



480 / mai 2026 / 3e

Le Losange

Buralistes commerçants d'utilité locale

TABAC, VAPE, JEUX
**CE QUE GAGNE
VRAIMENT
UN BURALISTE**

Scannez-moi
pour ma version
numérique



Et aussi : Snacking : ce que
le client attend p 64

Entretien exclusif : Philip Morris
et ses nouvelles Terea et Levia p. 38



Augmentez vos ventes
grâce à un espace organisé,
pratique & cohérent.



Accompagnement

- Fond de transformation
- Aide à la Presse
- Démarches administratives



Agencement sur mesure

- Orienté chiffre d'affaire
- Parcours client
- Produits à marge



Mobilier adapté

- Modulable
- Ergonomique
- Durable



Projection 3D

- Validation agencement
- Sélection matériaux
- Rendu 3D de l'espace de vente



Vous avez un projet ?

Contactez-nous au **05 49 26 10 89** ou allez voir nos réalisations !
mdv-boutique.com



Une France sans tabac : vraiment ?

Le mois dernier, je dénonçais la prolifération, partout en Europe, d'initiatives aussi hostiles qu'absurdes visant notre profession. Le Royaume-Uni vient d'en offrir une nouvelle démonstration. En instaurant une « smoke-free generation », les Britanniques ont décidé d'interdire à tout individu né après 2008 l'achat de cigarettes, fixant ainsi l'objectif ambitieux – ou plutôt utopique – de parvenir à un pays sans tabac dans les prochaines décennies. Une aventure juridique marginale dans laquelle s'étaient déjà lancés d'autres États insulaires, comme les Maldives ou la Nouvelle-Zélande.

Il n'en fallait pas plus pour voir accourir sur les plateaux français une multitude d'experts autoproclamés et de politiques en manque d'exposition, réclamant à cor et à cri une transposition hexagonale. En faisant fi des très nombreuses questions que poserait un tel projet pour tous nos concitoyens.

Sur le plan juridique, d'abord. Car une telle mesure créerait une rupture d'égalité inédite entre Français, instaurant de fait une citoyenneté à deux vitesses. Deux adultes ne disposeraient plus des mêmes droits et ne seraient donc plus égaux devant la loi.

Se pose aussi la question des libertés publiques. L'État investit des champs toujours plus importants de nos vies privées, en cherchant à nous orienter vers les « bons comportements ». En passant du rôle de prescripteur à celui d'ordonnateur, l'État franchirait une étape supplémentaire dans la grande infantilisation des citoyens. Si la protection des mineurs demeure un combat légitime et prioritaire – auquel contribuent activement les buralistes au quotidien –, placer sous tutelle des adultes à vie n'a rien d'un projet de société viable, et encore moins enviable. Et demain, à qui le tour ? Quel avenir pour les autres produits ou services jugés néfastes : jeux, alcool, aliments gras ou sucrés, paris en ligne ?

Enfin, comment croire que la puissance publique pourrait faire appliquer une telle mesure, à l'heure où le monopole est attaqué de toutes parts sur le territoire national, même dans les campagnes les plus reculées ? L'Histoire a montré combien la prohibition n'apporte rien de bon : marché parallèle et criminalité organisée, insécurité, disparition de commerces essentiels. La Nouvelle-Zélande, pourtant pionnière, n'est-elle pas revenue sur son interdiction générationnelle ?

Les Français n'attendent pas de la politique-spectacle mais de l'efficacité : prévention ciblée chez les jeunes, aide au sevrage, lutte contre les trafics, contrôle de la vente aux mineurs... Sur tous ces sujets, les buralistes sont prêts à prendre leur part de responsabilité et à accompagner les pouvoirs publics. ■

La France n'a pas besoin d'une génération sous interdiction. Elle a besoin d'une génération mieux informée, mieux protégée et mieux accompagnée. Entre laxisme et prohibition, il existe une autre voie, celle du bon sens.

MARLBORO CRAFTED

ESTD 1908

LA MARQUE N°1 DES RÉFÉRENCES À PRIX ACCESSIBLES*

Marlboro continue de vous accompagner avec **Marlboro Crafted**, une gamme complète alliant qualité et prix accessibles pour vos fumeurs adultes.

COMMANDEZ CES RÉFÉRENCES À PRIX BAS ET OFFREZ À VOS FUMEURS ADULTES L'EXPÉRIENCE MARLBORO.

FORMAT XL
14€40**



*Basé sur les ventes de paquets de 20 cigarettes dont le prix est inférieur à 12€ en France depuis janvier 2026.
Publication de l'arrêté du 9 février 2026. Prix applicable à partir du 1^{er} mars 2026. *Codes Logista pour vos commandes.

FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE

FUMER NUIT GRAVEMENT À VOTRE SANTÉ ET À CELLE DE VOTRE ENTOURAGE

Jean-Paul Algore a bénéficié de l'avance sur commission pour moderniser son point de vente, Le Clémenceau, à Saint-Genis-Laval



Moderniser son point de vente, un choix gagnant



Depuis 1 an, plus de 200 d'entre vous ont déjà franchi le cap grâce au dispositif d'avance sur commission de FDJ.

Résultat ? Une meilleure visibilité des offres, un parcours client optimisé et des ventes qui s'en ressentent. Et si c'était le bon moment pour vous lancer ?

Donnez un nouvel élan à votre point de vente dès aujourd'hui.

La Française des Jeux - 315 065 292 RCS Nanterre © Colas Declercq - mai 2026 - beorfidacs



12 Observatoire : les vrais chiffres des buralistes
La deuxième édition de l'Observatoire des buralistes met en lumière l'évolution du chiffre d'affaires brut moyen, à ne pas confondre, comme beaucoup aiment à le faire, avec les niveaux d'encaissement.

38 PMF : « Terea et Levia sont disponibles en France »
Le directeur des Opérations commerciales chez Philip Morris France, Paolo Caspani, revient sur ses deux lancements et la stratégie multi catégories du groupe.



76 Merchandising : doper ses ventes sans rien déboursier
Céline Tanchoux, buraliste près de Châteauroux, a fait appel au service merchandising de la Confédération avant de passer à l'action. Retour sur les propositions qui lui ont été soumises.

ACTUS

- 3 Édito
- 8 Dessin du mois
- 10 Médias : c'est dit !
- 18 Bilan trimestriel du marché du tabac
- 22 Quelle fiscalité dans l'UE?
- 23 Les trois orientations fortes de la Confédération envers la TPD
- 24 Épiceries : les buralistes reçoivent le soutien appuyé des commerçants
- 28 Evo Nxt Prague : des perspectives de croissance encourageantes
- 32 Les tabaccai italiens restent vigilants face à la contrebande

PRODUITS

- 42 Vape : 6 attentes de clients à anticiper
- 44 Nouveautés vape
- 46 La vape chez Jérôme Monge à Saint-Vincent-de-Tyrosse (Landes)
- 50 Sélection de cigares bons et pas chers
- 52 Nouveautés tabac
- 54 CBD : bien répondre aux clients... sans sortir de son rôle
- 56 Nouveautés CBD
- 58 Objets : planète foot
- 64 Coup de froid sur le snacking : soyez malin !
- 68 Nouveautés bar-brasserie

ENTREPRENEUR

- 72 La Transformation chez Ghislaine Chaput à Bourges (Cher)
- 80 Inflation, consommation, tourisme : à quoi s'attendre ?
- 83 SOS Gestion : la gestion du personnel

ACCOMPAGNEMENT

- 84 Séminaire des présidents d'avril
- 88 Portrait : Laurence Durand à Limoges (Haute-Vienne)
- 92 Cap Buralistes : « Le réseau a plein d'idées »
- 93 Des bonnes idées dans les fédérations
- 94 Vos AG
- 96 Agenda

LA DER

- 98 Le Loto, fringant quinquagénaire



LES JEUX D'ARGENT ET DE HASARD PEUVENT ÊTRE DANGEREUX : PERTES D'ARGENT, CONFLITS FAMILIAUX, ADDICTION... RETROUVEZ NOS CONSEILS SUR JOUEURS-INFO-SERVICE.FR (09 74 75 13 13 - APPEL NON SURTAXÉ)



DIRECTEUR DE LA PUBLICATION: PIERRE ROMERO / RÉDACTEUR EN CHEF: DAVID J. STRAUS / RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT: LUC CARDET / RÉDACTION-CORRECTION: ALEXANDRE T. ANALIS / DIRECTION ARTISTIQUE - MAQUETTE: ALEXANDRE ROBBE / ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO: JACQUES DONNAY, TANINA BARRA, / DIRECTRICE ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE: ROSARIA SOLDI / DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT MÉDIAS: PIERRE HUGUET / COORDINATRICE COMMERCIALE: CHRISTINE VALENTA / SECRÉTAIRIAT ET ABONNEMENTS: CHRYSTEL BADAS / PHOTOGRAPHES: ALEXANDRE PAPAIS, CAROLE DESHEULLES, PRESS&IMAGE2001, LA FIT, MESSÉ DORTMUND / JESUS PÉREZ / ILLUSTRATEUR: CYRILLE BERGER / ADMINISTRATION, RÉDACTION, PUBLICITÉ: 23-25, RUE CHAPTAL - 75009 PARIS TÉL.: 01 53 21 10 10 / COURRIEL: CONTACT@LELOSANGE.FR SITE INTERNET: WWW.MAISONDESURALISTES.FR / PRIX AU N°: 3 EUROS ABONNEMENT FRANCE: 30 EUROS / ÉTRANGER: 33 EUROS. / IMPRESSION: LÉONCE DEPREZ - ZAC ARTOIPOLE 2 - 962, ALLÉE DE BELGIQUE - 62128 WANCOURT / ÉDITÉ PAR LA CONFÉDÉRATION NATIONALE DES BURALISTES, PAR L'INTERMÉDIAIRE DE LA SARL LE LOSANGE, SOCIÉTÉ AU CAPITAL DE 100 000 EUROS / 23-25, RUE CHAPTAL - 75009 PARIS / GÉRANT: PIERRE ROMERO / LA REPRODUCTION MÊME PARTIELLE DE TOUT ARTICLE OU PHOTO PARUS DANS LE LOSANGE EST INTERDITE. / © LE LOSANGE (2^e TRIMESTRE 2026) N° COMMISSION PARITAIRE: 0429T81519 / CE NUMÉRO A ÉTÉ TIRÉ À 24 000 EXEMPLAIRES.





msimond.fr

1 débit de tabac vendu tous les 2 jours

8.000 BIENS À CÉDER | PLUS DE 25 ANS
D'EXPÉRIENCE | 20.000 ACQUÉREURS
QUALIFIÉS | 50 CABINETS D'AFFAIRES
300 CONSULTANTS EN RÉGION


MICHEL SIMOND

CESSION ET REPRISE DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES



**« Le cas de l'Australie est flagrant :
le paquet de cigarettes atteint
les 36 € mais c'est une catastrophe
au niveau du trafic, et la prévention
du tabagisme n'y gagne rien !
La ministre de la Santé
Agnès Buzyn nous avait annoncé
en son temps une baisse
de 1,6 million de fumeurs en France.
Non, il s'agissait de 1,6 million de
fumeurs qui ne consommaient plus
chez nous, mais chez nos voisins. »**

Pierre Romero,
secrétaire général
de la Confédération,
La Nouvelle République,
29/03/2026

**« Pour un buraliste
qui n'a pas un gros volume,
il suffit que quelqu'un
débarque d'Espagne
avec sa valise remplie
de cartouches pour
qu'il lui pète son chiffre
d'affaires, parfois de 50 % ! »**

Nicolas Pinot,
président des buralistes de l'Indre,
La Nouvelle République,
16/04/2026

**« Je ne suis pas
comme un vendeur
de drogues dures, je vends
un produit qui est aussi nocif
que ce qui est vendu
dans le commerce.
Je suis juste moins cher.
Beaucoup moins cher. »**

Marc,
dealer de cigarettes,
Nord Littoral, 17/04/2026

C'est dit !

**Ils ont parlé,
les médias
en ont parlé
et Le Losange
ne les a pas
loupés !**

**« Mes prédécesseurs
portaient
des convictions ;
pour ma part,
j'ai décidé, pour
la première fois,
d'aller chercher
les orientations
pour notre avenir
dans la voix
des buralistes
en les consultant. »**

Serdar Kaya,
à propos de Cap Buraliste
dans *La Nouvelle République*,
16/04/2026

**« Si nos jeunes
consomment
chaque jour de
plus en plus, c'est
qu'ils ne vont
pas bien. Quand
est-ce que l'on
prendra réellement
conscience des
difficultés qu'ils
rencontrent et
de leurs
souffrances ? »**

Charlène Callu,
infirmière spécialisée
en addiction,
à propos des pouches,
La Provence,
01/04/2026

« Je ne m'approvisionne
pas dans les tabacs,
je commande directement sur
un site espagnol.
C'est beaucoup moins cher et
cela permet d'avoir des Snus
avec une concentration de
nicotine plus forte : jusqu'à
70 mg de nicotine contre 40
ou 50 mg en France.»

