

PROCOS

AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025

31, RUE DU 4 SEPTEMBRE / 75002 PARIS

CLUB@PROCOS.ORG / WWW.PROCOS.ORG / 01.44.88.95.60

INTERNATIONAL@PROCOS.ORG / HTTPS://INTERNATIONAL.PROCOS.ORG / 01.44.88.56.90

SOMMAIRE

Le mot du Président	3
Missions et valeurs	5
Chiffres-clés	6
Adhérents Procos	7
Adhérents Eurelia	8
Nouveaux adhérents	9
Services	10
Performance du commerce spécialisé en France en 2025	11
Performance du commerce spécialisé à l'international	12
Veille immobilier commercial à l'international	13
Actions de défense du commerce spécialisé	14
Nouveautés Eurelia en 2025	16
Partenariats Eurelia média en 2025	17
Clubs Procos 2025	18
Un club exceptionnel délocalisé à Kiabi Village à Lille	20
Ateliers & réunions Eurelia	23
Afretail 2025	28
Webinaires Procos en 2025	32
Assemblée Générale 2025	35
Petits déjeuners Procos 2025	35
Salons et évènements professionnels	36
Observatoires du commerce	37
Atlas des territoires et des pôles commerciaux	39
Observatoire de l'immobilier commercial	40
Conseil personnalisé et expertise Procos	41
Formations Procos	42
Communication adhérents et grand public	43
Communication auprès de l'écosystème	47
Équipe Procos – Eurelia	48

LE MOT DU PRÉSIDENT

Jamais les transformations n'ont été aussi rapides : évolution des comportements de consommation, accélération des innovations technologiques, arrivée de nouveaux acteurs mondiaux, transition environnementale, mutation des territoires. Certaines enseignes se réinventent, d'autres disparaissent, tandis que de nouveaux modèles émergent chaque année.

Face à ces bouleversements, une conviction guide notre action : le commerce ne manque ni de talents, ni d'idées, ni de capacité d'adaptation. Ce dont il a besoin, c'est de pouvoir exprimer pleinement son potentiel.

C'est dans cet esprit que Procos a poursuivi en 2025 le déploiement de sa raison d'être : agir pour un commerce qui donne envie.

Donner envie aux collaborateurs de rejoindre et de construire leur avenir dans les enseignes, aux consommateurs de fréquenter les magasins et les lieux de commerce, aux territoires de développer des espaces attractifs, vivants et créateurs de lien social. Ces trois ambitions ont guidé nos travaux tout au long de l'année à travers les réunions des comités, les groupes d'échanges, les webinaires et les nombreuses contributions produites par nos équipes.

Cette année a été celle de la consolidation. Procos a poursuivi son développement en s'appuyant sur ce qui fait sa force : la qualité de son expertise, sa proximité avec les adhérents et sa capacité à anticiper les évolutions du marché. Nos équipes demeurent une référence reconnue dans l'analyse des territoires, l'accompagnement au développement des enseignes et l'optimisation des parcs de magasins. Dans un environnement de plus en plus complexe, cette expertise constitue un atout majeur pour nos adhérents.

L'année 2025 a également été marquée par une forte activité de représentation et d'influence. De nombreux textes législatifs et réglementaires susceptibles d'impacter directement l'activité des enseignes ont mobilisé notre fédération : loi de simplification, décret tertiaire, mensualisation des loyers commerciaux, plafonnement des dépôts de garantie ou encore évolution des mécanismes d'indexation des loyers.

Aux côtés d'autres organisations professionnelles, et notamment dans le cadre de nos travaux au Conseil National du Commerce, nous avons porté avec détermination les préoccupations des enseignes auprès des ministres, des parlementaires et des administrations. Cette mobilisation collective a permis d'obtenir plusieurs avancées importantes répondant aux attentes exprimées par nos adhérents et témoigne de la capacité de Procos à faire entendre la voix du commerce dans les débats publics.

L'année qui s'ouvre devra nous permettre d'aller plus loin encore.

En interne, nous poursuivrons la modernisation de notre organisation afin d'apporter toujours plus de valeur à nos adhérents. Le rapprochement de nos activités françaises et internationales sous une même marque, avec l'évolution d'Eurelia vers Procos, répond à cette ambition de cohérence, de visibilité et d'efficacité. Le recrutement d'un nouveau délégué général constituera également une étape importante pour accompagner notre développement.

À l'extérieur, les prochains mois seront marqués par la préparation des échéances présidentielles. Avec l'Alliance du Commerce, nous élaborerons un Livre blanc destiné aux candidats et à leurs équipes afin de porter les attentes des entreprises du secteur et de rappeler le rôle essentiel du commerce dans l'économie française et la vie des territoires.

La priorité reste la même : permettre aux entreprises du commerce de se développer, d'investir, de recruter et d'innover. En d'autres termes, créer les conditions qui permettent de libérer les énergies et de préparer l'avenir.

Je tiens à remercier les membres du Conseil d'administration, les adhérents ainsi que l'ensemble des collaborateurs de la délégation générale. Leur engagement et leur expertise contribuent chaque jour à la qualité des actions menées par Procos.

Les transformations en cours sont nombreuses. Elles exigent de l'agilité, de la capacité d'anticipation et une vision de long terme. Procos continuera d'accompagner ses adhérents avec cette ambition : défendre un commerce dynamique, créateur de valeur et pleinement intégré à la vie des territoires.



André TORDJMAN
Président de Procos

MISSIONS ET VALEURS

Les missions de la fédération sont de mettre à votre service des outils de mesure et de connaissance objective du marché pour faciliter votre prise de décision, développer les rencontres entre professionnels du commerce, mettre en exergue le rôle de commerce auprès des pouvoirs publics et du grand public.



CONSEILLER ET ACCOMPAGNER

Études, veille, base de données, expertise...

ANIMER

Club & ateliers, petits déjeuners, commissions, formations, partenariats, évènements...

REPRÉSENTER

Force de propositions auprès des bailleurs, du gouvernement et des pouvoirs publics.



CONSEILLER LES ENSEIGNES DANS LEUR DÉVELOPPEMENT

Choix des villes, marchés cibles, problématiques internationales...

ANIMER ET CONSTRUIRE UNE DYNAMIQUE DE GROUPE

Club & ateliers, partenariat, évènements...

MISE À DISPOSITION D'OUTILS D'AIDE A LA DÉCISION

Études, analyses, bases de données...

DES VALEURS PARTAGÉES

Une même éthique

du métier de commerçant

Une recherche de développement pérenne

des enseignes en phase avec les enjeux d'aménagement du territoire

Une volonté de promouvoir

le commerce comme un animateur de la ville et de la société

Une culture de l'innovation

et d'intégration de nouvelles technologies au service des clients

Une exigence de qualité de service

basée sur une équipe d'experts formée et qualifiée

Une communauté d'actions

pour le bien commun dans le respect des intérêts particuliers

CHIFFRES CLÉS

2

PÔLES
D'EXPERTISE

France - International

+300

ENSEIGNES
ADHÉRENTES

représentant les principaux
acteurs du commerce spécialisé

110

MILLIARDS D'€

de chiffre d'affaires générés par
les enseignes adhérentes

60 000

POINTS DE VENTE

répartis sur l'ensemble des
territoires

750 000

EMPLOIS

portés par les enseignes
membres

Procos et Eurelia, sa division internationale, fédèrent une communauté de plus de 300 enseignes de tous secteurs d'activité : alimentaire, restauration, équipement de la personne et de la maison, hygiène-beauté-santé, loisirs, automobile et services.

Par la mutualisation des informations, aux analyses du bureau d'études, à sa représentativité dans le monde du commerce et l'animation de clubs entre professionnels, la Fédération apporte soutien et conseil opérationnel à ses enseignes adhérentes.

**PROCOS - EURELIA RASSEMBLE LES ENSEIGNES LES PLUS
DYNAMIQUES ET INNOVANTES DANS LE COMMERCE SPÉCIALISÉ.**

ADHÉRENTS EURELIA

adopt

AIGLE 1853

Bleu Libellule

Brioche Dorée

CARLOS CONDE
BARBER EXPERIENCE

CARRÉ BLANC

COURIR

DELARTE

Delineo
GROUPE
Commerçants Restaurateurs

Etam

FITNESS PARK

fnac

Forum sport

FRANCK
PROVOST
PARIS

Fútbol Emotion

GANT

General Optica

GiFi
des Vêtements de Qualité ?

GUAW

GUINOT
INSTITUT PARIS

Jacadi
PARIS

Jean Louis David

JULES

JYSK

KIABI
la mode à petits prix

LACOSTE

Crôissanterie
"Bonne nuit, bonne nuit !"

