

L'ÉDITO

Par André TORDJMAN, Président de PROCOS

Arbitrages de consommation : en 2025, un certain attentisme, en 2026, la preuve par la valeur fera la différence



Dans un contexte post-inflation caractérisé par une prudence persistante, les clients évaluent non seulement le prix, mais la valeur d'usage, la durabilité, la transparence et la cohérence des marques. C'est en cela que le commerce spécialisé fait la différence. Cette tendance s'affirme aujourd'hui comme le cadre de marché dans lequel évolue durablement les enseignes.

Optimisation des gammes, clarification des prix, réduction des promotions inutiles, montée en gamme des services, amélioration de la lisibilité en magasin, renforcement de la preuve produit, sont autant de mesures prises pour redonner de la crédibilité et de la visibilité à l'offre.

2025 aura ainsi vu se renforcer une logique de valeur totale, intégrant non seulement le produit mais aussi l'expertise du vendeur, la disponibilité des produits, la politique de retour et la fluidité du parcours.

Pour autant, les arbitrages persistent, les achats d'impulsion reculent, la concurrence à bas prix s'accroît et la justification de chaque dépense s'intensifie. Le commerce spécialisé doit donc redoubler de clarté et d'engagement.

En 2026, le consommateur n'attendra pas davantage : il exigera la preuve.

La preuve que les prix sont alignés avec la qualité.

La preuve que les produits durent.

La preuve que l'expérience est fluide et fiable.

La preuve que les engagements RSE sont réels et mesurables.

Les acteurs capables d'apporter cette démonstration par la transparence, la performance opérationnelle et l'intégrité de leur proposition consolideront leur avantage dans un marché concurrentiel mais porteur pour les marques responsables.

Ainsi, loin d'être un frein, ces comportements d'achat représentent une opportunité : celle de positionner le commerce spécialisé comme un secteur d'exigence et de confiance, capable de répondre à un consommateur mieux informé et plus attentif. Un commerce qui ne se contente plus de convaincre, mais qui rassure, fidélise par la preuve et donne envie.