

**SPORTAIR**  
— & —  
**LikeThat**

**SONDAGE OBSERVATOIRE**  
ÉTAT DES LIEUX DU MARCHÉ OUTDOOR HIVER 2021

**MARS 2021**  
Solution d'enquête  
Le Sphinx

01

SPORTAIR  
&  
LikeThat

MÉTHODOLOGIE

01

## MODE D'ADMINISTRATION

L'ENQUÊTE A ÉTÉ RÉALISÉE DU 8 FÉVRIER AU 8 MARS 2021



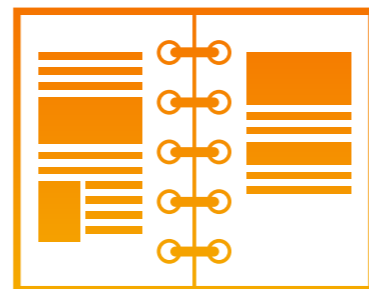
### L'ÉCHANTILLON A ÉTÉ INTERROGÉ PAR

Questionnaire auto-administré en ligne  
(envoyé par email)

Enquête terrain  
Relance téléphonique  
Relance email



### RELAIS RÉSEAUX SOCIAUX



### RELAIS PRESSE PRO

Sport Guide  
Sport Eco  
Fashion Network

01

## MESSAGE DE PRÉVENTION DROITS D'UTILISATION

Toute publication totale ou partielle doit **IMPÉRATIVEMENT**  
utiliser la mention complète

**“Sondage observatoire Sportair 2021”**

Et aucune reprise de l'enquête ne pourra être dissociée de cet intitulé

# 01

## ÉCHANTILLON RÉPONDANTS

### POPULATION DE RÉFÉRENCE



**5062**  
PERSONNES

**3 560** DÉTAILLANTS >>>> **3 219** POINTS DE VENTE

**1 502** FOURNISSEURS >>>> **1 041** SOCIÉTÉS

Échantillon issu de la base de données Sportair, construite à partir de 20 années d'expertise et d'organisation d'événements B to B outdoor

### RÉPONDANTS À L'ENQUÊTE

**460** DÉTAILLANTS >>>> **653** POINTS DE VENTE

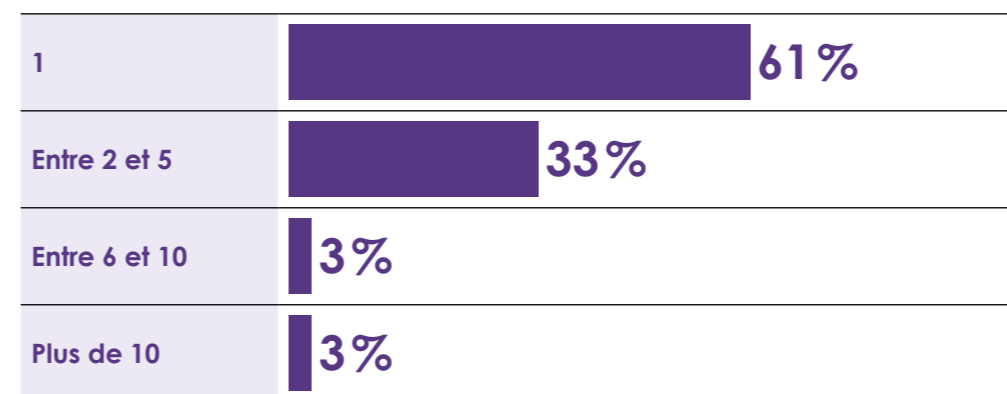
NB : 1 réponse peut concernée plusieurs points de vente

