

Marché de la boulangerie pâtisserie

Tendances à fin septembre 2026 et perspectives du quatrième trimestre
Red Pepper Consulting • 6 octobre 2026

Le marché aborde la fin de l'année avec une demande prudente et un risque renouvelé sur les coûts. Le ralentissement du printemps est documenté. Une reprise générale à la rentrée reste à confirmer. La priorité pour T4 est de préserver la fréquence d'achat et la marge, tout en préparant les ventes de fêtes avec des engagements maîtrisés.

T1 et T2 montrent une dégradation de la conjoncture sectorielle

Période 2026	Évolution des ventes sur un an	Lecture
T1	-0,60%	Léger repli de la boulangerie-pâtisserie
T2	-2,10%	Le recul devient plus marqué

Source : baromètres L'echommerce-Toporder. Ces résultats sectoriels indiquent un recul des ventes en valeur ; ils ne permettent pas, seuls, de séparer fréquentation, quantités et prix. [S1-S2]

T3 ne permet pas encore de conclure à une reprise générale

Les références publiques consultées au 6 octobre ne permettent pas de chiffrer un bilan complet du T3 pour la boulangerie-pâtisserie artisanale. Le contexte français reste peu porteur : la Banque de France attend une progression limitée du PIB au troisième trimestre, de 0,1% sur le trimestre. Une amélioration saisonnière des ventes ne suffirait pas à établir une reprise durable de la demande. [S6]

Septembre associe prudence des ménages et regain inflationniste

La confiance des ménages reste à 86, sous sa moyenne historique de 100. L'inflation générale atteint provisoirement 3,0% sur un an, principalement tirée par l'énergie. Cette combinaison peut accentuer les arbitrages sur les dépenses alimentaires et les achats plaisir. [S3, S5]

Lecture Red Pepper Consulting : préparer un T4 où les consommateurs recherchent un prix total clair, une qualité identifiable et des achats adaptés à l'occasion. Le potentiel commercial existe, mais le retour d'une croissance facile par les seuls prix ne constitue pas une hypothèse solide.

Les pages 3 à 8 ajoutent une lecture des produits : profondeur des gammes, 20/80, tops de septembre et reculs annuels disponibles. Ces classements issus des ventes transmises décrivent la demande observée ; ils ne constituent pas des parts de marché nationales.

T = trimestre (3 mois).

T1 : janvier-mars • T2 : avril-juin • T3 : juillet-septembre • T4 : octobre-décembre

Consommation et familles de produits

La fréquentation et le panier ne racontent pas la même chose

Des ventes en valeur stables peuvent masquer moins de passages compensés par un ticket plus élevé. À l'inverse, davantage de transactions peuvent s'accompagner d'achats plus modestes. Pour lire le marché, il faut distinguer fréquence, nombre d'articles et prix. Le panier dépend du nombre et de la valeur des articles achetés par transaction.

L'observatoire FIDUCIAL publié en septembre 2026 décrit une fréquentation plus faible, malgré une légère progression du ticket moyen. Fondé sur les résultats 2025, il éclaire une fragilité structurelle ; il ne mesure pas les flux ni le panier de septembre 2026. Aucune série publique homogène consultée ne permet de les chiffrer pour chacun des trois trimestres de 2026. [S15]

Les achats alimentaires restent soumis aux arbitrages

L'Insee constate une consommation alimentaire en volume en retrait de 6,3% entre 2021 et 2024, suivie d'un rebond de seulement 0,3% en 2025. En janvier 2026, six Français sur dix déclaraient la limiter : quantités réduites, renoncement aux produits onéreux ou descente en gamme. Le volume comptable intègre les effets de gamme et ne correspond pas uniquement au nombre de produits achetés. [S4]

Les appuis et les zones de fragilité pour T4

Les priorités suivantes sont des appréciations commerciales. Elles orientent les essais de gamme et de prix ; elles ne constituent pas un classement national chiffré des ventes.