Un lycéen,
France 3,
03/04/2026

**« Ça ne sert
à rien et
ça coûte
cher », soit la
recette parfaite
pour plaire à
une cible de
luxe.**

Olivier Châtenet,
designer et
ancien assistant
de Thierry Mugler,
dans un article
de *Technikart*
sur le retour
de la cigarette
à l'écran, 13/04/2026

**« Début
mars, j'ai vu
subitement mon
chiffre d'affaires
exploser. Mais
ça n'a duré que
quelques jours,
le temps qu'un
nouveau réseau
se mette en
place. »**

Matthieu Meunier,
président
des buralistes
d'Indre-et-Loire, *La
Nouvelle République*,
12/04/26

**« Des barbers
shops,
des épiceries
de nuit,
des kebabs
et même
quelques
boulangeries
vendent sous
la table des
cigarettes. »**

Antoine Palumbo,
président des buralistes
de Moselle,
Le Républicain lorrain,
20/04/26

**« Bien sûr, ce serait mieux que
personne ne fume rien, jamais,
ni crack, ni tabac, ni cigarettes
électroniques ; ça, ce serait vraiment le
nirvana en termes de santé publique ;
mais, des fois (...), la perfection
constitue un obstacle à l'amélioration
du monde. Vous l'aurez compris, je suis
un adepte de la cigarette électronique
comme palliatif imparfait du tabac. »**

David Castello-Lopez,
28 Minutes sur Arte,
10/04/26

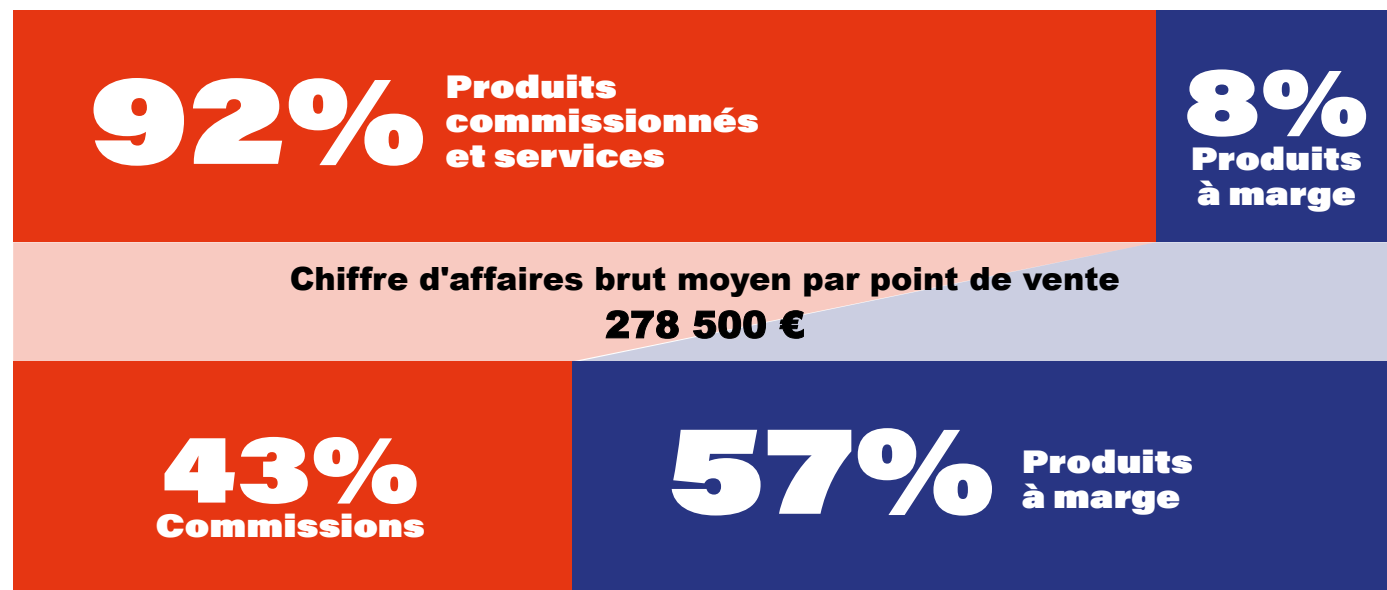
**« On retrouve des convois routiers
organisés comme pour le trafic
de drogue, avec une porteuse,
une ouvreuse... Mais on constate
aussi la même détermination,
car ces 'rouleurs', comme on les
appelle, peuvent proposer
leurs services à différentes
organisations, et transporter
tantôt du tabac,
tantôt des stupéfiants»,**

Un cadre régional
de la DNRED à Marseille,
La Provence, 21/04/2026

Observatoire des buralistes L'étude qui remet tout en perspective

En publiant son deuxième Observatoire et le « chiffre d'affaires brut » des débits de tabac, la Confédération met à disposition des buralistes - et surtout de l'État et de ses partenaires - un ensemble de données comparables avec celles des autres commerçants. Pour que cessent les fantasmes.

Encaissements moyens par point de vente
1 933 900 € TTC



Source : Observatoire des buralistes

Une photographie précise, rigoureuse et documentée de l'activité des buralistes. Telle est l'ambition de cette deuxième vague de l'Observatoire des buralistes, financé par le fonds de Transformation. Comme en 2024, l'étude s'est concentrée sur les données de caisses de 7 726 débits, anonymisés, équipés d'une caisse Orisha (Bimedia-Devance). Les chiffres remontés constituent des moyennes nationales. Selon sa situation géographique ou la typologie de son point de vente, chaque buraliste se reconnaîtra - ou pas - dans ces statistiques qui permettent toutefois la

comparaison. La comparaison entre familles de produits, la comparaison au fil des ans, la comparaison aussi avec d'autres secteurs marchands.

Sortir de l'illusion des encaissements

Sur ce dernier point, pour comparer ce qui est comparable, l'Observatoire a recours à la notion de « chiffres d'affaires brut » du débit de tabac type, à savoir un chiffre d'affaires limité aux seules commissions perçues par le buraliste sur les ventes de tabac (8,35%), de jeux FDJ (5,3% en moyenne*), de presse (17% en moyenne) et de services (1,15 à 5% environ), auxquelles s'ajoutent les

ventes sur les produits à marge. Bref, un chiffre d'affaires sans les sommes collectées pour des tiers (État, opérateurs jeux...). Ainsi, en moyenne, on estime que le chiffre d'affaires brut d'un débit en 2025 était de 278 500 euros, quand l'ensemble des encaissements s'élevait à 1 933 900 euros. « Il était important de montrer que les encaissements d'un buraliste sont très loin de la réalité de ce qu'il 'gagne'. 'Recettes' ne signifie pas 'bénéfices' ! », insiste Serdar Kaya dans une interview à lire en page 16. ■

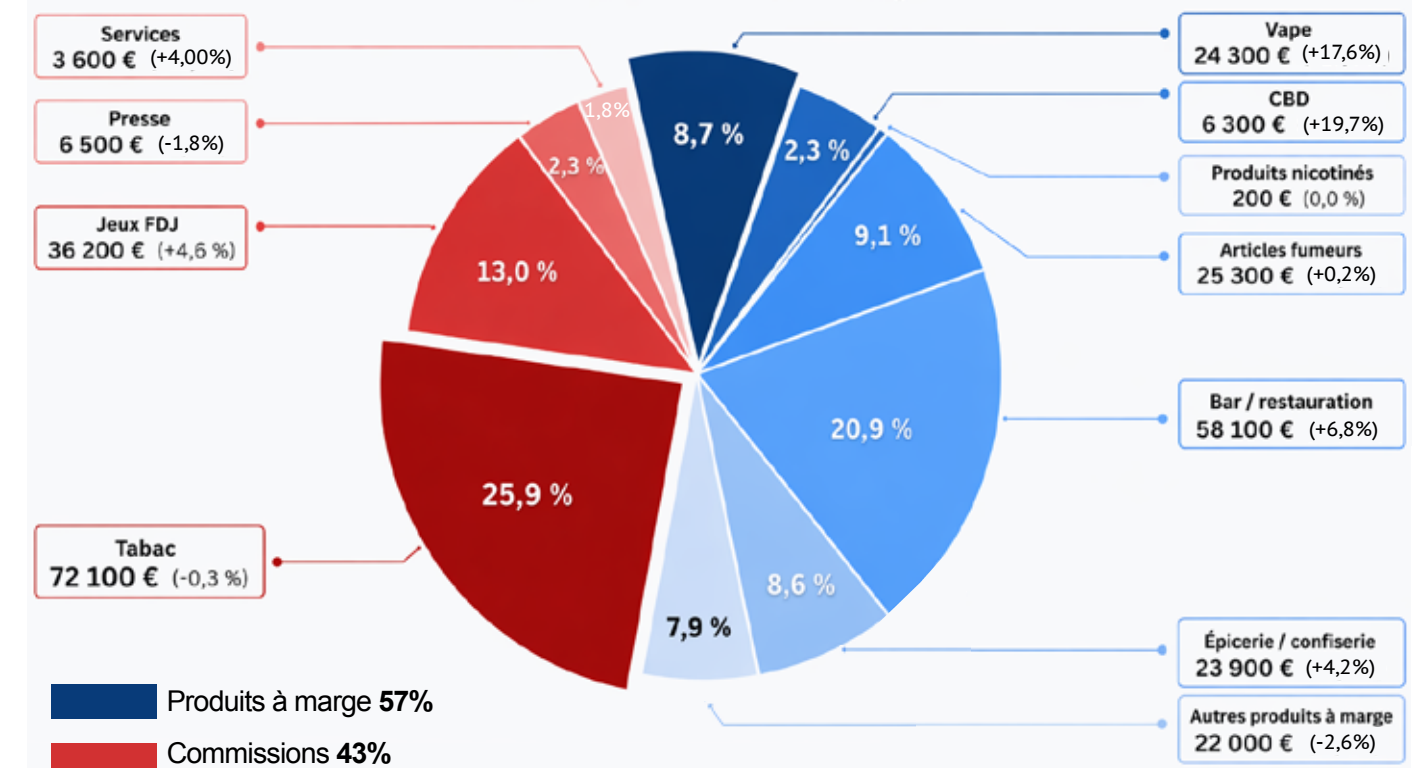
LUC CARDET

* Pour des raisons liées à la source des données, les encaissements du PMU ne sont pas comptabilisés.

Tirés par la vape, les produits à marge prennent la tête

C'est le grand enseignement de l'édition 2026 de l'Observatoire des buralistes : dans le chiffre d'affaires brut du débit moyen, les produits à marge se positionnent fermement devant les produits commissionnés.

Répartition du chiffre d'affaires brut dans un tabac-type en 2025 (Évolution en un an en pourcentage)



Si les produits commissionnés, soit le tabac, les jeux FDJ et la presse, représentent un peu plus de 80% des encaissements

réalisés dans un débit-type, les produits à marge sont « les leviers de rentabilité », indique Stéphanie Cazaban-Marque, puisqu'ils constituent plus

de la moitié de son chiffre d'affaires brut (57%). « Les produits à marge, variés et spécifiques à chaque point de vente, ainsi que les ■ ■ ■



■ ■ ■ services, permettent en outre de générer un trafic additionnel et de renforcer le rôle social des débits », commente la directrice du pôle Opérationnel de la Confédération.

La vape est la locomotive

À l'échelle du réseau, le chiffre d'affaires brut est porté par la forte croissance de la vape (+13,5%), du bar (+4,1%) et du CBD (+15,6%). Les pertes sur le tabac sont entièrement compensées par la hausse de la vape, qui génère à elle seule plus de 61 millions d'euros supplémentaires de chiffre d'affaires brut en un an. Si l'on se place au niveau du débit-type, l'effet « vape » est encore plus marqué. La progression du CA brut moyen (+3,8%) est portée par la forte croissance de la vape (+17,6%), soit 3 600 euros de plus pour un débit moyen. « Notre inéluctable stratégie de diversification fonctionne », estime Serdar

« Il était important de montrer que les encaissements d'un buraliste sont très loin de la réalité de ce qu'il 'gagne' »

SERDAR KAYA

Kaya. « Notre ADN reste le tabac dont l'État nous a confié le monopole, notre avenir se dessine du côté des produits à marge », poursuit le président.

