

LOGISTIQUE

L'IMMOBILIER LOGISTIQUE À L'ÉPREUVE D'UN NOUVEAU CYCLE

SEPTEMBRE 2026

EDITO

Le marché français de l'immobilier logistique entre dans une nouvelle phase. Après plusieurs cycles successifs de progression de la demande placée, le ralentissement observé début 2026 ne traduit pas une disparition des besoins, mais un changement de régime : les décisions immobilières se prennent plus lentement, dans un environnement plus incertain, et selon des critères devenus plus exigeants.

En parallèle, les besoins logistiques se transforment en profondeur. La recherche de résilience face aux chocs géopolitiques, la réorganisation des chaînes d'approvisionnement, la croissance du e-commerce, la densification des réseaux de distribution et la pression sur la qualité de service redessinent les attentes des utilisateurs. Il ne s'agit plus seulement de disposer de davantage de surfaces, mais d'actifs mieux localisés, plus performants, plus techniques, plus sobres et capables de répondre à des modèles d'exploitation en mutation.

Or, au moment où cette nouvelle génération d'entrepôts devient nécessaire, sa production se heurte à des contraintes croissantes : rareté foncière, lourdeur réglementaire, complexité administrative, hausse des coûts de construction, pression énergétique et exigences environnementales renforcées. Dès lors, le sujet central n'est plus uniquement celui de la demande, mais celui de la capacité réelle du marché à y répondre.

Cette étude montre comment la transformation des besoins logistiques et les limites croissantes de l'offre ouvrent un nouveau cycle : plus sélectif, plus technique et plus polarisé.



Avertissement

Cette étude propose une analyse qualitative du marché logistique français. Elle met l'accent sur les mutations structurelles à l'œuvre (transformation des besoins, recomposition des chaînes logistiques, contraintes croissantes sur l'offre) plutôt que sur une prévision chiffrée des volumes, des loyers ou du rythme de développement du parc. Son objectif est d'identifier les dynamiques de fond susceptibles de redessiner durablement le marché.



A retenir

Le ralentissement actuel de l'activité ne remet pas en cause les fondamentaux du marché. Il révèle l'entrée dans un cycle plus sélectif, plus technique et plus différencié.



Un marché plus sélectif

Une demande moins dynamique, mais non remise en cause dans ses fondamentaux, avec des arbitrages plus sélectifs.



Des besoins en mutation

Des besoins désormais guidés par la résilience, la proximité client et le renforcement des réseaux logistiques.



Une offre sous tension

Une offre fortement contrainte par la rareté foncière, la longueur des procédures, la hausse des coûts et les besoins énergétiques croissants.



Une polarisation du marché

Une polarisation accrue avec une création de valeur qui se concentre sur les actifs récents, bien localisés et techniquement adaptés

SOMMAIRE

01

Dynamiques de
marché

02

Des besoins
logistiques plus
complexes

03

Une offre plus
contrainte face à un
marché plus sélectif

04

Le renforcement de
la polarisation du
marché logistique



01

DYNAMIQUES DE MARCHÉ

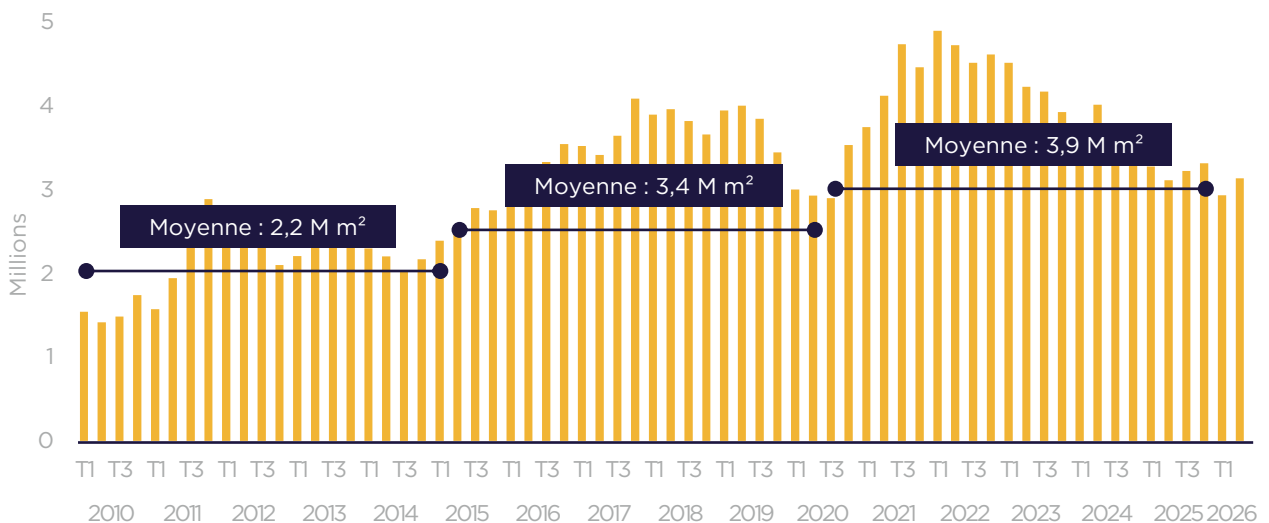
En 15 ans sur le marché utilisateurs, 3 cycles de progression de la demande placée se sont succédés. En 2026, après un 1^{er} trimestre particulièrement difficile, marqué par une baisse en volume placée de 53 %, le 2^{ème} trimestre affiche un net rebond avec un peu plus d'un million de m² transactés.

Cette amélioration permet de limiter le recul de l'activité sur l'ensemble du semestre à 18 % sous la moyenne des dix dernières années.