**258** FOURNISSEURS >>>> **175** SOCIÉTÉS

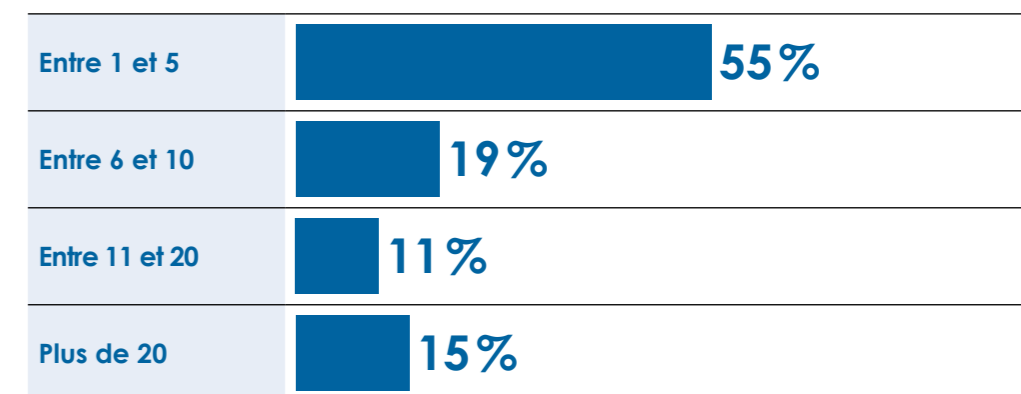
## POINTS DE VENTE ET SALARIÉS



### COMBIEN DE POINTS DE VENTE POSSÉDEZ-VOUS ?

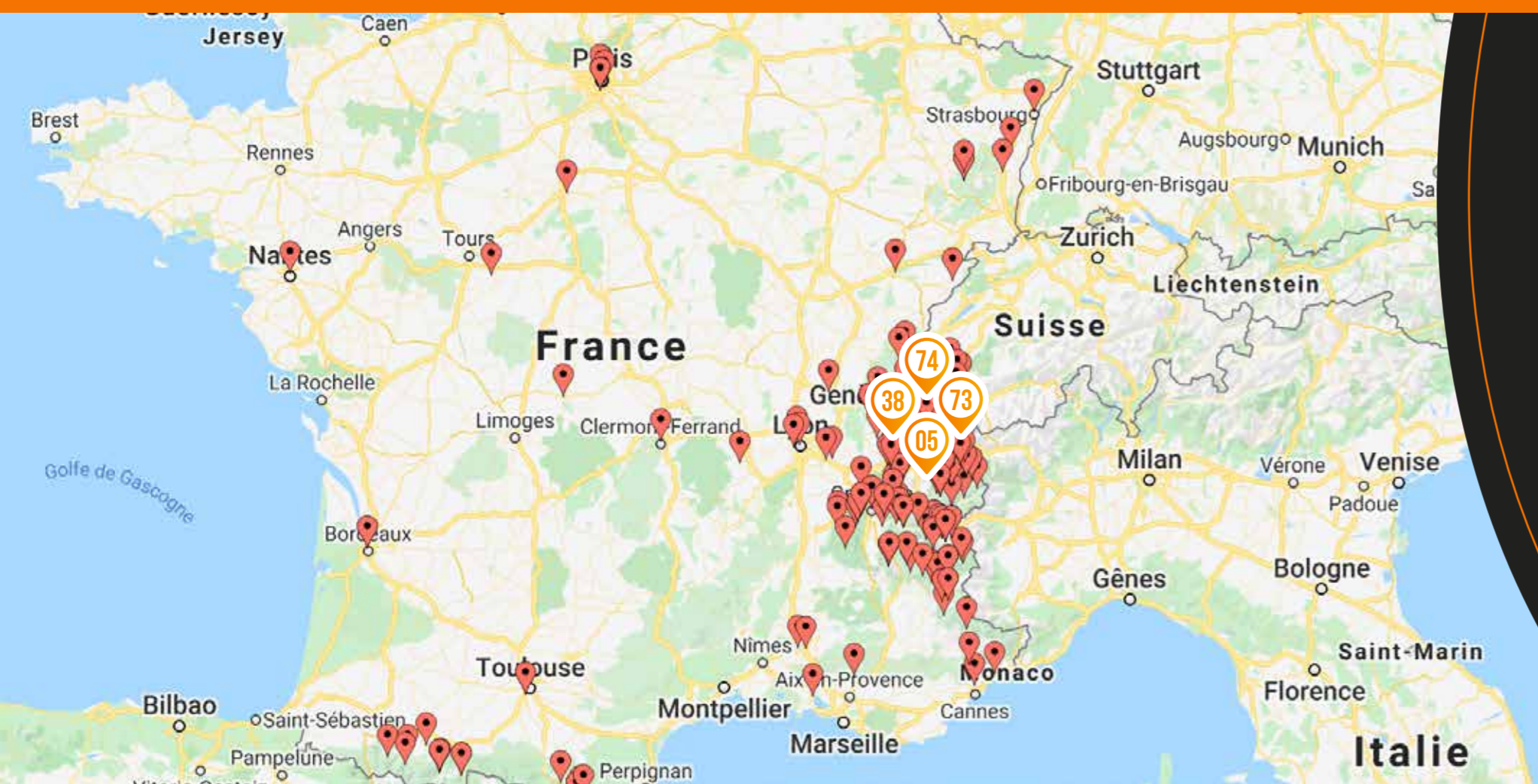


### COMBIEN DE SALARIÉS EMPLOYEZ-VOUS ?

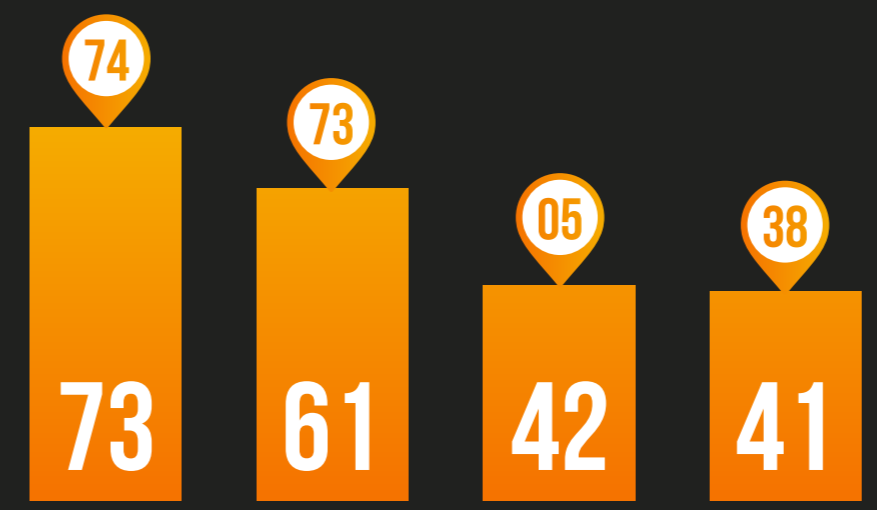


## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES RÉPONDANTS

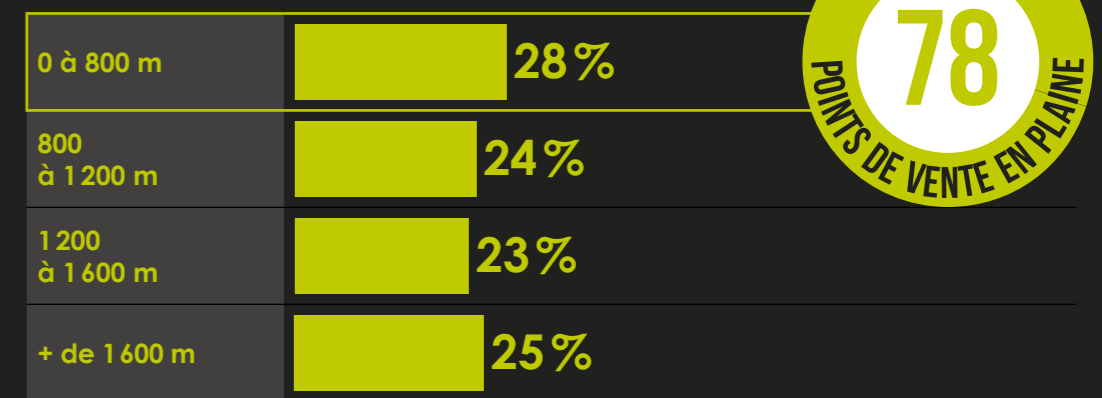
# TOP 4



### NOMBRE DE RÉPONDANTS PAR DÉPARTEMENT



### MERCI DE PRÉCISER L'ALTITUDE DU/DES POINT(S) DE VENTE ?



DONT  
**78**  
POINTS DE VENTE EN PLAINES

NB : 1 répondant peut avoir plusieurs points de vente à différentes altitudes

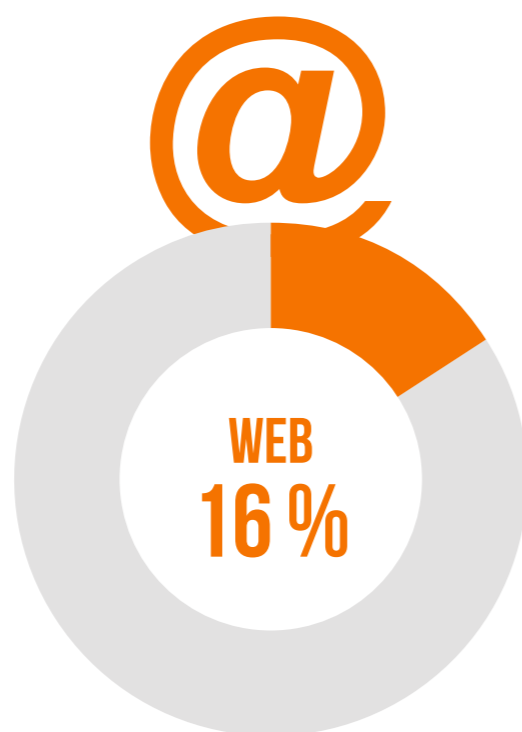
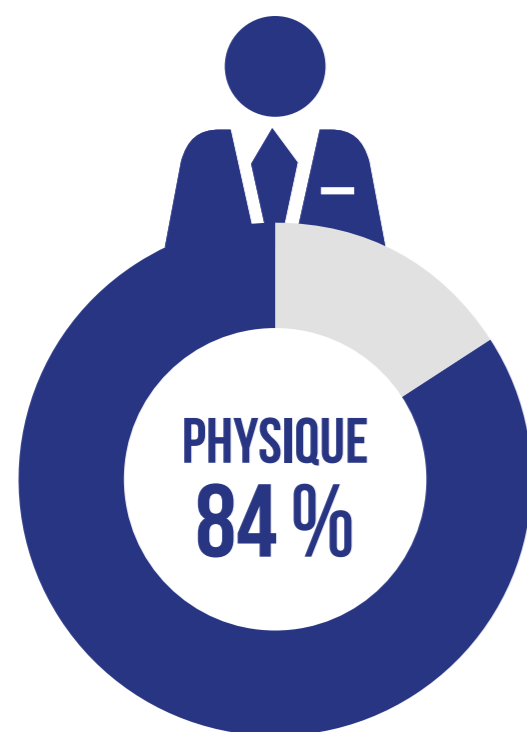
03

SPORTAIR  
— & —  
LikeThat

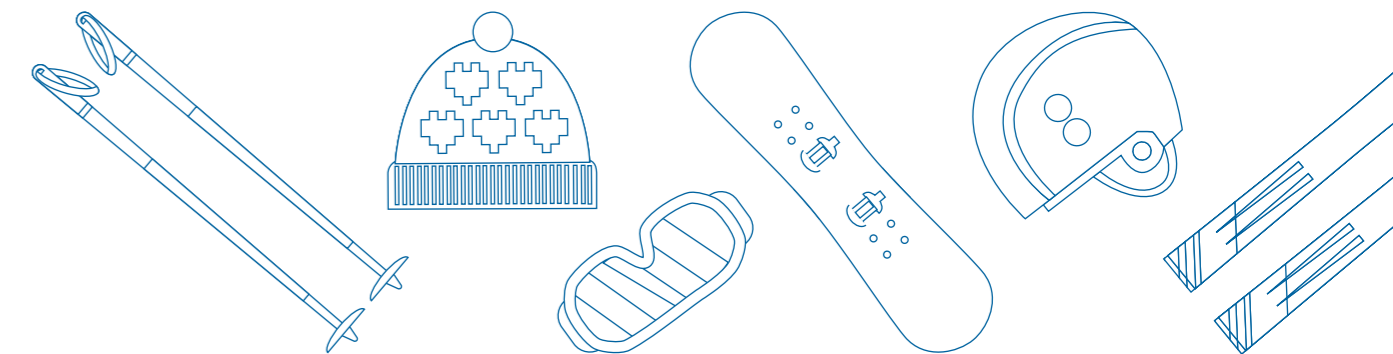
VENTES HIVER  
2020-2021

## CANAUX DE VENTE

EN QUELLE PROPORTION AVEZ-VOUS UTILISÉ  
LES CANAUX SUIVANTS POUR VOTRE POINT DE VENTE ?



## CATÉGORIES DE PRODUIT



QUELLE(S) CATÉGORIE(S) DE PRODUITS  
AVEZ-VOUS **VENDU** ?

ACCESSOIRES (bonnets, eye wear, gants...)	85%
RANDONNÉE PÉDESTRE (raquette, chaus- sures, bâtons...)	55%
TEXTILE	52%
TOURING (ski de rando, split, safety)	41%
SKI ALPIN	35%
SKI NORDIQUE	23%
SNOWBOARD	21%

QUELLE(S) CATÉGORIE(S) DE PRODUITS  
AVEZ-VOUS **LOUÉ** ?