L'ADN reste dans le tabac

Si l'on regarde l'argent passé par sa caisse en 2025, sur près de deux millions d'encaissements, le débit moyen en aura drainé plus de 850 000 grâce au tabac. Seuls les jeux peuvent rivaliser avec environ 680 000 euros d'encaissements. Et même si l'on s'en remet au chiffre d'affaires brut, c'est-à-dire à ce que le buraliste gagne « vraiment », sur 278 500 euros, 72 000 euros viennent du tabac quand la vape ne représente encore que 24 300 euros. Les produits commissionnés constituent toujours le flux majoritaire. À l'échelle du réseau, sur les 41,14 milliards d'euros d'encaissements, le tabac représente 45%, soit 18,4 milliards d'euros. ■

Des réalités variables selon les régions



C'est le montant du panier moyen par point de vente, stable depuis 2024.

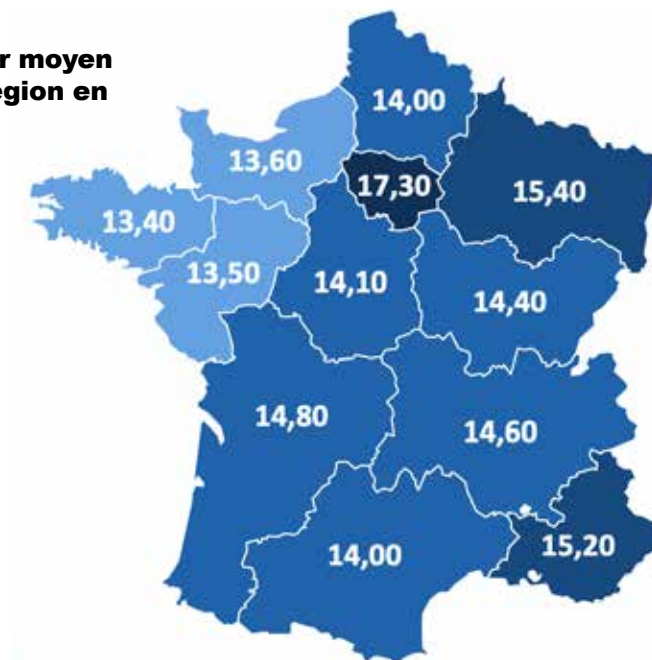
Moins la ville compte d'habitants, plus les produits à marge sont importants dans la participation au chiffre d'affaires brut.

Exemples :
Ville de moins de 10 000 habitants : 63% du CA brut générés par les produits à marge.
Paris : 46% du CA brut générés par les produits à marge

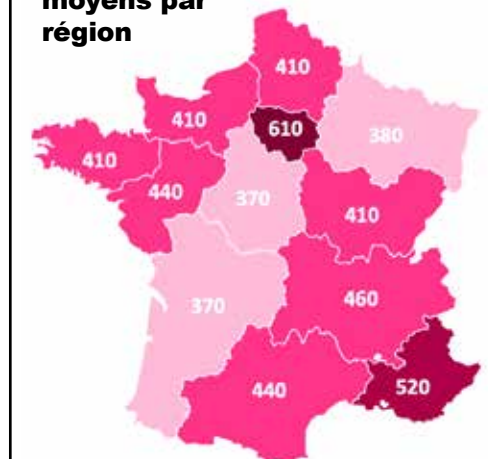


C'est le nombre moyen de tickets par jour (+2,3%)

Panier moyen par région en euros



Tickets moyens par région



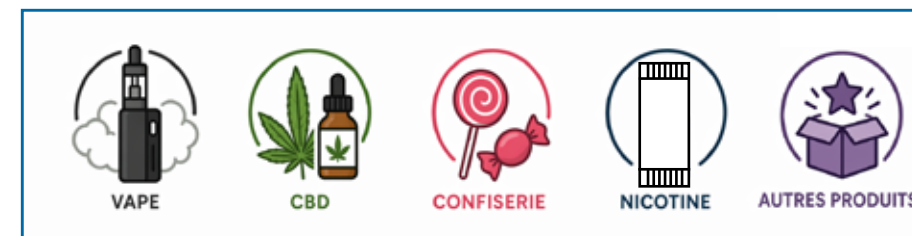
Et vous, où vous situez-vous ?

	Tabac / Bar / Presse	Bar / Presse	Tabac / Presse	Civette	Multi-services	Tous
Produits commissionnés et services	42	38	47	57	25	43
Produits à marge	58	62	53	43	75	57
CA brut moyen	330 800 €	247 800 €	245 900 €	145 900 €	263 100 €	278 500 €

La Transfo, ça marche !

Impact de la Transformation

Familles de produits que les Transformés ont davantage développées : (vs les non-Transformés)



L'Observatoire des buralistes s'est penché sur l'impact de la Transformation sur l'activité des buralistes. Il en ressort que leur chiffre d'affaires brut est supérieur de 33% à celui des non transformés (348 900 € contre 261 500 €), tout comme le nombre de tickets moyens par

jour (560 contre 420). Dans le détail, quasiment toutes les familles de produits sont davantage développées chez les buralistes transformés : vape, CBD, confiserie, produits nicotinés, divers produits à marge, services financiers et services au public. ■

« Notre inéluctable stratégie de diversification fonctionne »

Le Losange : Quel est l'objectif principal de cet Observatoire ?

Serdar Kaya : Il était important de montrer que les encaissements d'un buraliste sont très loin de la réalité de ce qu'il « gagne ». « Recettes » ne signifie pas « bénéfices » ! Ceci est vrai pour toutes les professions mais tout particulièrement pour la nôtre, en raison des 86% de taxes sur le tabac notamment. Ce qui rentre dans la caisse d'un buraliste n'est pas comparable au chiffre d'affaires d'une autre entreprise. Ce « chiffre d'affaires brut » composé des seuls commissions et chiffre d'affaires sur les produits à marge permet une meilleure comparaison avec les autres commerçants. Il est essentiel de le rappeler aux buralistes qui pourraient être leurrés par les sommes transitant par leur caisse. Il fallait aussi le rappeler à nos interlocuteurs : notre tutelle, la Douane, et les partenaires économiques.

Quel en est le principal enseignement ?

Notre inéluctable stratégie de diversification fonctionne. Le chiffre d'affaires brut est composé à 43% par les produits commissionnés, au premier rang desquels les produits du tabac, et à 57% par des produits à marge. Notre ADN reste le tabac dont l'État nous a confié le monopole, notre avenir se dessine du côté des produits à marge. Fort heureusement, grâce notamment à cette diversification, un buraliste peut encore espérer vivre dignement de son travail.

« Notre ADN reste le tabac, notre avenir se dessine du côté des produits à marge »

Nous ne demandons rien d'autre. En accompagnant cette stratégie par le fonds de Transformation, l'État a cherché à compenser la baisse de la prévalence tabagique qu'il a souhaitée à juste titre.

Vous demandez donc le maintien de ce fonds ?

Ce soutien doit être maintenu. D'autant plus que le monopole que nous a confié l'État perd chaque jour de sa valeur, certes par la baisse du nombre de fumeurs, mais surtout par le développement inquiétant des marchés parallèles que le gouvernement ne parvient pas à juguler... quand il ne le renforce pas lui-même par l'augmentation des taxes sur le tabac (indexées sur l'inflation). De plus, lors du dernier Projet de Loi de Finance (PLF), ces mêmes pouvoirs publics qui nous poussent à nous diversifier ont sabordé une occasion de confier la mission de vendre les produits sensibles de la vape et du CBD à un réseau sécurisé qui aurait été composé principalement de buralistes. Pire, le gouvernement vient de nous priver d'une voie de diversification en interdisant la vente des sachets de nicotine. Dans le même temps, ces produits prolifèrent, sans expertise ni contrôle, sur Internet, et apparaissent pour certains dans les rayons des supermarchés. Cette inconséquence du politique alimente l'incompréhension et parfois la colère des buralistes. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR DAVID J. STRAUS

NOUVEAU ! LA POMME VERTE

Proposez notre nouveauté printanière

86279

9MG/ML

8€*
LES 2
PODS



VEEV
SAVOUREZ LA DIFFÉRENCE

* Prix de vente recommandé. Réservé uniquement aux professionnels. Ne pas afficher. Ne pas distribuer aux consommateurs. Dangereux. Respectez les précautions d'emploi. Philip Morris France SAS, 712 054 014 RCS Nanterre, capital social 80 000 euros, siège social 52 avenue du Général de Gaulle - 92 800 Puteaux. HH France SAS, 25 rue Anatole France, 92300 Levallois-Perret.

Ces produits ne sont pas sans risques. Ils s'utilisent avec des recharges contenant de la nicotine qui est addictive. Uniquement pour les adultes qui autrement continueraient à fumer ou à utiliser des produits contenant de la nicotine.

Marché du tabac au 1^{er} trimestre -5,2% en volume, -3,6% en valeur

Le premier trimestre 2026 a été marqué, une fois encore, par des hausses de prix sur les produits du tabac. Ces augmentations de prix, issues de l'indexation des accises à l'inflation et de la politique commerciale des fabricants, continuent d'exercer une pression négative sur les volumes de vente dans le réseau des buralistes, au profit du marché parallèle.

■ Sur les trois premiers mois de l'année, les volumes globaux de livraisons tabac ont reculé de 5,2% par rapport à l'an dernier. Les livraisons tabac en volume s'établissent à 6,64 milliards d'unités livrées, contre 7,00 milliards en 2025.

■ Cela représente une baisse en valeur de 3,6%, passant de 4,26 milliards d'euros à 4,11 milliards d'euros, malgré la hausse de prix de 50 centimes par paquet en moyenne.

Par segment de produits, les livraisons de cigarettes ont baissé de 5,9% en volume et de 3,8% en valeur. Les livraisons de tabac à rouler ont chuté quant à elles de 5,6% en volume et 4,1% en valeur. Cette évolution confirme l'impact fortement négatif des hausses de prix sur le marché légal, favorisant une modification des comportements d'achat et l'explosion du marché parallèle.

Des baisses de livraisons dans la grande majorité des départements

Seuls six départements ont vu leurs volumes de livraisons tabac progresser sur le premier trimestre : ■ Le Nord (+1,8%), le Pas-de-Calais (+2,2%) et les Ardennes (+4,2%) qui, depuis un an, ont retrouvé des clients après la hausse des prix en Belgique ;

■ La Haute-Marne (+3,0%), ■ L'Aude (+2,5%) et l'Ariège (+18,1%) qui ont, quant à eux, profité de la fermeture en début d'année de la RN20, principal axe routier pour accéder à Andorre. Pour ces six départements, cela se traduit par des livraisons en valeur en hausse, de +3,5% pour le Nord à +19,4% pour l'Ariège.

