

Back to school 2026 : **comment les Français** **ont-ils préparé la rentrée ?**

Méthodologie et périmètre : une étude basée sur l'analyse des transactions bancaires



Un panel de 1,5 million de personnes

Accès en temps réel à l'ensemble des transactions bancaires des utilisateurs qui ont connecté leur compte bancaire à l'app Joko.



Représentatif de la population française

La donnée analysée est débiaisée pour rendre le panel représentatif de la population française en termes d'âge et de sexe.

6 secteurs analysés pour comprendre la rentrée 2026

Mode

Sport

High-tech

Discount

GSA

Fournitures

La rentrée scolaire 2026 a eu lieu le mardi 1^{er} septembre. L'étude couvre les 2 semaines qui précèdent et les 2 semaines qui suivent cette date (du 17/08/2026 au 13/09/2026) : c'est cette période de 4 semaines que l'on appelle ici « Back to school », comparée à la même période en 2025 (du 18/08/2025 au 14/09/2025).

Août

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Septembre

Lun	Mar	Mer	Jeu	Ven	Sam	Dim
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Les Français réduisent nettement leur budget de rentrée, mais achètent toujours au même rythme

Les ventes reculent de 8 % en valeur par rapport à la rentrée 2025, tous secteurs confondus (mode, sport, high-tech, discount, GSA et fournitures scolaires). Ce recul peut s'expliquer sans doute par la réutilisation de matériel scolaire encore en bon état de l'année dernière, mais aussi par le fait qu'il y ait mécaniquement moins d'achats cette année : la France compte 161 000 élèves de moins qu'en 2025.

-8%

Ventes en valeur par rapport au Back to school 2025

198€

Dépensés en moyenne par personne durant le Back to school 2026 (-7% vs. 2025)

-1%

Ventes en volume par rapport au Back to school 2025

4,9

Achats ont été réalisés par les Français en moyenne durant le Back to school 2026 (Iso vs. 2025)

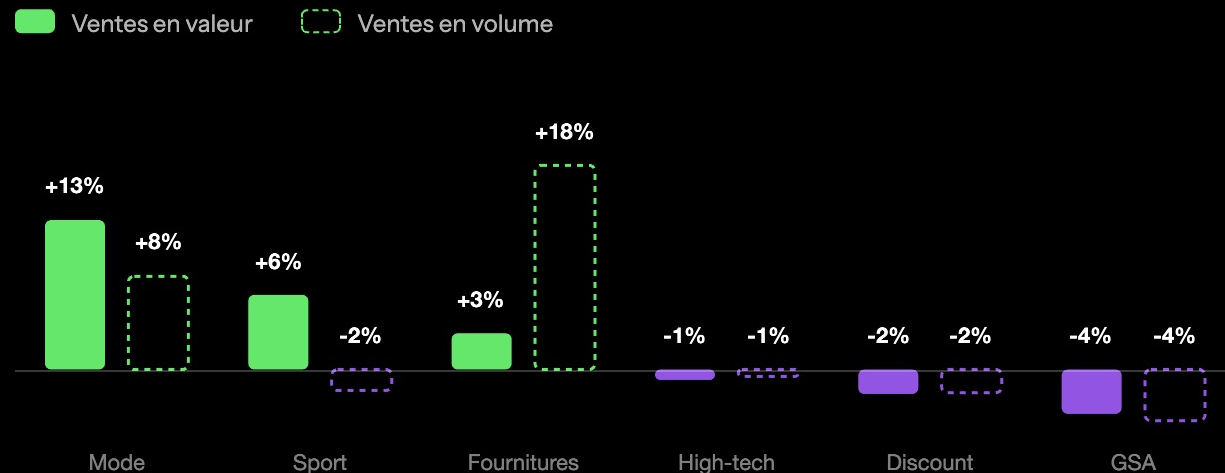


À l'approche de la rentrée, c'est **la mode** qui progresse le plus, en valeur comme en volume

Le sport progresse aussi en valeur (+6 %), tout comme les fournitures scolaires (+3 %) : avec la mode, ce sont les trois secteurs les plus stimulés par les achats de rentrée.