Famille	Point d'appui	Point de vigilance
Pain	Achat récurrent ; qualité et disponibilité	Sensibilité aux prix repères et aux ruptures
Viennoiserie	Plaisir de montant limité ; complément du petit-déjeuner	Coût du beurre, invendus et régularité de qualité
Snacking	Repas pratique au budget connu à l'avance	Concurrence sur le prix total ; complexité de gamme
Pâtisserie	Occasions de partage et ventes de fêtes	Budget absolu plus élevé ; formats et volumes à ajuster

À privilégier : le plaisir accessible et le repas complet dont la valeur est immédiatement compréhensible. À surveiller : les offres complexes, les références coûteuses à produire et les grands formats dont la demande n'est pas confirmée.

Le premium conserve une place lorsque la différence est perçue et que l'occasion le justifie. La prudence de consommation plaide pour plusieurs formats et budgets, pas pour une baisse systématique de qualité. Le succès commercial d'une famille ne suffit pas à établir sa rentabilité.

Profondeur des gammes et règle du 20/80

La bonne profondeur de gamme se mesure par la contribution des références. Le 20/80 est un test de concentration, pas une règle qui autorise à supprimer 80% de l'offre.

Largeur : le nombre de types de produits, par exemple croissant, brioche et chausson. Profondeur : leurs déclinaisons en parfums, grammages, portions et conditionnements. Ajouter un format peut développer les ventes ; il peut aussi déplacer des ventes existantes et ajouter des pertes.

Ce que donnent les ventes de septembre 2026

Famille	Ventes réalisées par les 20% de références en tête	Part des références nécessaire pour 80% des ventes
Viennoiserie	67,0%	36,1%
Pâtisserie	68,2%	29,4%
Pains	67,6%	34,5%
Snacking	50,7%	50,0%

20/80 : formats et parfums séparés, même code regroupé. Ratios par assortiment, pondérés par les ventes en valeur. Premier cinquième arrondi à une référence entière.

Références à faible activité : un signal à examiner

En septembre, les parts de références sous 50 € HT de ventes sont de 15,7 % en viennoiserie, 20,6 % en pâtisserie, 16,0 % dans les pains et 8,0 % en snacking.

Le seuil sert à repérer les références à examiner. Il ne mesure pas leur rentabilité et ne constitue pas une consigne de retrait.

Les formats et parfums sont séparés ; un même code est regroupé. Les références sans vente positive sont exclues. Les identités et la taille du panel restent confidentielles.

Les commandes spécifiques restent incluses lorsqu'elles figurent dans les références retenues. Les exports ne permettent pas de toutes les isoler. Une référence peu vendue peut être pertinente si elle répond à une commande rentable et ne génère pas d'inventus.

Pour la gamme courante, examiner les références sous le seuil selon leur fréquence de fabrication, les pertes et le temps de travail. Pour les commandes, examiner la marge et l'organisation de production. Le seuil repère une faible activité mensuelle ; il ne constitue pas une consigne de retrait.

Viennoiserie : top 10 et produits en recul

SEPTEMBRE 2026 • PARTS DE VENTES ET ÉVOLUTIONS OBSERVÉES

Les brioches nature/sucre, croissants et pains au chocolat concentrent 54,1% des ventes de la famille. C'est le socle commercial à sécuriser en disponibilité et en régularité.

Rang	Type de produit	Part famille	Évolution ¹
1	Brioches nature / sucre, formats réunis	21,1%	+72,0%
2	Croissants nature	18,0%	-3,4%
3	Pains au chocolat / chocolatines	15,0%	-4,3%
4	Pognes	5,9%	n.d.
5	Mini-viennoiseries, pièces et assortiments	3,7%	-19,0%
6	Brioches au chocolat	3,5%	+106,1%
7	Chaussons aux pommes	3,4%	+14,1%
8	Pains aux raisins	3,3%	-11,3%
9	Suisses / pépitos / choco-crème	3,1%	-10,4%
10	Chouquettes nature	2,3%	+10,3%

Les formats de brioche sont réunis ; les mini-viennoiseries forment un groupe distinct. Les chouquettes sont classées en viennoiserie dans toute l'analyse.

¹ Septembre 2026 / septembre 2025 : évolution des ventes en valeur, sur les seuls comparatifs annuels disponibles. Périmètre distinct de celui des parts HT, sans extrapolation nationale. n.d. : historique absent ; n.c. : comparaison non retenue, base nulle, faible ou ambiguë.