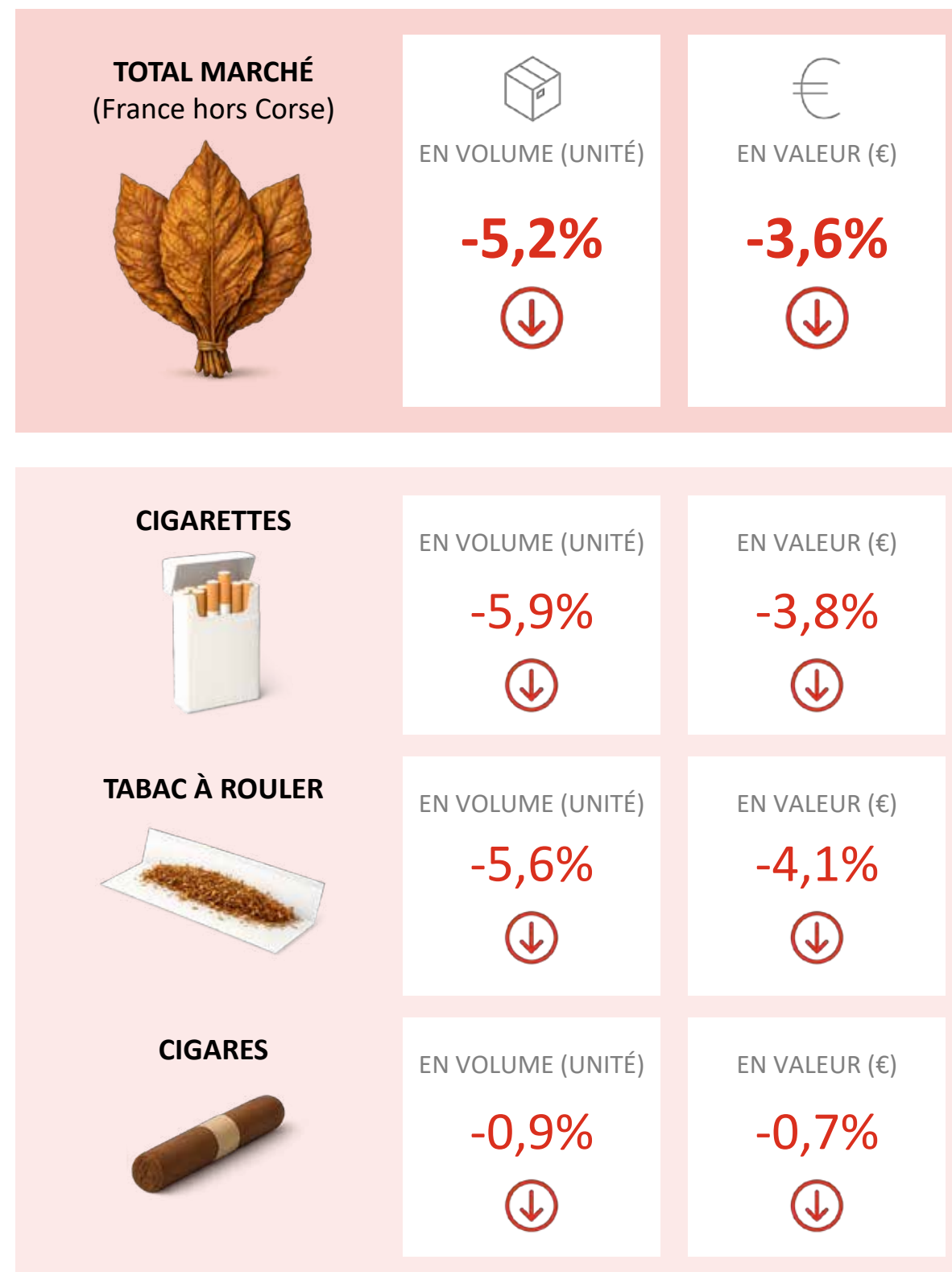
À l'opposé, six départements subissent sur ce premier trimestre des baisses de livraisons en volume particulièrement importantes, d'au moins 10% :

- Le Territoire de Belfort (-14,2%) ;
- La Haute-Corse (-11,1%) ;
- Les Hautes-Alpes (-10,5%) ;
- La Charente (-10,3%) ;
- Les Bouches-du-Rhône (-10,2%) ;
- L'Eure-et-Loir (-10,1%).

Le Territoire de Belfort est le département français le plus impacté, subissant une baisse en valeur de 13,0% sur ce premier trimestre 2026. ■

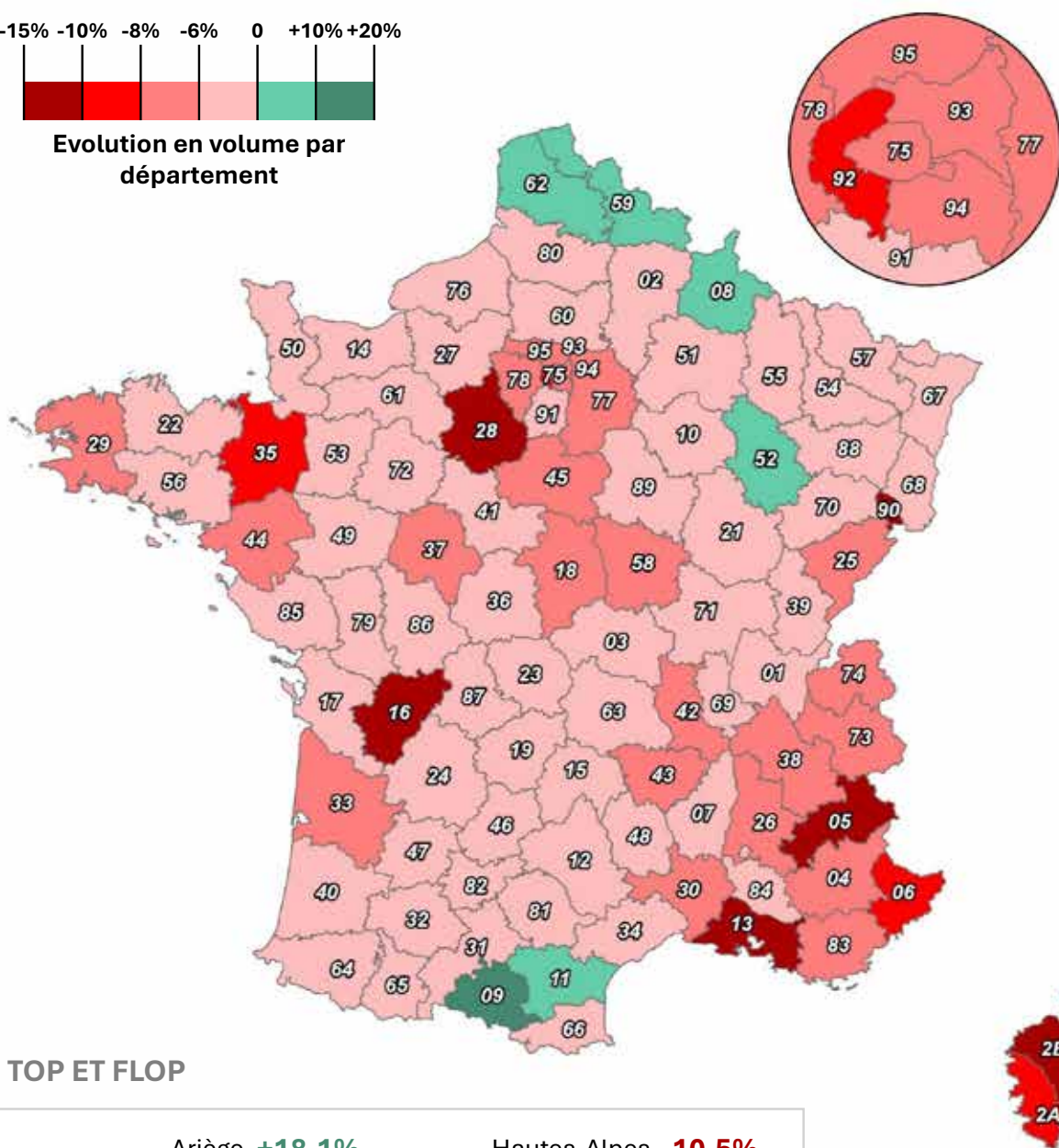
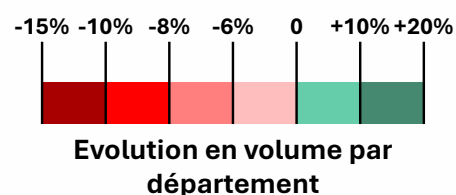
PÔLE OPÉRATIONNEL DE LA CONFÉDÉRATION

ÉVOLUTION DES LIVRAISONS TABAC SUR 3 MOIS JANVIER-MARS 2026 (VS JANVIER-MARS 2025)



ÉVOLUTION DES LIVRAISONS TABAC EN VOLUME SUR 3 MOIS JANVIER-MARS 2026 (VS JANVIER-MARS 2025)

Total Continent
-5,2%

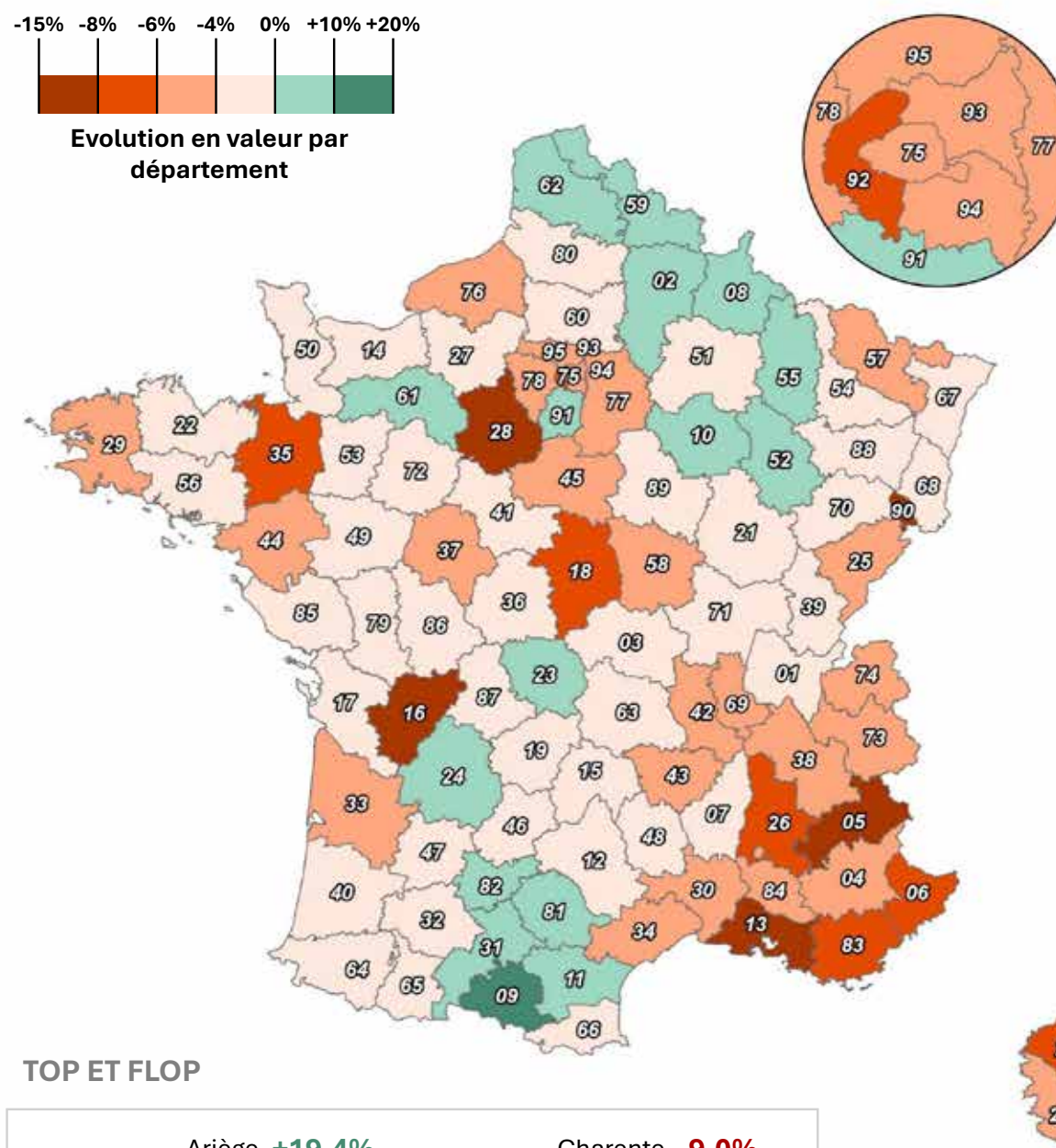
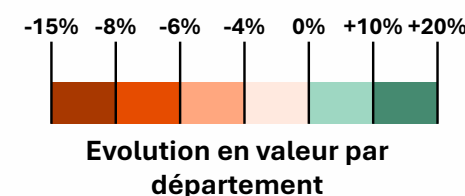


TOP ET FLOP

Ariège +18,1%	Hautes-Alpes -10,5%
Ardennes +4,2%	Haute-Corse -11,1%
Haute-Marne +3,0%	Territoire de Belfort -14,2%

ÉVOLUTION DES LIVRAISONS TABAC EN VALEUR SUR 3 MOIS JANVIER-MARS 2026 (VS JANVIER-MARS 2025)