Ce repli traduit moins une disparition de la demande qu'un attentisme face à un environnement plus incertain. Le marché est plus sélectif, les décisions immobilières se prennent plus lentement et sur des critères plus exigeants, orientés vers l'amélioration de la performance logistique.

S1 2026 :

- 1,45 M m² (-15 % / S1 2025)
- 3 transactions > à 60 000 m²
- 4 comptes propres sur les 5 transactions les plus importantes en volume
- 26 % des surfaces commercialisées pour le e-commerce

DEMANDE PLACÉE - TRIMESTRE GLISSANT (calculée sur 4 trimestres)

Source : Immostat - Cushman & Wakefield Research France

01 DYNAMIQUES DE MARCHÉ

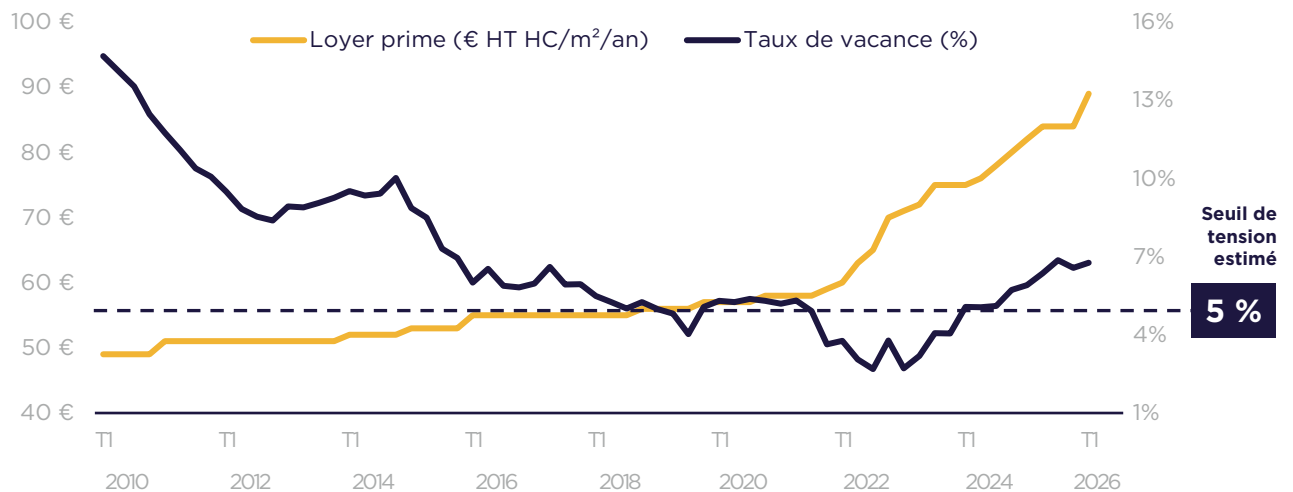
La reconstitution partielle de l'offre immédiate, bien qu'inégale géographiquement, **desserre la tension** sans remettre en cause la hausse structurelle des valeurs locatives des actifs premium, constatée depuis 2021.

Le véritable sujet sur l'offre n'est pas le niveau de vacance actuel, mais la faiblesse persistante de l'offre future réellement en développement.

S1 2026 :

- 4,85 M m² disponibles immédiatement
- Taux de vacance : 7,0%
- Loyer prime (IDF) : 89 €/m²/an
- 5,7 M m² avec permis obtenus, 16% en chantier

LOYER PRIME & TAUX DE VACANCE



Source : Immostat - Cushman & Wakefield Research France



01 DYNAMIQUES DE MARCHÉ

Côté investissement, la classe d'actifs clôture le 2^{ème} trimestre à 192 M€, en chute de 78 % par rapport au T2 2025. **Sur le semestre, les volumes peinent à atteindre 436 M€, contre 1,5 Md€ un an plus tôt, avec une absence de transaction de plus de 100 M€.**

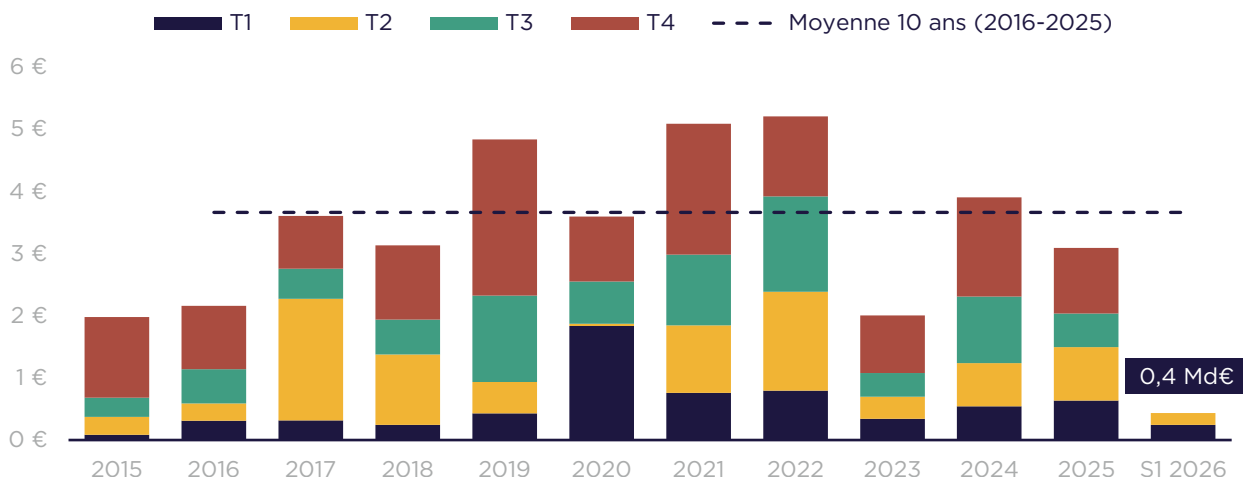
Quelques signaux positifs émergent néanmoins : un nombre croissant de portefeuilles sont remis en exclusivité et le pipeline se reconstitue, ce qui laisse envisager un rattrapage partiel au 2nd semestre, insuffisant, toutefois, pour combler le vide d'activité provoqué par l'aggravation des tensions au Moyen-Orient. Le poids des investisseurs internationaux est pénalisé par l'absence de grandes transactions sur lesquelles ils sont en temps normal les plus actifs.