Évolution des ventes par secteur pendant le Back to school 2026

Par rapport à la période pré-Back to school*



+13 %

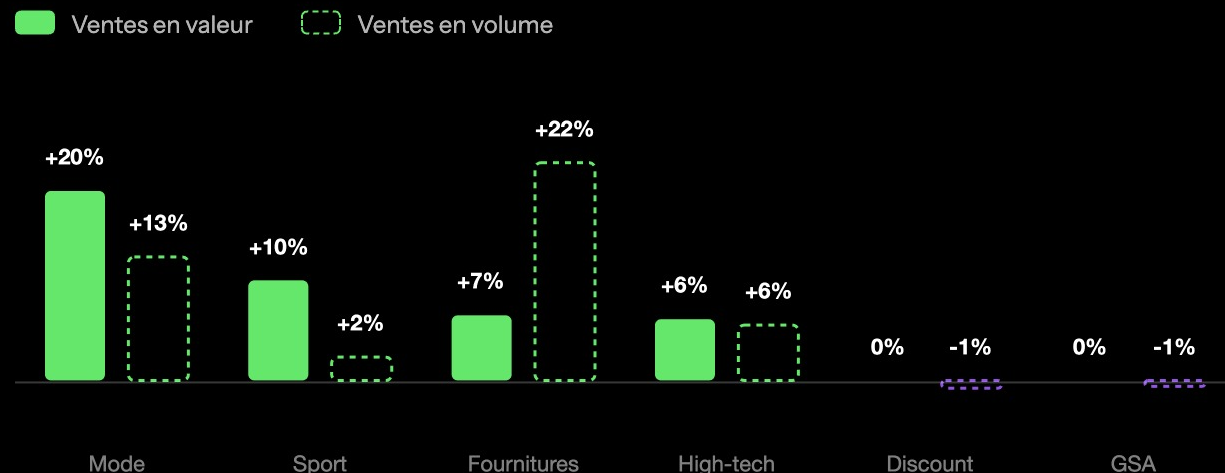
Évolution des ventes en valeur du secteur mode pendant le Back to school 2026, par rapport à la période pré-Back to school

La rentrée 2026 est moins dynamique qu'en 2025, mais s'inscrit dans **les mêmes tendances de fond**

Les tendances observées en 2026 confirment celles de 2025 : la hiérarchie sectorielle ne change pas, avec le panier moyen qui tire la mode et le sport, et le volume qui tire les fournitures scolaires. Seul le high-tech s'en écarte : croissance en 2025, repli en 2026.

Évolution des ventes par secteur pendant le Back to school 2025

Par rapport à la période pré-Back to school*



* Période pré-Back to school 2025 : du 19 juillet au 17 août 2025, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

+20 %

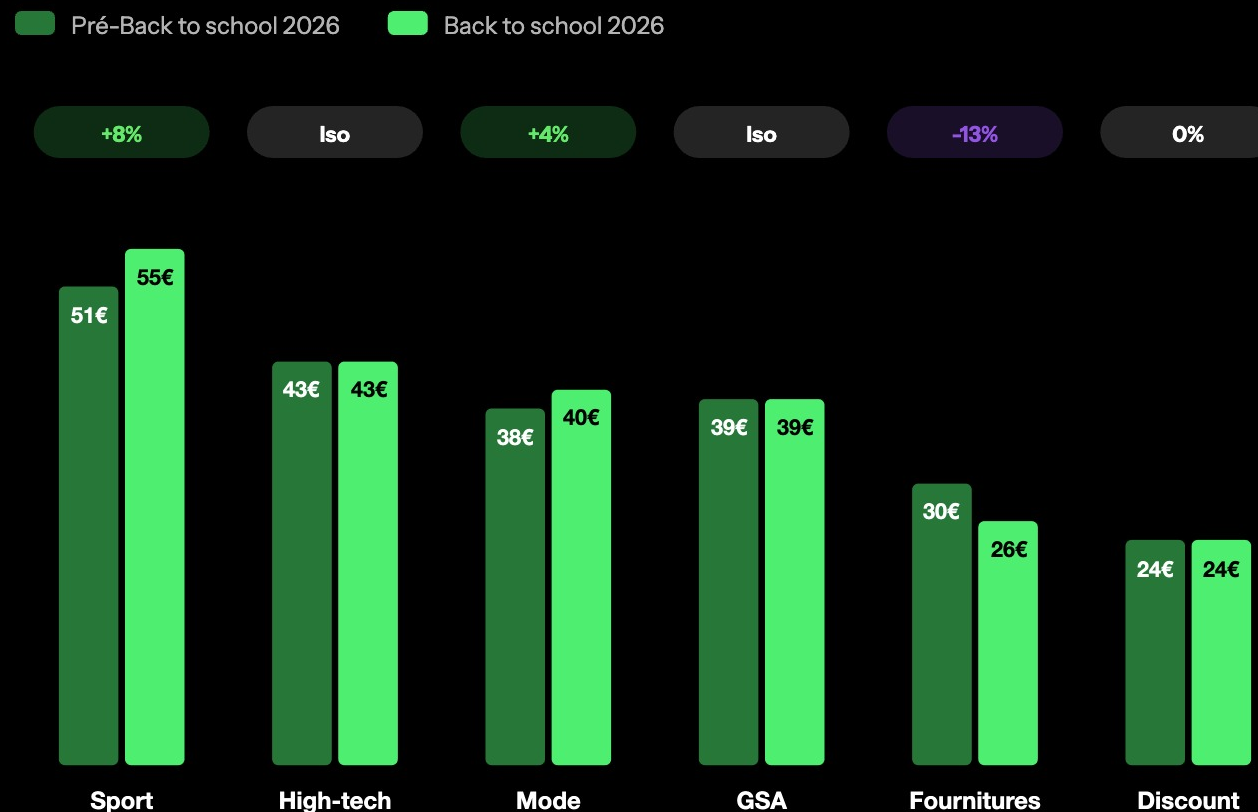
Évolution des ventes en valeur du secteur mode pendant le Back to school 2025, par rapport à la période pré-Back to school