Total Continent
-3,6%



TOP ET FLOP

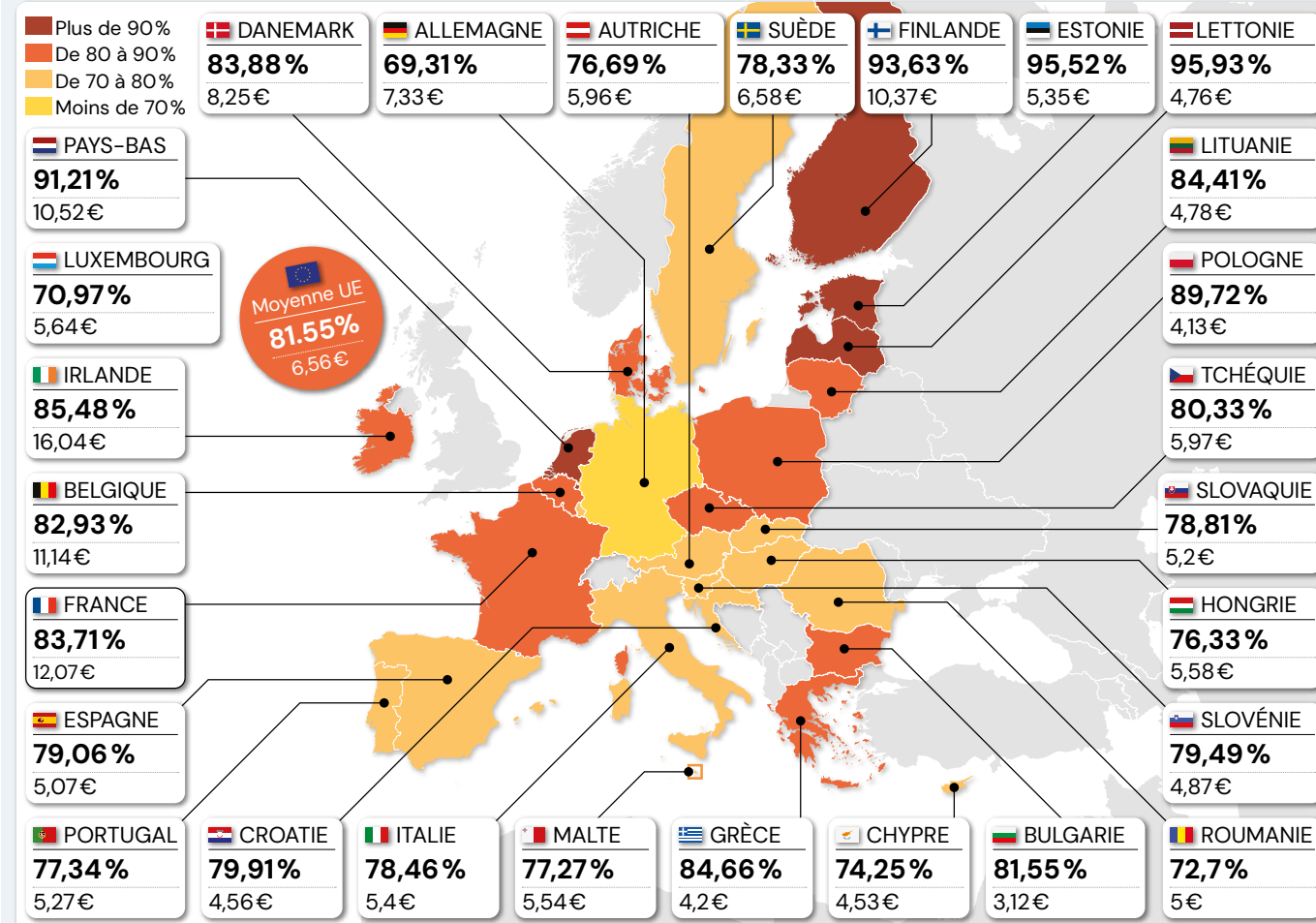
Ariège +19,4%	Charente -9,0%
Ardennes +6,3%	Hautes-Alpes -9,1%
Haute-Marne +4,7%	Territoire de Belfort -13,0%

Les taxes sur le tabac varient considérablement au sein de l'UE

Tous les ans, l'association Tax Foundation Europe dévoile le classement des pays de l'Union européenne en fonction de leur taxation des cigarettes. La France (83,71% de taxe sur le prix d'un paquet de 20 cigarettes) est au-dessus de la moyenne des 26 pays de l'Union (81,55%). En valeur absolue, elle tutoie les sommets. Avec 8,09 euros de taxe sur 12,07 euros - l'un des prix moyen du paquet les plus élevés d'Europe - , l'Hexagone n'est devancé que par l'Irlande (10,71 euros) et devance les Pays-Bas (7,77 euros).

La taxation du paquet de cigarettes en Europe

et prix de vente, en euros TTC



Source: Tax Foundation | Europe (avril 2026).

VISACTU

Les trois orientations fortes de la Confédération envers la TPD



Deux directives européennes sur les produits du tabac (cigarettes, cigares, tabac chauffé, vape, CBD, sachets de nicotine...) doivent être débattues d'ici cet été (normalement) et demanderont une unanimité des 26 pays pour être adoptées. Active sur le sujet, la Confédération préconise trois priorités :

■ **La limitation à une cartouche** (contre quatre actuellement) des importations de cigarettes pour chaque voyageur à l'échelle européenne ;

■ **Augmenter les minima de perception** pour les pays ayant une fiscalité inférieure pour lutter contre toutes les formes de marché parallèle ;

■ **Travailler sur un cadre de distribution** pour les produits du vapotage et toutes les Nouvelles gammes de produits (NGP) pour éviter les interdictions de produits comme les puffs ou les sachets de nicotine.

Pour peser davantage dans la balance, la Confédération s'est naturellement rapprochée de la CEDT (Confédération européenne des détaillants de tabac qui commercialisent leurs produits sous forme de monopole) et son président l'Autrichien Peter Schweinschwallier qui s'est montré favorable non seulement au passage de quatre à une cartouche dans toute l'UE mais a également rappelé, lors du salon Evo Nxt de Prague (lire p. 28 à 30), que les écarts de prix trop importants entre pays créaient une distorsion de concurrence et favorisaient les trafics transfrontaliers. Les huit pays membres de la CEDT* débattront à nouveau de ces sujets lors du prochain sommet de la CEDT que se tiendra à Séville les 10 et 11 juin. ■

* Autriche, Belgique, Espagne, France, Grèce, Hongrie, Irlande et Italie.

COOPERATIVE DES BURALISTES DE FRANCE Société anonyme coopérative à Directoire et Capital Variable

Siège social : 23/25 rue Chaptal – 75009 PARIS
RCS PARIS 483 542 692

AVIS DE CONVOCATION

Assemblée générale du 17JUN 2026

Les associés de la société COOPERATIVE DES BURALISTES DE FRANCE, société anonyme coopérative à capital variable, dont le siège social est situé à PARIS 75009 – 23/25 rue Chaptal, immatriculée au registre du commerce de PARIS sous le n° 483 542 692, sont informés qu'une assemblée générale ordinaire est convoquée pour le mercredi 17 juin 2026 à 10 heures, au siège social, à l'effet de délibérer sur l'ordre du jour suivant :

- rapport de gestion du Directoire, rapport du conseil de surveillance et rapport du commissaire aux comptes sur les comptes annuels 2025
- examen et approbation des comptes de l'exercice clos le 31/12/2025
- rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions visées à l'article L.225-38 et suivants du Code de commerce, approbation de ces conventions
- affectation du résultat 2025
- renouvellement des jetons de présence
- renouvellement des membres du conseil de surveillance
- pouvoirs à donner.

Tout associé régulièrement inscrit a le droit de participer à cette assemblée, de s'y faire représenter par son conjoint ou par un associé, ou d'y voter par correspondance.

La société tient à la disposition des associés des formulaires de pouvoir et de vote par correspondance.

Les associés souhaitant utiliser la faculté de vote par correspondance pourront demander par lettre simple ou télécopie, un formulaire auprès de la société, au plus tard six jours avant la réunion.

Le formulaire dûment rempli devra parvenir à la société trois jours au moins avant la date de la réunion.

Compte tenu du nombre important d'associés, et du quorum nécessaire à la validité des délibérations (le tiers des associés inscrits) il est probable que ce quorum ne sera pas atteint. Dans ce cas, une deuxième assemblée sera convoquée pour le mercredi 24 juin 2026 à 14 heures 30 au siège social.

L'associé qui aura voté par correspondance n'aura plus la possibilité de participer directement à l'assemblée ou de s'y faire représenter en vertu d'une procuration.

Son vote par correspondance pour le 17 juin 2026 sera valable pour l'assemblée prévue le mercredi 24 juin 2026, avec le même ordre du jour.

Afin de faciliter l'organisation matérielle de la première réunion (17 juin 2026), les associés qui souhaiteraient y assister sont priés d'en informer la société par tous moyens (lettre, fax, email).

Il est par ailleurs expressément rappelé que les frais de déplacement et de participation ne pourront donner lieu à une quelconque prise en charge.

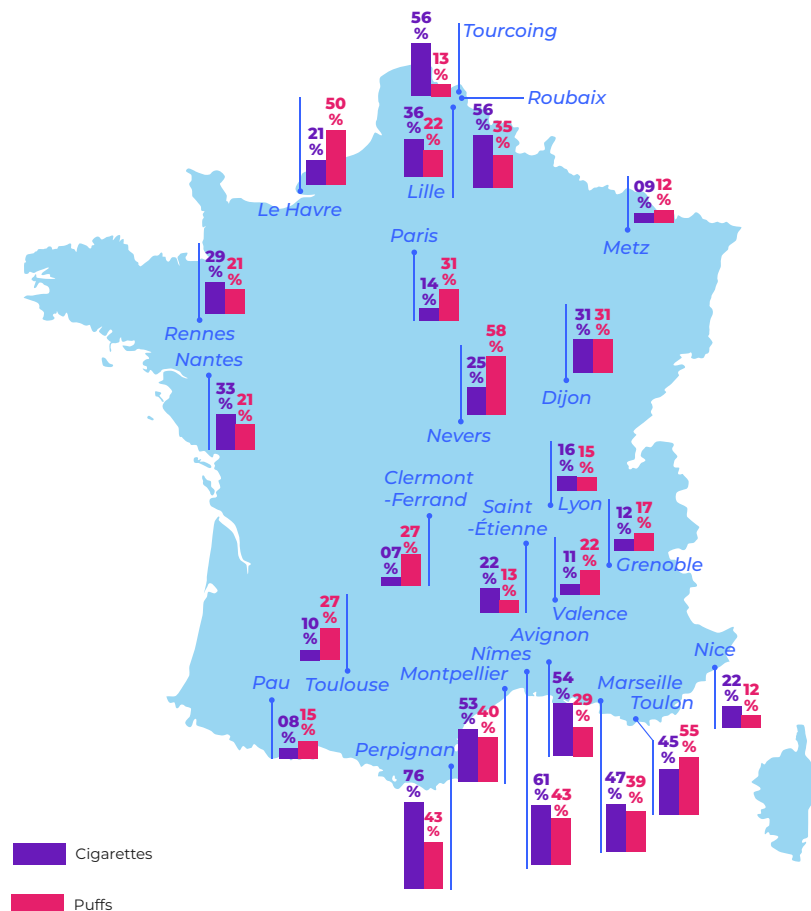
Épicerie de nuit Les buralistes soutenus par leurs confrères commerçants

Le réseau reçoit le soutien bienvenu de la Confédération des commerçants de France et de la Fédération des Épiciers de France. La vente sous le comptoir ou le manteau nuit à tous les commerçants.

La vente de tabac de contrebande et de contrefaçon n'est pas le problème des seuls buralistes. Preuve en est la prise de parole de la Confédération des commerçants de France (CDF) et de la Fédération des Épiciers de France (FEF). Chiffres à l'appui, la déléguée générale de la CDF, Laure Brunet-Ruinart de Brimont, a inlassablement dénoncé, ces dernières semaines, « le grave problème de sécurité et de concurrence » que représente la vente illégale de tabac. Un message égrené dans *Nice Matin* et *Var Matin* mais aussi *La Provence*, *le Journal du Centre* ou encore *ICI* dans les Hauts de France.

Le coup de gueule n'est pas sans fondement. Pour appuyer leur propos, les représentants des commerçants avancent une étude menée entre fin 2025 et début 2026 dans une trentaine de villes un peu partout en France. Des « épicerie de nuit » ont été testées anonymement par la société Webdrone, qui travaille régulièrement pour le secteur du tabac. Et les résultats sont intéressants. « Nous avons pris soin de mener notre enquête dans des villes de taille variable sur tout le territoire », indique Didier Douilly, directeur du développement de Webdrone. *Nous y avons répertorié systématiquement les commerces de proximité de type 'dépanneurs' puis nos enquêteurs se sont rendus dans certains de ces commerces pour acheter des cigarettes.* »

Sur les mille épicerie ciblées, 30 % proposent des cigarettes en dehors du cadre



Sur les mille épicerie ciblées, 30 % proposent des cigarettes en dehors du cadre légal

légal et, malgré l'interdiction de la puff, 29 % continuent d'en vendre (une enquête de l'Ifop citée par EY Parthenon, sur un panel plus restreint, faisait état d'environ 40% d'« épicerie » en infraction en décembre 2024). Pour ne reprendre que les villes pointées par la CDF et la FEF : à Avignon, 54% des épicerie de nuit visitées vendent des cigarettes et 29% vendent des puffs. À Toulon, 45% vendent des cigarettes et 55% des puffs. À Marseille, 47% vendent des cigarettes et 39% des puffs. À Nevers, 25% vendent des cigarettes et 58% des puffs. À Nice, 22% vendent des cigarettes et 12% des puffs. Au Havre, 21% vendent des cigarettes et 50% des puffs.