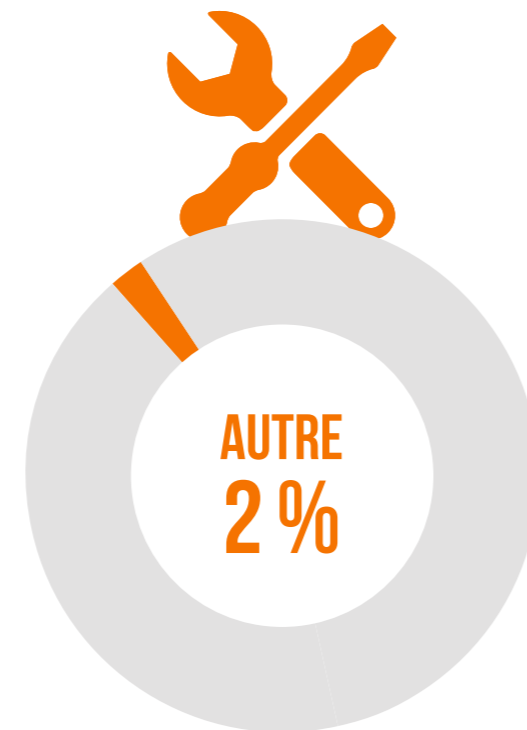
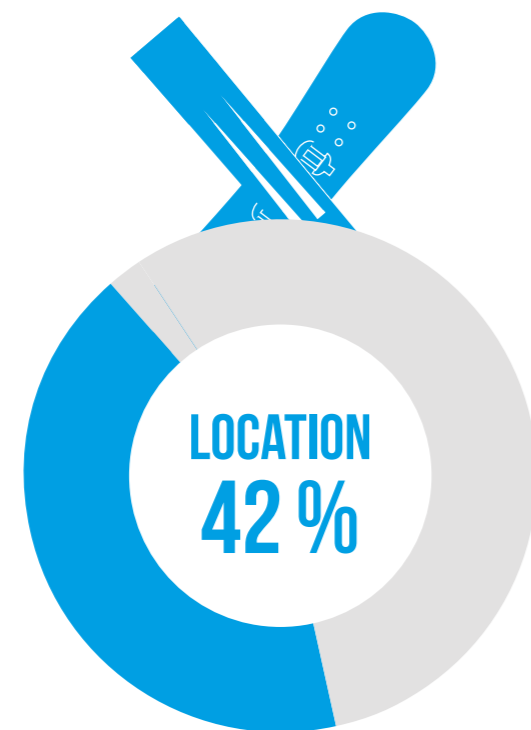
RANDONNÉE PÉDESTRE (raquette, chaus- sures, bâtons...)	81%
TOURING (ski de rando, split, safety)	74%
SKI NORDIQUE	51%
SNOWBOARD	47%
SKI ALPIN	40%

NB : les répondants pouvaient sélectionner plusieurs catégories de produits



03

## RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ DES POINTS DE VENTE



Service / Atelier  
Réparation / Entretien

03

## ACTIVITÉ > ALTITUDE

SUITE À L'ANALYSE DES DONNÉES DE VENTE/LOCATION  
EN FONCTION DE L'ALTITUDE DES POINTS DE VENTE, VOICI LES TENDANCES FORTES

+ 1 200 M  
>> VENTE INFÉRIEURE À 20 %

ENTRE 0 ET 800 M  
>> VENTE MAJORITAIRE

80 % des magasins  
ont réalisé + de 60 %  
de leur activité en vente

ENTRE 800 ET 1 200 M  
>> VENTE ET LOCATION  
RÉPARTIES ÉQUITABLEMENT

03

VENTE &gt; ALTITUDE

QUELLE QUE SOIT L'ALTITUDE DU POINT DE VENTE, 80 % OU PLUS DÉCLARENT QUE  
L'ACCESSOIRE EST LA CATÉGORIE LA PLUS REPRÉSENTÉE DANS LES VENTES

ENTRE 0 ET 800 M

ENTRE 800 ET 1 600 M

+ 1 600 M



Accessoires



Accessoires



Accessoires



Rando pédestre



Rando pédestre



Textile



Ski de rando



Textile



Rando pédestre



03

LOCATION &gt; ALTITUDE

QUELLE QUE SOIT L'ALTITUDE DU POINT DE VENTE, 80 % OU PLUS DÉCLARENT  
QUE LE SKI DE RANDO EST LA CATÉGORIE LA PLUS REPRÉSENTÉE DANS LES LOCATION

ENTRE 0 ET 800 M

ENTRE 800 ET 1 600 M

+ 1 600 M



Ski de rando



Ski de rando



Ski de rando



Rando pédestre



Rando pédestre



Rando pédestre



Snowboard



Ski nordique



Snowboard



LE SKI NORDIQUE ET LE SNOWBOARD APPARAISSENT DANS LE CLASSEMENT,  
CE QUI MONTRE L'INTÉRÊT DU PUBLIC POUR S'ESSAYER À DE NOUVELLES GLISSES

SELON VOUS QUEL A ÉTÉ LE “SUCCÈS COMMERCIAL”  
DE LA SAISON ?

SKI NORDIQUE  
RAQUETTE À NEIGE  
LUGE  
RANDONNÉE PÉDESTRE  
SKI DE RANDO  
CHAUSSURE DE RANDONNÉE

“

**TRÈS BON**

SUR LA RANDO/NORDIQUE/LUGES RAQUETTES À NEIGE

**CATASTROPHIQUE**

20 % D'UNE SAISON CLASSIQUE

”

“

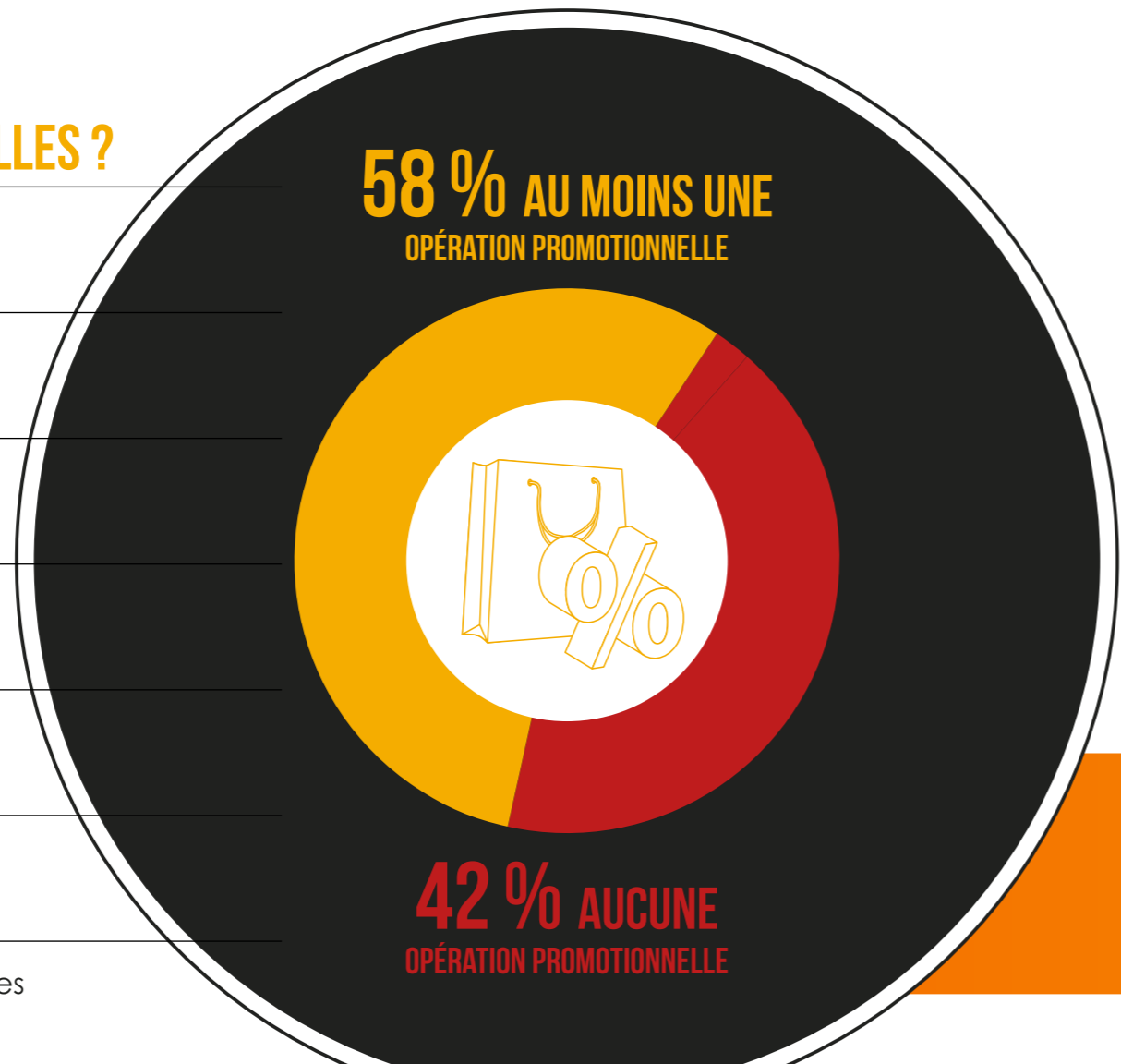
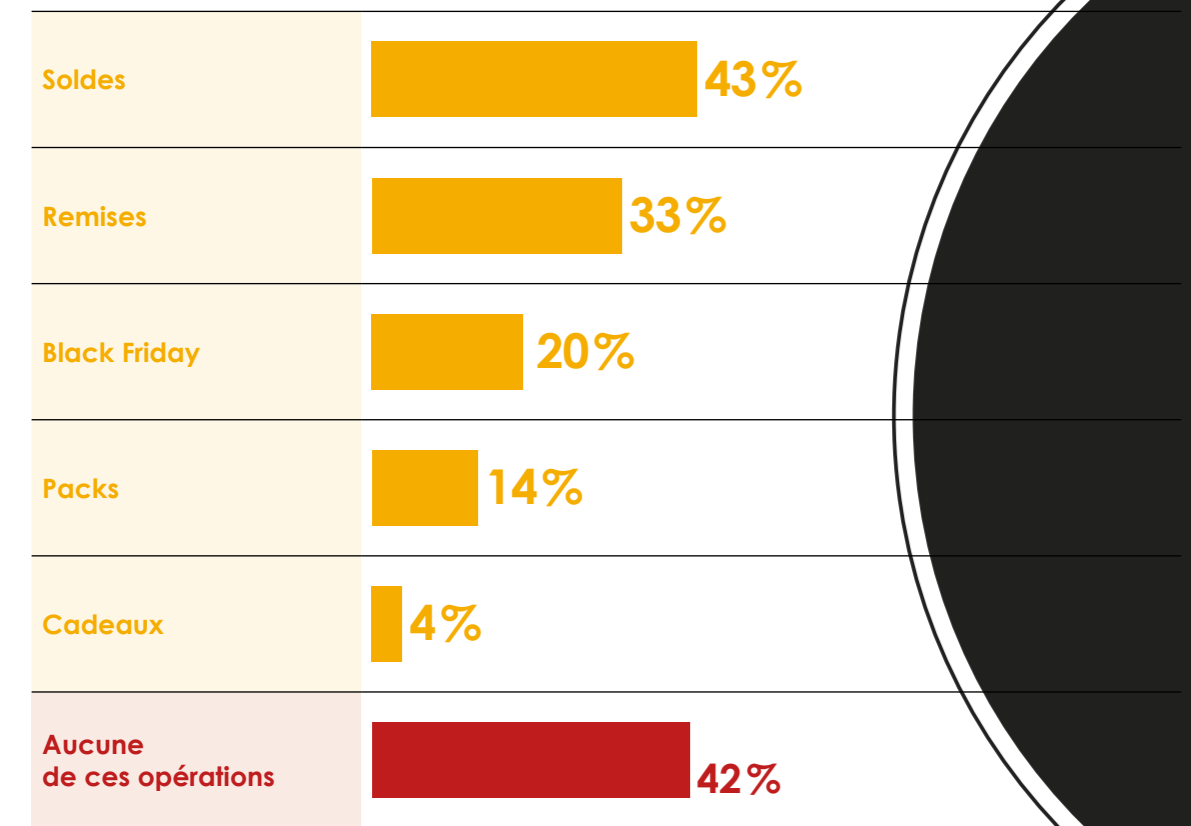
Le ski de rando, la raquette  
et le ski de fond ont eu un succès fou

