AGIR POUR UN COMMERCE QUI DONNE ENVIE

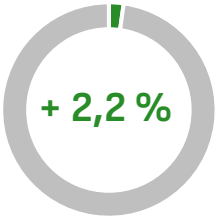
# Communiqué de presse

## Commerce spécialisé : les ventes des enseignes en magasins à + 2,2 % en mai grâce aux effets du calendrier

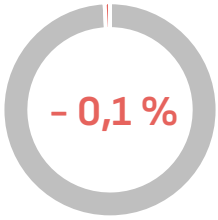
Les ventes magasins des enseignes du commerce spécialisé à surface égale sont en hausse de 2,2 % en mai 2025 vs 2024 (*).

**Évolution des chiffres d'affaires du commerce spécialisé**
**Magasins à surface égale**

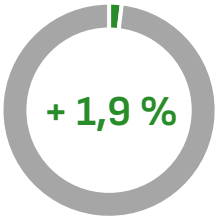
Évolution de l'activité des magasins des enseignes du commerce spécialisé en mai 2025 vs 2024*




Évolution de la fréquentation des magasins mai 2025 vs 2024***




Évolution de l'activité des magasins sur la période janvier mai 2025 vs 2024 *




** Source : panel PROCOS*
*** Source : Observatoire PROCOS/Stackr de la fréquentation des magasins*

**Un résultat mensuel toutefois à relativiser car l'activité du mois de mai a été très impactée par le nombre de ponts et d'importants effets calendaires** (un samedi de plus en mai 2025 qu'en mai 2024) ; ce qui rend les chiffres difficilement comparables à ceux de 2024. Par exemple, pour les enseignes d'habillement, l'évolution des ventes est de + 6,1 % sur le mois mais celle-ci est négative - 0,4 % lorsqu'elle est corrigée des effets du calendrier (**).

**Dans les autres secteurs, sans correction des effets calendaires, les ventes augmentent en mai 2025 vs mai 2024 dans la plupart des secteurs :** culture-cadeaux-jouets (+3,1 %), alimentaire spécialisé (+ 0,5 %) et beauté-parfumerie (+ 1,8 %). A noter que l'équipement de la maison réalise un mois légèrement positif (+ 0,5 %) mais avec des segments, dont le meuble, qui marquent une baisse sensible (- 2 %) et le sport suit la tendance de l'habillement (+ 7,1 %). **A l'inverse, les ventes de la restauration sont en baisse par rapport à mai 2024 à - 2,7 %.**

---

Contacts presse :
**Emmanuel LE ROCH, Délégué Général** - emmanuel.le.roch@procos.org
**Sophie MADIGNIER, Directrice Marketing** - sophie.madignier@procos.org
31, rue du 4 septembre - 75002 Paris - Tél. : 01 44 88 95 60
club@procos.org ■ www.procos.org

Notons que la **fréquentation des points de vente** est en très légère baisse à – 0,1 % par rapport à mai 2024.

**Les ventes web des enseignes** du commerce spécialisé sont en hausse de + 2,8 % en mai 2025 vs mai 2024.

**En cumul depuis le début 2025**, l'activité magasins des enseignes du commerce spécialisé tous secteurs confondus est en hausse de 1,9 % par rapport à la même période en 2024.

Une période compliquée pour la consommation, un peu suspendue à un environnement politique incertain et pour les commerçants car plusieurs dossiers préoccupent les enseignes et les magasins :

- **Faire respecter les règles par les plateformes internationales** : En premier lieu, les représentants de tous les acteurs du commerce s'expriment pour s'assurer que des mesures importantes et fermes soient prises pour que tous les acteurs, notamment les plateformes internationales, respectent les mêmes normes et règles de marché. A défaut, les difficultés actuelles, la fragilisation des points de vente, le développement de la vacance commerciale se développeront de façon accélérée. Si ces acteurs ne sont pas en mesure de respecter les normes des produits vendus en France et en Europe, alors ils doivent être sanctionnés, jusqu'au déréférencement si le respect de ces règles n'est pas garanti dans la globalité et durablement.

- **Simplification ; une loi qui se fait attendre trop longtemps** : Par ailleurs, le report permanent du calendrier parlementaire repousse de mois en mois la mise en œuvre de la mensualisation du règlement des loyers de commerces, poursuivant la fragilisation de la trésorerie alors que la consommation est sous tension et que, par voie de conséquence, la défaillance d'acteurs et de magasins de toutes tailles se poursuit dans l'équipement de la personne, mais aussi de la maison !

- **Simplifier n'est pas encore dans l'ADN et inquiète** :
  « *Le dernier décret mis en consultation à propos de la définition des valeurs absolues de consommation énergétique en 2030 est un projet d'une complexité telle que les entreprises ne pourront pas le comprendre, l'archétype des approches administratives auxquelles il faut mettre un terme* » déclare Emmanuel LE ROCH, Délégué Général de Procos.

*(*)* ***Panel Procos***

*(**)* ***Retail Int****. collecte quotidiennement les données de vente de ses 120 enseignes membres (représentant 15.000 magasins et 25 Md€ de CA), et leur renvoie tous les jours une comparaison de leur croissance globale avec le panel d'enseignes, et de la croissance de chacun de leurs magasins avec les enseignes voisines. Retail Int. a aussi développé un modèle établissant le potentiel de CA d'un magasin, utilisé pour diagnostiquer la performance des magasins existants et estimer le potentiel sur de nouveaux emplacements. Pour en savoir plus : http://www.retailint.fr*

*(***) Observatoire de la fréquentation des points de vente* ***Procos/Stackr***