Dans le département du Nord, environ 51% des épicerie ciblées par Webdrone vendent illégalement des cigarettes et 23 %

vendent toujours des puffs. À Tourcoing et à Roubaix la part d'épicerie vendant des cigarettes atteint même 56%, plaçant ces villes parmi les plus touchées de France, 20 points au-dessus de Lille. « Les épicerie où se livrent ces trafics se situent souvent à quelques centaines de mètres d'établissements scolaires », indique la CDF. « Nos enquêteurs ont pu acheter des cigarettes de contrebande, en paquet ou à l'unité, et parfois de la contrefaçon, témoigne Didier Douilly. Parfois, ils ont été redirigés vers un autre point de vente, dans la rue par exemple. »

Voilà pour l'offre. Qu'en est-il de la demande ? À l'échelle nationale, une enquête réalisée par l'Ifop en août 2025 pour OneShot Medias indique que 13% des fumeurs interrogés avouent s'être approvisionnés dans un commerce de type « épicerie de nuit » ou auprès d'un vendeur à la sauvette. À Paris, ils sont 35% à l'avoir fait. Six mois plus tôt, le même institut avançait un chiffre de 6% pour les seules épicerie et 3% pour la vente à la sauvette.

« Le prix constitue le critère jugé 'déterminant' pour 60% de ceux qui achètent hors circuit traditionnel, devant la facilité d'approvisionnement (35%) », indique François Legrand, un des auteurs de l'étude. Pour un tiers des consommateurs ayant recours aux circuits alternatifs (ce qui inclut des canaux légaux comme les achats transfrontaliers), cette pratique est devenue « régulière » (15%) ou « assez fréquente » (18%). Cette proportion atteint 50% chez les hommes de moins de 35 ans.

Et pourtant, 58% des adeptes de la contrebande jugent les produits illicites plus dangereux que les produits du circuit légal, selon la même étude. « Manifestement, cette perception du risque ne suffit pas à inhiber les comportements lorsque dominent contraintes budgétaires, accessibilité et variété perçue », en conclut François Legrand. Le phénomène des « épicerie » a de beaux jours ou plutôt de belles nuits devant lui... ■

DAVID J. STRAUS

Interview

« Ces comportements jettent l'opprobre sur toute une profession »



Alexis Roux de Bézieux, président de la Fédération des Épiciers de France

Le Losange : Pourquoi vos organisations prennent-elles la parole aujourd'hui à propos du trafic de tabac dans certains commerces de proximité ?

Alexis Roux de Bézieux, président de la Fédération des Épiciers de France : Il nous est apparu nécessaire de communiquer sur des comportements dont certains peuvent être considérés comme systématiques et jettent l'opprobre sur toute une profession. Les dérives observées ne reflètent en rien l'éthique de notre profession et la mission qui est la nôtre ni les pratiques de nos adhérents, que ces derniers soient épicerie de nuit ou non.



Pierre Bosche, président de la Confédération des commerçants de France

Pierre Bosche, président de la Confédération des commerçants de France :

Les constats mis en lumière par les enquêtes récentes pour le tabac s'inscrivent dans une dynamique beaucoup plus large, celle du développement de circuits parallèles de distribution, à la fois dans certains commerces et sur la voie publique, via la vente à la sauvette. On est face à un phénomène « multiproduits » et multi-canaux incluant aussi fleurs, fruits et légumes, produits alimentaires, médicaments, protoxyde d'azote... Ces ventes illégales créent une concurrence déloyale massive. Des acteurs échappent à toute règle, captent une partie de la clientèle et fragilisent les commerces en règle. Cela pèse sur l'équilibre des centres-villes.

Les dérives que vous pointez affectent plus que vos commerces...

P.B. : Oui, car il y a une dimension de sécurité et d'ordre public. Ce qui ■■■



■ ■ ■ pouvait apparaître comme diffus s'est structuré. Les Douanes alertent sur l'implication croissante de réseaux organisés. La vente à la sauvette, notamment, devient un canal de diversification pour des réseaux qui y trouvent une activité rentable et peu risquée pénalement. On retrouve des logiques de territoire, de contrôle des emplacements, parfois de violence. Il existe aussi une dimension sanitaire. Les produits vendus échappent à tout contrôle : absence de traçabilité, non-respect des normes, notamment de protection des mineurs. Cela expose directement les consommateurs.

Les « épicerie de nuit » sont particulièrement pointées du doigt. Sont-elles un problème par nature ?

A.R.d.B. : Les épiciers de nuit, dans leur immense majorité, sont des commerçants indépendants (tout comme les buralistes) et souffrent des mêmes maux que ces derniers (coût du travail, hausse des loyers, coûts de l'énergie, atonie du pouvoir d'achat...). Ces commerçants sont fragilisés par une concurrence accrue de la grande distribution sur des horaires élargis ainsi que des offensives de fermeture administrative sous couvert de salubrité ou de sécurité publique (absence de nuisances, lutte contre l'alcoolisation des jeunes publics...). Ils sont pourtant souvent la dernière lueur dans la rue et contribuent à la sécurisation de l'espace public, tout en étant un acteur capital du lien social. Ils permettent, par la parole, de désamorcer certains comportements agressifs.

P.B. : C'est vrai, les épicerie de nuit sont des commerces de proximité, qui répondent à un besoin concret avec des horaires étendus et participent à la vie des quartiers. La grande majorité des professionnels respecte les règles. En revanche, certaines activités commerciales peuvent être utilisées comme supports de blanchiment de revenus issus de circuits illégaux.

« On est face à un phénomène 'multiproduits' et multi-canaux incluant aussi fleurs, fruits et légumes, produits alimentaires, médicaments, protoxyde d'azote... »

PIERRE BOSCHE

Cela peut aussi concerner certains kebabs, bars, bars-shops, ongleries, ... Il s'agit d'une minorité, qui n'a pas vocation à développer une activité réelle ni à contribuer à l'attractivité commerciale. Elle fragilise l'équilibre d'une rue ou d'un quartier en réduisant la diversité commerciale. Ces pratiques ne doivent pas conduire à une stigmatisation d'un secteur indispensable. Il ne s'agit donc ni d'interdire ces commerces, ni de restreindre leur activité, mais de cibler les comportements illégaux et les filières qui les alimentent. Le sujet n'est pas le type de commerce, mais le respect des règles.

Que pouvez-vous faire pour éviter les dérives que vous dénoncez ?

A.R.d.B. : Comme nos confrères buralistes, il est de notre devoir de faire en sorte de préserver la sécurité, la santé et l'économie de nos territoires. L'adhésion à une organisation professionnelle constitue un levier structurant pour la profession. Elle permet aux commerçants d'être mieux informés des obligations réglementaires, des évolutions législatives et des bonnes pratiques à adopter dans l'exercice de leur activité. Les formations que nous dis-

pensons contiennent des mises à jour régulières du cadre législatif et réglementaire s'appliquant à tous les produits soumis à réglementation ou autorisations spécifiques, à savoir alcool et tabac. Nous pouvons nous associer à toutes les organisations ou aux pouvoirs publics afin d'alerter sur les comportements délictueux et apporter notre soutien aux actions visant à professionnaliser nos métiers. Une fédération professionnelle joue un rôle d'interface essentiel entre les pouvoirs publics et les acteurs de terrain. Elle peut ainsi devenir un interlocuteur privilégié pour relayer des messages de prévention, accompagner les professionnels et contribuer à diffuser une culture de conformité et de responsabilité au sein des commerces de nuit.

P.B. : Les fédérations et les métiers concernés ont un rôle à jouer, et ils l'assument. Cela passe par la formation, la mise à jour régulière

des règles applicables et la sensibilisation aux risques. Il y a une volonté claire de maintenir un haut niveau d'exigence et de responsabilité. Mais il faut aussi être lucide : les dérives les plus graves ne relèvent pas de simples manquements individuels. Elles s'inscrivent dans des logiques de réseaux, d'approvisionnement parallèle, parfois de criminalité organisée et, eux n'adhèrent pas à des fédérations.

Que peuvent faire les pouvoirs publics ?

A. R.d.B. : Ces dérives constatées chez quelques-uns risquent de conduire les pouvoirs publics à une confusion entre des acteurs responsables et des acteurs potentiellement liés à certaines structures criminelles.

P.B. : Les outils locaux, comme les arrêtés sur les horaires ou certains produits, peuvent apporter des réponses ponctuelles à des situations de tension mais ils ne doivent pas être généralisés. Lorsqu'un phénomène est structuré, ces mesures ont pour effet de déplacer l'activité, pas de la faire disparaître. Le sujet n'est pas uniquement celui du point de vente, c'est celui des filières.

Pour lutter efficacement contre ces phénomènes, nous demandons notamment l'octroi aux polices municipales d'un pouvoir de saisie de plein droit ; la généralisation de brigades spécialisées dans la sauvette et la contre-façon, dans les zones particulièrement concernées ;

des peines plus lourdes contre les réseaux, proportionnées aux profits générés ou encore la qualification pénale de « bande organisée » pour l'infraction de vente à la sauvette commise en réseau. ■

« Les épiciers de nuit, dans leur immense majorité, sont des commerçants indépendants (tout comme les buralistes) et souffrent des mêmes maux que ces derniers »

ALEXIS ROUX DE BEZIEUX

PROPOS RECUEILLIS PAR D.J.S.



Cabinet DAVID –DESCUBES
128 Avenue de la Libération
86 000 POITIERS

BAR TABAC PRESSE FDJ PMU (79)

Plein centre de Niort, sur axe passant proche parking et secteur piéton. Idéal pour un couple. Terrasse. Appartement avec 3 chambres. CA HT : 56 473 € + commissions : 85 575 €.

Prix du fonds : 208 240 € HAI. Ref 7388

TABAC PRESSE FDJ (37)

Très belle visibilité en bordure de nationale en Sud Touraine, stationnements nombreux. Logement avec entrée indépendante. CA HT : 46 293 € + commissions : 117 133 €.

Prix du fonds : 295 920 € HAI. Ref 7394

BAR TABAC JEUX BRASSERIE DU MIDI (85)

Commune touristique, sur axe de passage vers les plages. Parking en face. Potentiel de développement. Possibilité d'achat des murs commerciaux et de 4 appartements loués. Belle rentabilité. CA HT : 285 136 € + commissions : 169 112 €.

Prix du fonds : 317 840 € HAI.

Prix du fonds et des murs : 920 640 € HAI. Ref 7330-7349



Site web : www.david-descubes.fr

Téléphone : 05 49 88 05 37

Mail : commerce@agence-descubes.fr

Secteur d'intervention :

86 – 17 -16 – 79 - 85 – 37 -36 – 49 -44 -41



Evo Nxt : des perspectives de croissance encourageantes



Malgré un marché illicite dont l'expansion est surtout due aux interdictions de vente, les produits de nouvelle génération bénéficient toujours de taux de croissance remarquables. La dernière édition du salon Evo Nxt en Tchéquie a confirmé cette tendance.

Après Málaga par deux fois puis Milan, Evo Nxt avait choisi cette année Prague pour sa 4^e édition, organisée les 17 et 18 avril. Plus de 1 000 participants se sont retrouvés dans les 3 500 m² d'exposition du Forum Karlín, dans la capitale tchèque. Salon dédié aux nouvelles

gammes de produits (NGP), Evo Nxt a réuni comme chaque année les professionnels du secteur pour présenter les dernières innovations en termes d'alternatives au tabac traditionnel et échanger sur les tendances majeures des produits à risque réduit. Les meilleurs analystes du marché du tabac et des filières associées ont également proposé leurs prévisions économiques et de consommation pour les prochaines années.

Les NGP progressent toujours

D'une manière générale, le secteur des produits à la nicotine fait preuve d'une résilience certaine en dépit du léger déclin des ventes de cigarettes qui ont connu une croissance proche de 0 dans le monde en 2024. « Les produits à risque réduit ont en revanche continué à bénéficier d'une forte croissance (+ 9,9 %) en 2024, remarque Jose Becerril, consultant senior au sein d'Euromonitor International. Et selon les prévisions établies pour la période 2024-2029, si le déclin des ventes de cigarettes en volume devrait être limité (- 0,5 % par an), les produits à risque réduit devraient voir leurs ventes en volume progresser de 3,8 % par an ». Le chiffre d'affaires mondial des produits à risque réduit devrait même atteindre 97 milliards d'euros en 2029*.

