pas une spécificité de la région.

Les facteurs explicatifs de notre faible densité commerciale doivent donc être cherchés sur d'autres indicateurs socio-économiques.

LES FACTEURS EXPLICATIFS DES DENSITÉS COMMERCIALES

Variables ayant une incidence...	
Forte	Nombre de nuitées hôtelières
	Evolution de la population (entre 1998 et 2008)
Moyenne	Age de la population
	Taux de ménages propriétaires de leur résidence principale
Faible	Densité de population
	Taille moyenne des ménages
	PIB par habitant
	Taux de chômage
	Revenu par habitant

SOURCE : INSEE TRAITEMENT : CCIR NORD-PAS DE CALAIS

Ainsi, parmi plusieurs variables socio-économiques testées, trois apparaissent prépondérantes dans l'explication de la faible densité du commerce en région : la densité de nuitées hôtelières, la croissance démographique et la part des plus de 60 ans dans la population.

De manière schématique, ce n'est pas tant le montant des revenus qui va influencer sur le nombre de commerces mais plutôt le nombre de « détenteurs de revenus » qu'ils soient permanents ou temporaires (les actifs, les retraités et les touristes).

L'attractivité apparaît donc comme le moteur principal de développement du commerce. Elle concerne la population en général et plus particulièrement les retraités mais plus encore les touristes. Dès lors, il n'est donc pas surprenant de constater que des régions ayant un niveau de PIB par habitant ou de revenu proche du notre (par exemple, le Languedoc-Roussillon) offrent des densités commerciales bien plus importantes.

Le même travail réalisé à l'échelle des zones d'emploi vient confirmer ce constat. A titre d'exemple, la zone d'emploi de Béziers connaît un taux de chômage équivalent à celui de Roubaix-Tourcoing et le revenu par habitant y est plus faible mais elle compte deux fois plus de commerces du fait de son attractivité (qui se traduit par une part des plus de 60 ans deux fois plus importante et un parc hôtelier trois fois plus important).

Typologie des zones d'emploi			
Zones d'emploi	Densité moyenne de commerces pour 10 000 hab.	Répartition France	Répartition Nord-Pas de Calais
Attractives <ul style="list-style-type: none"> touristique forte croissance démographique part importante de retraités 	170	16%	7%
Rurales <ul style="list-style-type: none"> faible densité démographique part importante de retraités 	127	35%	0%
Urbaines à revenu élevé <ul style="list-style-type: none"> revenus élevés forte croissance démographique densité élevée 	113	27%	7%
Urbaines à revenu faible <ul style="list-style-type: none"> taux de chômage élevé densité élevée population jeune croissance démographique faible 	107	14%	86%

SOURCE : INSEE TRAITEMENT : CCIR NORD-PAS DE CALAIS

En Nord-Pas de Calais une seule zone d'emploi, celle de Berck-Montreuil appartient à la catégorie de zone d'emploi que l'on pourrait qualifier d'attractive notamment du fait de sa densité d'offre hôtelière et de la part des plus de 60 ans dans sa population. Cette catégorie de zone d'emploi se retrouve principalement sur le pourtour méditerranéen et le littoral du quart sud ouest de la France.

Les autres zones d'emploi de la région (à l'exception de Flandre-Lys, qualifiée d'urbaine à revenu élevé) appartiennent à la catégorie des zones d'emploi urbaines à

revenu élevé (dense, présentant des revenus plutôt faibles et bénéficiant d'un faible pouvoir d'attractivité).

Ces zones d'emploi ont une densité de commerce inférieure d'un tiers à celles des zones dites attractives. Par contre, par rapport aux zones d'emploi urbaines à revenu élevé et en croissance démographique, la différence n'est que de 5%.

Dit autrement, **pour répondre à un objectif de densification du commerce il apparaît bien plus efficace de renforcer l'attractivité du territoire** (en améliorant le cadre de vie pour maintenir les seniors, en renforçant les potentialités touristiques...)

Cette situation des zones d'emploi en région par rapport à la France est éloquent et constitue un facteur explicatif de la faible densité commerciale globale dans le Nord-Pas de Calais.

Cette analyse se positionne dans la lignée des réflexions sur l'économie présente et vient démontrer de façon concrète le pouvoir entraînant de l'attractivité des territoires sur l'activité économique. Si la relation entre attractivité des territoires et densité commerciale existe bel et bien, il ne faut néanmoins pas faire de raccourci et l'appréhender comme une réalité mathématique de type : pour x touristes gagnés ce sont y commerces qui ouvrent. La réalité économique est bien plus complexe et les mécanismes sont parfois longs à se mettre en place. Cependant, cette réflexion doit inciter les commerçants et les instances du développement économique de notre région à sortir d'une forme de fatalisme (« le commerce ne se développe pas car la région souffre d'un niveau de revenu faible et que pouvons nous y faire ? ») pour relever le défi de l'attractivité des territoires seul vecteur fort de densification et de développement commercial. Le Nord-Pas de Calais en est tout à fait capable et la zone d'emploi de Berck-Montreuil en est la preuve.

Enquête réalisée par le réseau des CCI entre le 24 mai et le 5 juin 2011 par mail auprès de 18 500 entreprises pour l'ensemble des secteurs d'activité. Plus de 1 900 entreprises ont répondu à l'enquête dont près de 500 dans le commerce de détail. Les résultats présentés ont fait l'objet d'un redressement par secteurs d'activité sur la base des établissements inscrits au registre du commerce et des sociétés.



CCI DE RÉGION NORD-PAS DE CALAIS
2, palais de la bourse - BP 500 - 59001 LILLE CEDEX
T. 03 20 63 79 79 - F. 03 20 13 02 00

www.nordpasdecalais.cci.fr