LARE
DOJ
TE

LLONGUERAS

Maison 123
PARIS

MAISON
PRADIER
PARIS 1919

MAISONS
DU MONDE

MARY COHR
PARIS

+Vision
by Swarovski

merkal

MIDAS

milbby
arts & crafts

MS
MODE

Obaïbi

okaïdi

OPTICA2000

orange

oxybul
PARIS

PALAIS DES THÉS
PARIS

PIKOLINOS

PROMOD

Ray-Ban
GENUINE SINCE 1937

RITUALS

R

SEPHORA

SIZE
FACTORY

sunglass hut

undiz

VIENA

NOUVEAUX ADHÉRENTS

ILS ONT REJOINT PROCOS EN 2025

DESSANGE
PARIS

FITNESS PARK
SE DÉPASSER - SE SURPASSER

JouéClub!



1NE
FITNESS CLUB

SWAROVSKI



ET EURELIA EN 2025



SERVICES



CONSEIL EN GESTION DE RÉSEAU

A l'appui des bases de données Pôles commerciaux, Chiffres d'affaires et Loyers, le Bureau d'études et le Service d'informations accompagnent dans leurs réflexions les enseignes dans leur développement et l'analyse des performances de leur réseau.



CLUBS, WEBINAIRES ET PETITS DÉJEUNERS

Tout au long de l'année, Procos multiplie les moments d'échanges et de partage d'information. Les événements sont soit dédiés à certaines fonctions de l'entreprise (Développement, Directions, RH...) soit à des types de développement (Petites villes, périphérie...) soit à des thématiques transverses spécifiques (Décret tertiaire, charges, RSE)



OBSERVATOIRES DU COMMERCE ET DES TERRITOIRES

La fédération assure la veille sur les évolutions de marché et met à disposition via un site web réservé aux adhérents, des bases données. Plus de 200 agglomérations représentant 1 000 pôles commerciaux (périphérie et centre-ville), 20 000 magasins, plus de 400 projets ainsi que la fréquentation des sites sont suivis tout au long de l'année.



REPRÉSENTANT DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

Procos participe activement aux débats sur les conditions d'exploitation du commerce, son avenir auprès des bailleurs et des pouvoirs publics (Conseil National du Commerce, Action cœur de ville...). La représentativité de la fédération et le poids de ses adhérents sur le marché, font de Procos un interlocuteur reconnu dont les prises de position sont entendues.



FORMATIONS

De nombreuses formations ayant trait au bail commercial, à la médiation, à la négociation sont proposées aux adhérents à des tarifs préférentiels. Sur une journée, les formations allient expertise d'un spécialiste et témoignages d'enseignes.

PERFORMANCE DU COMMERCE SPÉCIALISÉ EN FRANCE EN 2025

Dans un contexte marqué par des arbitrages de consommation toujours plus contraints, l'année 2025 s'est achevée sur des performances en léger négatif.

Sur l'ensemble de l'année 2025, le chiffre d'affaires en magasins a reculé de -0.8% celui du e-commerce affichait une croissance soutenue de +3.4%.

Des performances sectorielles contrastées

L'alimentaire spécialisé a terminé l'année en positif, avec une progression proche de +2%, confirmant la résistance du secteur.

Le secteur de l'habillement a enregistré une quasi-stabilité à -0,3% en magasins, alors que celui de la beauté était en baisse de -2,6% par rapport à 2024.

Pour le jeu-jouets, l'année s'était achevée à +3.5% en magasins et +8.7% sur le web pour une moyenne de 6.8% tous canaux de distribution confondus. Les performances du secteur ont été portées par des licences fortes telles que LEGO, Pokémon et par l'essor du segment des kidultes, qui continue de soutenir les ventes.

La fréquentation

La fréquentation des magasins est resté en baisse, avec un recul de -1,6% sur l'ensemble de l'année 2025, confirmant une tendance structurelle de fond.

Les gares se sont distinguées et ont nettement sur-performé sur l'ensemble des formats, avec une progression de +3% sur l'année.

À l'inverse, tous les autres types d'emplacements sont en baisse sur l'ensemble de l'année, les centres commerciaux ont affiché les performances les plus faibles à -1,7%.

ÉVOLUTION ANNÉE 2025 VS 2024



Source : * Panel Procos / RetailInt ; ** Observatoire Procos/Stackr

PERFORMANCE DU COMMERCE SPÉCIALISÉ À L'INTERNATIONAL

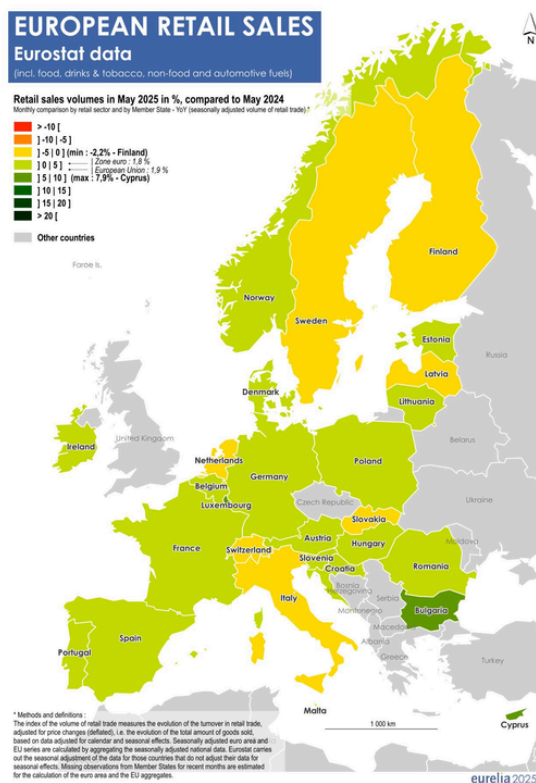


Afin d'accompagner les enseignes adhérentes dans leur développement international, Eurelia, la Division Internationale de Procos, met à leur disposition des outils de suivi et d'analyse des marchés.

En s'appuyant sur des données publiques et des indicateurs sectoriels, elle leur permet de mieux appréhender les évolutions de la consommation et les performances du commerce spécialisé à l'international.

Indicateurs Eurostat

Tout au long de l'année, l'équipe assure une veille des principaux marchés européens en suivant les données économiques et commerciales publiées par Eurostat. Ces données publiques sont analysées et livrées sous forme de cartes, graphiques et tableaux de bord facilitant leur lecture.

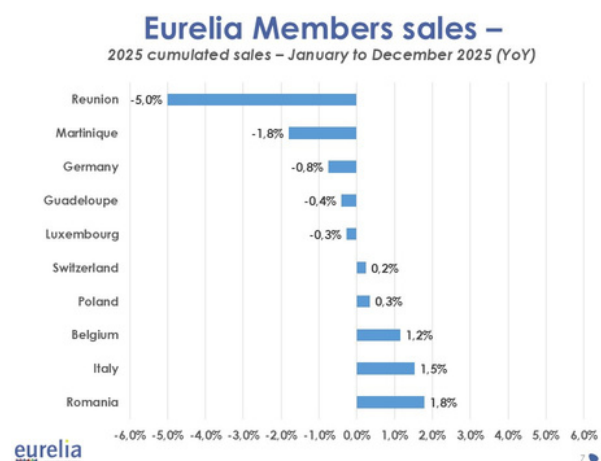


Ventes du commerce de détail - YoY (Source Eurostat)

Indicateurs Eurelia

En complément de cette veille, Eurelia produit ses propres indicateurs à partir d'un panel mensuel de ventes partagé par ses enseignes adhérentes. Ce dispositif permet de suivre l'évolution du chiffre d'affaires du commerce spécialisé sur plusieurs marchés européens et ultramarins.

En 2025, le panel couvrait la Belgique, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg, la Pologne, la Roumanie, la Suisse ainsi que plusieurs DROM-COM : la Guadeloupe, la Martinique, la Réunion et la Nouvelle-Calédonie.



Indicateurs de performance des ventes des enseignes du commerce spécialisé adhérentes – Janvier à décembre 2025 (Source Eurelia)

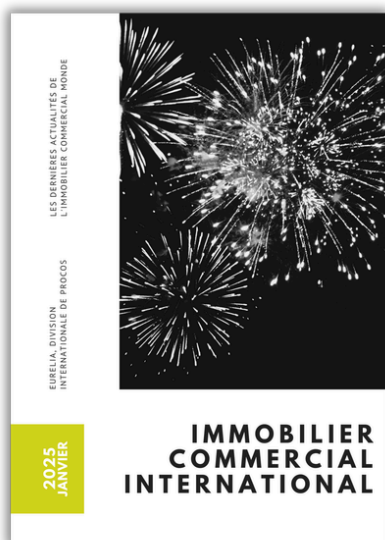
VEILLE IMMOBILIER COMMERCIAL À L'INTERNATIONAL



La compréhension des marchés internationaux passe également par l'analyse des mouvements des enseignes et des dynamiques du retail à travers le monde.