Explosion du marché illégal de la vape

Toutefois, le nombre de pays interdisant ou restreignant fortement ces produits demeure élevée et entraîne une explosion du marché parallèle pour les NGP. Pour le secteur de la vape, le marché parallèle pèse 79 % en volume, selon

La législation sur la vape dans le monde

Statut	Nombre	Principaux pays
Autorisation totale ou partielle	63	Afrique du Sud, Arabie Saoudite, Australie, Biélorussie, Bolivie, Canada, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Costa Rica, Égypte, Équateur, États-Unis, Honduras, Indonésie, Irak, Israël, Jordanie, Koweït, Laos, Malaisie, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, République Dominicaine, Royaume-Uni, Russie, Salvador, Suisse, Turkménistan, Union européenne...
Aucune législation	14	Algérie, Angola, Cameroun, Côte d'Ivoire, Guatemala, Kenya, Maroc, Myanmar, Nigeria, Tanzanie, Tunisie...
Interdiction totale ou partielle	33	Argentine, Brésil, Cambodge, Éthiopie, Ghana, Inde, Kazakhstan, Mexique, Oman, Ouganda, Panama, Qatar, Sri Lanka, Taiwan, Thaïlande, Turquie, Uruguay, Vietnam...

Source : Euromonitor International
- Avril 2026



une étude d'Euromonitor International. Et pour la catégorie des dispositifs à usage unique ou puffs (interdits notamment en France), il pèse même 89 % du marché total ! « Interdire un produit crée automatiquement un marché illégal ; ce marché attire notamment les mineurs ce qui entraîne une aggravation des addictions, affirme Vincent Reid, cofondateur d'EPD International. C'est pour cela qu'il faut absolument tenir un discours pédagogique sur cette question. »



L'exemple tchèque

De ce point de vue, le choix de Prague pour Evo Nxt 2026 n'était pas anodin. Société spécialisée dans les produits oraux à la nicotine, EPD International a dû quitter les Pays-Bas fin 2021 à cause de l'interdiction des sachets de nicotine. Elle s'est installée en ■ ■ ■



■ ■ ■ République Tchèque, pays modèle en matière de régulation intelligente. « Depuis les années 1990, la réduction des risques est ici un pilier de la politique de santé, rappelle Martin Černý, external engagement manager chez BAT Tchéquie. Le pays a été un des premiers à légiférer sur les sachets de nicotine, les arômes d'e-liquides et à adopter une fiscalité maîtrisée pour ces produits. Résultats : des taux de mortalité, d'hospitalisations et de prévalence tabagique en baisse continue. »



Les sachets de nicotine en plein essor

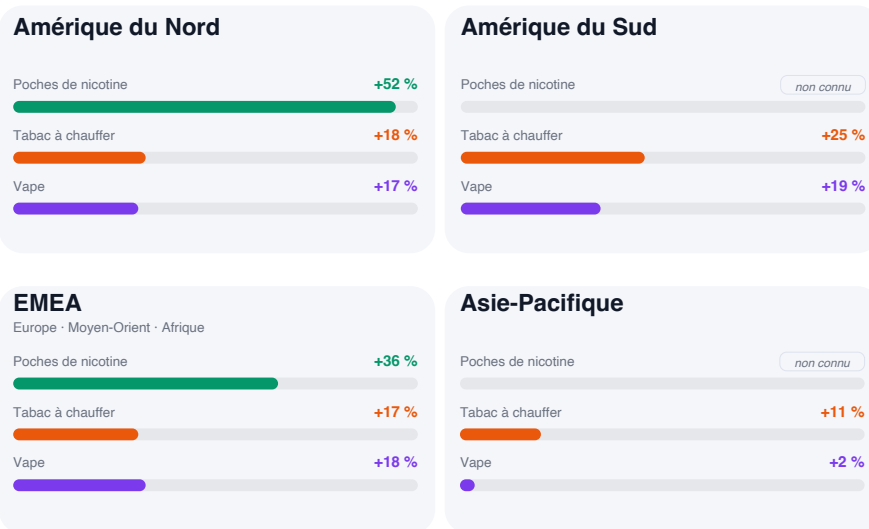
En dépit de législations parfois absurdes, il faut quand même le répéter : les NGP bénéficient dans leur ensemble de taux de croissance solides même s'il existe de fortes disparités entre les différentes catégories : pour la période 2021-2026, les sachets de nicotine ont vu leurs ventes progresser de 45 % par an, contre + 15 % pour le tabac à chauffer et la vape. « Si la croissance de toute la catégorie vape a tendance à ralentir, celle des sachets de nicotine demeure forte, souligne Lorenzo Guaragna, responsable de l'analyse juridique chez Tamarind Intelligence. En 2026, les sachets de nicotine devraient voir leurs ventes progresser de 29 % par rapport à 2025 contre + 9 % pour le tabac à chauffer et + 1 % pour la vape. » ■

ALEXANDRE T. ANALIS

* Chine exceptée pour tous les chiffres Euro-monitor International



Taux de croissance des produits de nouvelle génération par zones géographiques pour la période 2021-2026



Source : Tamarind Intelligence - Mars 2026

Retrouvez les gammes de recharges compatibles pour chaque génération d'appareil IQOS.



Recharges compatibles

	HEETS	TEREA
Intenses	<p>RUSSET</p> <p>BRONZE</p>	<p>RUSSET</p>
Équilibrés	<p>SIENNA</p> <p>TEAK</p> <p>AMBER</p>	<p>SIENNA</p> <p>AMBER</p>
Doux	<p>YELLOW</p>	<p>YELLOW</p>
Frais	<p>TURQUOISE</p>	<p>LEVIA* BLUE</p> <p>LEVIA* GREEN</p>

Réservez uniquement aux professionnels. Ne pas afficher. Ne pas distribuer aux consommateurs.

*LEVIA : une nouvelle expérience nicotinique de fraîcheur sans tabac. N'utilisez pas IQOS ILUMA™ avec des recharges de générations précédentes (HEETS), car cela pourrait endommager l'appareil. Philip Morris France SAS, 712 054 014 RCS Nanterre, capital social 80 000 euros, siège social 52 avenue du Général de Gaulle - 92 800 Puteaux.

Ce produit n'est pas sans risques. Il s'utilise avec des recharges contenant de la nicotine qui est addictive. Uniquement pour les adultes qui autrement continueraient à fumer ou à utiliser des produits contenant de la nicotine.

Les tabaccai restent vigilants face à la contrebande



Si l'usage des produits de nouvelle génération (NGP) progresse en Italie, les buralistes transalpins suivent de près l'évolution d'un marché parallèle qui touche aussi bien le tabac classique que la vape. La fédération italienne des buralistes est récemment montée au créneau.

Deuxième ville de Sicile après Palerme, Catane s'est transformée, les 21 et 22 mars, en lieu de rendez-vous pour les tabaccai, ces buralistes italiens qui sont encore près de 50 000 à exercer dans la Botte. La 136^e édition d'In Tour 2000, salon itinérant de la Fédération italienne des tabaccai (FIT) initié en 1990, a été un franc succès en termes de fréquentation avec 63 exposants répartis sur 8 000 m² et 2 300 visiteurs (représentant plus de 1 000 établissements) réunis dans deux pavillons du centre d'expositions Sicilia Fiera.

3,5 millions de vapoteurs en Italie

Lors du Congrès qui se tenait en parallèle du salon, Mario Antonelli, président de la FIT, se montrait prudent quant à la santé financière du réseau : « 2025 a été une année normale, ni exceptionnelle,

ni catastrophique ; les NGP ont connu une croissance importante, notamment le tabac à chauffer. » L'optimisme quant aux NGP est partagé par la plupart des professionnels : « Selon le ministère de la Santé, l'Italie compte 3,5 millions de vapoteurs et 3 millions d'utilisateurs de tabac à chauffer, ce qui est un record », affirme Alessandro Granata, chef de produit chez Tubino.

4,8 % de marché parallèle

En revanche, les tabaccai se montrent beaucoup plus inquiets quant à la contrebande. Dans la 3^e étude annuelle Ipsos Doxa* commandée par Logista Italia, le marché illégal du tabac et des NGP a représenté l'année dernière 1,2 milliard d'euros, soit 4,8 % du marché total. Si cela peut sembler un léger progrès (la part du marché illégal était de 5 % en 2024), l'étude révèle que les pertes engendrées par ces achats hors réseau ont quand même constitué un manque à gagner fiscal de 690 millions d'euros pour l'État et une perte de revenus d'environ 630 millions d'euros.



Menaces sur les emplois

Ce fléau a aussi un impact direct sur le marché du travail : la contrebande de tabac et de NGP menacerait désormais 5 900 emplois (+5 %) à moyen-long terme. Ces résultats inquiètent les observateurs économiques dans la mesure où le marché du tabac et des NGP pèse désormais 24,5 milliards d'euros (dont 18,3 milliards pour le tabac traditionnel, 4,4 milliards pour

le tabac à chauffer et 1,8 milliard pour la catégorie cigarettes électroniques) contre 23 milliards en 2024, ce qui confirme son rôle significatif dans l'économie du pays (plus d'1 % du PIB).

Hausse de taxes = contrebande

L'étude se penche aussi sur la révision proposée par la Commission européenne des directives qui visent à augmenter la taxation des produits du tabac et de la vape (lire aussi notre article p.22). Selon cette étude, ces hausses de taxe n'atteindraient pas les résultats escomptés, un répondant sur dix déclarant qu'il se tournerait vers des circuits d'achat non officiels. Logista estime que les hausses appliquées au tabac traditionnel entraîneraient plus d'un milliard d'euros de pertes fiscales pour l'État et une perte potentielle de 500 emplois supplémentaires.

Vente en ligne de vape interdite

80 % des personnes interrogées estiment que l'illégalité dans ce secteur est un problème répandu à l'échelle nationale, confirmant la tendance observée l'année précédente. La loi interdisant la vente en ligne de cigarettes électroniques, entrée en vigueur en 2025, est encore peu connue : parmi les utilisateurs de NGP, 40 % n'en ont pas connaissance et seulement 15 % se considèrent bien informés. L'idée que l'achat sur des circuits non officiels comporte un faible risque d'être contrôlé et sanctionné reste également très répandue.

Pour une fiscalité équilibrée

Après avoir pris connaissance de l'étude, Mario Antonelli s'est exprimé pour exhorter le législateur européen à ne pas appliquer une trajectoire fiscale démesurée : « Les résultats de l'étude Ipsos Doxa / Logista devraient alerter les décideurs et les institutions européennes, appelés à prendre des décisions réglementaires importantes pour l'ensemble de notre secteur. Nous défendons l'adoption



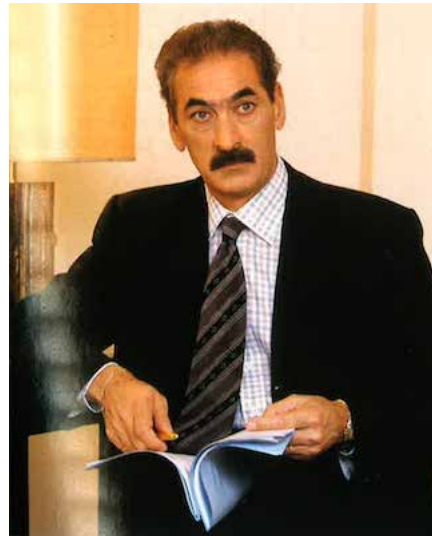
de politiques fiscales équilibrées et d'un cadre réglementaire proportionné, tenant compte de l'évolution du marché et favorisant les produits innovants. » ■

ALEXANDRE T. ANALIS

* Étude menée auprès de trois échantillons distincts représentatifs de la population italienne pour un total de 6 200 entretiens au cours du 2nd semestre 2025. Par ailleurs, au 1^{er} trimestre 2026, une enquête complémentaire a été menée auprès de 800 personnes afin d'appréhender les effets potentiels de nouvelles hausses de prix sur certains produits, liées à d'éventuelles évolutions réglementaires en Europe.

La FIT et le monopole de distribution du tabac en Italie

- Fondée en 1945
- 50 000 tabaccai dont environ 80 % d'adhérents
- 500 collaborateurs
- 110 présidents provinciaux
- 4 bureaux détachés
- 3 salons de 2 jours par an
- Prix moyen pour un paquet de 20 cigarettes : 6,50 €
- Commission versée au buraliste : 10 %



L'adieu à Michel Arnaud

L'ancien président de la Confédération est décédé le 5 avril. L'annonce de sa disparition n'a pas manqué de susciter une vague d'hommages de la part de tout le réseau ; élus et buralistes ont salué l'œuvre d'un grand réformateur de la profession.

