

ÉTUDES & CLUBS

Webinar Baromètre Digital & Paiements/Procos sur la consommation et les axes stratégiques pour le commerce

Procos et le Baromètre Digital & Paiement du groupe BPCE organisaient le 5 mars un webinar basé sur l'analyse des données des cartes bancaires du groupe BPCE soit 20 millions de cartes, 1 carte sur 5 en France.

Myriam DASSA, directrice du baromètre Digital & Paiements a présenté les enseignements possibles de l'analyse des dépenses par carte en 2024.



Cette présentation a permis de mettre en avant plusieurs tendances intéressantes.

En ce qui concerne les consommations 2024, quelques points majeurs. En premier lieu, le fait que le montant des dépenses par carte augmente plus vite que l'inflation (+ 3,3 % contre + 1,3 %). Cela n'avait pas été le cas en 2023 lorsque l'inflation était plus élevée.

L'analyse des données met en évidence des **différences d'évolution des dépenses selon l'âge avec des hausses beaucoup** plus importantes chez les consommateurs **séniors** (+ 6,7 %) que chez les moins de 35 ans (+ 0,5 %). Ce sont les séniors qui ont soutenu la consommation.

L'augmentation des ventes sur le e-commerce a été nettement plus soutenue que dans les magasins.

Une contrainte forte sur le prix mais une volonté de se faire plaisir.

La présentation met en avant **l'impact très fort de l'attachement au prix**, avec en particulier des conséquences en matière de dépenses concernant les moments de convivialité en prenant l'exemple de la restauration et une évolution de la consommation plus favorable à la restauration rapide et la boulangerie qu'à la restauration traditionnelle.

Les autres présentations sectorielles ont porté sur le marché de la maison avec, en particulier, une évolution très favorable aux acteurs du discount, par exemple dans le domaine de la décoration. Le discount alimentaire bénéficie d'une hausse de + 8 %. Le baromètre permet également de mettre en avant des différences régionales. Par exemple, dans ce domaine du discount non alimentaire : + 10 % en Normandie contre + 6 % en Occitanie.

Malgré les contraintes de pouvoir d'achat, les consommateurs affirment leur volonté de se faire plaisir. Certains secteurs bénéficient de la volonté de dépenser pour le bien-être ce qui profite aux dépenses de beauté-parfumerie, mais également un retour en grâce des dépenses bio.

La présentation des sept stratégies commerciales proposées par le Baromètre Digital & Paiements illustrés par Myriam DASSA :

- Développer une offre discount,
- Rogner ses prix,
- Accélérer dans le e-commerce,
- Séduire de nouveaux segments de clientèle,
- Cibler le segment premium,
- Prendre la vague de la consommation durable,
- Miser sur la fidélisation via l'abonnement.

Pour celles et ceux qui souhaitent approfondir et prendre connaissance du détail des éléments :

- [La présentation complète](#)
- Le lien vers le **replay du live** du Baromètre : [Replay | Live du Baromètre Digital & Payments 2025](#)