Produits en recul sur un an

Produit / format	Évolution ¹
Mini-beignet chocolat	-12,1%
Pain au Chocolat	-4,3%
Mini-beignet pomme	-19,0%
Pain aux Raisins	-11,3%
Pain au chocolat aux amandes	-61,9%

Sélection parmi les pertes de ventes les plus importantes, hors spécialités locales. Comparatifs annuels partiels ; base fiscale du relevé non précisée. Une baisse peut refléter une substitution ou une indisponibilité.

Les baisses annuelles portent aussi sur des classiques. Les versions aux amandes reculent fortement en pourcentage, mais leur perte absolue reste limitée : vérifier disponibilité, prix d'écart et fraîcheur avant de modifier toute la gamme.

Pâtisserie : top 10 et produits en recul

SEPTEMBRE 2026 • PARTS DE VENTES ET ÉVOLUTIONS OBSERVÉES

Les ventes se répartissent entre recettes et occasions : les dix premiers types ne pèsent que 37,1% des ventes. Le fraiser et le chocolat restent des appuis de ventes de septembre, sans garantir la même hiérarchie à Noël.

Rang	Type de produit	Part famille	Évolution ¹
1	Fraisiers	5,5%	+31,6%
2	Trianons / royaux chocolat	4,8%	-33,1%
3	Tartes et tartelettes citron	4,2%	-14,0%
4	Flans nature / vanille	4,2%	n.c.
5	Macarons (pièces et coffrets)	4,1%	+20,7%
6	Mignardises sucrées (assortiments)	3,2%	n.d.
7	Tartes et tartelettes framboise	3,0%	n.c.
8	Tartes et tartelettes pomme	2,9%	+52,1%
9	Cookies et moulkies	2,8%	+40,4%
10	Entremets « Estival »	2,3%	n.d.

Formats individuels et à partager réunis dans le top ; macarons et mignardises incluent les assortiments. « Estival » est un libellé de recette dont la composition n'est pas détaillée.

¹ Septembre 2026 / septembre 2025 : évolution des ventes en valeur, sur les seuls comparatifs annuels disponibles. Périmètre distinct de celui des parts HT, sans extrapolation nationale. n.d. : historique absent ; n.c. : comparaison non retenue, base nulle, faible ou ambiguë.

Flans : libellés individuels multiples et ventes antérieures absentes sur plusieurs lignes ; évolution non publiée avant rapprochement des références.

Produits en recul sur un an

Produit / format	Évolution ¹
Éclair café	-41,6%
Brownies	-59,5%
Royal chocolat individuel	-88,8%
Tuile caramel-amande	-57,1%
Fraisier individuel	-95,2%

Sélection parmi les pertes de ventes les plus importantes, hors spécialités locales. Comparatifs annuels partiels ; base fiscale du relevé non précisée. Une baisse peut refléter une substitution ou une indisponibilité.

Le fraiser individuel recule de 95,2%, mais le fraiser tous formats progresse de 31,6% dans le même comparatif. La répartition des ventes se déplace vers les formats à partager ; disponibilité, prix et codification restent à vérifier.

Pains : top 10 et produits en recul

SEPTEMBRE 2026 • PARTS DE VENTES ET ÉVOLUTIONS OBSERVÉES

Tradition et pains blancs courants représentent 40,1% des ventes. Les pains spéciaux apportent ensuite des usages distincts ; leur intérêt se juge par rotation et contribution, pas seulement par variété affichée.

Rang	Type de produit	Part famille	Évolution ¹
1	Pain de tradition, baguettes et formats	25,1%	+26,1%
2	Pains blancs courants, baguettes et formats	15,1%	-3,3%
3	Pains nordiques et assimilés	7,0%	+2,1%
4	Pains au maïs	5,3%	n.c.
5	Pains complets	5,0%	+23,4%
6	Pains aux graines / céréales	4,6%	+1,0%
7	Pains de petit épeautre / épeautre	4,4%	-3,5%
8	Pains de campagne	3,3%	+5,3%
9	Pains aux fruits secs	3,1%	-22,5%
10	Pains de seigle	2,8%	n.c.

Baguettes et autres formats sont réunis par type de pain. « Nordiques et assimilés » regroupe les libellés nordique, norvégien, Viking, Norking et bûcheron ; recettes non réputées identiques.