Une veille mensuelle de l'actualité internationale permet d'identifier les nouveaux concepts, les stratégies d'expansion, les initiatives innovantes, les projets commerciaux ainsi que les principales évolutions observées sur les différents marchés.

Par ailleurs, Eurelia tient à jour un recensement des entrées et sorties d'enseignes à l'international. Cet outil liste les ouvertures, fermetures et implantations de magasins dans le monde, offrant une lecture concrète des dynamiques d'implantation et de l'attractivité des marchés.



ACTIONS DE DÉFENSE DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

Défendre les intérêts du commerce spécialisé et porter la voix des enseignes

À l'instar des années précédentes, Procos a poursuivi en 2025 une action soutenue de représentation et d'influence auprès des pouvoirs publics afin de faire entendre les enjeux du commerce spécialisé et d'accompagner les transformations du secteur.

Dans un contexte marqué par de nombreuses évolutions législatives et réglementaires, la fédération est intervenue auprès du Gouvernement, des parlementaires et des administrations compétentes pour défendre les intérêts des enseignes et promouvoir un environnement plus favorable à leur développement.

Parmi les principaux dossiers suivis au cours de l'année figurent notamment :

- le projet de loi de simplification de la vie économique ;
- les lois de finances et les dispositifs de soutien à la transformation numérique, énergétique et écologique des entreprises ;
- les enjeux liés aux baux commerciaux et à l'évolution de l'Indice des Loyers Commerciaux (ILC) ;
- les obligations environnementales applicables aux commerces, notamment en matière d'énergies renouvelables et d'aménagement des parkings ;
- plus largement, les conditions d'exploitation et d'investissement des enseignes sur l'ensemble du territoire.

Une mobilisation permanente auprès des décideurs publics

Afin de sensibiliser les pouvoirs publics à la situation du commerce spécialisé, Procos a mené un important plan de contacts auprès des parlementaires et des membres du Gouvernement.

Cette mobilisation a permis de nombreux échanges avec des députés et sénateurs particulièrement investis sur les questions de commerce, ainsi que la participation de la fédération à plusieurs auditions parlementaires.

Sur le projet de loi de simplification de la vie économique, Procos a porté plusieurs propositions concrètes visant à faciliter le développement et l'exploitation des points de vente, à simplifier les procédures administratives et à améliorer les conditions d'exercice des commerçants. Plusieurs de ces propositions ont été reprises lors des débats parlementaires et adoptées par l'Assemblée nationale.

La fédération a également poursuivi son engagement en faveur d'une meilleure prise en compte des investissements réalisés par les entreprises du commerce dans leur transition numérique, énergétique et environnementale, notamment à travers des propositions portées avec le Conseil du Commerce de France.

ACTIONS DE DÉFENSE DU COMMERCE SPÉCIALISÉ

Une action collective au service de la compétitivité du commerce

Procos agit régulièrement aux côtés des principales organisations professionnelles du secteur afin de renforcer l'impact des positions défendues auprès des pouvoirs publics.

Cette action collective s'est notamment traduite par des interventions communes concernant le plafonnement de l'ILC, les obligations liées à l'installation d'ombrières photovoltaïques sur les parkings ou encore les dispositifs fiscaux destinés à soutenir les investissements des entreprises du commerce.

Une présence active au sein des instances représentatives du commerce

Procos contribue également aux réflexions stratégiques menées au niveau national grâce à sa participation aux principales instances de concertation du secteur.

À ce titre, Emmanuel LE ROCH représente la fédération au sein du Conseil du Commerce de France, instance réunissant les principales organisations professionnelles du commerce et chargée de porter les enjeux du secteur auprès des pouvoirs publics. Cette participation permet à Procos de contribuer directement aux travaux visant à renforcer la compétitivité, l'attractivité et la transformation du commerce en France.

Les priorités d'influence pour 2026

En 2026, Procos poursuivra son action autour de plusieurs priorités :

- l'aboutissement des mesures de simplification attendues par les entreprises ;
- l'amélioration des conditions d'exploitation des commerces et de leur compétitivité ;
- l'accompagnement des transitions écologique, énergétique et numérique ;
- la maîtrise des charges pesant sur les enseignes, notamment immobilières et fiscales ;
- la reconnaissance du rôle essentiel du commerce dans l'attractivité des territoires, l'emploi et le dynamisme économique local.

À travers ces actions, Procos continuera à défendre une vision ambitieuse du commerce, fondée sur l'innovation, l'investissement et la capacité des enseignes à répondre aux attentes des consommateurs et des territoires.

NOUVEAUTÉS EURELIA EN 2025



Premières formations sur le bail commercial :

Belgique, Luxembourg et Espagne

Eurelia a organisé plusieurs formations afin d'accompagner ses adhérents dans leur développement à l'international et de leur apporter un éclairage juridique sur différents marchés européens.

Une journée de formation a été consacrée à la Belgique et au Luxembourg. Une formation en espagnol sur le bail commercial en Espagne a également été mise en place.

Ces formations ont permis aux participants de mieux appréhender les cadres juridiques et les enjeux liés au développement de leurs activités sur ces différents marchés européens. Au regard de l'intérêt suscité et des retours positifs des participants, ce format de formation sera renouvelé en 2026.



Premier afterwork chez un adhérent : PALAIS DES THÉS

Pour la première fois, Eurelia a organisé, aux côtés d'un adhérent volontaire, un afterwork au sein de sa boutique flagship afin de mettre en lumière le concept et l'univers de l'enseigne.

Dans une atmosphère conviviale et décontractée, cet événement a réuni nos membres autour d'échanges entre pairs favorisant le networking ainsi que les discussions autour du développement international, des tendances du retail et des concepts innovants d'enseignes.



Interviews vidéos pour une mise en lumière de nos adhérents

La division internationale a présenté un nouveau format d'interviews vidéos au sein des boutiques de nos enseignes adhérentes destiné à mettre en avant leurs accomplissements à l'international.

Pour ce 1er numéro, c'est notre adhérent PALAIS DES THÉS qui a accepté de répondre à nos questions sur le concept de l'enseigne, ses forces, sa stratégie à l'international ou encore ses futures projets.



PARTENARIATS MÉDIA EN 2025



Eurelia travaille constamment à développer des partenariats avec des colloques et des salons retail pour accroître sa notoriété et offrir des tarifs préférentiels aux adhérents pour développer leur réseau.

- MAPIC Italy
- MAPIC Cannes
- WORLD RETAIL CONGRESS
- AMBITION AFRICA
- NRF (anciennement PARIS RETAIL WEEK)
- MAGDUS outlet
- Conférences Européennes des centres-villes
- Colloque CMCV (Club des Managers de Centre-Ville)



CLUBS PROCOS 2025

CLUB IMMOBILIER ET DÉVELOPPEMENT



11 CLUBS



430 PARTICIPANTS



15 VILLES ÉTUDIÉES



29 EXPERTS

Le Club Développement et Immobilier est le rendez-vous mensuel des fonctions "immobilier" et "développement" des enseignes.

Sur une matinée, les programmes font généralement l'objet d'une présentation d'études réalisées par l'équipe du Bureau d'études suivie d'un ou plusieurs invités : promoteurs, experts, juristes, élus....

CLUB ALIMENTAIRE SPÉCIALISÉ



4 CLUBS



41 PARTICIPANTS

Le Club Alimentaire favorise les échanges entre adhérents développant des concepts dans des domaines alimentaires variés comme le chocolat, la confiture, le thé...

CLUB PÉRIPHÉRIE



2 CLUBS



20 PARTICIPANTS

Parce que les Moyennes Surfaces ont des contraintes d'implantations et réglementaires spécifiques inhérentes à leur format, Procos a mis en place un Club Périphérie qui leur est dédié. Il aborde plus particulièrement les questions de développement en périphérie et d'aménagement du territoire ainsi que les sujets d'urbanisme commercial propres à ce format.

CLUBS PROCOS 2025

CLUB PETITES ET MOYENNES VILLES



2 CLUBS



20 PARTICIPANTS



20 VILLES ÉTUDIÉES

Le Club Moyennes et Petites Villes s'adresse plus spécifiquement aux enseignes souhaitant développer leur maillage dans les zones de chalandise inférieures à 60.000 habitants. La finalité est d'identifier des nouvelles opportunités de développement dans des zones moins densément peuplées mais aussi moins concurrentielles.

CLUB RESTAURATION



3 CLUBS



35 PARTICIPANTS



3 VILLES ÉTUDIÉES



6 EXPERTS

Le Club Restauration s'attache à analyser plus spécifiquement les territoires sous l'angle du développement des différents formats de restauration.

Chaque club permet à chacun de s'exprimer : perspectives, chiffres d'affaires et nouveaux concepts.

De plus, des experts font part de leur vision du marché.