”

# 03

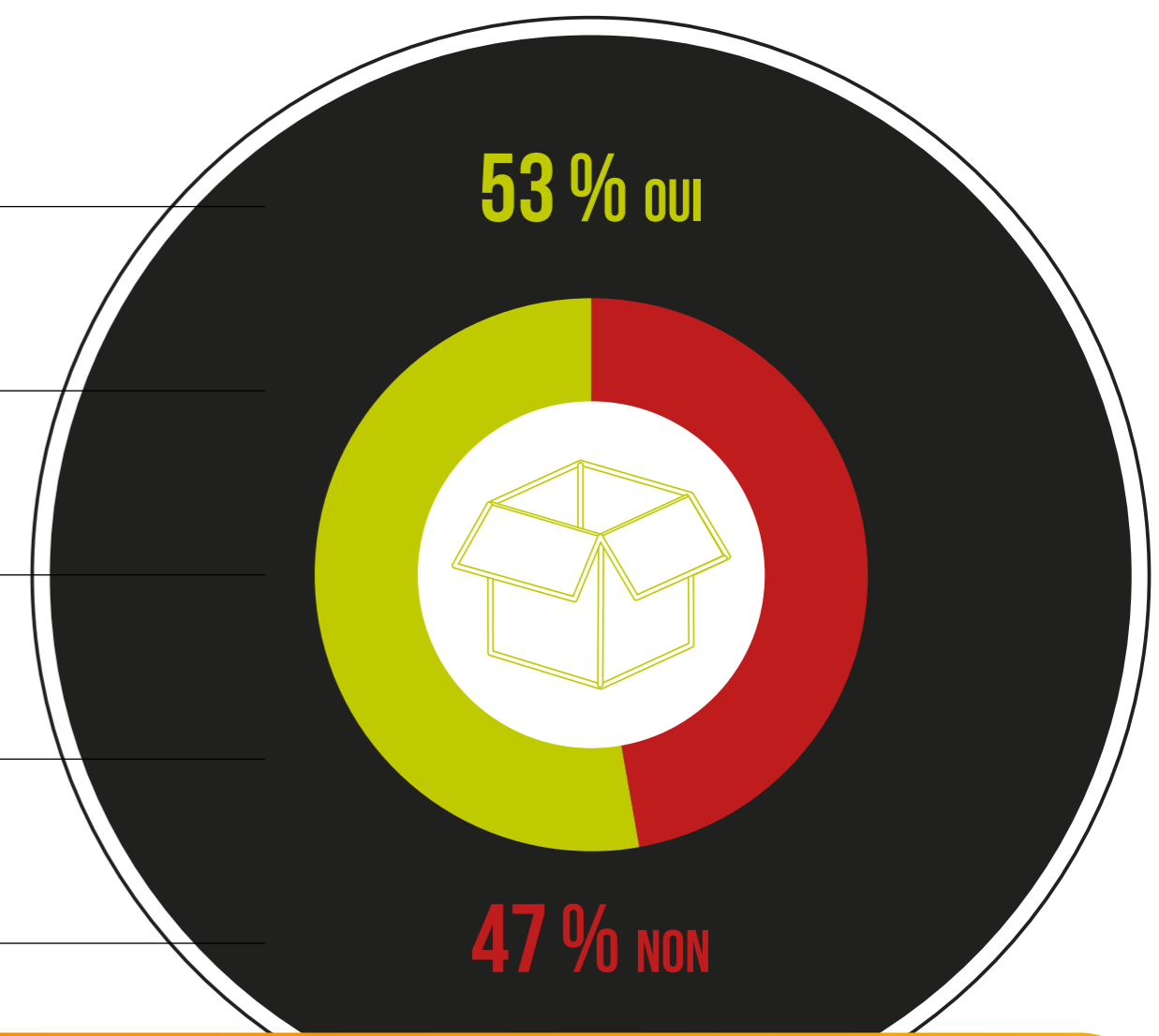
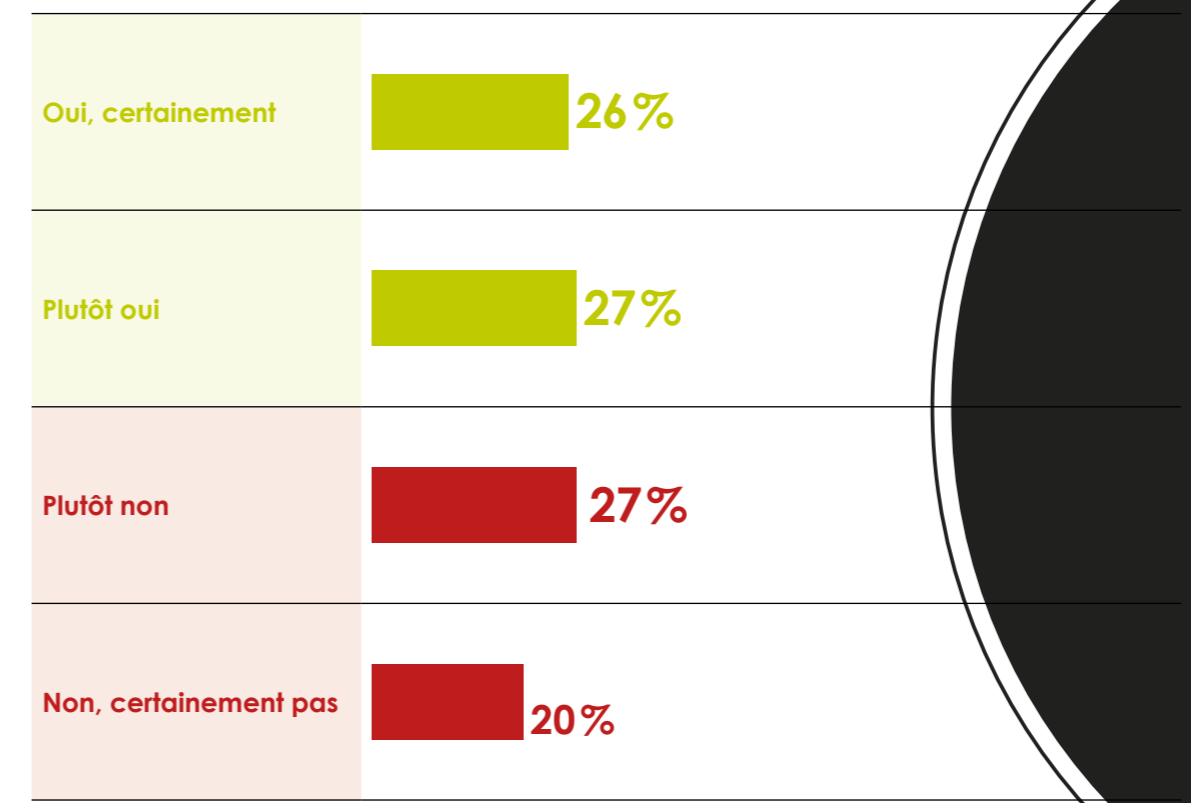
## OPÉRATIONS PROMOTIONNELLES

