

Qu'est-ce que le commerce de proximité ? Quels sont les principaux chiffres de ce secteur ? Quels sont les points forts du commerce de proximité par rapport à ses concurrents ?

Depuis une vingtaine d'années, il est courant d'entendre dire que le commerce de proximité souffre, notamment du fait du développement des grandes zones commerciales et des ventes en ligne. **C'est une réalité.** Pourtant, une analyse plus poussée montre que le commerce de proximité est loin d'avoir disparu, et même qu'il bénéficie d'atouts importants qui pourraient bien le rendre incontournable à long terme.

Pour rappel, un client qui souhaite faire un achat choisit son enseigne en fonction de différents critères :

- la qualité et la gamme des produits proposés,
- les services fournis,
- l'accessibilité,
- la notoriété,
- la confiance,
- etc.

Face à ces attentes, voyons comment le secteur du commerce de proximité tire son épingle du jeu.

Qu'est-ce qu'un commerce de proximité ?

Définition : Un commerce de proximité est un point de vente qui présente une surface commerciale de taille moyenne ou réduite, qui le plus souvent situé au coeur d'une zone assez densément peuplée, et dont la **zone de chalandise** est peu étendue (quelques centaines de mètres).

L'exemple-type du commerce de proximité est la boulangerie de quartier. **Mais on retrouve aussi :**

- l'**épicerie fine**,
- la pharmacie,
- le bureau de tabac,
- le café,
- le primeur,
- la poissonnerie,
- la boucherie,
- la pâtisserie,
- la **librairie**,
- etc.

Les commerces de proximité sont gérés par des **commerçants indépendants sous enseigne propre**, mais les réseaux de franchise et les acteurs de la grande distribution sont eux-aussi présents. Ces derniers ont notamment décliné leurs différentes marques sous la forme de réseaux de supérettes de proximité.

Commerce de proximité : les chiffres-clés du secteur.

Contrairement à une idée reçue, le secteur du commerce de proximité est **en constante augmentation depuis près de dix ans.**

Selon une étude, plus de la moitié des français aimeraient trouver **davantage de commerces à**

proximité de leur domicile.

Ils sont ainsi :

- 67 % à souhaiter plus de commerces alimentaires,
- 64 % à souhaiter plus de magasins de sport,
- 53 % à vouloir des commerces culturels de proximité.

Les français sont également très enthousiastes vis-à-vis de ce type de commerce :

- 90 % estiment que les commerces de proximité dynamisent le territoire,
- 87 % pensent qu'ils créent du lien social.

D'autre part, le top 4 des valeurs associées aux commerces de proximité alimentaires sont :

- la taille humaine : 90%
- la convivialité : 86%
- le savoir-faire : 84%
- la qualité : 84%

Ces chiffres expliquent l'engouement du public pour les commerces de proximité. **Entrons dans les détails.**

Comment s'annonce le retour du commerce de proximité ?

Dans le processus d'achat, le client intègre plus que jamais des notions telles que la convivialité, la qualité, l'éthique, ou encore le caractère local de la production. Ces éléments freinent la progression des achats sur internet.

Pourquoi le commerce de proximité séduit-il autant ?

Les journées de travail s'enchaînent et les horaires sont parfois tardifs. Les personnes actives n'ont pas forcément envie de sacrifier leur samedi après-midi pour faire leurs courses. Le **commerce de proximité** apporte une réponse satisfaisante en permettant de réaliser ses achats au jour le jour. A contrario, les hypermarchés voient leurs ventes baisser de manière régulière.

D'autre part, de plus en plus de consommateurs s'engagent dans une démarche de **consommation consciente**. Ils souhaitent des produits et des services de meilleure qualité et qui correspondent à leur éthique. Ils se tournent alors vers des enseignes de proximité mettant en avant des pratiques réfléchies, voire engagées (cf le succès des Biocoop par exemple).

En associant les aspects pratique, humain, éthique et qualitatif, **la proximité s'impose ainsi comme l'avenir du commerce.**

Le commerce de proximité : du lien avant tout.

Le commerce de proximité offre la possibilité d'interagir avec un professionnel à l'écoute, d'obtenir des informations sur la provenance des produits en rayon, mais également des conseils d'achat et d'utilisation.

Le **contact relationnel** tissé au fil du temps avec les commerçants du quartier est très appréciable pour le client. Le commerce de proximité permet aussi des rencontres et des discussions avec

d'autres clients. Ce lien social est d'autant plus important dans les zones rurales ou défavorisées.

Commerces de proximité et ruralité : une inégalité territoriale.

La cartographie des commerces de proximité montre une grande disparité entre zones urbaines et zones rurales. Si les zones urbaines ont vu leur nombre de commerces de proximité exploser ces dix dernières années, les communes rurales, quant à elles, peinent à dynamiser leur implantation.

Les français sont pourtant 83% à souhaiter voir se **développer des petits commerces près de chez eux en campagne.**

Voir aussi notre article : [20 idées de création d'entreprise à la campagne.](#)

Envie de développer un commerce de proximité ?

Quels facteurs-clés de succès ? Quelles étapes ? Quel statut juridique ? Pour tout savoir, **lisez notre article : [Ouvrir un commerce de proximité : tout savoir pour réussir](#)**

Modèles de documents Excel gratuits conçus par WikiCréa :

- **modèle de plan financier** : [cliquez ici](#),
- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes, obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCréa a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne, tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)