CLUB RETAIL CONNECTÉ (UNIQUEMENT EN VISIOCONFÉRENCE)



3 CLUBS



113 PARTICIPANTS



10 EXPERTS

Le Club Retail Connecté s'adresse aux fonctions marketing, e-commerce et communication. Uniquement en distanciel, les échanges ont porté sur le comportement e-shoppers en Europe, se lancer sur une marketplace, la stratégie d'enseigne sur les réseaux sociaux, l'IA au service du commerce.

UN CLUB EXCEPTIONNEL DÉLOCALISÉ À KIABI VILLAGE À LILLE



73 PARTICIPANTS



5 EXPERTS



ÉTUDE LILLE,
AVEC
TÉMOIGNAGES
D'ENSEIGNES
ET ACTEURS
LOCAUX ET
VISITES DE SITES



CLUBS PROCOS 2025



35 VILLES ÉTUDIÉES*



+ 50 EXPERTS* / **

Aix-les-Bains
Angoulême
Annecy
Avignon
Beaune
Besançon
Chalon-sur-Saône
Chambéry
Dax
Dijon
Dole
Grand Genève
Grenoble
Istres
La Rochelle
La Roche-sur-Yon
Les grands projets « Travel Retail » : Austerlitz,
Lyon, Gare du Grand Paris Express...
Les Sables-d'Olonne.
Limoges
Martigues
Montauban
Mont-de-Marsan
Nîmes
Niort
Poitiers
Pontarlier
Rochefort
Royan
Saintes
Salon-de-Provence
Tarbes
Toulouse
Valence

Igor AGLAT, Directeur développement, KIABI
Sébastien ARMSPACH, Directeur du Développement, ALTAREA
Albin BACLET, Directeur immobilier et développement, BOULANGER et président, Association AFIMMO
Maurice BANSAY, Président, APSYS
Pascal BARBONI, Directeur général délégué au développement, GROUPE FREY
Florence BERGER, Directrice Associée, FOOD SERVICE VISION
François BLOUIN, Président Fondateur, FOOD SERVICE VISION
Madeleine CABOT, Marketing Manager FRANCE, DOOFINDER
Stéphane COLLIAC, Head of Advanced Economies Studies, BNP PARIBAS
Romain COSTA, Directeur du développement immobilier, INTERSPORT FRANCE
Alexandre DE LAPISSE, Directeur commercial, RATP TRAVEL RETAIL
Annabelle DEGROS, Responsable Développement & Affiliation, GRAIN DE MALICE
Christophe DESBONNET, PDG, NOSOLI et président, COMMISSION COMMERCE DE LA CCI GRAND LILLE
Valentin DICHARA, Manager commerce, LABELVILLE GRENOBLE
Yann DINEUFF, Directeur du développement France et Benelux, PICARD SURGELES
Jonathan DORY, CEO, LIVECREW
Baptiste DRIOT, Directeur expansion immobilier, CULTURA
Caroline DUMETZ, Chef de secteur commerce, LEROY MERLIN

* TOUS CLUBS CONFONDUS / ** LISTE NON EXHAUSTIVE

CLUBS PROCOS 2025

Justine DUVERNET, Chef de projet Panel Performance Enseignes, FOOD SERVICE VISION

Ouarda ECH-CHYKRY, Directrice générale FRANCE, KIABI

Mathieu ECHEVERRIA, Leader Commerce France & Luxembourg, NHOOD

Laurent FAUVARQUE, Solution architect, CEGID

Alan FERBACH, CEO or Videtics, TECHNIS

Antoine FREY, Président Directeur Général, FREY

Jean-Pascal GARCIA, Directeur associé, DIAMART

Christophe GAZEL, Directeur Général, Institut de la maison, IPEA

Stephan GOENAGA, Dirigeant Fondateur, TETHYS CONSEIL et Conseil en développement, GRAIN DE MALICE / TAPE A L'ŒIL

Gilles HITTINGER-ROUX, Avocat, HB & ASSOCIÉS

Christophe JANET, Directeur général délégué, NHOOD

Aude JOULOT, Associate Manager - Marketing & Customer Strategy, SIA

Philippe JOURNO, Président Directeur Général, LA COMPAGNIE DE PHALSBOURG

Pascal LE BERT, Directeur immobilier, HEMA

Véronique LEGER, Directrice Développement immobilier magasins, YVES ROCHER France et Belgique et Vice-Présidente Immobilier, PROCOS

Otavio LEITE BASTOS DE NAZARE, Director of AI & Data Analytics Formats magasins, CARREFOUR

Emmanuel LENOIR, Président de l'association, LABELVILLE GRENOBLE

Fabrice ROLLAND, Responsable d'études & commercialisation, SNCF RETAIL & CONNEXIONS

Jean SEMET, Directeur expansion, BERTRAND FRANCHISE

Julie SPANGENBERG, Directrice immobilier France, MF BRANDS

Maxime TERESZKO, Sales Manager Switzerland and Retail, TECHNIS

ATELIERS & RÉUNIONS EURELIA

CLUB EMEA & IBÉRIQUE



2 CLUBS



1 FORUM



+470 PARTICIPANTS



12 PAYS ÉTUDIÉS*

eurelia
PROCOS international division

Un Club Ibérique basé à Barcelone qui traite les marchés espagnol et portugais.

Un deuxième Club EMEA dédié à l'ensemble des autres marchés internationaux, hors France.

En 2025, Eurelia a poursuivi ses actions d'accompagnement à l'international en couvrant quatre grandes zones géographiques : l'Europe (occidentale, orientale et Caucase), le Moyen-Orient, l'Afrique et l'Asie.

Nos études et présentations ont porté sur douze marchés : la Belgique, le Luxembourg, l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Roumanie, la Grèce, Chypre, la Turquie, Bahreïn, l'Inde, le Bénin et la Côte d'Ivoire.



* TOUS CLUBS INTERNATIONAUX CONFONDUS

ATELIERS EURELIA 2025

CLUB EMEA



6 ATELIERS



93 PARTICIPANTS



9 PAYS ÉTUDIÉS**

Bahreïn
Bénin
Belgique
Côte d'Ivoire
Égypte
Grèce
Luxembourg
Roumanie
Turquie

CLUB IBÉRIQUE



2 ATELIERS



31 PARTICIPANTS



24 VILLES ÉTUDIÉES

Alicante
A Coruña
Barcelone
Barakaldo
Elche
Fuengirola
Gérone
Getxo
Grenade
Irun
Madrid
Malaga
Marbella
Murcie
Orihuela Costa
Oviedo
Palma de Majorque
San Fernando
Santa Cruz de Tenerife
Saragosse
Séville
Valence
Valladolid
Vigo
Vitoria-Gasteiz

** LISTE NON EXHAUSTIVE

CLUBS EURELIA 2025



CLUB EMEA



5 RÉUNIONS



75 PARTICIPANTS



6 VILLES ÉTUDIÉES**

Cluj, Roumanie
Bucarest, Roumanie
Gênes, Italie
Milan, Italie
Athènes, Grèce
Thessalonique, Grèce



22 EXPERTS**

Networking

Louis AUDIBERT, Directeur Investigation & Conformité, FORWARD GLOBAL

Ling HO, Conformité, Due Diligence & Investigations, FORWARD GLOBAL

Gabriel MOUSSIN, Associé, FORWARD GLOBAL

Inde

Vinamra BANSAL, Directeur Associé Immobilier, Retail, Hôtellerie & Conseil Stratégique, CUSHMAN & WAKEFIELD INDE

Tashmeen CHADHA, Responsable Développement International (Europe, Asie, États-Unis & Marketplaces)

Vincent DELMARRE, Directeur des Partenariats Internationaux, JACADI

Swati GIRI MOHINDRA, Responsable Retail, Hôtellerie & Santé, CUSHMAN & WAKEFIELD INDE
Bijou KURIEN, Président des retailers, RAI (RETAIL ASSOCIATION OF INDIA)

Vivien MASSOT, Directeur Général Inde, TAC ECONOMICS & Conseiller du commerce, CCI INDIA
Venu NAIR, SVP Partenariats Stratégiques & Omnicanal, MYNTRA

Neeraj PURI, Directeur Retail Inde Nord
Tanvi MANKAME, Manager, CUSHMAN & WAKEFIELD INDE

Brinder RAULT, Experte Développement à l'international (Expertise Inde/ France), AMI 'ALLEGRO MODERATO INTERNATIONAL)

Milin ROHINESH, Directeur Exécutif & Responsable Retail Services (Ouest), CUSHMAN & WAKEFIELD INDE