S'agissant des taux, le prime de la région Île-de-France décompresse à 4,90 % (+10 bps), dans un marché où les immeubles restent rares et les opérations en cours sur le core, plus rares encore. Au-delà des marchés établis, les taux décompressent beaucoup plus sur les marchés secondaires dans lesquels des actifs loués s'échangent aujourd'hui à plus de 6 %. Le marché révèle ainsi les conséquences d'une conjoncture très dégradée, qui touche pourtant des marchés intrinsèquement attractifs.

S1 2026 :

- **436 M€** investis (vs 1 497 M€ au S1 2025), soit 10 % des investissements en immobilier banalisé (hors la transaction exceptionnelle en activité conclue au S1 2026)
- **50 %** part des investisseurs internationaux

VOLUMES INVESTIS PAR TRIMESTRE, EN MDS €



Source : Immostat - Cushman & Wakefield Research France

02

DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

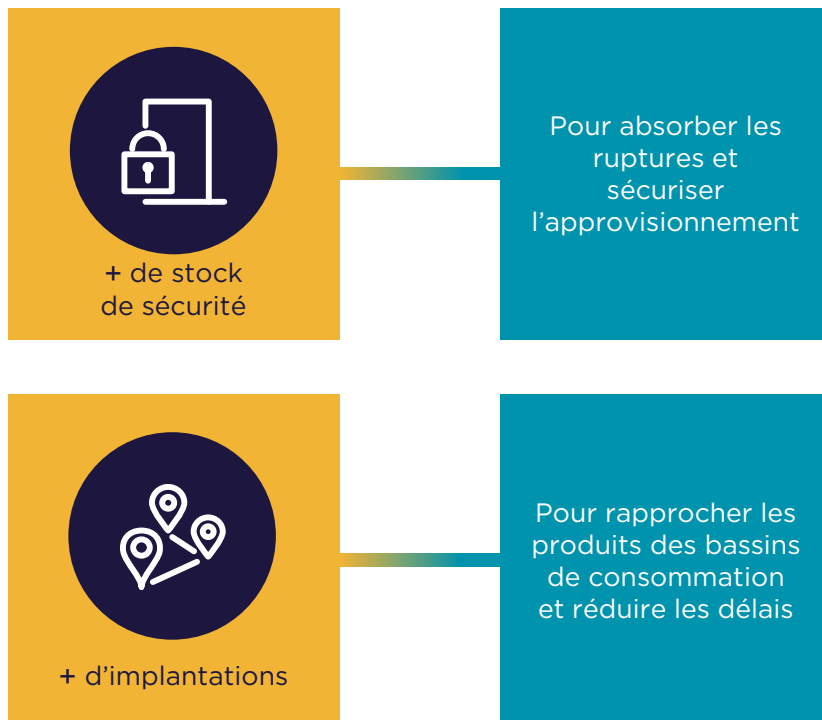
Le ralentissement conjoncturel ne fait pas disparaître les besoins : il révèle surtout un déplacement des priorités logistiques. Les utilisateurs arbitrent moins en fonction du volume seul qu'en fonction de la résilience, de la proximité clients et de la performance opérationnelle.

La question n'est plus seulement "combien de m² ?", mais "pour quel(s) modèle(s) d'exploitation, à quel endroit et avec quel niveau de performance ?".

Renforcement du stockage et du maillage territorial

Face à un environnement plus instable et à une exigence opérationnelle accrue, les entreprises recherchent moins le coût minimal que la qualité de service et sa continuité.

Cela se traduit par davantage de capacités de stocks tampons et par un maillage logistique plus fin, au plus près des marchés.



02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

Fragmentation de la mondialisation et sécurisation des approvisionnements

Du *just in time* au *just in case*, accroissement des besoins de stockage

Pandémie, guerre en Ukraine, tensions au Moyen-Orient, durcissement commercial : la répétition des chocs a profondément modifié les arbitrages logistiques.

Le modèle *du just in time*¹, pensé pour un monde fluide et prévisible, cède progressivement du terrain à une logique de *just in case*², davantage orientée vers la sécurisation des flux et l'absorption des ruptures.

Pour l'immobilier logistique, cette évolution soutient un besoin plus durable de stockage stratégique. La multiplication des crises a ancré l'idée que de nouvelles perturbations sont inévitables, faisant de la résilience un besoin de long terme plutôt qu'une réponse ponctuelle aux chocs récents.

La supply chain n'est plus seulement un centre de coûts, elle devient un actif stratégique de résilience.

Entre 2020 et 2024, **75 %** des entreprises industrielles ont subi des perturbations majeures de leur chaîne d'approvisionnement

Source: McKinsey & Company

¹ Stratégie efficiente : organiser la production sur commande en réduisant les stocks au minimum

² Stratégie préventive : stocker à l'avance les matières premières et les produits finis, en conservant un stock tampon suffisant et disponible à tout moment



- Les besoins liés à la réindustrialisation ne doivent pas être surestimés, tant cette dernière se heurte à des contraintes structurelles fortes qui en limitent l'ampleur et la rapidité.
- Un ralentissement économique durable pourrait peser sur les besoins de stockage.
- L'optimisation du stockage grâce à l'adaptation des modes d'exploitation (davantage de mutualisation, utilisation de la data/IA, amélioration du taux de rotation) pourrait aboutir à une densification des surfaces existantes limitant les besoins supplémentaires de stockage.