Le panier moyen le confirme : mode et sport misent sur le prix, les fournitures scolaires sur le volume

C'est bien le panier moyen qui explique l'écart entre secteurs : il gagne 8 % en sport et 4 % en mode par rapport à la période pré-Back to school, les Français profitant de la rentrée pour acheter des articles plus chers, une paire de baskets, un manteau, la rentrée étant l'occasion de renouveler sa garde-robe ou son équipement. À l'inverse, il recule de 13 % sur les fournitures scolaires. Le discount, le high-tech et la GSA restent stables.

Évolution des paniers moyens pendant le Back to school 2026 par secteur

Par rapport à la période pré-Back to school*

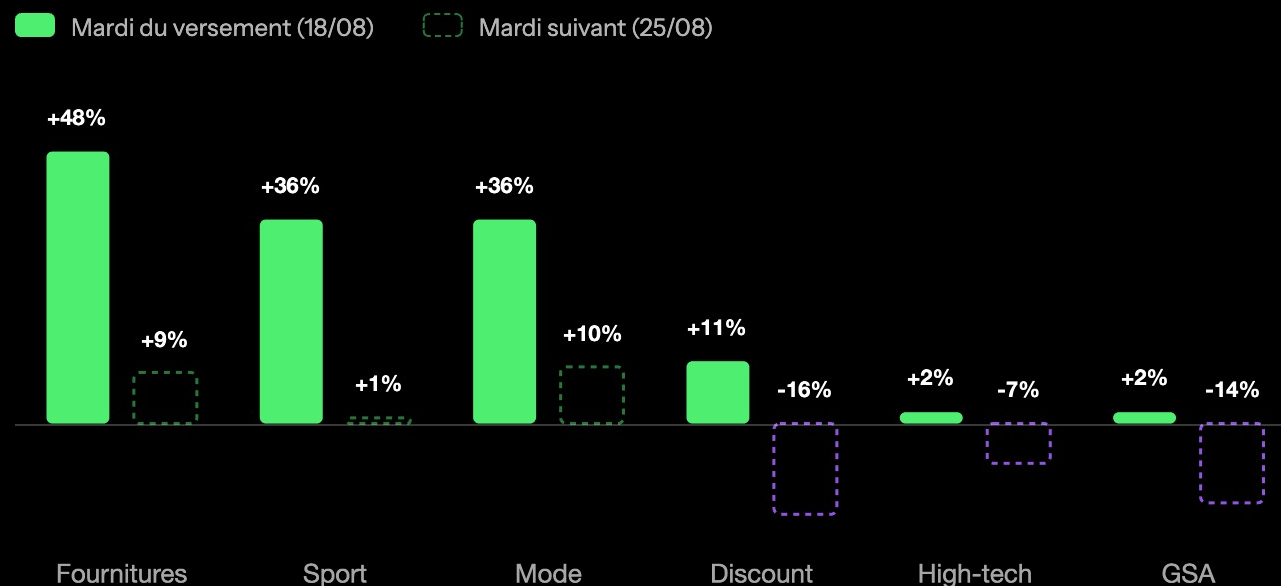


* Période pré-Back to school 2026 : du 18 juillet au 16 août 2026, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

L'allocation de rentrée scolaire déclenche un pic ciblé sur les secteurs mode, sport et fournitures scolaires

Mode, sport et fournitures scolaires, les trois secteurs qui progressent le plus à l'approche de la rentrée, sont boostés par le versement de l'allocation de rentrée scolaire : leurs ventes bondissent précisément le 18 août, jour du versement.