### AVEZ-VOUS FAIT DES OPÉRATIONS PROMOTIONNELLES ?



NB : les répondants pouvaient donner plusieurs réponses

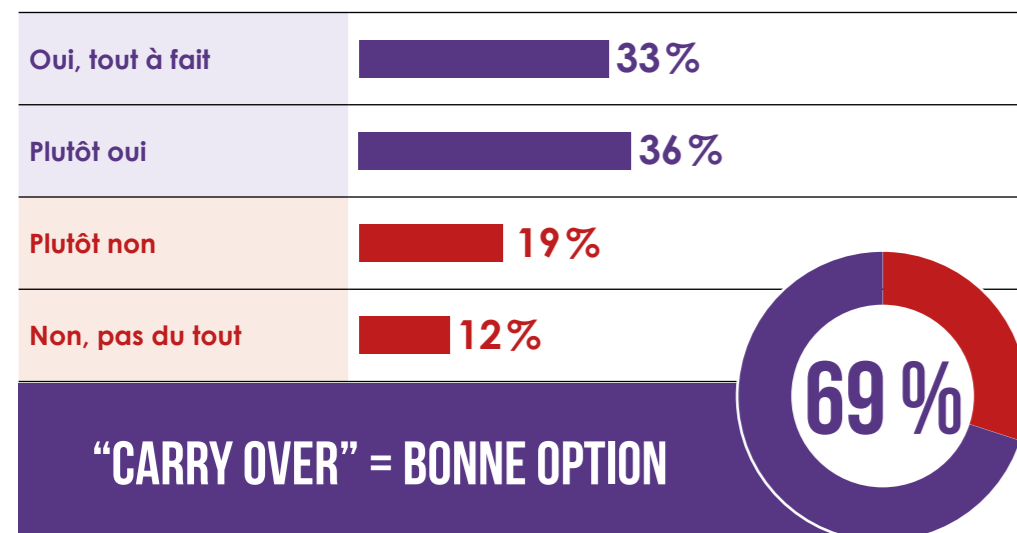
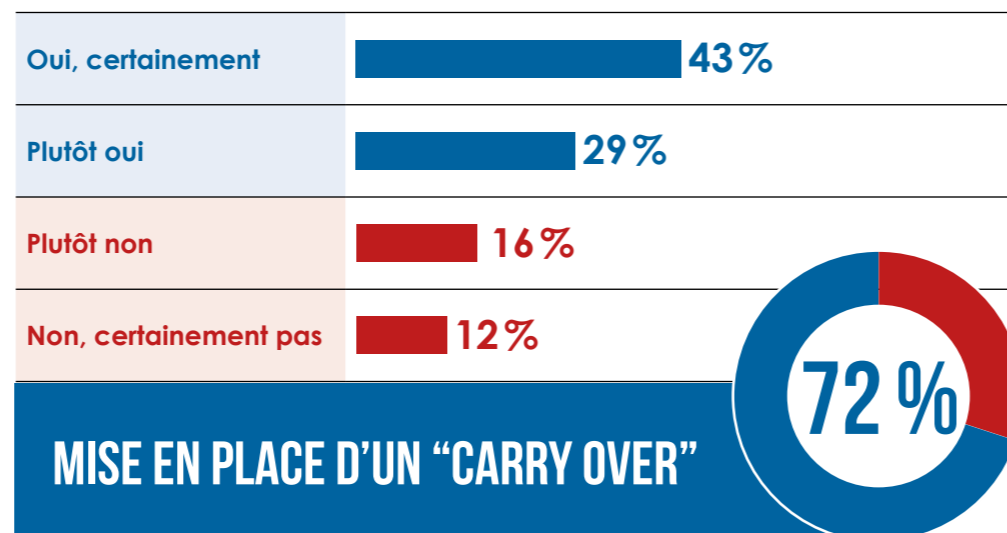
### PENSEZ-VOUS FAIRE UN DÉSTOCKAGE DE PRODUITS ?



**42% N'ONT PAS FAIT D'OPÉRATION PROMOTIONNELLE**  
**47% NE PENSENT PAS FAIRE DE DESTOCKAGE**  
**>> LE MATÉRIEL EST CONSERVÉ EN MAGASIN POUR LA SAISON PROCHAINE**

03

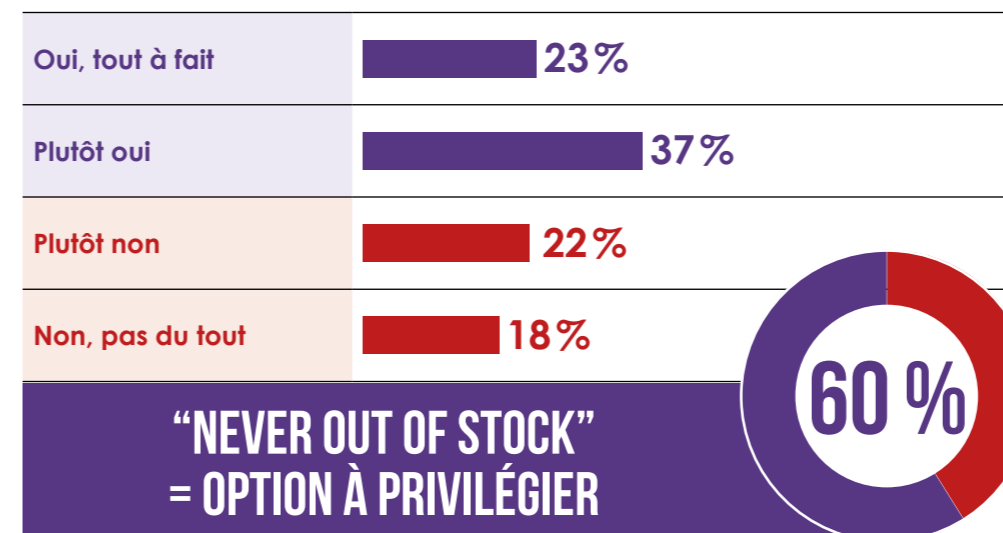
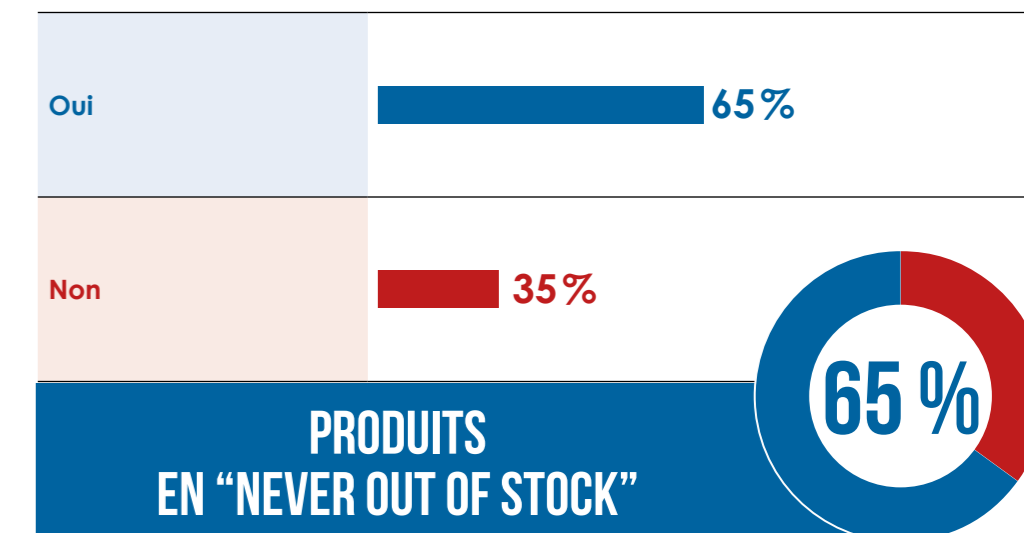
## CARRY OVER

POINT DE VUE DÉTAILLANT  
PRIVILÉGIEZ-VOUS LE "CARRY OVER" ?POINT DE VUE FOURNISSEUR  
ALLEZ-VOUS METTRE EN PLACE UN "CARRY OVER" ?

LE CARRY-OVER (RECONDUCTION DES GAMMES) EST UNE TENDANCE ACCENTUÉE PAR LA CRISE SANITAIRE. ELLE EST UNE DEMANDE DES DÉTAILLANTS, AVEC LAQUELLE LES FOURNISSEURS SONT EN ACCORD.