02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

La crise du détroit d'Ormuz constitue une illustration récente d'une série de perturbations (Covid, Ukraine, tensions commerciales...) qui renforcent durablement la recherche de résilience.

11 % du volume du commerce maritime mondial transite par le détroit d'Ormuz,
34 % des exportations de pétrole par voie maritime et **30 %** des exportations de GNL

Source: CNUCED revue annuelle du transport maritime

Le détroit d'Ormuz constitue un point de passage stratégique pour une part significative du commerce mondial.

La crise actuelle rappelle avec force qu'un point de blocage géopolitique peut, en quelques jours, renchérir les coûts, allonger les délais et remettre la question des stocks stratégiques au centre des arbitrages.

Les entreprises sont ainsi confrontées à des délais d'acheminement plus longs, à une augmentation des coûts logistiques et à une volatilité accrue des prix, notamment des hydrocarbures.

Au-delà de l'événement lui-même, c'est la répétition des chocs qui ancre durablement le besoin de résilience logistique.

60 → 126 \$

Pic du Brent en avril 2026
 (de 60 \$ début 2026 à 126 \$)

117 → 85 \$

Décru du cours du Brent entre avril et juin 2026 (117 \$ à 85 \$)

≈ 95 \$

Cours du Brent au 1^{er} septembre 2026

Source : EIA



02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

ZOOM SUR LE E-COMMERCE

Le développement des réseaux logistiques accompagne la montée en puissance du e-commerce

Au-delà des enjeux de résilience des approvisionnements, l'évolution des modes de consommation constitue un second moteur majeur de transformation des besoins logistiques.

La croissance du e-commerce ne soutient pas seulement la demande logistique : elle redessine l'architecture des réseaux, en renforçant le besoin d'entrepôts proches des bassins de consommation et capables de servir des délais toujours plus courts.

Cette croissance généralisée est particulièrement marquée par l'essor des plateformes chinoises à bas coût et la progression continue d'Amazon.



02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

La densification du réseau comme levier de performance

À mesure que les volumes progressent et que les délais se raccourcissent, la densité du maillage logistique devient un facteur déterminant d'efficacité opérationnelle pour l'ensemble des opérateurs.

Le cas Amazon illustre le passage d'une logique de présence nationale à une logique de maillage logistique dense et multisites.

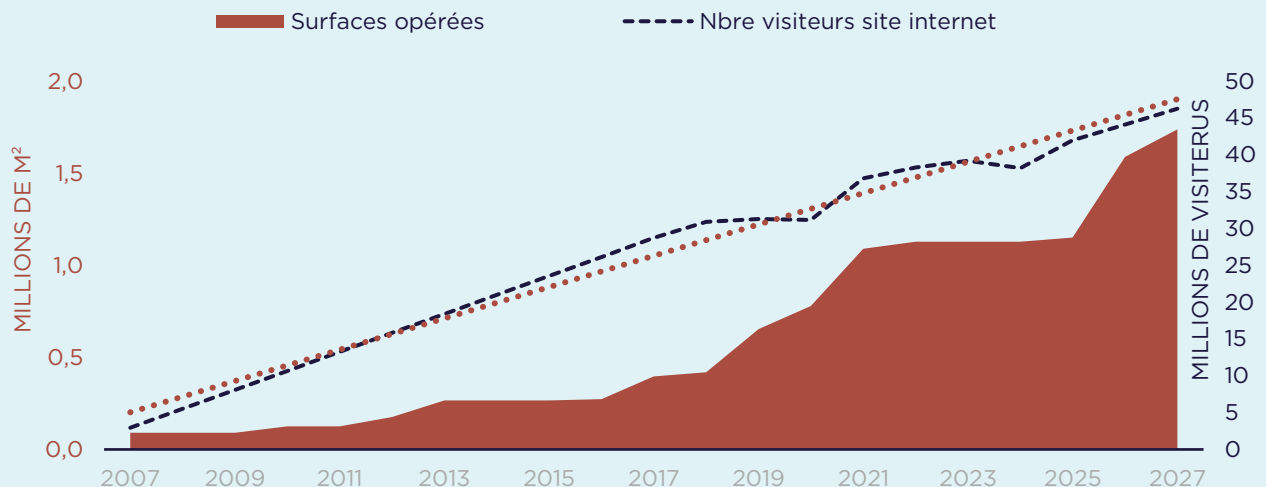
La performance repose de moins en moins sur un site dominant, et de plus en plus sur l'articulation entre centres de distribution, plateformes de tri et agences de livraison.

Le réseau lui-même devient l'actif stratégique.