¹ Septembre 2026 / septembre 2025 : évolution des ventes en valeur, sur les seuls comparatifs annuels disponibles. Périmètre distinct de celui des parts HT, sans extrapolation nationale. n.d. : historique absent ; n.c. : comparaison non retenue, base nulle, faible ou ambiguë.

Produits en recul sur un an

Produit / format	Évolution ¹
Pain multigraine	-19,7%
Baguette moulée	-12,0%
Pain raisin-noisette	-22,5%
Boule tradition	-12,9%
Tradigraine	-7,5%

Sélection parmi les pertes de ventes les plus importantes, hors spécialités locales. Comparatifs annuels partiels ; base fiscale du relevé non précisée. Une baisse peut refléter une substitution ou une indisponibilité.

La baguette moulée recule de 12,0%, alors que la baguette tradition progresse de 33,7% dans le même comparatif. Le seul argument du pouvoir d'achat ne suffit donc pas : des transferts entre pains sont possibles.

Snacking : top 10 et produits en recul

SEPTEMBRE 2026 • PARTS DE VENTES ET ÉVOLUTIONS OBSERVÉES

L'offre déjeuner reste diversifiée : sandwiches, quiches, plats chauds et pokés figurent dans les premières ventes. Les dix premiers types ne représentent que 36,3% des ventes analysées de la famille.

Rang	Type de produit	Part famille	Évolution ¹
1	Sandwichs tradition composés‡	5,9%	n.d.
2	Sandwichs au poulet	4,3%	n.c.
3	Quiches lorraines / lardons	4,0%	+1,8%
4	Plats chauds, recettes non détaillées‡	3,7%	n.d.
5	Sandwichs jambon-fromage	3,7%	+57,2%
6	Pokés au saumon	3,3%	n.d.
7	Tartelettes salées / fromage	3,3%	n.d.
8	Salades, recettes non précisées‡	2,9%	n.d.
9	Wraps poulet / César	2,7%	n.d.
10	Sandwichs jambon-beurre / jambon blanc	2,7%	+18,1%

Formules repas exclues, car leur prix ne peut pas être attribué au seul plat. Boissons, cocktail et mini-pièces salées exclus. Certaines recettes non détaillées restent regroupées sous leur libellé générique.

¹ Septembre 2026 / septembre 2025 : évolution des ventes en valeur, sur les seuls comparatifs annuels disponibles. Périmètre distinct de celui des parts HT, sans extrapolation nationale. n.d. : historique absent ; n.c. : comparaison non retenue, base nulle, faible ou ambiguë.

Produits en recul sur un an

Produit / format	Évolution ¹
Panini trois fromages	-89,7%
Sandwich complet thon	-10,0%
Quiche poireaux-chèvre	-49,7%

Sélection parmi les pertes de ventes les plus importantes, hors spécialités locales. Comparatifs annuels partiels ; base fiscale du relevé non précisée. Une baisse peut refléter une substitution ou une indisponibilité.

Le panini trois fromages perd 89,7%, mais l'ensemble des paninis progresse de 50,9% dans le même comparatif. La priorité est d'identifier une substitution de recette ou un changement de disponibilité, avant de conclure au déclin du panini.

Le comparatif disponible ne comporte que ces trois références salées en baisse. Dans le top, ‡ signale les libellés dont le détail de recette n'est pas disponible.

Essoufflement, prix ou transfert de demande ?

Les reculs observés ne racontent pas tous la même histoire. Les ventes seules ne prouvent pas la cause ; elles permettent de classer les hypothèses et de choisir le contrôle utile.

Trois signaux qui changent le diagnostic

Baisse observée sur un an	Autre signal dans le même comparatif	Lecture à privilégier
Panini trois fromages -89,7%	Tous paninis +50,9%	Substitution entre recettes ou disponibilité à vérifier ; pas de recul global du panini dans ce comparatif.
Fraisier individuel -95,2%	Fraisier tous formats +31,6%	Progression des formats à partager ; contrôler changement d'offre et codification.
Baguette moulée -12,0%	Baguette tradition +33,7%	Préférences ou transfert entre références ; une fuite généralisée vers le moins cher n'est pas démontrée.