Évolution des ventes en valeur par rapport au mardi précédent (11/08)



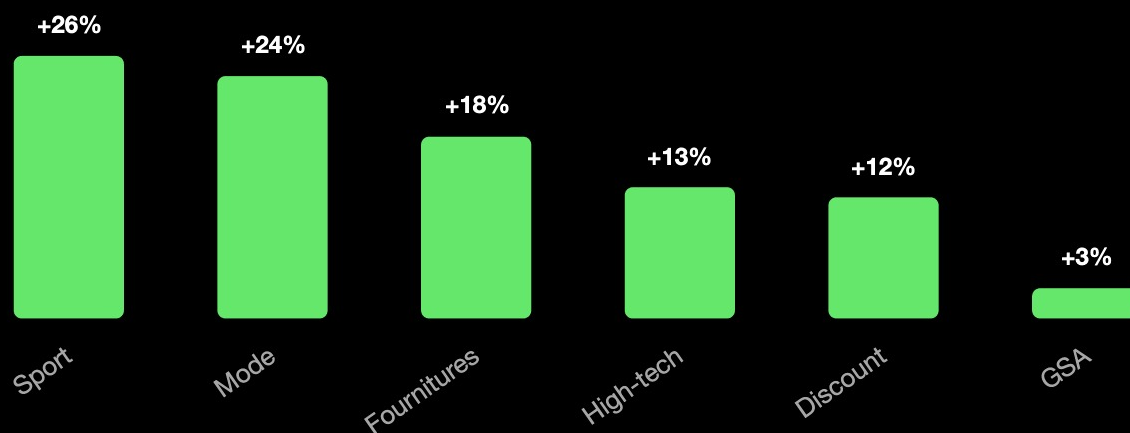
+48 %

Fournitures scolaires, le secteur le plus stimulé par le versement de l'ARS le 18 août

Le sport et la mode acquièrent le plus de nouveaux clients pendant le Back to school 2026

Le sport et la mode recrutent proportionnellement le plus de nouveaux clients pendant la rentrée. Ce sont aussi les deux secteurs où le panier moyen progresse le plus, ce qui se corrobore : ces clients profitent de la rentrée pour faire des achats ponctuels plus onéreux.

Part des nouveaux acheteurs par secteur pendant le Back to school 2026



La **GSA et le discount** fidélisent le mieux après la rentrée

La GSA et le discount sont des secteurs multicatégories. Les clients qui achètent pendant la rentrée reviennent probablement acheter dans d'autres catégories par la suite, ce qui explique une meilleure rétention. À l'inverse, le sport et la mode, achats plus ponctuels, recrutent le plus pendant la rentrée mais fidélisent le moins bien.

Part des nouveaux clients acquis pendant le Back to school 2025 revenus chez la même enseigne dans l'année qui a suivi, par secteur*



* Utilisateur dont la toute première transaction chez l'enseigne a eu lieu pendant le Back to school 2025, suivi jusqu'au 13/09/2026.



Le secteur **mode**

Pendant le Back to school 2026

-16%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-10%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

123€

Valeur client
-9% vs. Back to school 2025

3,1

Fréquence d'achat
-2% vs. Back to school 2025

Kiabi dépasse SHEIN et s'installe à la 2^e place du secteur mode

Vinted garde la tête du classement mode, pendant que Kiabi passe devant SHEIN et que Primark gagne une place sur Veepee.

Top 10 enseignes mode où les Français ont le plus dépensé pendant le Back to school 2026



Back to school 2025

#1	Vinted
#2	SHEIN
#3	Kiabi
#4	Zara
#5	Veepee
#6	Primark
#7	Zalando
#8	H&M
#9	Gemo
#10	Chaussea