Amazon en France au S1 2026 :

5 transactions (directes ou indirectes), soit près de 320 000 m²

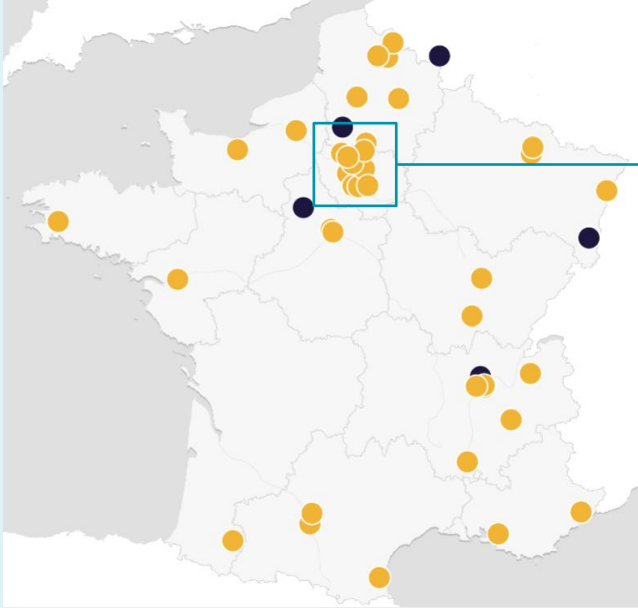
EVOLUTION DES SURFACES OPÉRÉES PAR AMAZON EN FRANCE VS ÉVOLUTION DU NOMBRE DE VISITEURS DU SITE FRANÇAIS



Sources : Cushman & Wakefield Recherche France - FEVAD

02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

Implantations logistiques Amazon en France



- Implantations existantes (centres de distribution, centres de tri, agences de livraison)
- Implantations en développement (centres de distribution)

Source : Cushman & Wakefield Recherche France



02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

Un signal de marché à surveiller : une nouvelle vague de croissance logistique

Le défi n'est plus seulement l'essor commercial de plateformes chinoises comme Temu, Shein ou JoyBuy, mais leur possible bascule vers une logistique européenne de proximité.

À mesure que les contraintes fiscales et réglementaires se renforcent vis-à-vis de l'envoi de colis directement de Chine vers l'Europe, ces acteurs pourraient privilégier l'acheminement de volumes massifiés vers des hubs européens, avant distribution locale.

Au-delà de la croissance des flux, l'enjeu devient celui de l'implantation des futurs hubs européens : choix des localisations, profondeur des marchés logistiques et attractivité économique des territoires. Dans cette logique, les acteurs asiatiques privilégient avant tout des bâtiments de dernière génération, performants sur le plan énergétique, associés à des coûts immobiliers maîtrisés.

+27 % entre septembre 2024 et août 2025 pour les ventes cumulées en France de Shein, Temu, AliExpress et TikTok Shop, soit 6,2 milliards €

Source : Circana

3€ par colis, droit de douane européen mis en place à compter du 1er juillet 2026

JD.com mise sur le stock local et l'infrastructure européenne

Nouveau site de e-commerce lancé en France début 2026, « JoyBuy » (groupe JD.Com) s'appuie sur JoyExpress pour une logistique internalisée, et adopte un mode de fonctionnement inspiré d'Amazon.

Avec plus de 60 entrepôts déjà opérationnels en Europe, son développement s'accélère en France autour d'implantations, du dernier km en Île-de-France et dans les principales agglomérations régionales (surfaces entre 200 et 1 000 m²), et de plateformes logistiques (Île-de-France et région lyonnaise).

Sources : JD.Com et Cushman & Wakefield



Accroissement de la concurrence intra-européenne :

A mesure que les acteurs du marché renforceront leurs infrastructures physiques, les avantages concurrentiels se déplaceront du digital vers la maîtrise du foncier, la disponibilité des capacités logistiques et l'attractivité économique des territoires. Dès lors, la capacité des pays européens à attirer les plateformes logistiques dépendra à la fois de leur positionnement géographique, de leurs coûts d'exploitation (foncier, énergie, main-d'œuvre, fiscalité) et de la fluidité des procédures d'implantation et de développement des activités.

02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

La logistique du colis : d'un marché de flux à un marché de réseau

Le défi n'est plus seulement la croissance des flux, mais leur fragmentation : davantage de points de contact, de contraintes urbaines et de complexité opérationnelle.

Les lockers, hubs urbains et points relais deviennent des composantes structurantes d'un réseau plus distribué.

Le colis ne fait pas seulement croître la logistique : il en transforme l'architecture.

La croissance fulgurante des plateformes de e-commerce chinoises (Temu, Shein, etc.) génère des volumes massifs de petits colis à destination de l'Europe. Pour accompagner cette dynamique, ces acteurs nouent des partenariats avec les opérateurs postaux européens (Colissimo, Bpost, etc.) et développent progressivement des solutions logistiques locales (JD.com).

Amazon de son côté, élargit son modèle avec Amazon Supply Chain Services (ASCS) et se positionne comme un concurrent direct des grands logisticiens mondiaux.

Dans le même temps, les annonces réalisées lors de Choose France 2026 confirment l'attractivité du marché français pour les acteurs de la logistique et du transport.

Les investissements annoncés par de grands groupes internationaux témoignent d'une course à l'augmentation des capacités logistiques, à l'automatisation et à la modernisation des infrastructures.



- Une pression concurrentielle accrue, notamment avec l'arrivée de nouveaux modèles low cost.
- Une recomposition du secteur entre concentration, acquisitions et spécialisation des réseaux.
- Une intensification de la concurrence entre opérateurs historiques, intégrateurs et nouveaux entrants.

02 DES BESOINS LOGISTIQUES PLUS COMPLEXES

Le challenge ne réside pas uniquement dans l'augmentation de la taille ou du nombre des entrepôts, mais dans l'amélioration de leur qualité : des infrastructures plus technologiques, plus sobres, plus performantes et pleinement adaptées aux nouveaux flux.

Montée en gamme de l'immobilier logistique

Les utilisateurs recherchent des bâtiments capables d'intégrer automatisation, intensité énergétique, connectivité et exigences environnementales.

Les actifs attendus sont davantage techniques, évolutifs et performants. Soulignons que l'Afilog envisage d'ajouter un niveau supérieur au classement des entrepôts, afin de distinguer les actifs de dernière génération et prendre en compte les évolutions en matière de technologies et de performances.