Ce qui permettrait de départager les explications

Hypothèse	Observation nécessaire	Décision à tester
Prix trop élevé	Quantités par jour ouvert en retrait après hausse du prix réalisé, disponibilité stable ; recettes comparables et substitutions suivies.	Essai sur un format ou une offre d'accès ; juger la contribution et les ventes additionnelles.
Essoufflement durable	Baisse des quantités à recette constante, répétée à saison comparable sur plusieurs mois, au-delà des transferts internes.	Réduire la fréquence de production ; tester une recette alternative.
Fin d'un effet de mode	Courbe de lancement puis recul durable à exposition et prix comparables ; faibles réachats.	Rotation courte avec quantité plafonnée, plutôt qu'un engagement permanent.
Saisonnalité / disponibilité	Calendrier, ouverture, rupture, arrêt d'une recette ou changement de code expliquant la baisse.	Corriger le suivi et le plan de production avant de changer les prix.

Les produits « tendance » : test commercial, pas verdict de déclin

New York rolls, crookies et cruffins représentent ensemble 1,1% des ventes de viennoiserie retenues. Leur présence reste limitée dans le mix de septembre. Sans historique annuel comparable, elle ne démontre ni fin de mode ni prix excessif. Les roulés pistache sont également présents, sans preuve suffisante d'une accélération du marché.

Le contexte français rend plausible une sensibilité au prix total : l'Insee documente des arbitrages alimentaires persistants. Ce contexte ne permet pas d'attribuer la baisse d'une recette au pouvoir d'achat sans quantités, prix et disponibilité comparables. [S4]

Économie française et pressions internationales

La demande intérieure reste contrainte

La Banque de France prévoit une croissance de 0,4% en 2026 et de 0,9% en 2027. Elle anticipe une baisse de 0,7% du pouvoir d'achat de la masse salariale en 2026. Ces projections de septembre reposent sur des hypothèses de marché arrêtées au 19 août : elles décrivent un scénario, pas un résultat acquis. [S6]

Pour la boulangerie-pâtisserie, cela suggère des dépenses plus sélectives. Les offres d'accès peuvent préserver la fréquence d'achat ; les produits plus élaborés doivent rendre leur valeur visible. Une promotion qui augmente les volumes sans couvrir les coûts additionnels ne résout pas la difficulté.

Le choc énergétique agit sur les dépenses et les coûts

Indicateur de septembre 2026	Évolution	Portée
Inflation française générale	+3,0% sur un an	Estimation provisoire de prix à la consommation
Énergie en France	+21,2% sur un an	Pression sur les budgets des ménages
Alimentation en France	+1,5% sur un an	Indice global, différent des prix propres au secteur
Prix alimentaires mondiaux FAO	+5,8% sur un an	Matières premières échangées à l'international

Sources : Insee et FAO. Les indices de consommation ne sont pas les tarifs énergétiques professionnels ; les cours mondiaux ne sont pas les prix facturés par les fournisseurs. [S5, S8]

Les tensions mondiales peuvent se transmettre avec retard

Le FMI prévoit une croissance mondiale de 3,0% en 2026, mais souligne les forces opposées du choc géopolitique et du dynamisme technologique. Pour le commerce alimentaire français, énergie, fret, matières premières et change sont des canaux plus directs que le taux de croissance mondial. [S7]

En septembre, les cours FAO augmentent de 5,1% sur un mois pour les céréales et de 6,1% pour le sucre ; le beurre varie peu. Les perturbations du transport et les aléas climatiques alimentent l'incertitude. Les effets sur les tarifs livrés dépendent des contrats, des stocks et du calendrier de répercussion. [S8]

Le risque économique dominant pour T4

La pression peut venir simultanément d'un consommateur attentif à sa dépense et d'un coût de production qui remonte. Des ventes en hausse peuvent alors coexister avec une marge en baisse. L'enjeu est de protéger la contribution de chaque vente après matière, emballage, énergie et pertes, puis de couvrir le travail et les charges fixes.

Dette française et risque de financement

La France doit financer un endettement élevé dans un environnement de taux plus exigeant. Le risque pour l'économie réelle tient au coût du financement et aux ajustements budgétaires susceptibles de peser sur la demande.