Roumanie

Claire SALAÛN, Responsable de Zone Internationale, OKAÏDI

Italie

Laurent BONNET, Directeur Immobilier et Expansion, FNAC DARTY

Aalrik VAN STRATEN, Retail Consultant & Founding Partner, AVIESSE RETAIL

Grèce

Evmoftia Avgeriou, Head of Retail & Leisure Athens office, DANOS GROUP

Panos Danos, CEO - Cyprus Retail Market, DANOS GROUP

Elena Dimou, Head of Transactions Cretan offices, DANOS GROUP

Stelios Karapiperis, Head of Transactions Thessaloniki office, DANOS GROUP

Fofi Paschalidou, Head of the Thessaloniki office, DANOS GROUP

** LISTE NON EXHAUSTIVE

CLUBS EURELIA 2025



CLUB IBÉRIQUE



7 RÉUNIONS



72 PARTICIPANTS



14 VILLES ÉTUDIÉES**

Lanzarote, Espagne (Îles Canaries)
Las Palmas, Espagne (Îles Canaries - Grande Canarie)
León, Espagne (Castille-et-León)
Lisbonne, Portugal (Région de Lisbonne)
Madrid, Espagne (Communauté de Madrid)
Málaga, Espagne (Andalousie)
Marbella, Espagne (Andalousie)
Porto, Portugal (Région Nord)
Santa Cruz de Tenerife, Espagne (Îles Canaries)
San Cristóbal de La Laguna, Espagne (Îles Canaries)
Salamanque, Espagne (Castille-et-León)
Torremolinos, Espagne (Andalousie)
Valladolid, Espagne (Castille-et-León)
Vélez-Málaga, Espagne (Andalousie)



15 EXPERTS**

Castilla-et-Léon

Inmaculada BERGON LÓPEZ, Leasing Manager, GENTALIA

Asunción VILLORIA, Senior Leasing Manager, GENTALIA

Costa del Sol & Retail Index

Jorge Aruni, HALF PRICE

Antonio, DAN JOHN

Jaime MARRERO, PROVALLIANCE

Lacoste

Silvia MARTÍNEZ GARCÍA, Senior Real Estate Manager Europe, LACOSTE

Alejandro MUÑOZ, Omnichannel Retail Director Iberica, LACOSTE

Silvia TUNEU, Directrice, GRAN VÍA 2

Tourisme & Retail

Gonzalo DE LORENZO-CACERES, CEO, ENCUESTRO MODAS

Optimisation de Réseau et Benchmark d'un Maillage Idéal

Thibault COATANEA, Directeur Ibérique, FREY ESPAÑA

Portugal

Nuno FERREIRA, Senior Consultant Lisbon, CUSHMAN & WAKEFIELD PORTUGAL

Matilde PINTO, Research Analyst, CUSHMAN & WAKEFIELD PORTUGAL

Susana PIRES, Senior Consultant Porto, CUSHMAN & WAKEFIELD PORTUGAL

Réunion Networking : Bilan 2024

Laetitia FERRACI, Country Manager Espagne, KLÉPIERRE

* LISTE NON EXHAUSTIVE

ATELIERS EURELIA 2025



CLUBS EMEA & IBÉRIQUE



13 EXPERTS **

Cora Belgique

Thomas BRAM, Partner & Managing Director
Belgium, Netherlands & France, MITISKA
Anne THIRY, Administrateur Délégué - Managing
Director GSB, GALIMMO BELGIQUE

Espagne

Florian TRECOS, Responsable Club Ibérique,
EURELIA

Fréquentations de centres commerciaux

Florian TRECOS, Responsable Club Ibérique,
EURELIA

Luxembourg

Virginie CHAMBON, Directrice, VIC REAL ESTATE
LUXEMBOURG
Michel GASPARD, Manager Centre Commercial
Luxembourg, KNAUF SHOPPING CENTER SCHMIEDE
& POMMERLOCH

Moyent-Orient et Afrique

Bruno AGUILAR, Export Manager, COURIR
Kamel BENLOUKIL, Directeur, EDB BAHRAIN

Shopify

Anastasia CHEVALIER, Responsable de Zone
Franchise, KIABI
Aurélié DUBOIS, Chef de projet digital & Franchise
Internationale, KIABI
Pierre HABART, Responsable Orga Retail, KIABI
Nicolas ROEDERER, Responsable IT International,
KIABI

Turquie

Melis VAROGLU, Fondatrice, PRIMELINK
CONSULTANCY

Roumanie

Florent PIASKOWSKI, Chargé d'Études Eurelia,
EURELIA

Grèce

Florent PIASKOWSKI, Chargé d'Études Eurelia,
EURELIA

** LISTE NON EXHAUSTIVE

AFRETAIL 2025



LE FORUM DU RETAIL & DE LA FRANCHISE DÉDIÉ A L'AFRIQUE



1 FORUM



+200 PARTICIPANTS



1 CONTINENT



18 EXPERTS

Organisé en juin, l'évènement a pour vocation de mettre en relation des enseignes souhaitant s'étendre en Afrique et des opérateurs locaux.

Depuis sa création, AFRETAIL connaît une croissance continue. Après avoir réuni 150 participants et 15 pays africains en 2024, puis plus de 200 participants et plus de 20 pays représentés en 2025, le forum ambitionne de renforcer davantage sa position comme plateforme de référence du retail africain.

Fort du succès, l'évènement sera reconduit en 2026.



Organisateurs



AFRETAIL 2025 – EXPERTS



Panorama des tendances du retail en Afrique

Florent PIASKOWSKI, Chargé d'Études Internationales, EURELIA
Cécile WALTER, Directrice Division Internationale, EURELIA

Croissance, transformation et défis : décryptages des réalités africaines actuelles

Izar HYACINTHE, Fondatrice & CEO – Co-fondatrice AFRETAIL, CONCRETIZ

Présentation Activités NHOOD

Stanislas ROHMER, Directeur Général Afrique de l'Ouest, NHOOD – Co-Hôte AFRETAIL

Enseignes françaises en Afrique : entités à boycotter ou labels de qualité ?

Stéphane TIKI, Spécialiste de Relations Europe-Afrique

Construire et amplifier sa notoriété en Afrique

Denis CANTIN, CEO, ADAMANT

Table ronde – Les modèles d'implantation des enseignes en Afrique. Stratégies gagnantes et pièges à éviter.

Augustin BONNIOL, CEO, ABC EXPAT

Adrien BOURREAU, Directeur du Développement Afrique, Canal+

Thomas DHERSIGNY, Responsable Grands Comptes Internationaux, AGL

Thierry KIENEGA, CEO, OUI-CODING

Marie-Elise POILLEUX, Responsable Développement de Franchise, CFAO

Keynote – Franchise au Maroc : dynamique d'un marché en croissance

Fatim SEFRIQUI, Directrice Générale Adjointe, MARJANE REIM

Table ronde – Piloter et transmettre, engager : comment construire des partenariats durables en Afrique ?

Franck TOGNINI, Dirigeant, FT CONSEILS

Anne NOUVIAIRE, Senior Investment Officer, IFC – La Banque Mondiale

Dawala (Badiri) DIAKITÉ, CEO, WATI-B & WATI SPORT

Thomas GAJAN, CEO, SWISS FRESH WATER

Laurent POMMIER, Directeur Développement International, MIDAS

Olivia YÉRÉ-DAUBRAY, Journaliste International et Animatrice de Conférences

Atelier retail – Construire une relation équilibrée entre franchiseurs et franchisés

Maxence FOURNIER, Directeur Franchises, ADOPT'

Atelier retail – Comment lever les freins aux accès au marché africain

Thomas DHERSIGNY, Responsable Grands Comptes Internationaux, AGL

AFRETAIL 2025 - ÉCOSYSTEME



CO-HÔTE



SPONSORS OFFICIELS



PARTENAIRES



PARTENAIRES MÉDIA



ONG SOUTENUE PAR AFRETAIL



AFRETAIL 2025 - ÉCOSYSTÈME

 **AFRETAIL**

Le forum du retail et de la franchise dédié à l'Afrique

ENSEIGNES EXPOSANTES

 abc
expat

 adopt
PARFUMS FRANÇAIS

 Auchan



BEVERLY HILLS POLO CLUB

 CAVAVIN[®]
la passion du conseil

CORE

DU PAREIL
...au même

GAUTIER

 GIFI
des idées de Génie !

 GROUPE
Casino
la nouvelle
proximité

 GUINOT
MARY COHR

 KIABI
la mode à petits prix

 LACOSTE

 MAISONS
DU MONDE

 MIDAS

 ORCHESTRA[®]
MODE ENFANT • MATERNITÉ • PUÉRICULTURE

 SerGent Major
depuis 1987

 DIAM'O
Une marque Swiss Fresh Water

VLISCO
SINCE 1846

 WA
TEAMSPORT

WEBINAIRES PROCOS 2025



19 WEBINAIRES



+ DE 700 PARTICIPANTS



41 EXPERTS

La matrice de double matérialité

Laure DEWATRE, Responsable Achats, Qualité & RSE, GRAIN DE MALICE

Anne GARANS, Partner, Centre d'Excellence ESG, KPMG FRANCE

Tendances de consommation et stratégies commerciales pour défier un contexte incertain

Myriam DASSA, Directrice du Baromètre Digital & Payments, GROUPE BPCE

CSRD / Quels changements suite à la directive Omnibus ?