Back to school 2026

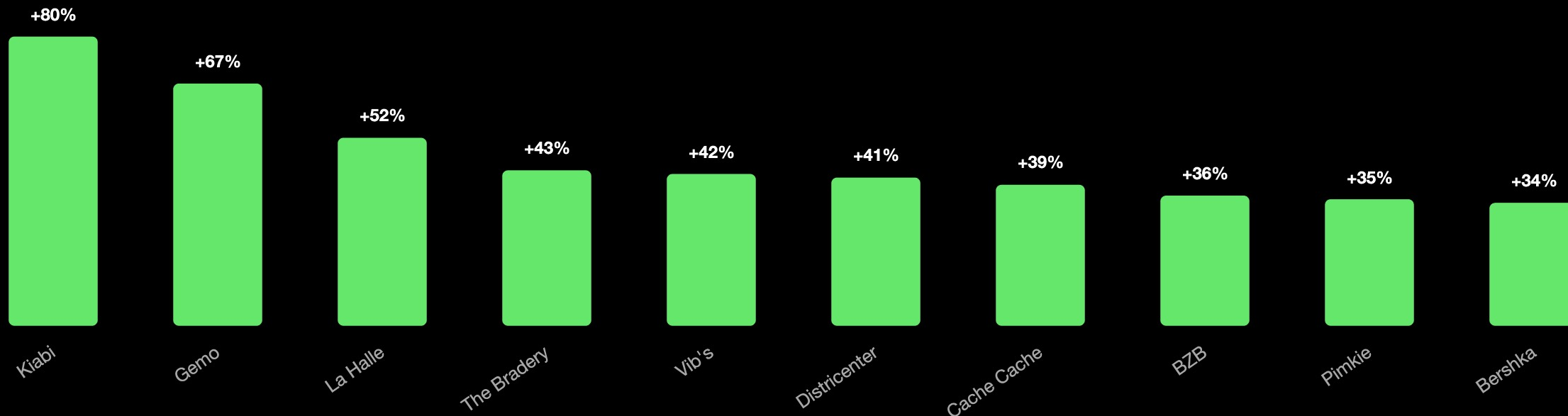
#1	Vinted	=
#2	Kiabi	+1
#3	SHEIN	-1
#4	Zara	=
#5	Primark	+1
#6	Veepee	-1
#7	Zalando	=
#8	H&M	=
#9	Gemo	=
#10	Chaussea	=

Kiabi, Gemo et La Halle : le podium de la croissance mode appartient aux enseignes enfant à petits prix

Ces trois enseignes ont un point commun : un positionnement enfant et petits prix, signe que les familles cherchent avant tout à habiller leurs enfants au meilleur coût pour la rentrée.

Top enseignes mode dont les ventes augmentent le plus pendant le Back to school 2026

Par rapport à la période pré-Back to school*



* Période pré-Back to school 2026 : du 18 juillet au 16 août 2026, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

Le secteur **sport**

Pendant le Back to school 2026

-5%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-3%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

88€

Valeur client
-2% vs. Back to school 2025

1,6

Fréquence d'achat
Iso vs. Back to school 2025

JD Sports grimpe de 3 places et entre dans le top 5 du secteur sport

Le podium Decathlon, Intersport, Courir ne bouge pas, mais JD Sports gagne 3 places au détriment d'Adidas, de Foot Locker et de Sport 2000.

Top 10 enseignes sport où les Français ont le plus dépensé pendant le Back to school 2026



Back to school 2025

#1	Decathlon
#2	Intersport
#3	Courir
#4	Nike
#5	Adidas
#6	Foot Locker
#7	Sport 2000
#8	JD Sports
#9	i-Run
#10	Privatesportshop

Back to school 2026

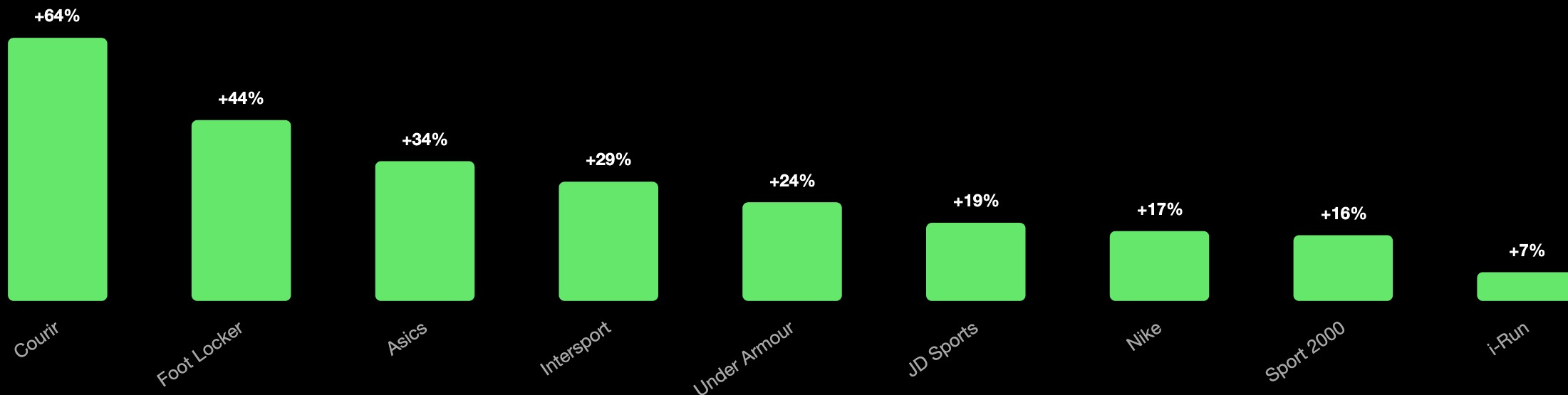
#1	Decathlon	=
#2	Intersport	=
#3	Courir	=
#4	Nike	=
#5	JD Sports	+3
#6	Adidas	-1
#7	Foot Locker	-1
#8	Sport 2000	-1
#9	i-Run	=
#10	Privatesportshop	=