Indicateur	Situation connue au 6 octobre	Réf.
Dette publique au T2 2026	Endettement élevé : 119,0% du PIB	S9
Taux français de référence à 10 ans	TEC 10 à 4,90% le 2 octobre	S10
Durée moyenne de la dette négociable	8 ans et 158 jours au 30 septembre	S10
Émissions à moyen et long terme nettes de rachats	Besoins de financement prévus en hausse pour 2027	S11
Charge budgétaire de la dette prévue	Charge d'intérêt prévue en hausse pour 2027	S11

À court terme pendant T4

La France continue à accéder au marché, comme le montre l'adjudication d'OAT du 1er octobre. Le risque central est une hausse du coût de financement ou une volatilité accrue autour du budget et des décisions de notation. Les éléments consultés n'établissent pas une rupture imminente de financement. [S13]

Les prochaines décisions prévues concernent Moody's le 23 octobre, puis S&P le 27 novembre. Les notations affichées sont respectivement Aa3 avec perspective négative et A+ avec perspective stable. Une perspective négative ne signifie pas qu'une dégradation est acquise. [S12]

À moyen terme en 2027 et 2028

La remontée de la charge d'intérêt réduit les marges de manœuvre budgétaires. La durée moyenne de la dette étale la transmission des taux aux charges publiques, mais les nouveaux emprunts et refinancements subissent les conditions courantes. La hausse attendue des besoins de financement en 2027 reste prévisionnelle. [S10-S11]

Pour la filière, les conséquences possibles sont des crédits nouveaux plus coûteux, des investissements retardés et une demande locale freinée par les choix de prélèvements ou de dépenses publiques. Aucune mesure fiscale particulière n'est supposée adoptée. Les emprunts existants à taux fixe ne sont pas automatiquement révisés.

La lecture internationale à retenir

La BCE a porté son taux de dépôt à 2,50% en septembre. Il faut distinguer ce niveau général des taux d'une prime propre à la France, observable notamment dans l'écart de rendement avec l'Allemagne à échéance comparable. Le niveau du TEC 10 seul ne mesure pas cette prime. Les signaux à surveiller sont cet écart, la demande aux adjudications et les conditions de crédit effectivement proposées. [S14]

Perspectives T4 et priorités de gestion

L'hypothèse centrale proposée est une activité proche de la stabilité, avec une consommation sensible au prix total et à l'occasion d'achat. Les scénarios ci-dessous sont des hypothèses de gestion construites pour tester la résistance économique ; ils ne sont pas des prévisions nationales.

Scénario vs T4 2025	Transactions	Panier moyen	Ventes en valeur
Demande sous tension	-5%	0%	-5,0%
Stabilisation	-1%	+1%	≈ 0,0%
Reprise confirmée	+2%	+2%	+4,0%

Calcul : $(1 + \text{variation des transactions}) \times (1 + \text{variation du panier}) - 1$. Le panier combine prix, nombre d'articles et gamme. Ces scénarios ne constituent pas un intervalle de confiance.

Points d'appui

Sécuriser les références qui cumulent 80% des ventes de chaque famille. Examiner séparément l'offre courante et les références vendues sur commande. Concentrer l'offre quotidienne sur la qualité, la disponibilité et la simplicité d'achat. Donner un prix total lisible au petit-déjeuner et au déjeuner. Pour les fêtes, proposer plusieurs formats et budgets et développer les précommandes.

Points de méfiance

Une hausse du panier peut masquer moins de passages. Une hausse des ventes peut masquer une baisse de marge. Le calendrier de Noël, les jours d'ouverture et les occasions de consommation rendent toute extrapolation directe de septembre fragile. La gamme premium doit être soutenue par la demande effective, et les promotions jugées sur leur contribution après coûts et pertes.

Points d'urgence dès octobre

Vérifier les tarifs fournisseurs et l'énergie avant les fêtes. Suivre chaque semaine quantités par jour ouvert, prix réalisé, ruptures, pertes et contribution. Tester séparément retraits de doublons et formats d'accès ; ajuster achats et précommandes aux capacités de production.

Signal proposé pour décider	Réponse à préparer
Transactions par jour ouvert : baisse > 3% pendant trois semaines	Revoir offre d'accès, disponibilité et volumes produits
Poids des matières et pertes dans les ventes : hausse de 1 point	Revoir recettes, mix et prix ciblés avant le réassort
Précommandes fin novembre : nombre en retrait > 5% à calendrier comparable	Réduire les volumes spéculatifs et adapter les formats

Seuils de gestion proposés, à adapter au contexte. À ventes constantes, une hausse du poids des coûts réduit directement la marge disponible.