03

## NEVER OUT OF STOCK

POINT DE VUE DÉTAILLANT  
PRIVILÉGIEZ-VOUS LE "NEVER OUT OF STOCK" ?POINT DE VUE FOURNISSEUR  
AVEZ-VOUS DÉJÀ DES PRODUITS EN "NEVER OUT OF STOCK" ?

TOUT COMME LE CARRY OVER, LE NEVER OUT OF STOCK EST UNE OPTION PLÉBISCITÉE PAR LES DÉTAILLANTS ET LES FOURNISSEURS ; IL PERMET D'ÉCOULER LA MARCHANDISE SUR PLUSIEURS SAISONS SANS EFFET DE MODE/TENDANCE.

04

SPORTAIR  
&  
LikeThat

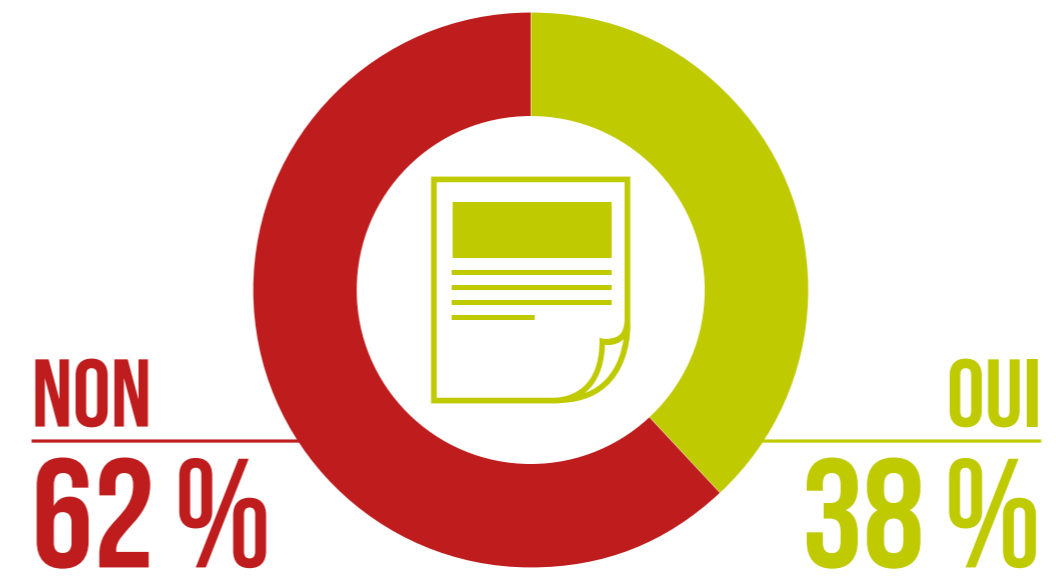
ACHAT  
HIVER 2021-2022

ACHAT  
HIVER 2021-2022

04

# COMMANDES FOURNISSEURS

AVEZ-VOUS DÉJÀ FAIT DES COMMANDES FOURNISSEURS POUR 2021-2022 ?

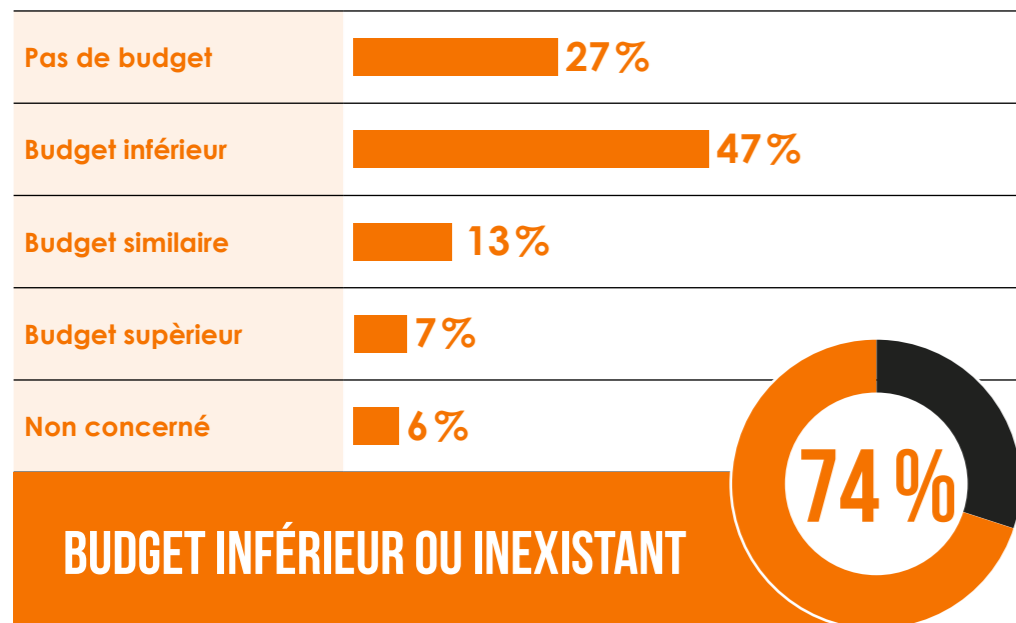


QUELLES SONT LES CATÉGORIES DE PRODUITS CONCERNÉS PAR CES COMMANDES ?

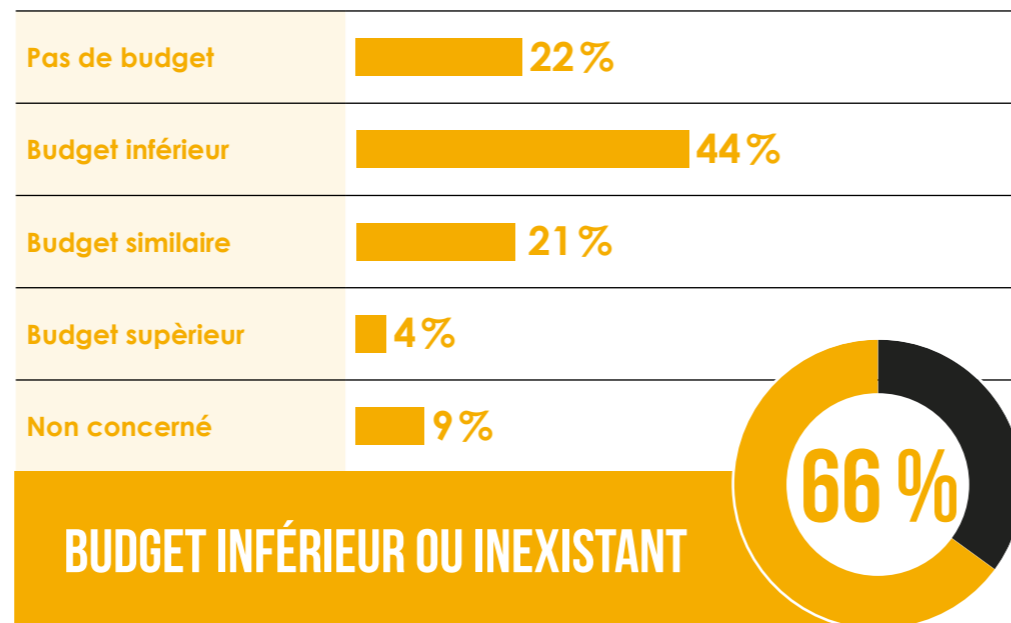
Textile	75%
Accessoires	35%
Touring	32%
Ski Alpin	28%
Randonnée pédestre	23%
Ski nordique	19%
Snowboard	17%