Courir et Foot Locker : deux spécialistes sneakers dominant la croissance sport pendant le Back to school 2026

Ces deux enseignes sont des spécialistes sneakers directement concurrents : la rentrée pousse avant tout à l'achat de nouvelles paires de baskets.

Top enseignes sport dont les ventes augmentent le plus pendant le Back to school 2026

Par rapport à la période pré-Back to school*



* Période pré-Back to school 2026 : du 18 juillet au 16 août 2026, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

Le secteur **high-tech**

Pendant le Back to school 2026

-3%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-1%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

138€

Valeur client
-1% vs. Back to school 2025

3,2

Fréquence d'achat
Iso vs. Back to school 2025

Micromania fait son entrée dans le top 10 du secteur high-tech

Les 8 premières places du classement high-tech ne bougent pas ; Micromania gagne 2 places et entre dans le top 10, devançant eBay.

Top 10 enseignes high-tech où les Français ont le plus dépensé pendant le Back to school 2026



Back to school 2025

#1	Amazon
#2	Cdiscount
#3	Boulanger
#4	Fnac
#5	Darty
#6	Electro Dépôt
#7	Apple
#8	Back Market
#9	eBay
#10	Rakuten

Back to school 2026

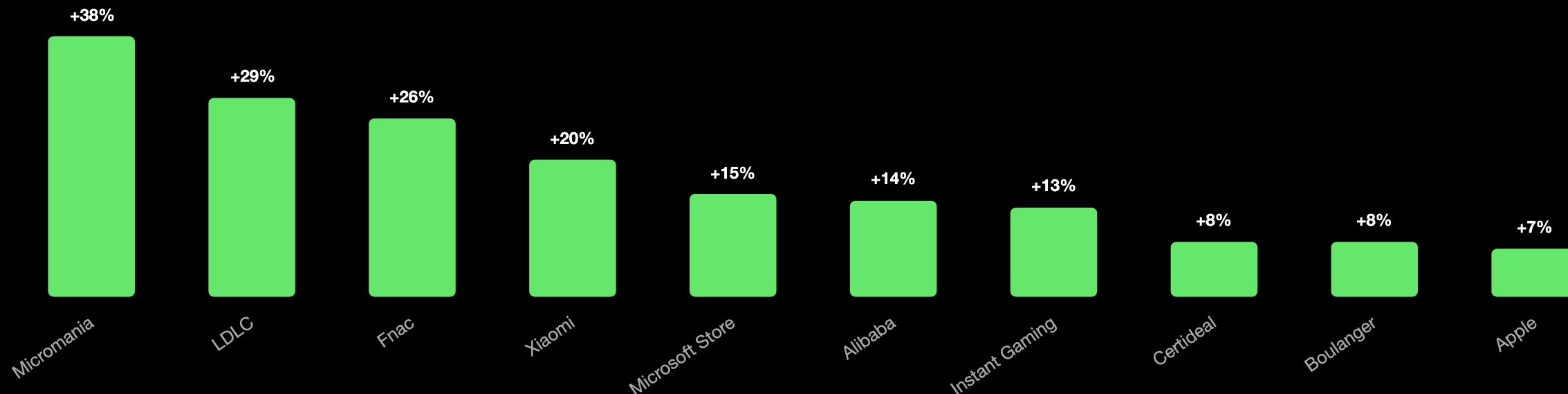
#1	Amazon	=
#2	Cdiscount	=
#3	Boulanger	=
#4	Fnac	=
#5	Darty	=
#6	Electro Dépôt	=
#7	Apple	=
#8	Back Market	=
#9	Micromania	+2
#10	eBay	-1

Micromania est l'enseigne high-tech qui performe le mieux pendant le Back to school 2026

Micromania s'adresse avant tout à un public jeune, adepte du jeu vidéo : la rentrée, moment fort d'achat pour les étudiants et lycéens, est structurellement une période clé pour cette enseigne.