Sources et calendrier de réévaluation

Références consultées au 6 octobre 2026. Les résultats publiés, les projections institutionnelles et les scénarios Red Pepper Consulting sont distingués dans le texte. Les liens ci-dessous donnent accès aux publications.

- S1 - L'echommerces-Toporder • Baromètre T1 2026 • 28 avril
- S2 - L'echommerces-Toporder • Baromètre T2 2026 • 3 août
- S3 - Insee • Confiance des ménages de septembre • 24 septembre 2026
- S4 - Insee • Arbitrages alimentaires et descente en gamme • 24 mars 2026
- S5 - Insee • Inflation de septembre 2026 provisoire • 30 septembre
- S6 - Banque de France • Projections macroéconomiques • 15 septembre 2026
- S7 - FMI • Perspectives économiques mondiales • 8 juillet 2026
- S8 - FAO • Prix alimentaires mondiaux de septembre • 2 octobre 2026
- S9 - Insee • Dette publique au T2 2026 • 29 septembre
- S10 - AFT • Taux et dette négociable • Situation fin septembre et début octobre
- S11 - AFT • Financement 2027 et actualisation 2026 • 29 septembre
- S12 - AFT • Calendrier prévisionnel des notations de la France
- S13 - AFT • Résultats de l'adjudication d'OAT • 1er octobre 2026
- S14 - BCE • Décision de taux • 10 septembre 2026
- S15 - FIDUCIAL • Observatoire 2026 fondé sur les résultats 2025 • 9 septembre

Les prochaines échéances utiles

15 octobre : inflation définitive de septembre. 23 octobre : décision Moody's prévue. 27 octobre : confiance des ménages. 27 novembre : décision S&P prévue. Les publications sectorielles du T3 et les indicateurs de consommation d'octobre permettront de réévaluer le scénario de fin d'année. [S3, S5, S12]

Lecture des classements produits et du 20/80

Source : relevés de ventes transmis, septembre 2026 ; colonnes annuelles N/N-1 lorsqu'elles existent. Parts calculées à partir des ventes HT identifiées ou rapprochées du total comptable ; exclusions appliquées par famille. Lignes ambiguës et exports non réconciliés exclus. Regroupements par types de produits pour les tops ; formats séparés pour le Pareto et les reculs. Ni classement en unités, ni classement de rentabilité. Les parts ont pour dénominateur les ventes en valeur de la famille retenues après exclusions. Les évolutions des tops comparent septembre 2026 à septembre 2025 sur les lignes annuelles disponibles, distinctes du périmètre des parts. Formats regroupés, effets d'assortiment inclus. Par prudence, les bases annuelles inférieures à 0,5% des ventes de leur famille dans le comparatif sont signalées n.c. Les comparatifs annuels partiels ne sont pas extrapolés au marché français.

Glossaire des abréviations économiques

Les sigles du rapport et de l'infographie sont explicités ici. Cette première page éclaire la conjoncture, les institutions et le financement de l'État.