L'entrepôt devient un levier de performance autant qu'un actif immobilier.

Adapter la structure
aux nouveaux
process
d'exploitation

Permettre
l'automatisation,
la robotisation et
la digitalisation

Mettre à niveau les
bâtiments pour
suivre l'évolution
des usages

Répondre aux
enjeux
énergétiques et
ESG

Vers des actifs plus complexes à concevoir et à exploiter

Automatisation, électrification, puissance disponible, connectivité, conformité ESG : les standards techniques progressent rapidement.

Cette évolution accroît les investissements nécessaires et renforce l'écart entre actifs capables d'évoluer et une partie du parc difficile à mettre à niveau.

La montée en gamme du parc est autant un défi économique qu'un défi technique.



La modernisation du parc existant pourrait s'avérer coûteuse, complexe et difficile à rentabiliser selon les actifs et les localisations.

03

UNE OFFRE PLUS CONTRAINTE FACE À UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF

La France dispose des fondamentaux nécessaires pour capter une part croissante des flux logistiques européens. L'enjeu n'est donc pas son attractivité intrinsèque, mais sa capacité à transformer ces atouts en nouveaux développements logistiques compétitifs.

Une demande plus sophistiquée, une offre plus difficile à produire

La transformation des besoins logistiques se heurte désormais à une question centrale : la capacité réelle du marché à produire les actifs attendus.

Rareté foncière, complexité réglementaire, surcoûts de construction et besoins énergétiques accrus limitent la capacité de renouvellement du parc.

Le marché doit produire de meilleurs actifs dans des conditions de plus en plus contraignantes.



Réglementation



Energie



Equation économique



03 **UNE OFFRE PLUS CONTRAINTE FACE À UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF**

La France bénéficie d'avantages structurels qui renforcent son attractivité logistique à l'échelle européenne.

Dans un contexte où la performance logistique repose de plus en plus sur l'optimisation des flux et la qualité des réseaux, ces atouts constituent un levier majeur de compétitivité.

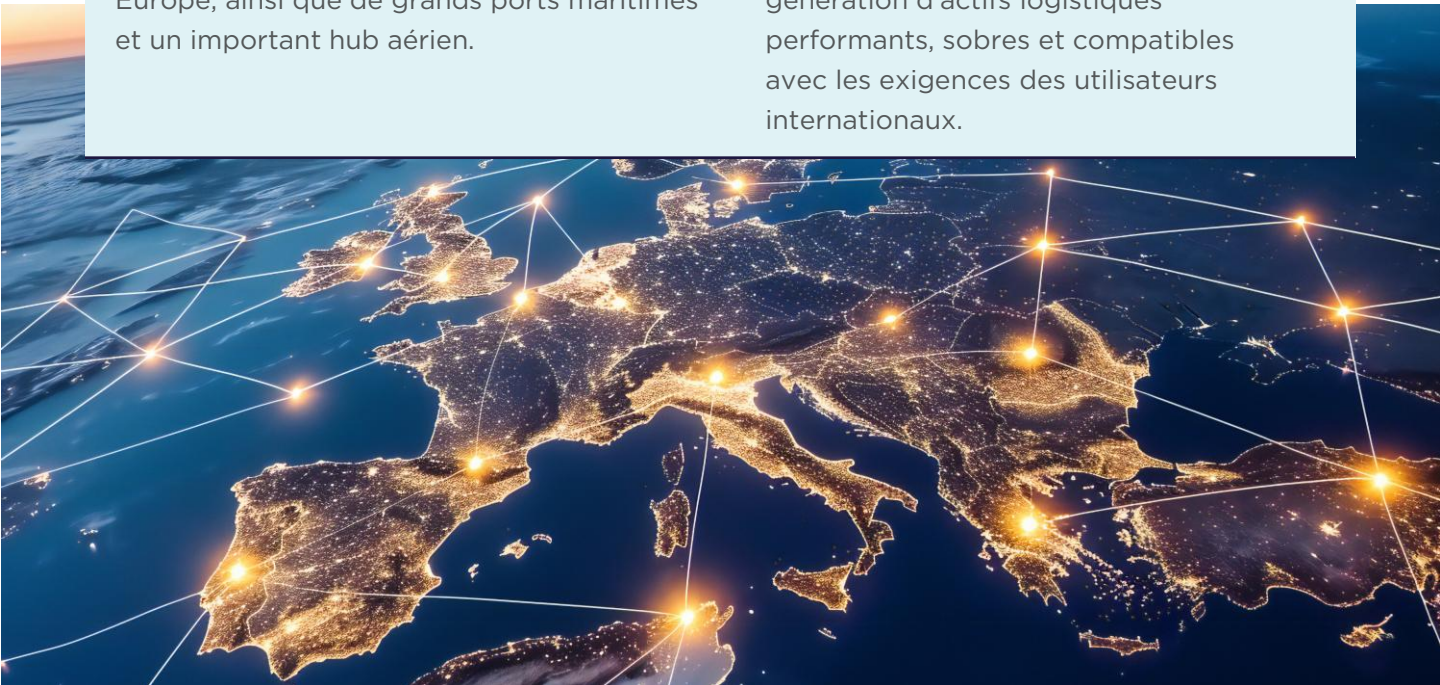
LES ATOUTS DE LA FRANCE COMME HUB LOGISTIQUE EUROPÉEN STRATÉGIQUE

Une position géographique centrale au sein des flux européens, connectée aux principaux marchés de consommation.

Un parc logistique parmi les plus importants d'Europe, adossé aux grands axes de transport et aux principaux bassins de consommation.

