

FRANCE

# COMMERCE DE DÉTAIL : 300 000 POINTS DE VENTE



Selon l'Insee, fin 2017, la France comptait 300 000 points de vente dans le commerce de détail, dont un tiers dans l'alimentaire. Un tiers du chiffre d'affaires se concentre dans 1 % des points de vente, majoritairement ceux de la grande distribution.

Les 300 000 points de vente recensés par l'Insee <sup>(1)</sup> (commerce de détail en magasin et artisanat commercial) réalisent un chiffre d'affaires moyen de 1,2 million d'euros. Ils occupent une surface de vente moyenne de 240 m<sup>2</sup> et emploient 5 personnes en équivalent temps plein (ETP). Au cours d'une année, le chiffre d'affaires par salarié en ETP s'élève en moyenne à 224 000 euros. Rapporté à la surface de vente, le chiffre d'affaires par mètre carré est de 4 760 euros. Selon les données de l'Insee, 1 % des points de vente génèrent, en France, un tiers du chiffre d'affaires du commerce de détail en magasin. Ces magasins occupent 1/5 de la surface commerciale totale et emploient 1/4 des salariés du secteur. Ce sont à 74 % des supermarchés ou des hypermarchés et à 14 % des magasins d'équipement de la maison (quincailleries, magasins de meubles, fleuristes et jardinerie). Leur rentabilité économique est nettement supérieure à la moyenne.

Le chiffre d'affaires par personne occupée s'élève en moyenne à 313 000 euros, et à 7 500 euros par mètre carré.

## L'alimentaire d'abord

Les commerces alimentaires représentent un tiers des points de vente. Avec un nombre réduit de magasins (11 %), c'est pourtant l'alimentaire non spécialisé (superettes, supermarchés, hypermarchés, etc.) qui contribue le plus à l'emploi, à la surface commerciale et au chiffre d'affaires du secteur (46 %). En comparaison, l'alimentaire spécialisé (y compris l'artisanat commercial – boulangers, bouchers, maraîchers, chocolatiers, etc.) dispose de deux fois plus de points de vente (24 %), mais génère six fois moins de chiffre d'affaires (8 %). Dans le commerce non alimentaire, l'équipement de la personne (habillement, chaussures, maroquinerie, hygiène

et beauté, horlogerie-bijouterie, etc.) compte le plus grand nombre de points de vente (21 %) pour seulement 13 % des emplois, 13 % des surfaces de vente et 10 % du chiffre d'affaires. Pour l'équipement de la maison (électroménager, textile, quincaillerie, meubles, etc.), les surfaces commerciales sont particulièrement importantes (25 %), alors que ce secteur ne représente que 13 % des points de vente et du chiffre d'affaires et 14 % des emplois. Inversement, les commerces de biens médicaux (pharmacies, etc.) disposent de surfaces de vente beaucoup plus modestes (5 %) pour des proportions de points de vente, d'emplois ou de chiffre d'affaires équivalentes (11 %).

## Surfaces commerciales et population

Les commerces s'implantent naturellement à proximité de leur clientèle. Ce lien de proximité diffère toutefois selon les secteurs d'activité. Ainsi, la surface commerciale des biens médicaux et de l'alimentaire spécialisé est fortement liée à la population de la commune d'implantation. Pour les biens médicaux, cela s'explique en partie par les autorisations d'implantation des pharmacies, qui dépendent de la densité de population. À l'opposé, pour l'équipement de la maison, le lien entre surface commerciale et population est moindre. Les magasins de ce secteur s'implantent dans des zones moins peuplées mais avec, probablement, selon l'Insee, des zones de chalandise qui s'étendent au-delà de la commune. La surface des magasins dépend également du rôle de la commune au sein de son aire urbaine. Ainsi, dans celles des couronnes des villes, les surfaces de l'alimentaire spécialisé sont proportionnellement moins importantes que dans les communes du pôle des aires urbaines. Ces dernières disposent également de plus de surfaces dans l'équipement de la personne.

(1) Insee. Données : répertoire statistique Sirus, répertoire Sirene géolocalisé des établissements, cotisation foncière des entreprises (CFE), taxe sur les surfaces commerciales (Tascom) et enquête sectorielle annuelle (ESA).