

Paris, le 11 février 2026

COMMUNIQUÉ DE PRESSE
ÉVOLUTION DU MARCHÉ DE L'HABILLEMENT EN JANVIER

UN MOIS DE JANVIER EN RECOL DE -1,4%.
DÉBUT D'ANNÉE CONTRASTÉ POUR L'HABILLEMENT

Panel Retail Int. pour l'Alliance du Commerce

Le panel compare, à périmètre constant, les performances 2026 des entreprises avec celles réalisées en 2025. La période du 02/01/2026 au 31/01/2026 est comparée à la période du 03/01/2025 au 01/02/2025.

UN MOIS DE JANVIER EN BAISSE

Les enseignes de l'habillement du **Panel Retail Int. pour l'Alliance du Commerce** enregistrent en janvier une **baisse de leur chiffre d'affaires** en magasin de **-1,4%** par rapport à janvier 2025.

UNE FRÉQUENTATION EN MAGASIN TOUJOURS EN BAISSE

La **fréquentation des points de vente** recule de **-4%** sur la période.

LE CENTRE-VILLE TIRE SON ÉPINGLE DU JEU

En janvier, le chiffre d'affaires des points de vente en **centre-ville** reste stable (+0,1%).

Les **zones d'activité commerciale et les retail parks** enregistrent pour leur part un repli de CA de **-1,2%**.

Les **centres commerciaux** connaissent quant à eux un recul plus marqué, de **-2,5%** pour ceux situés en centre-ville et de **-2,9%** pour ceux en périphérie, tandis que les **outlets** subissent la baisse la plus sévère, avec **-4,9%**.

LES VENTES SUR INTERNET PROGRESSENT

Le **chiffre d'affaires sur Internet** affiche une hausse de **+1,7%**.

BILAN DES SOLDES D'HIVER 2026

Les **soldes d'hiver 2026**, qui ont eu lieu **du mercredi 7 janvier au mardi 3 février**, ont enregistré un **recul de -1,8%** du chiffre d'affaires en magasin par rapport à la même période en 2025.

Malgré un rebond de l'activité les deux dernières semaines, les épisodes neigeux intervenus lors du démarrage des soldes ont particulièrement affecté les ventes en magasins.

Les **ventes en ligne** ont cru de **+1,4%** sur la période des soldes.

« Le mois de janvier rappelle que le secteur de l'habillement évolue encore dans un environnement fragile. Les soldes d'hiver ont mal démarré, pénalisés par des conditions météorologiques défavorables qui ont pesé lourdement sur le trafic en magasin. Le rebond de l'activité en seconde partie de période n'a pas permis de compenser la baisse globale de fréquentation.

Cette dynamique souligne une réalité persistante : l'envie de mode reste intacte mais les comportements d'achats évoluent et la consommation reste contrainte. Dans ce contexte, il est impératif de continuer de se battre pour rétablir une concurrence équitable entre tous les acteurs et lutter contre les pratiques déloyales des plateformes de l'ultra fast fashion qui pénalisent directement nos points de vente et les entreprises implantées en France », déclare **Yohann PETIOT, Directeur général de l'Alliance du Commerce.**

Retrouvez également notre décryptage du [bilan de l'année 2025](#) sur demande à Hélène BARATTE, hbaratte@alliancecommerce.org.

Présentation du Panel Retail Int. pour l'Alliance du Commerce

L'Alliance du Commerce et Retail Int. s'associent pour développer un panel d'enseignes représentatives sur le marché de l'habillement. Actuellement, le panel comporte plus de 70 enseignes d'habillement représentant plus de 10.000 magasins.

L'Alliance du Commerce rassemble l'Union du grand commerce de centre-ville, la Fédération des enseignes de l'habillement et la Fédération des enseignes de la chaussure. Elle représente 16.000 magasins et 150.000 salariés dans le secteur de l'équipement de la personne.

Pour en savoir plus : www.alliancecommerce.org - Contact presse : Yohann Petiot (06.24.03.66.52)

Retail Int. collecte quotidiennement les données de vente de ses enseignes membres, 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>