Catherine SAIRE, Partners Sustainability Services, DELOITTE

Enseignes, comment gagner durablement le cœur des Français en 2025 ?

Frédéric FESSART, Partner | Strategy & Transformation | Retail & Consumer practice, EY PARTHENON

Quelle pérennité pour quel commerce ?

Laurent BONNET, Directeur Immobilier et Expansion, FNAC DARTY

Christian de KERANGAL, Directeur Général, IEIF

Lina MOUNIR, Directrice des Études Marchés Immobiliers, IEIF

Jean-Marc PETER, Directeur général, SOFIDY

Dernières actualités juridiques

Gilles HITTINGER-ROUX, Avocat, HB & ASSOCIÉS

Les services dans le commerce

Delphine CHOUBRAC, Responsable expérience client, SEPHORA

Aurélien DELIGNY, Responsable expérience opérationnelle boutique, NESPRESSO

Aurélien FABIANO-VIDAL, Chef de projet retail France, NESPRESSO

Jean-Jacques GRESSIER, Président directeur général, ACADÉMIE DU COMMERCE

Vincent GUFFLET, Directeur général des services, FNAC DARTY

WEBINAIRES PROCOS 2025

Conception et aménagement du magasin : comment réfléchir autrement et trouver des solutions avec moins de capex ?

Ludovic CODAZZI, Directeur Concept, Visual Merchandising & Communication Retail, PETIT BATEAU

Stéphanie DESFERET, Directrice Marketing, ÉCOUTER VOIR

Philippe de MAREILHAC, Président, MVDESIGN

Sophie MELON, Construction Manager, RITUALS

Sophie STUHLIK, Architecte d'intérieur - Designer - Responsable Service Architecture & Travaux, THOM

Faire face aux difficultés de recrutement dans le retail

René COLIN, Responsable attractivité et recrutement réseau, MR BRICOLAGE

Raphaël KATTAN, Directeur général & associé, TALENCO

Amélie TREBULLE-DENIS, Directrice des Ressources Humaines, PALAIS DES THÉS

Jan WEJBRANDT, Managing director, MAXI ZOO

Baromètre de la Symétrie des Attentions ©

Jean-Jacques GRESSIER, Président directeur général, ACADÉMIE DU COMMERCE

Évaluation de la qualité des lieux de commerce

Marlène BENON, Directrice Associée Produit et Marketing, RQR

Cybersécurité & Commerce spécialisé : protéger l'essentiel, réagir à temps !

Valentin BAUMONT, Directeur des Opérations, LEXFO

Sébastien CHAUDRON, Directeur général, LEXFO

Le coaching au service du management retail

Igor AGLAT, Directeur développement FRANCE, KIABI

Mathieu DOLÉ, Directeur commercial régional, SFR

Benoit MAHÉ, CEO, CAPKELENN

OpenClimat et enjeux de pilotage scope 3

Elsa CHAI, Cofondatrice, Directrice Écosystème, OPENCLIMAT

Majid DAKI, Manager de projet Climat, AUCHAN RETAIL

Vincent PAPPOLLA, Cofondateur, Directeur Scientifique & Plateform, OPENCLIMAT

Retour sur le premier NRF en Europe

Laurent FOIRY, Co-Founder & Managing Partner, SPRING INVEST

La gestion des déchets en magasins

Géraldine TOTIER, Responsable environnement, GROUPE TERACTION

Taxes locales & obligations déclaratives

Emilie DUMEZ, Avocate Associée, Fiscalité locale & innovation, BDO

Frédéric LATHIERE, Associé, BDO

WEBINAIRES PROCOS 2025

Les Français à l'épreuve de Noël 2025

Emeric BAYART, CEO, QUALIMETRIE

Le commerce à l'heure de la décarbonation

Rémi BABUT, Ingénieur & urbaniste / Climat, Energie, Environnement, Bâtiment, Aménagement, Prospective, ELIOTH BY EGIS

Pierre FAHY, Energy Manager, DECATHLON

Hélène GENIN, Innovation dans le Bâtiment et l'Immobilier pour le Climat, BBKA

Gabrielle GUIDETTI, Manager, CARBONE 4

Nicolas MÉNACHE, Directeur Groupe Stratégie Environnement et Climat, UNIBAIL RODAMCO WESTFIELD

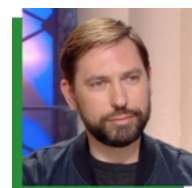
Carine STOEFFLER, Directrice Engagement ESG et Gestion des risques, FREY



ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 2025

L'Assemblée Générale s'est déroulée en visioconférence le 17 juin 2025 et a rassemblé 113 participants. Elle s'est articulée autour de deux moments : la présentation du rapport d'activité et financier de la Fédération et l'intervention de Jean-Laurent CASSELY, sur le thème « Comment faire société et appréhender le rôle du commerce dans les lieux de vie ? Qu'est-ce qui donnera envie demain aux habitants de se déplacer et de consommer ? ».

Jean-Laurent CASSELY est journaliste, essayiste, conférencier et l'auteur de « *La France sous nos yeux. Économie, paysages, nouveaux modes de vie* » (2021), coécrit Jérôme FOURQUET et de « *La France des bars tabac* » (2025).



PETITS DÉJEUNERS PROCOS 2025



3 PETITS DÉJEUNERS



+ DE 100 PARTICIPANTS



9 EXPERTS

Les thèmes abordés

- Comment les retailers adaptent-ils leurs stratégies de développement et de formats aux changements ?
- L'IA appliquée au retail
- Nouvelles clauses des baux

SALONS ET ÉVÈNEMENTS PROFESSIONNELS

MAPIC 2025

Chaque année, Procos et Eurelia animent une conférence sur le stand.

En 2025, le thème choisi était « Dynamique commerciale 2025 : bilan des ventes des enseignes en France et en Europe / Témoignages Adopt et Du Bruit Dans La Cuisine ».

PROGRAMME

Introduction

André TORDJMAN, Président de Procos

Activité du commerce spécialisé en France

(Panel Procos / Retail Int. /Stackr)

Sami KITAR, Responsable du Bureau d'études de Procos

Activité du commerce à l'international

(Panel Eurelia)

Cécile WALTER, Directrice d'Eurelia (Division internationale de Procos)

Perception du marché français et stratégie de développement à l'international

Nicolas PELLEGRINI, Responsable expansion Europe d'Adopt

Positionnement et stratégie de développement en France

André TORDJMAN, Président Fondateur de Du Bruit Dans La Cuisine / Du Bruit Dans La Maison



Les membres de la Délégation Générale participent tout au long de l'année à des évènements professionnels et interviennent dans des salons et conférences.

- PARIS RETAIL WEEK – Organisation d'une conférence Procos
- SIBCA intervention – Organisation d'une conférence Procos
- ETIENNE THIL – Participation à l'étude annuelle
- CMCV – Animation de webinars trimestriels
- SIMI Paris – Organisation d'une conférence Procos
- ...

OBSERVATOIRES DU COMMERCE

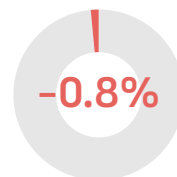
Panel de l'activité du commerce spécialisé

Les performances du commerce spécialisé mois par mois

Procos communique chaque mois, les performances des enseignes du commerce spécialisé aux adhérents et organise trois conférences de presse par an pour faire un point sur l'activité du commerce, les tendances et les dossiers d'actualités.