## BUDGET D'ACHAT SAISON HIVER 2021-2022

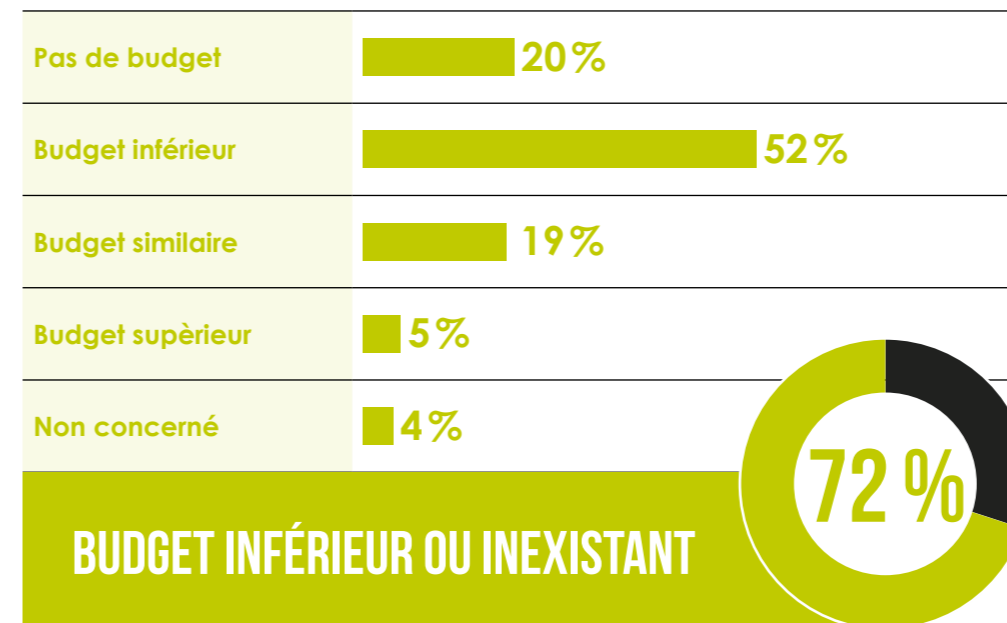
### MATÉRIEL



### TEXTILE



### ACCESSOIRES



**TENDANCE**  
NETTE  
**BUDGET**  
**INFÉRIEUR**

**POUR TOUTES**  
**LES CATÉGORIES**  
**DE PRODUIT**

# 04

## EVÈNEMENT B TO B

# 51%



### ONT BESOIN D'UN ÉVÈNEMENT PROFESSIONNEL POUR PRÉPARER LA SAISON HIVER 2021-2022

#### SOUHAITERIEZ-VOUS UN ÉVÈNEMENT ?

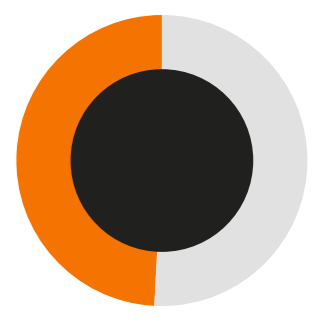
Physique	72%
Digital	2%
Les deux	26%

#### POUR QUELLE(S) RAISON(S) ?

Voir les produits	77%
Avoir un contact direct avec les marques	66%
Découvrir les tendances	57%
Faire des achats	40%
Tester du matériel	34%
Échanger avec la profession sur les problématiques liées au COVID	30%
Négocier des conditions commerciales	29%
Échanger avec d'autres acteurs : assureurs, banques, comptables	15%
Autre	5%

# 49%

N'ONT PAS BESOIN  
D'UN ÉVÈNEMENT PROFESSIONNEL  
POUR PRÉPARER LA SAISON HIVER 2021-2022



#### POUR QUELLE(S) RAISON(S) ?

Pas d'intérêt	49%
Trop de stock	49%
Pas de trésorerie	32%
Pas le temps	23%
Autre (Visites des commerciaux, trop tard, Covid)	15%



SPORTAIR  
&  
LikeThat

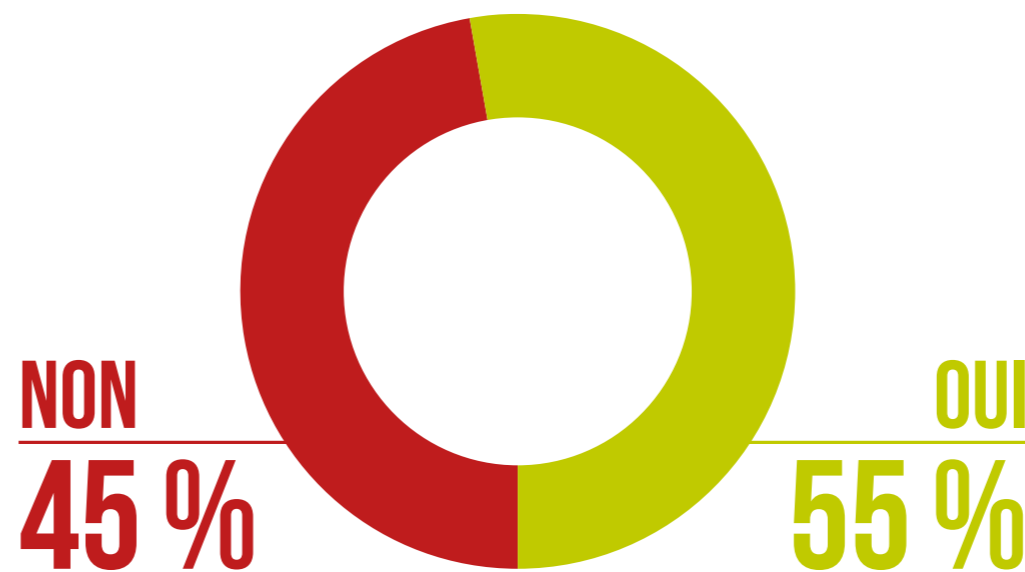
05

EN RÉACTION  
À LA CRISE SANITAIRE

EN RÉACTION  
À LA CRISE SANITAIRE

05

AVEZ-VOUS UTILISÉ  
DE NOUVEAUX OUTILS ?

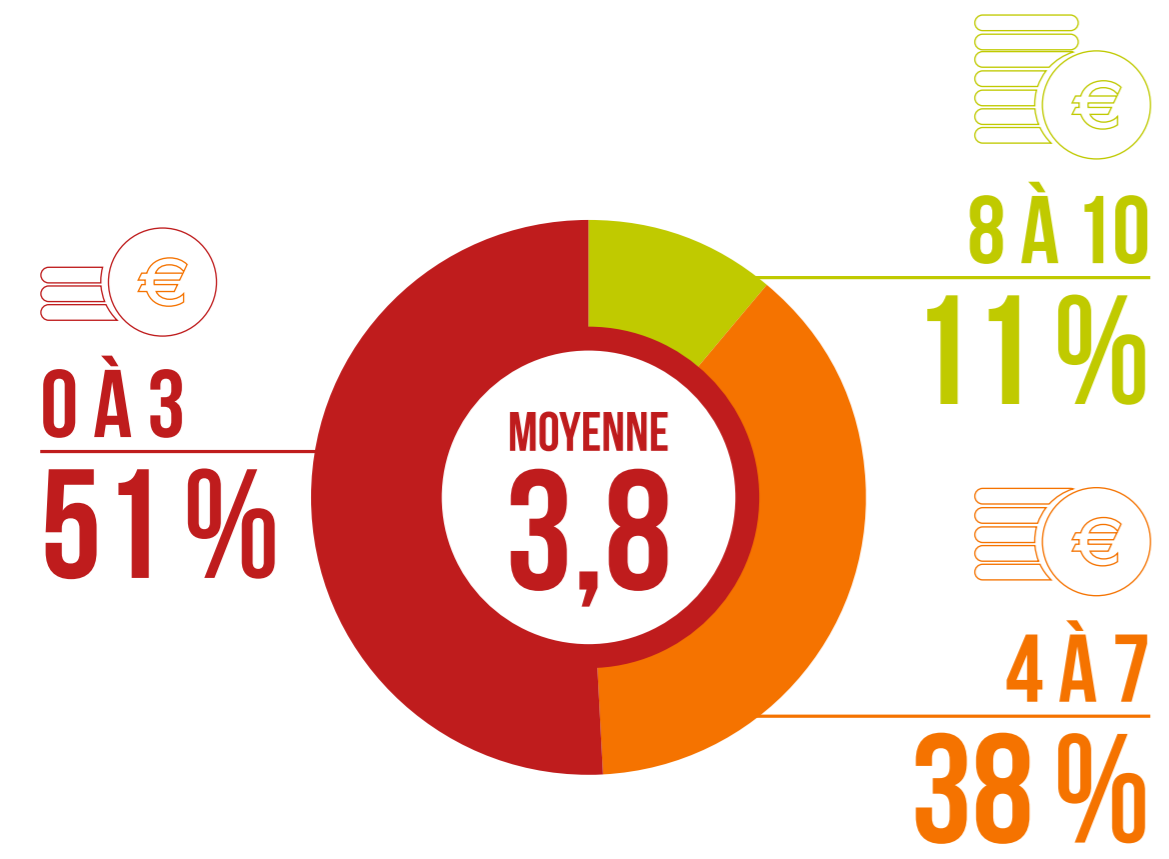


QUELS SONT LES OUTILS UTILISÉS ?

