

WHAT'S NEXT FOR L'ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ DU COMMERCE SPÉCIALISÉ ?

Un commerce en pleine recomposition

À l'occasion des conférences « **What's next for retail ?** » le 17 juin 2026, Sami KITAR et Emmanuel de COURCEL ont présenté un état des lieux du commerce spécialisé en France à partir des données de Retail Int. et Procos.

Premier constat : le commerce spécialisé connaît une profonde recomposition. Entre 2019 et 2025, le parc de magasins s'est contracté de **20 %**, soit un établissement sur cinq. Cette baisse résulte à part égale des défaillances d'enseignes et de la rationalisation volontaire des réseaux. Les fermetures concernent principalement les centres-villes et les centres commerciaux dans une moindre mesure, tandis que les implantations en périphérie, dans les retail parks et sur les meilleurs emplacements restent globalement stables.

Dans le même temps, la fréquentation des magasins a reculé de **13 %**. Les centres-villes et les centres commerciaux enregistrent les plus fortes baisses, alors que les retail parks et les zones d'activités commerciales résistent mieux. Les emplacements les moins attractifs sont particulièrement pénalisés : les centres-villes et centres commerciaux concernés ont perdu près de **25 %** de leur trafic depuis 2019.

Les intervenants ont mis en avant plusieurs facteurs explicatifs : un contexte économique qui pèse sur le pouvoir d'achat, la montée en puissance du e-commerce, les difficultés d'accessibilité de certains centres-villes liées



La fréquentation des magasins a reculé de 13 %. Les centres-villes et les centres commerciaux enregistrent les plus fortes baisses, alors que les retail parks et les zones d'activités commerciales résistent mieux. La croissance ne pourra plus reposer uniquement sur l'augmentation des ventes. Les enseignes devront identifier de nouveaux relais de développement.

aux travaux, aux politiques de piétonnisation ou aux restrictions de circulation, ainsi que l'évolution des comportements d'achat depuis la crise sanitaire. Les consommateurs effectuent des visites plus ciblées et moins fréquentes, privilégiant les achats de nécessité, avec des paniers moyens plus élevés.

Cette évolution conduit à la fermeture de nombreux petits magasins en centres-villes et dans les centres commerciaux, remplacés par un nombre plus limité de points de vente, souvent plus grands ou plus performants.

La conférence a également souligné une polarisation croissante du marché. Les enseignes de milieu de gamme apparaissent comme les plus fragilisées, tandis que les acteurs premium et les enseignes d'entrée de gamme affichent une meilleure résilience. Plus largement, les retail parks et les grands centres commerciaux résistent mieux que les centres-villes et les centres commerciaux de taille plus modeste, sous l'effet de facteurs structurels et d'effets systémiques qui se renforcent mutuellement.

Les enseignes de milieu de gamme apparaissent comme les plus fragilisées.

Enfin, Sami KITAR est revenu sur l'évolution des loyers commerciaux. Malgré le ralentissement de l'inflation, les indices de référence continuent globalement de progresser en raison de leur caractère cumulatif. Entre 2019 et 2025, la hausse des loyers s'est ainsi poursuivie alors même que la fréquentation des commerces reculait, accentuant la pression économique sur les commerçants.

Cette dynamique soulève plusieurs interrogations pour l'avenir : quel sera le devenir des centres-villes et des centres commerciaux de petite taille ? Comment les enseignes premium pourront-elles poursuivre leur développement dans les villes moyennes ? Quel rôle les affiliés et les franchisés seront-ils amenés à jouer dans cette évolution du commerce ?