Sigle	Définition et lecture dans ce rapport
<u>AFT</u>	Agence France Trésor. Service chargé de gérer la dette et la trésorerie de l'État français. Il organise notamment les émissions d'emprunts de l'État.
<u>BCE</u>	Banque centrale européenne. Banque centrale de la zone euro, dont l'objectif principal est la stabilité des prix. Ses taux directeurs influencent les conditions de financement. Le taux de dépôt cité rémunère les fonds que les banques placent pour vingt-quatre heures auprès de la banque centrale.
<u>FAO</u>	Food and Agriculture Organization of the United Nations, soit l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture. Son indice des prix alimentaires suit les cours mondiaux de grandes matières premières alimentaires, pas les prix facturés à une boulangerie.
<u>FMI</u>	Fonds monétaire international. Institution internationale qui soutient la stabilité financière et la coopération monétaire. Ses projections servent ici à éclairer les perspectives de l'économie mondiale.
<u>Insee</u>	Institut national de la statistique et des études économiques. Organisme public français qui produit notamment les statistiques d'inflation, de consommation, de confiance des ménages et de dette publique.
<u>OAT</u>	Obligations assimilables du Trésor. Titres d'emprunt à moyen et long terme émis par l'État français. « Assimilables » signifie que de nouvelles émissions peuvent être rattachées à un emprunt existant ayant les mêmes caractéristiques.
<u>PIB</u>	Produit intérieur brut. Mesure de la richesse créée sur un territoire pendant une période donnée. Le ratio dette publique / PIB rapporte un stock de dette à une production annuelle ; ce n'est pas une part des recettes de l'État.
<u>S&P</u>	Standard & Poor's, aujourd'hui S&P Global Ratings pour l'activité de notation. Agence qui évalue la capacité et la volonté des emprunteurs à honorer leurs engagements financiers.
<u>TEC 10</u>	Taux de l'échéance constante à 10 ans. Indice représentant le rendement d'une OAT théorique ayant exactement dix ans à courir, calculé à partir des rendements d'OAT voisines. C'est un repère des taux de marché français à long terme, pas le taux moyen payé sur toute la dette ni un taux de crédit bancaire.

Les sigles soulignés donnent accès aux sources institutionnelles. Définitions vérifiées le 6 octobre 2026.

Autres repères de la page sur la dette

Aa3 et A+ sont des codes de notation, respectivement utilisés ici par Moody's et S&P. Ce ne sont ni des taux ni des pourcentages. La perspective « négative » ou « stable » indique une orientation possible de la note ; elle ne constitue pas une décision de changement.

Glossaire des tableaux et des indicateurs

Ces conventions s'appliquent aux tableaux de produits, aux comparaisons annuelles et à l'infographie.

Abréviation	Signification
Évol.	Évolution. Variation entre deux périodes. Pour les tops, elle compare les ventes en valeur de septembre 2026 à septembre 2025 sur les comparatifs disponibles.
HT	Hors taxes. Montant avant taxe sur la valeur ajoutée. Le seuil de 50 € HT concerne les ventes d'une référence pendant le mois, pas son bénéfice.
N / N-1	Année étudiée / année précédente. Ici, N = 2026 et N-1 = 2025. Une comparaison annuelle porte sur la même période des deux années.
n.c.	Non comparable dans cette analyse. Comparaison non retenue parce que la base de référence est nulle, trop faible ou ambiguë. Cela ne signifie pas une évolution de 0%.
n.d.	Non disponible. L'historique nécessaire manque dans les données retenues. Cela ne signifie ni absence de vente ni stabilité.
Réf.	Référence. Dans la colonne des sources, renvoi vers une publication. Une « référence produit » désigne, elle, un article distinct de l'assortiment.
Auteur	Red Pepper Consulting. Auteur du rapport et de l'infographie.
S1 à S15	Source 1 à source 15. Repères renvoyant aux publications détaillées dans la page « Sources et calendrier de réévaluation ».
sept.	Septembre. Abréviation du mois utilisée dans les notes de l'infographie.
T / T1 à T4	T = trimestre, soit trois mois. T1 : janvier à mars ; T2 : avril à juin ; T3 : juillet à septembre ; T4 : octobre à décembre.
vs	Versus, à lire « par rapport à » ou « comparé à ». Exemple : T4 2026 vs T4 2025 compare les quatrièmes trimestres des deux années.

Lire les pourcentages et les symboles

+10% indique une hausse ; -10% indique une baisse. Le signe $\approx$ signifie « environ égal à » et $>$ signifie « supérieur à ». Une évolution de 10% à 12% représente +2 points de pourcentage, soit une hausse relative de +20%.

Comprendre le 20/80 et les parts de famille

20/80 : repère de concentration, aussi appelé principe de Pareto. Il consiste ici à mesurer la part des ventes réalisée par les 20% de références en tête et le nombre de références nécessaire pour atteindre 80% des ventes. Les proportions réelles ne sont pas forcément 20% et 80%.

Part famille : poids des ventes en valeur d'un produit dans les ventes retenues de sa famille. Il ne s'agit ni d'une part de marché nationale, ni d'une part des quantités vendues, ni d'une marge. « Top 10 » signifie les dix premières positions du classement.