Top enseignes high-tech dont les ventes augmentent le plus pendant le Back to school 2026

Par rapport à la période pré-Back to school*



* Période pré-Back to school 2026 : du 18 juillet au 16 août 2026, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

Le secteur **discount**

Pendant le Back to school 2026

-19%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-18%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

62€

Valeur client
-11% vs. Back to school 2025

2,6

Fréquence d'achat
-9% vs. Back to school 2025

B&M grimpe de 3 places et passe devant Gifi dans le secteur discount

Action et Temu conservent leurs deux premières places ; B&M gagne 3 places et Centrakor progresse d'un rang, pendant que Stokomani recule de 2 places.

Top 10 enseignes discount où les Français ont le plus dépensé pendant le Back to school 2026



Back to school 2025

#1	Action
#2	Temu
#3	AliExpress
#4	Gifi
#5	Stokomani
#6	B&M
#7	Centrakor
#8	Noz
#9	La Foir'Fouille
#10	Normal

Back to school 2026

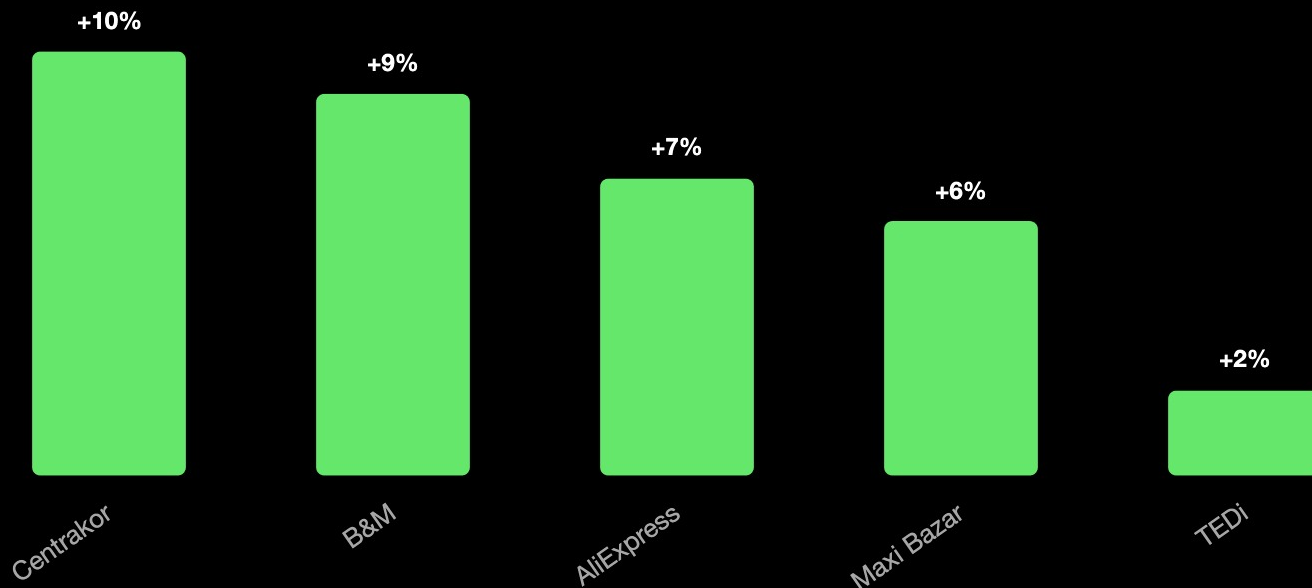
#1	Action	=
#2	Temu	=
#3	B&M	+3
#4	AliExpress	-1
#5	Gifi	-1
#6	Centrakor	+1
#7	Stokomani	-2
#8	Noz	=
#9	Normal	+1
#10	La Foir'Fouille	-1

B&M signe l'une des meilleures progressions du secteur discount pendant le Back to school 2026, juste derrière Centrakor

B&M poursuit son développement en France, porté par une clientèle en quête de bonnes affaires pour la rentrée.