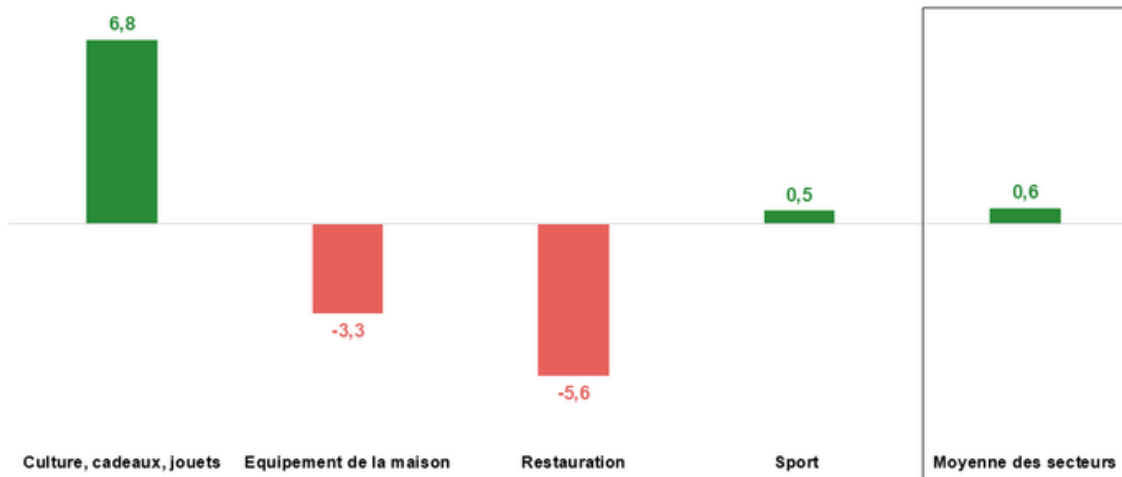
*Sources : Panel Procos / RetailInt

Ventes magasins* janvier-décembre 2025 vs 2024



Le détail des performances par secteur d'activité est réservé aux enseignes adhérentes

Ventes magasins + web des enseignes du commerce spécialisé par secteur (%) Janvier-décembre 2025 vs même période 2024



OBSERVATOIRES DU COMMERCE

Fréquentation des magasins

Le partenariat de Procos avec Stackr permet de communiquer tous les mois aux adhérents, la fréquentation des magasins dans les principaux pôles commerciaux et centres-villes de France.

Stackr collecte sur 13 000 sites, 2,5 millions de données de fréquentation piétons par jour.

Cet outil de mesure des flux piétons :

- propose des indicateurs de fréquentations viables, transparents et comparables,
- produit des données précises et objectives sur la base des entrées magasins,
- présente des données par typologie de polarités commerciales (pieds d'immeuble, centres commerciaux, centres de marques),
- permet de mieux comprendre les mouvements de chalandise en exploitant des indicateurs de référence.



ATLAS DES TERRITOIRES ET DES PÔLES COMMERCIAUX

Portrait socioéconomique, commercial (d'agglomérations, villes, pôles), niveau de chiffre d'affaires, de loyers par site, sont accessibles depuis l'espace adhérents pour un benchmark complet des performances du commerce.

Plus de 1 400 études, statistiques, panels... sont accessibles depuis l'espace adhérents.

The screenshot displays the ATLAS PROCOS interface. On the left, a search bar is labeled 'Recherche ...' with a magnifying glass icon. Below it, a 'Territoires' dropdown menu is set to 'Toutes'. A note indicates '* Zones d'influence de moins de 100.000 habitants'. Under 'Type de documents', several categories are listed with checkboxes: 'Tous les documents', 'Cartes du commerce' (including 'Centre-ville' and 'Poles de Périphérie'), 'Cartes thématiques' (including 'Densité de population', 'Population', 'Revenus', 'Solde de la population', and 'Tranches d'âges'), and 'Autres' (including 'Chalandises', 'Localisation des ZINF', and 'Statistiques'). On the right, three thematic maps are shown, each with a 'Télécharger' button. The first map is titled 'Les tranches d'âges : PACA-Corse' under the 'THÉMATIQUE' category. The second is 'CV Orange' under 'CENTRE-VILLE'. The third is 'Auchan Mistral 7' under 'CHALANNOISE'.

- **Cartes thématiques des zones d'influence de plus de 100.000 habitants (pour la France métropolitaine)**
- **Cartes de localisation des zones d'influence par région**
- **Cartes de chalandise pour plus de 230 pôles de périphérie**
- **Statistiques de 226 zones d'influence**

OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

Les projets commerciaux

- Plus de 330 projets commerciaux identifiés.
- Actualisations en continu.
- Type de développement (création, extension).
- État d'avancement.
- Autorisations.
- Dates d'ouverture prévues.
- Contacts...



Fiche Projet ZAC SUD ROISSY

Caractéristiques de l'opération

Type	Création
Format	Centre Commercial
Surface	7 000 m ²
Promoteur	SEMAVO
Commune	Roissy-en-France (95)

Avancement

Autorisations	
Commercialisation	Commercialisation débutée
Ouverture annoncée	2026

Descriptif du projet

Projet d'aménagement sous forme de ZAC (13 hectares) au sud de la commune de Roissy, pour environ 90.000 m² SP. Retardé par la crise de 2008, le projet se poursuit. Ce projet à caractère commercial, culturel et hôtelier se répartit approximativement entre : - Boutiques et espaces commerciaux : 10.000 m², - Restaurants et hôtels : 45.000 m², - Activités culturelles et pédagogiques : 15.000 m², - Espaces communs et circulations pour les animations : 11.000 m², - Bureaux : 13.000 m² - et espaces publics Maîtrise d'ouvrage : SEMAVO. Des travaux sont en cours en mai 2022. Des bâtiments (logements) ainsi que de la restauration sont sortis de terre en février 2023 (hôtel EKLO).

Autres projets environnants

CENTRAL PARC VALVERT (2026)	62 396 m ²
EXT. GARE D'AUSTERLITZ (2027)	18 200 m ²
FUTUR MAINE MONTPARNASSE (2030)	16 836 m ²
ZAC NOUVELLE CENTRALITE (2027)	13 500 m ²
BOBIGNY LA PLACE (2026)	13 114 m ²
NOUVEAUX QUAIS D'IVRY (2029)	10 000 m ²
ENERGY PARK VELIZY (2027)	9 000 m ²
EXT. VAL D'EUROPE (2026)	9 000 m ²
CC O'MARCHE FRAIS ARGENTEUIL (2025)	8 336 m ²

CONSEIL PERSONNALISÉ ET EXPERTISE PROCOS

Stratégie de maillage de réseaux

Le Bureau d'Études et le Système d'Informations permettent aux enseignes de réaliser un audit de leur parc pour analyser en détail les spécificités de chaque magasin du réseau.

A l'aide du baromètre Procos, les équipes analysent les « sur » et « sous » performances des points de vente, les niveaux de loyers payés par rapport aux enseignes de la zone étudiée pour permettre aux enseignes d'adapter leur stratégie de développement.

Une base de loyers de 16 000 baux



26 000 points de vente
Surfaces
Chiffres d'affaires
Rendements

Le baromètre est un outil d'aide à la décision exclusif Procos

Indicateur des niveaux de loyers pratiqués et chiffres d'affaires réalisés par les enseignes dans les pôles commerciaux (centres commerciaux, retail parks, centres-villes, rues), il constitue un repère et une base pour les négociations.

Benchmark et alerte : positionner son point de vente par rapport à la performance et aux coûts locatifs moyens des autres magasins dans un même pôle, facilite d'éventuels arbitrages internes.

Aide au développement : connaître les niveaux de performance et de loyer des différents points de vente et lieux de commerce sont des éléments éclairants pour une enseigne en prospection de sites.

Aide à la négociation : dans le cadre de nouveaux baux, renouvellement, extension ou réduction de surface, ou encore des évaluations de droit au bail, les connaissances des performances et loyers sont des arguments de négociation...

Emplacement	Indice Chiffre d'affaires	Indice CA/m ²	Indice Loyer/m ²	Indice Taux d'effort
► CENTRE-VILLE	86 Note de confiance : 3.0 / 5	81	98 Note de confiance : 3.1 / 5	100
► PAC	230 Très hétérogène Note de confiance : 5.0 / 5	177	242 Note de confiance : 5.0 / 5	143

FORMATIONS PROCOS

Alliant cadre théorique et retour d'expériences, les formations laissent une large place aux témoignages des d'enseignes.

Ces formations s'adressent aux directeurs de réseau, directeurs juridiques, directeurs de développement... Elles ne dépassent pas une journée pour s'intégrer facilement dans un agenda professionnel.

Compte tenu du succès des formations sur le perfectionnement et le renouvellement du bail, des sessions supplémentaires ont été proposées aux adhérents.

En 2025, Procos a organisé 9 formations.

- **Urbanisme commercial et nouvelles obligations : loi climat, AER..., territoires dérogatoires**
- **Initiation aux principaux éléments du bail commercial**
- **Se former à la négociation : comment se préparer et bien la mener ?**
- **Perfectionnement au bail commercial**
- **Renouvellement du bail commercial**
- **Médiation et arbitrage**

Procos est déclaré auprès de la DRIETS Ile de France en tant que dispensateur de formation.
Les formations sont certifiées Qualiopi.



COMMUNICATION ADHÉRENTS ET GRAND PUBLIC

Newsletters

LA NEWSLETTER DE LA FÉDÉRATION
POUR LA PROMOTION DU COMMERCE SPÉCIALISÉ #86

OCTOBRE 2025

PROCOS **INFOS**
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

[Télécharger l'intégralité de la newsletter.](#)

L'ÉDITO



L'IA, une révolution silencieuse au service du commerce !

par André TORDJMAN, Président de Prococos

[LIRE L'ÉDITO](#)

QUESTIONS À...