Des infrastructures multimodales structurantes, articulées autour des corridors Seine, Rhône-Saône et Nord-Europe, ainsi que de grands ports maritimes et un important hub aérien.

Une montée en puissance des standards environnementaux et énergétiques, favorisant l'émergence d'une nouvelle génération d'actifs logistiques performants, sobres et compatibles avec les exigences des utilisateurs internationaux.



03 UNE OFFRE PLUS CONTRAINTÉ FACE À UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF

Freins réglementaires, des contraintes connues, mais surtout une visibilité réduite sur l'environnement futur

Le ZAN (Zéro Artificialisation Nette) raréfie les terrains mobilisables dans les localisations les plus recherchées, au cœur des grands bassins de consommation et à proximité des infrastructures de transports. Dans le même temps, les projets restent soumis à des parcours administratifs longs, techniques et incertains, entre urbanisme, environnement et normes ICPE.

Dans la plupart des PLU, les hauteurs fixées pour les bâtiments logistiques sont insuffisantes au regard des enjeux d'automatisation et d'optimisation des exploitations.

Au-delà des contraintes réglementaires elles-mêmes, c'est aussi la visibilité sur leur évolution qui constitue un enjeu majeur pour les acteurs de la logistique. Les délais de développement s'allongent, les coûts de portage augmentent et les risques associés aux projets se renforcent.

Les débats récurrents autour de dispositifs structurants, tels que les ZFE, illustrent cette difficulté à anticiper durablement le cadre applicable à la logistique, aux mobilités et à l'organisation des flux.

Cette incertitude pourrait être accentuée à l'approche de l'élection Présidentielle de 2027. Les interrogations relatives aux futures orientations économiques, fiscales, environnementales et réglementaires, ainsi qu'au risque d'un cadre potentiellement moins favorable au développement des activités logistiques, sont susceptibles d'alimenter un climat d'attente chez les utilisateurs, les investisseurs et les développeurs.

En moyenne sur 10 ans **23 %** de la consommation d'espace est consacré aux activités économiques vs 63 % à l'habitat.

Source: Ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires



03 UNE OFFRE PLUS CONTRAINTE FACE À UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF

L'énergie, contrainte ou levier stratégique de compétitivité ?

Les échéances réglementaires fixées par la Loi Energie Climat et le Décret Tertiaire conduisent à une nécessaire mise à niveau des entrepôts. Dans le même temps, les besoins d'exploitation évoluent vers des sites plus automatisés, plus électrifiés et plus décarbonés, ce qui entraîne une hausse structurelle des besoins en puissance, en raccordement et en pilotage énergétique.

Dans ce contexte, l'entrepôt de demain ne se contentera plus de consommer de l'énergie : il en produira, l'optimisera et la valorisera. Toitures photovoltaïques, autoconsommation, bornes de recharge, stockage et gestion intelligente de l'énergie deviennent des composantes de plus en plus centrales du modèle immobilier.

L'énergie n'est plus un poste passif : elle devient un levier de résilience, de maîtrise des coûts et de performance opérationnelle.

Avec des consommations pouvant atteindre jusqu'à 200 kWh/m²/an et des toitures gigantesques, les entrepôts logistiques deviennent des actifs énergétiques à part entière. Le photovoltaïque permet de couvrir une partie non négligeable des besoins, transformant une contrainte énergétique en levier de compétitivité.

Ainsi la capacité à sécuriser la puissance nécessaire et à financer les infrastructures énergétiques devient un facteur déterminant dans l'attractivité et la pérennité des actifs logistiques.

≈ 135 kWh/m²/an

Consommation moyenne d'un entrepôt en France

80 à 200 kWh/m²/an

Selon les équipements et l'efficacité énergétique

> 120 à 290 kWh/m²/an

Entrepôt très automatisé ou froid

Sources : ADEME - Etyo

03 UNE OFFRE PLUS CONTRAINTE FACE À UN MARCHÉ PLUS SÉLECTIF

Des projets plus complexes, donc plus coûteux et difficiles à équilibrer

Le développement d'un entrepôt neuf est aujourd'hui confronté à une double pression.

La RE2020 et le décret tertiaire renforcent pour les entrepôts les standards en matière de performance énergétique et d'empreinte carbone. Elle impose des choix constructifs plus exigeants, l'intégration d'équipements bas carbone et une montée en complexité des projets.

Dans le même temps, la hausse des coûts de construction, de l'énergie, des équipements et du financement réduit la capacité des opérations à s'équilibrer.

D'avantage d'exigences, plus de CAPEX, la réussite des opérations dépendra désormais autant de leur pertinence économique que de leur faisabilité technique.



Le cadre fiscal et les débats publics accentuent le climat de pression économique.

Les règles européennes de minimis plafonnent les aides publiques, ainsi certaines exonérations liées à la taxe d'aménagement ne peuvent plus être accordées et peuvent aboutir à une taxation plus élevée des grandes plateformes logistiques.

Les discussions récurrentes sur de nouvelles contributions ciblant les entrepôts participent à un sentiment de surexposition fiscale du secteur.

04

LE RENFORCEMENT DE LA
POLARISATION DU MARCHÉ
LOGISTIQUE**Une hiérarchie des actifs plus marquée**

Les exigences techniques, énergétiques et environnementales redéfinissent les critères de compétitivité des entrepôts.

Les actifs récents, bien localisés et adaptables concentrent la demande, les flux d'investissement et la valeur. À l'inverse, les actifs moins adaptés s'exposent à un risque croissant de décote ou d'obsolescence.

La polarisation du marché ne crée pas une nouvelle hiérarchie des actifs, elle en accentue les écarts et les trajectoires. La capacité du parc existant à se transformer (rénovation, rétrofit, repositionnement) est un enjeu majeur des années à venir.