Top enseignes discount dont les ventes augmentent le plus pendant le Back to school 2026

Par rapport à la période pré-Back to school*



* Période pré-Back to school 2026 : du 18 juillet au 16 août 2026, soit les 30 jours précédant le début du Back to school.

Le secteur **GSA**

Pendant le Back to school 2026

-7%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-5%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

410€

Valeur client
-4% vs. Back to school 2025

10,5

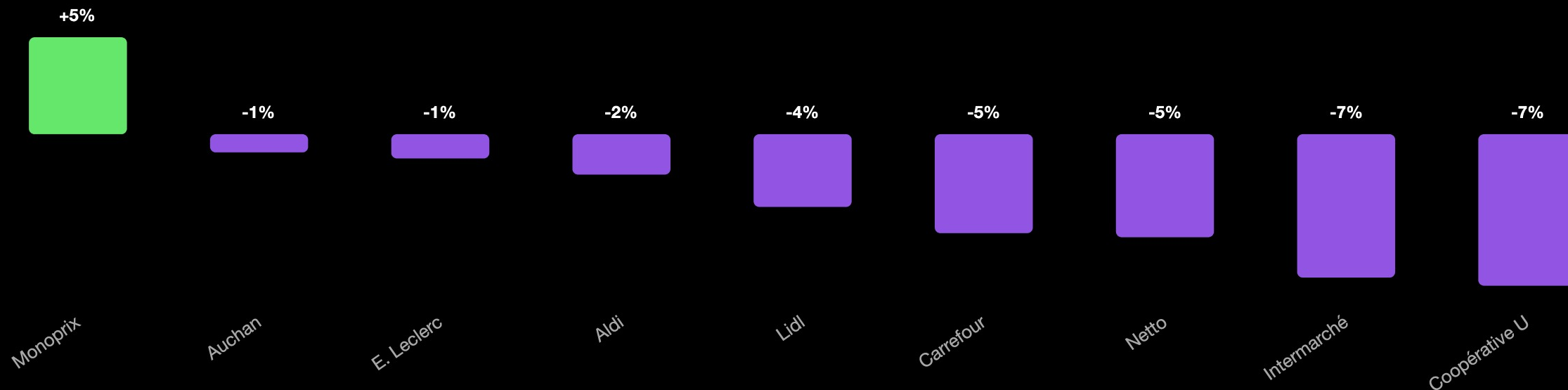
Fréquence d'achat
-1% vs. Back to school 2025

Monoprix est la seule grande surface généraliste en croissance pendant le Back to school 2026

Toutes les autres grandes surfaces généralistes du périmètre reculent pendant la rentrée : Monoprix (+4,8 %) est la seule exception.

Évolution des ventes en valeur pendant le Back to school 2026, grandes surfaces généralistes

Par rapport à la période pré-Back to school*



Le secteur **fournitures scolaires**

Pendant le Back to school 2026

-4%

Ventes en valeur
vs. Back to school 2025

-1%

Ventes en volume
vs. Back to school 2025

35€

Valeur client
-4% vs. Back to school 2025

1,3

Fréquence d'achat
Iso vs. Back to school 2025

Bureau Vallée profite plus fortement de la rentrée que Cultura, sur tous les indicateurs

Ventes, volume et nombre d'acheteurs progressent tous les deux par rapport à la période pré-Back to school, mais plus fortement chez Bureau Vallée que chez Cultura. Les deux enseignes voient en revanche leur panier moyen et leur valeur client reculer dans des proportions proches (-9 % à -10 %), signe d'achats plus nombreux mais plus modestes pendant la rentrée. Cultura conserve une clientèle plus jeune (39 ans contre 41 ans) et plus CSP+ (33 % contre 26 %), cohérent avec son positionnement généraliste culture/loisirs plutôt que papeterie pure.

	Bureau Vallée	Cultura
Ventes en valeur*	+8%	+6%
Ventes en volume*	+20%	+16%
Nombre d'acheteurs*	+20%	+13%
Panier moyen*	-10%	-9%
Valeur client*	-10%	-6%
Âge moyen des acheteurs**	41 ans	39 ans
Part de CSP+ parmi les acheteurs**	26%	33%

* Évolution vs. la période pré-Back to school.

** Âge moyen et part de CSP+ : profil des acheteurs pendant le Back to school 2026 (CSP+ : au moins 4 achats sur 12 mois chez des enseignes premium).



**Abonnez-vous à notre newsletter pour recevoir nos
dernières études et actualités**

[Cliquez ici](#) pour remplir le formulaire d'inscription

[Nous contacter](#)