Axel CANO
Directeur général de LAPEYRE

Axel CANO, directeur général de LAPEYRE expose les enjeux et forces de l'enseigne pour inscrire l'entreprise dans une dynamique de croissance durable dans un marché difficile...

[LIRE L'INTERVIEW](#)

En 2025, la newsletter Prococos Infos adhérents a été envoyée en moyenne à 1 850 contacts avec un taux d'ouvriers de 48% et 21% de cliqueurs.

Hors articles réservés aux adhérents, elle est envoyée aux parties prenantes du commerce (promoteurs, institutionnels, organismes consulaires, élus...).

NEWSLETTER EURELIA
LA DIVISION INTERNATIONALE DE PROCOS

#AVRIL 2025

eurelia **INFOS**
international division
AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

[Télécharger l'intégralité de la veille retail](#)

À LA UNE



Veille Internationale Retail

Quoi de neuf pour le commerce ? SCOOPS, tendances et stratégie retail dans le monde au mois de mars (par pays)

[LIRE L'ARTICLE](#)

ENTRÉES / SORTIES

Entrées / Sorties Pays



Ouverture d'un nouveau pays européen pour Dr Martens ; Indiflex continue son déploiement mondial en s'installant en Irak ; Fin de The Body Shop au Brésil ; Jysk s'attaque à l'Afrique...

[EN SAVOIR PLUS](#)

En 2025, La newsletter Eurelia a été envoyée à plus de 150 adhérents, avec un taux moyen d'ouvriers de 41% et de 12% de cliqueurs.

COMMUNICATION ADHÉRENTS ET GRAND PUBLIC

Newsletter : 35 interviews d'adhérents en 2025



Anne ALIX, Directrice de l'immobilier, de l'affiliation et des services généraux de Thom Group
Emmanuelle BAHUAUD, Directrice générale de Sport 2000
Christophe BERTEAU, Directeur développement d'Etam
Schani BLOUIN, Directeur Développement et Immobilier de Teract
Eddie BOCHEUX, Directeur immobilier de Celio
Emeric BOUTON, Directeur général France Bénélux de Flying Tiger Copenhagen
Manon CADU, Responsable Régionale Paris/IDF de Dim
Axel CANO, Directeur général de Lapeyre
Elodie CHELLE, Directrice générale adjointe de Pimkie
Gaëtan d'HALLEWIN, Directeur développement et immobilier de Bouygues Télécom
Daniela DALLA-VALLE, Directrice générale de EK France
Laurent DEPINOY, Head Of Real Estate d'Id Group
Grégory DESTAILLEUR, Directeur technique et expansion d'Electro Dépôt
Dominique DURAND, Président Directeur Général de Carré Blanc
Edouard FALGUIERES, Directeur du développement international et directeur franchise France et international du groupe Guinot – Mary Cohr
Ambroise FONDEUR, Président directeur général de Size Factory
Jean-Christophe GARBINO, Président de Grain de Malice
Christophe GASCHIN, Directeur général du Groupe Bertrand
François GIREAU, Président Directeur Général de Besson / Président de la FEC (fédération des enseignes de la chaussure)

COMMUNICATION ADHÉRENTS ET GRAND PUBLIC

Newsletter : 35 interviews d'adhérents en 2025

AYves GORY, Directeur expansion France des **boulangeries Paul**

Jonathan HABIB, Directeur général de **3 Brasseurs**

Aude HELIAS, Directrice exécutive de **Synalia**

Vincent HERVOCHON, Directeur développement et franchise de **La Côte et l'Arête**

Benjamin LACOSTE, Directeur Général de **5àsec**

Véronique LEGER, Directrice développement France Bénélux, **Yves Rocher** / Vice-présidente de **Procos**

Aurélia LEMPEREUR, Directrice du Développement et de l'Immobilier, **But-Conforama**

Enrique MARTINEZ, CEO du groupe **Fnac-Darty**

Saloua MASLAGA, Présidente du directoire d'**Emova Group**

Marlyse MEGELAS, Head of Distribution & Real Estate Manager de **Swarovski**

Julie MOREAU, Directrice Expansion de **Bertrand Franchise**

Mathieu PIVAIN, Directeur Actifs Immobilier/Asset Management, **Kingfisher**

Christophe RANCHOUPE, Directeur général de **4murs**

Emma RECCO, Directrice Stratégie et Développement, Expansion, Transformation, RSE, Administratrice, DG, **Ikea**

Patrick STASSI, CEO de **Kiabi**

Sylvia TOUBOULIC BARRETEAU, Directrice générale de **la Mie Câline**

QUESTIONS À...



Christophe GASCHIN
Directeur général du Groupe **BERTRAND**

Le directeur général du groupe Bertrand présente les ambitions de développement de son portefeuille d'enseignes en France. Il traite des enjeux majeurs mais aussi de la coopération indispensable avec bailleurs et élus locaux.

[LIRE L'INTERVIEW](#)



Marlyse MEGELAS
Head of Distribution & Real Estate Manager de **SWAROVSKI**

Caractéristiques et positionnement de l'enseigne mais également dimensionnement du parc de magasins ainsi que les enjeux immobiliers et le dialogue indispensable avec les acteurs du marché...

[LIRE L'INTERVIEW](#)

COMMUNICATION AUPRÈS DU GRAND PUBLIC

Procos organise régulièrement des conférences de presse en présentiel.

De nombreux communiqués relayés par la presse spécialisée et économique sont diffusés tout au long de l'année.



Chaque année, la conférence de presse est l'occasion de présenter l'évolution de l'activité du commerce spécialisé, de faire un bilan des projets commerciaux et un focus sur les dossiers d'actualités.



Emmanuel LE ROCH, poursuit l'animation de la chronique mensuelle « Parlons commerce » sur Radio Immo, web radio spécialisée en immobilier.



La page entreprise Procos sur le site LinkedIn compte plus de 6 500 abonnés.

COMMUNICATION AUPRÈS DE L'ÉCOSYSTÈME

Procos est membre du conseil d'administration et du bureau du Conseil du Commerce de France (CdCF) depuis 2017, contribuant ainsi activement à toute action en faveur du commerce en tant qu'acteur majeur de l'économie française, de son poids dans l'emploi et de son rôle dans les territoires.

Partenariat avec le CMCV (Club des Managers de Centre-Ville) pour favoriser le maintien et l'implantation des commerces en centres-villes. Procos communique régulièrement sur la plateforme développée par le CMCV.

Participation aux travaux du Conseil d'Orientation du Plan « Action Cœur de Ville » dirigé par Madame Dominique CONSILLE sous l'égide du Ministère de la cohésion des territoires qui a développé son action depuis 2019.

Poursuite du partenariat avec le Club Génération Responsable® mis en place en 2019 pour développer des moyens afin de favoriser l'accélération de la prise en compte par les acteurs du retail, des enjeux sociétaux et de développement durable.



Procos, reconnu dans le monde du retail est régulièrement sollicité pour relayer les événements Retail via des partenariats.

- Salon de la Franchise
- Salon The Shop (ex Popaï)
- SIEC
- Tech for Retail Salon
- ...

ÉQUIPE PROCOS - EURELIA

Direction



Antoine PETERS
Délégué général de transition



Zaïa AZZAZ
Assistante de direction
Assistante Qualité

Adm. & Finances



Déborah VIALA
Responsable Administrative et financière et Resp. Qualité

Bureau d'Études



Sami KITAR
Responsable du bureau d'études



Eleonora BONINO
Consultante



Julia MONTEIRO
Consultante

Système d'Informations



Mathieu DESBOIS
Responsable
Système d'Informations



Ludovico BONIFACIO
Ingénieur DATA /
Système d'Informations



Victoria CADEZ
Chargée de Mission
Système d'Informations

Marketing



Sophie MADIGNIER
Directrice Marketing



Jufry MAPOUKA
Assistant service
marketing



Karine SAILLY
Infographiste

eurelia



Cécile WALTER
Directrice Division internationale



Florent PIASKOWSKI
Chargé d'Etudes
Club EMEA



Florian TRECOS
Consultant Club Ibérique
(Espagne / Portugal)



Graça DOMINGOS KIESSE
Assistante de direction
Club EMEA & Club Ibérique



AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

Notre ADN

Accompagner les enseignes du commerce spécialisé dans leur transformation omnicanale, leur choix stratégique, le développement et l'optimisation de leur parc de magasins.

Notre objectif

Mettre à votre service des outils de mesure et de connaissance objective du marché pour faciliter votre prise de décision, développer les rencontres entre professionnels du commerce, agir pour défendre les intérêts du commerce...

Contacts

**PROCOS
FRANCE**

31 rue du 4 septembre
75002 PARIS

Tel : 01 44 88 95 60
<https://www.procos.org>
Email : club@procos.org

**PROCOS
INTERNATIONAL**

Tél. 01.44.88.56.90
International@procos.org /
[HTTPS://international.procos.org](https://international.procos.org)