Le parc logistique se distingue de plus en plus selon la localisation, la qualité technique, l'intensité énergétique, et la capacité d'adaptation aux nouveaux standards. Dans ce contexte, les trajectoires divergent entre actifs capables de s'adapter aux nouveaux usages et ceux exposés à un risque de décrochage.

PREMIUM	STANDARD	SECONDAIRE	OBSOLÈTE
Actifs récents et performants	Actifs aux standards du marché	Actifs sous pression	Actifs inadaptés
Forte tension locative	Adaptations nécessaires	Risque de perte d'attractivité	Risque d'exclusion du marché
Valeur préservée	Valeur à maintenir	Décote potentielle	Repositionnement lourd ou sortie



Consultez l'étude Cushman & Wakefield
[Cycle de vie de l'entrepôt logistique](#)

04 LE RENFORCEMENT DE LA POLARISATION DU MARCHÉ LOGISTIQUE

Le transport, déterminant clé de la performance logistique

La structure des coûts logistiques montre que le transport constitue de loin le premier poste de dépense.

Dès lors, la création de valeur ne repose plus prioritairement sur l'optimisation du loyer, mais sur la capacité à réduire le coût global des flux.

La performance d'un actif se mesure à son impact sur le coût logistique total, et non à son seul coût immobilier.

RÉPARTITION INDICATIVE DES COÛTS LOGISTIQUES (TRANSPORT INCLUS)*

POSTE	PART
 Transport (amont + distribution)	40 à 60 %
 Main-d'œuvre entrepôt	15 à 30 %
 Immobilier logistique	10 à 20 %
 Équipements & maintenance	5 à 10 %
 Énergie / services / assurances	3 à 8 %
 IT / systèmes	2 à 5 %
 Emballages / consommables	2 à 5 %

* Fourchettes indicatives élaborées à partir de benchmarks sectoriels et logistiques



04 LE RENFORCEMENT DE LA POLARISATION DU MARCHÉ LOGISTIQUE

Des stratégies réseau de plus en plus différenciées

Face au poids du transport dans les coûts logistiques, les stratégies d'implantation divergent selon les priorités des utilisateurs.

Modèle optimisé « coût »

- Réseau centralisé, nombre limité d'implantations
- Arbitrage en faveur du loyer et des coûts immobiliers
- Mutualisation des flux
- Exposition plus forte au coût de transport et aux délais

Modèle optimisé « service »

- Réseau maillé et décentralisé
- Proximité des bassins de consommation
- Multiplication des implantations
- Maîtrise des délais et du coût livré, en contrepartie de coûts immobiliers plus élevés

La hausse des coûts ne fait pas converger les stratégies : elle renforce au contraire la différenciation.

Le loyer devient une variable d'ajustement dans un arbitrage global entre coût de transport et niveau de service.



Les acteurs tendent à hybrider ces modèles, en combinant hubs régionaux et logistique du dernier km dans des organisations multi-niveaux.

CONCLUSION

Le ralentissement observé ne remet pas en cause les fondamentaux du marché logistique français. Il marque davantage l'entrée dans un nouveau cycle, caractérisé par des besoins plus complexes, des exigences techniques accrues et une sélectivité renforcée.

Cette évolution reflète la transformation profonde des chaînes logistiques, désormais davantage orientées vers la résilience des approvisionnements dans un contexte de permacrise, la proximité des bassins de consommation et la performance des réseaux de distribution.

Dans le même temps, la capacité du marché à produire les actifs répondant à ces nouveaux besoins se heurte à des contraintes croissantes : rareté foncière, complexité réglementaire, enjeux énergétiques et équilibre économique des opérations.

Cette double dynamique renforce la différenciation du parc logistique. Les actifs récents, performants, bien localisés et adaptables concentrent la demande, les investissements et la création de valeur de demain. À l'inverse, une partie du parc existant devra se transformer pour préserver sa compétitivité.

La France conserve des atouts majeurs pour capter une part croissante des flux logistiques européens. Dans ce contexte, le principal enjeu ne réside plus dans la croissance des besoins, mais dans la capacité à développer les infrastructures capables d'y répondre. Le marché logistique français entre ainsi dans une phase où la qualité des actifs primera de plus en plus sur la seule quantité de surfaces disponibles.



LAURENCE BOUARD

Head of Research France

+33 (0)6 26 43 32 65

laurence.bouard@cushwake.com**FLORIAN MOREAU**

Head of Logistics Agency France

+33 (0)6 22 99 30 54

florian.moreau@cushwake.com**PATRICIA VEVAUD**

Senior Research Analyst

+33 (0)6 35 88 46 45

patricia.vevaud@cushwake.com**ROMAIN NICOLLE**

Head of Logistics CMG France

+33 (0)6 64 15 50 49

romain.nicolle@cushwake.com**À PROPOS DE
CUSHMAN & WAKEFIELD**

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est une quête permanente et fidèle à son positionnement de marque « Better never settles », le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com

© 2026 Cushman & Wakefield. Il ne saurait être initié de transaction, basée sur le présent document, sans l'appui d'un avis professionnel spécifique et de qualité. Bien que les données aient été vérifiées de façon rigoureuse, la responsabilité de Cushman & Wakefield ne saurait être engagée en aucune manière en cas d'erreur ou inexactitude figurant dans le présent document. Toute référence, reproduction ou diffusion, totale ou partielle, du présent document et des informations qui y figurent, est interdite sans accord préalable exprès de Cushman & Wakefield. En tout état de cause, toute référence, reproduction ou diffusion devra en mentionner la source.