Réseaux sociaux	26 %
Click and collect	25 %
Prise de rendez-vous	19 %
Vente en ligne	17 %
Livraison	11 %
Autre (Fil d'attente virtuelle)	5 %

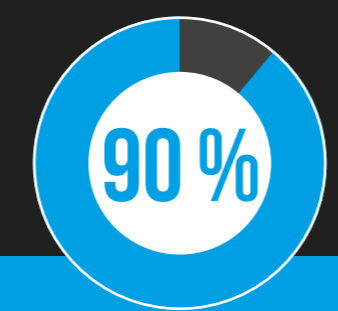
# 05

## ÉTAT DE LA TRÉSORERIE ACTUELLE

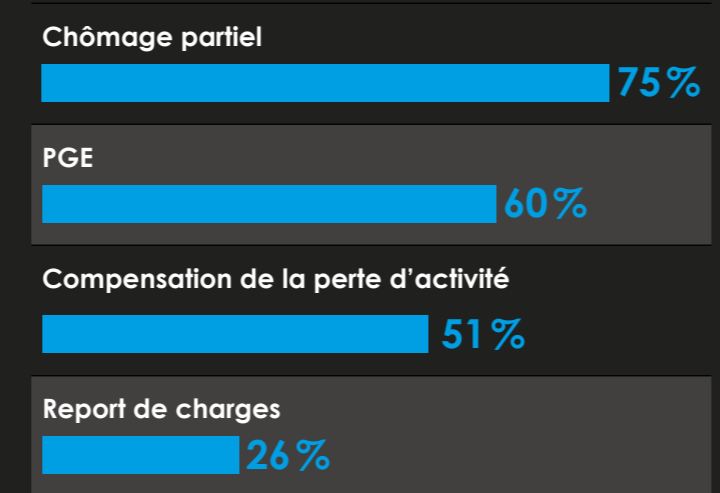


0 = très mauvaise / 10 = très bonne

## AIDES DE L'ÉTAT



DÉCLARENT AVOIR BÉNÉFICIÉ DES AIDES MISES À LEUR DISPOSITION



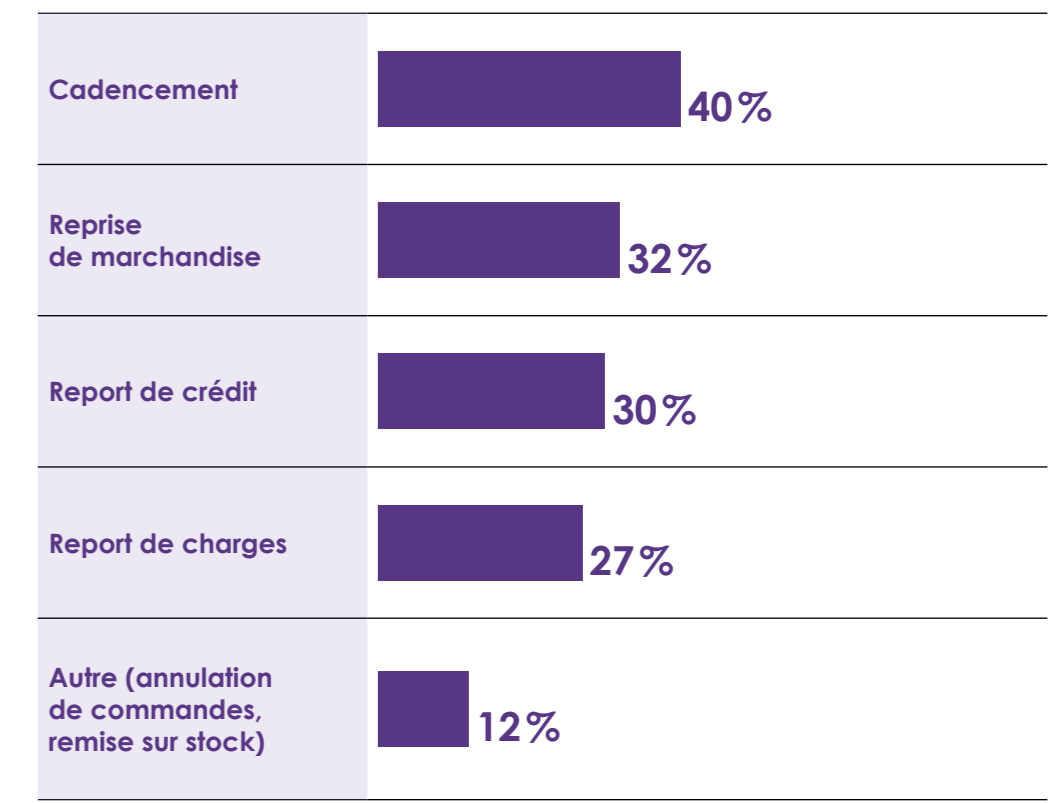
# 05

## RELATION FOURNISSEURS



**88 %**  
DÉCLARENT QUE LES FOURNISSEURS LES ONT AIDÉ

## QUELLE(S) FACILITÉ(S) DE PAIEMENT AVEZ-VOUS OBTENU AUPRÈS DE VOS FOURNISSEURS ?

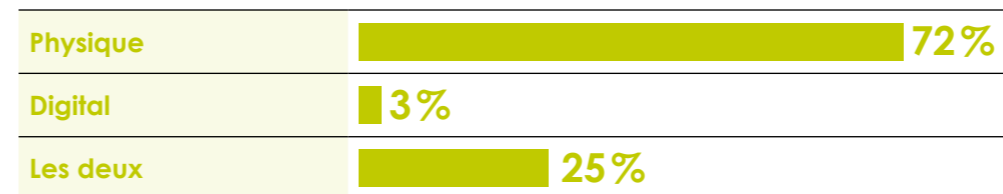


NB : les répondants pouvaient choisir plusieurs réponses

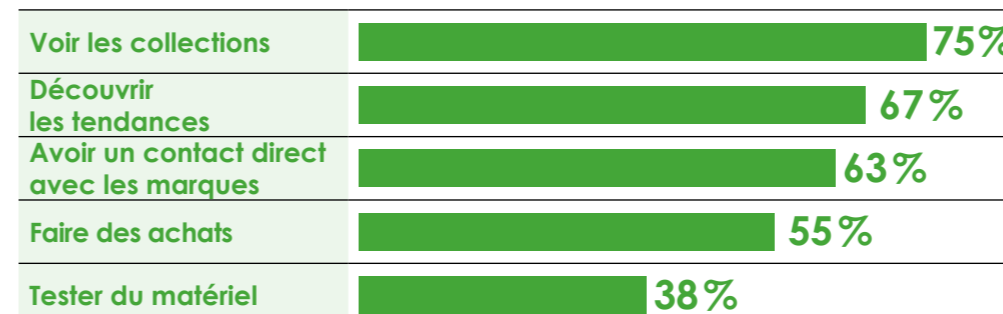
## BESOIN D'UN ÉVÉNEMENT POUR PRÉPARER L'ÉTÉ 2022



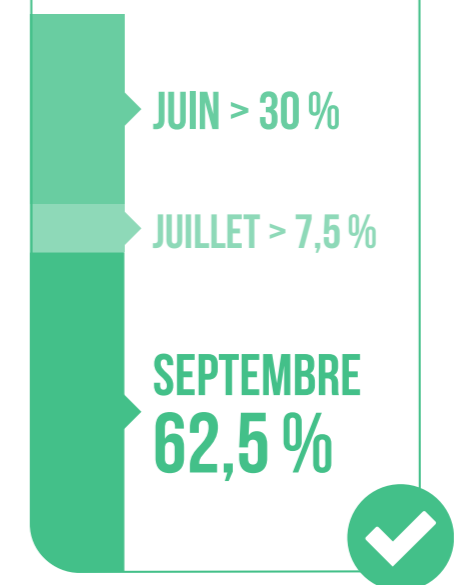
### QUEL FORMAT ?



### POUR QUELLE(S) RAISON(S) ?



### QUELLE DATE ?



**NON**  
**55 %**



Les commerciaux passent dans mon magasin



Je m'organise différemment pour mes prises d'ordres



Je commande lors des JA de ma centrale



Autre (Destockage hiver, trop de stock, commande annulée)



07

SPORTAIR  
&  
LikeThat

AVENIR

AVENIR

07

## SI VOUS AVEZ DES SUGGESTIONS...

- “Le sport blanc c'est 3 mois, le sport vert c'est 9 mois tout le monde peut marcher, ça coûte moins cher que le ski.”
- “Si l'état pouvait aider les nouvelles entreprises (pas d'aide dans le cas des reprises).”
- “Amortir les effets de cette crise sur les prochaines années. Plus de fuite en avant vers la nouveauté à tout prix même cosmétique. Du carry over, des bons produits, moins de déstockage, moins de remises. Je travaillerais uniquement avec des marques qui font du Never Out Of Stock et du carry over.”
- “Depuis une année aucune aide de la part de nos assureurs, aucune prise en compte de la perte d'activité engendrée par la crise sanitaire. L'effort de soutien est exclusivement étatique... Nous sollicitons plus d'aides des branches sectorielles du commerce et du sport. Une aide politique et lobbyiste plus forte notamment sur les compagnies d'assurance.”
- “Création d'un pass multi activité pour les hivers à venir et de mise à disposition d'itinéraires de randonnée.”

## TENDANCES

Malgré les déclarations des détaillants concernant leur activité, on reste sur des niveaux de chiffre d'affaires très inférieurs à une saison classique.

Depuis la clôture du questionnaire, l'État a renforcé les aides sous l'impulsion des associations et fédérations de la profession.

Les fournisseurs ont travaillé de façon proche avec leurs clients pour trouver des solutions.

Bien que le contexte actuel ne soit pas favorable, tous souhaitent le retour d'événements physiques pour rencontrer, échanger, tester...

Suite aux échanges avec les détaillants, on note un retour positif de la part des vacanciers concernant les services et conseils de qualité proposés par les détaillants. Cet effort se ressentira sur la fidélité des clients la saison prochaine.

MERCI À TOUS LES RÉPONDANTS !

# SPORTAIR

&

# LikeThat



11 rue du Pré Faucon  
PAE Les Glaisins  
74940 Annecy-le-Vieux



04 58 58 23 00



contact@sportair.fr



www.sportair.fr