La nouvelle est tombée brutalement et a bouleversé de nombreux buralistes à travers toute la France : Michel Arnaud, 12^e président de la Confédération (1999-2003), est décédé le 5 avril à l'âge de 75 ans. Buraliste à Veynes, il avait été élu successivement président de la fédération départementale des Hautes-Alpes, administrateur de la Confédération puis président de la Mudetaf (1994-1999). Il occupait les fonctions de secrétaire général de la Confédération lors de son élection à la présidence, en octobre 1999, succédant ainsi à Rémy Tritschler.

Le premier Contrat d'Avenir

Au cours de ses quatre années de présidence, il avait notamment organisé le rassemblement du Bourget (Seine-Saint-Denis) qui avait réuni plus de 11 000 buralistes, le 14 octobre 2000. Il avait aussi négocié la distribution des sachets d'euros en 2001 (aux côtés des banques et de La Poste), les bases du premier Contrat d'Avenir en 2003 et avait enfin créé les services Juridique et Études de marché au sein de la Confédération. Il

avait démissionné au cours de son second mandat, en 2003, et passé le relais à René Le Pape (2003-2008).

« J'ai perdu mon mentor »

**BERNARD GASQ,
ANCIEN PRÉSIDENT DE LA
FÉDÉRATION ÎLE-DE-FRANCE**

Dès l'annonce de sa disparition, les hommages d'élus confédéraux et de buralistes se sont multipliés sur les réseaux sociaux. « Nous perdons quelqu'un qui a été un des grands présidents de la Confédération. Il a marqué son passage et a été le début de la modernisation de la Confédération (...) », s'est notamment ému Paul Latournerie, président de la fédération départementale du Cantal.

Emmanuel Magniez, président de la fédération départementale de Seine-Maritime/Rouen, a insisté sur les grandes qualités de l'ancien dirigeant dans un message sur : « Visionnaire et engagé, il a marqué durablement notre réseau, notamment en plaçant les buralistes au cœur de l'arrivée de l'euro en France. Un homme de conviction, au service de tous ».

De profondes transformations

Antoine Bairras, président de la fédération départementale de la Gironde, a rappelé que Michel Arnaud « a défendu avec conviction notre profession dans une période difficile, marquée par la baisse des ventes et de profondes transformations ». Bernard Gasq, ancien président de la fédération Île-de-France, a pour sa part déclaré simplement : « J'ai perdu mon mentor. Repose en paix mon Michel ». La rédaction du *Losange* présente toutes ses condoléances à sa famille ainsi qu'à ses proches. ■

ALEXANDRET. ANALIS

Le Royaume-Uni adopte le « generational ban »



Le 21 avril, le Royaume-Uni est devenu le deuxième pays au monde après les Maldives à adopter le « generational ban ». Concrètement, à partir du 1^{er} janvier 2027, toute personne née après le 1^{er} janvier 2008 ne pourra plus acheter de tabac. Ce qui revient à interdire le tabac. Après le vote à la Chambre des Communes et à la Chambre des Lords, Gillian Merron, sous-secrétaire d'État à la Sécurité des patients, à la Santé des femmes et à la Santé mentale, a déclaré que ce projet de loi « permettra de créer une génération sans tabac ». En France, le député écologiste de la Gironde Nicolas Thierry a déjà proposé cette mesure (au mois de novembre) ainsi que le paquet neutre pour tous les produits du vapotage (lire p.43). Des deux côtés de la Manche, les dealers se frottent déjà les mains (lire aussi l'édito p.3). ■

Lille accueillera l'EUCA

Le 26 mars, la métropole de Lille a été officiellement désignée pour accueillir le siège de la future Autorité douanière de l'Union européenne (EUCA, pour European Union Customs Authority) par le Parlement européen et la Commission européenne. La préfecture du Nord a été préférée notamment à Bucarest, La Haye, Liège, Malaga, Porto, Rome, Varsovie et Zagreb. L'EUCA aura pour objectif de soutenir les administrations nationales dans leurs missions de contrôle, d'analyse de risque, de lutte contre la fraude, de gestion des flux commerciaux et des crises. Elle aura également à charge la gestion d'un futur « Data Hub », autrement dit une plateforme de stockage des données du commerce international de l'Union européenne. ■

Lancement de PMU Play

PMU a lancé, le 31 mars, l'application mobile PMU Play qui réunit turf, sports et poker. « Face aux défis du marché digital et à l'évolution des attentes de nos clients, nous réaffirmons notre position de 1^{er} opérateur du turf en ligne, tout en ouvrant la voie à une ambition hip-pique renouvelée pour 2026 », a déclaré Cyril Giraudat, directeur général de PMU. ■

La Confédération à La Réunion



Serdar Kaya et Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, se sont rendus à La Réunion (20-25 avril). Au programme : rencontre avec la fédération locale, visite de collègues et échanges avec des acteurs institutionnels. ■

Vincent Zappia à la tête d'Alcome



Responsable des Affaires publiques de British American Tobacco France (BAT), Vincent Zappia, 38 ans, a été élu à la présidence de l'éco-organisme Alcome. Il succède à ce poste à Jérôme Duffieux (président de Traditab). Son premier objectif sera d'obtenir, par les pouvoirs publics, le réagrement d'Alcome, prévu en 2027, dans le cadre de la filière à Responsabilité élargie du producteur (REP) des produits du tabac. L'objectif d'Alcome est de réduire de 40% la présence des mégots jetés de manière inappropriée dans l'espace public d'ici à 2027. Sa priorité : « Diminuer la présence des mégots sur la voie publique, en priorisant l'information et la sensibilisation des consommateurs, pour ancrer durablement les bons comportements ». ■

Gains en baisse pour les joueurs de Loto

Depuis le 4 mai, le Taux de retour aux joueurs (TRJ) du Loto (jeu de FDJ United) est passé à 54,35 % contre 54,85 % auparavant (il avait déjà été abaissé de 55,35 % à 54,85 % au 1^{er} janvier). Concrètement, la proportion des mises redistribuées en gains aux joueurs baisse au profit de l'opérateur et de l'État. Si le premier palier de gains reste fixé à 2,20 € et le jackpot minimum à 2 millions € (auquel vient s'ajouter 1 million € après chaque tirage sans vainqueur), les sommes versées au fonds de super cagnotte vont diminuer (ce fonds sert à alimenter les jackpots spéciaux tout au long de l'année). À titre de comparaison, les jeux de grattage (Astro, Banco, Black Jack, Cash, Numéro Fétiche, Ticket d'Or...) ont un TRJ proche de 70 % et les paris sportifs en ligne de 85 %. ■

Prison ferme pour un Ardéchois

Un Ardéchois a été condamné par le Tribunal de Valence (Drôme) à un 1 an et demi de prison ferme et plus de 250 000 euros d'amende pour trafic de cigarettes le 10 avril. L'homme, qui avait effectué de nombreux allers-retours entre la Belgique et la France, avait été contrôlé avec 1 250 cartouches de cigarettes belges sur l'autoroute A7, à hauteur du péage de Loriol-sur-Drôme. ■

2 braqueurs, 2 ans de prison

2 hommes ont été condamnés, le 25 mars, à 2 ans de prison ferme par le Tribunal correctionnel de Nantes pour une série de 3 braquages commis dans le même bureau de tabac. Les malfaiteurs avaient été arrêtés lors du 3^e braquage, commis le 2 février. Ils avaient à chaque fois réussi à s'emparer d'argent liquide et de tabac. ■

Mauvaise pub pour Netflix



La Cour d'Appel de Paris a infligé une amende de 250 000 euros à Netflix France pour avoir fait de la publicité illicite en faveur du tabac. Cette peine a été prononcée le 14 avril contre le géant du streaming pour avoir diffusé la bande-annonce d'un film documentaire consacré à l'ancien pilote de Formule 1 et septuple champion du monde Michael Schumacher. À l'époque où le coureur allemand remportait course sur course, les marques de cigarette étaient légion sur les véhicules et autour des circuits. Pendant les deux minutes de la bande-annonce, elles apparaissent 23 fois à l'écran. L'association Demain sera non-fumeur (DNF), qui avait saisi la justice, a obtenu 30 000 euros de dommages et intérêts et plus de 5 000 euros de frais de procédure. ■

70h de TIG pour une trafiquante



Contrôlée le 1^{er} octobre à Wimille (Pas-de-Calais) sur l'autoroute A16, une trafiquante de 25 ans est interceptée avec une forte somme en liquide ; les gendarmes perquisitionnent son véhicule. Dans le coffre, ils découvrent un sac poubelle contenant 32 pots de tabac en provenance du Luxembourg. Valeur de la marchandise : 2 268 euros. À son domicile, les gendarmes retrouvent des cartouches de cigarettes, d'autres pots à tabac et 2 120 euros. Le Tribunal de Boulogne-sur-Mer l'a condamnée à effectuer 70 heures de travail d'intérêt général (TIG) et à régler une amende douanière de 250 euros. ■

9 ans pour un récidiviste

6 mois après sa sortie de prison et malgré 33 mois de sursis après 7 condamnations différentes, un jeune homme de 23 ans a été condamné en Charente-Maritime à 6 ans de prison supplémentaires pour le braquage d'un bureau de tabac. « *Il n'y a pas un jour où je ne regrette pas ce que j'ai fait* », a-t-il déclaré à la barre du tribunal. Ses excuses n'auront pas été entendues par les juges. ■

2,5 tonnes de tabac ont été saisies le 16 avril par l'Office national antifraudes (Onaf) dans un camion stationnant dans un entrepôt de l'agglomération nantaise. 4 hommes, âgés de 26 à 47 ans, ont été interpellés.

Trahies par leurs valises



Un groupe de policiers du département des Pyrénées-Atlantiques a réussi un très joli coup de filet, le 16 avril, à la gare de Bayonne. Grâce à un renseignement anonyme donné par téléphone, les gardiens de la paix s'y sont rendus et y ont repéré deux femmes en possession de huit valises. Ils procèdent à un contrôle et, après une fouille complète, ils découvrent dans lesdites valises 7 250 paquets de cigarettes, conditionnés en cartouches et tous en provenance de Côte d'Ivoire. Les deux femmes ont été immédiatement interpellées puis placées en garde à vue. Selon la police, elles ont été ensuite « remises aux Douanes pour procédure de contrebande de marchandises fortement taxées. » Cette fois, on ne pourra vraiment pas dire que les policiers y voient rien. ■

Un braqueur en trottinette

Davy G., toxicomane et SDF, a été interpellé après avoir braqué, avec une arme de poing, un bureau de tabac et une supérette Carrefour Express situés dans le centre-ville de Nancy (Meurthe-et-Moselle) le dimanche 29 et le lundi 30 mars. S'il était reparti bredouille du bureau de tabac (où il était entré masqué) grâce au sang-froid du gérant, il avait réussi à emporter, lors de sa fuite en trottinette, quelques centaines d'euros de la supérette mais avait été confondu grâce aux images des caméras de vidéosurveillance. Présenté en comparution immédiate, il a refusé d'être extrait de sa cellule et demandé un report de son audience. Déjà condamné par le passé à 4 ans de prison pour braquage, il devrait être jugé le 22 mai. ■

Le flair du chien policier
Des policiers de Caen (Calvados) ont mis la main, le 10 avril, sur 866 grammes de résine de cannabis, un pistolet et du tabac de contrebande chez un homme de 40 ans. Cette opération a été possible grâce au flair d'un chien spécialisé dans la recherche de stupéfiants. Le contrevenant a été condamné à une peine de 10 mois de prison ferme assortie de sursis probatoire. ■

Gap : des puffs à l'internet



La police des Hautes-Alpes a mené des opérations de contrôle dans 5 internats des lycées de Gap. La fouille de 150 chambres a révélé la présence de puffs chez 1 pensionnaire sur 5. Lors de ces descentes, tabac et alcool ont aussi été saisis. ■

12 tonnes de tabac détruites dans le Jura



Les Douanes du Jura ont détruit, le 26 mars, 12 tonnes de tabac de contrebande qui avait été saisies cinq mois plus tôt. La marchandise avait été découverte le 28 octobre dans un véhicule poids lourd immatriculé en Allemagne et qui circulait sur l'autoroute A39. À l'intérieur, les douaniers avaient découvert pas moins d'une trentaine de palettes contenant 60 000 cartouches de cigarettes, toutes de la marque Marlboro. Le chauffeur d'origine bulgare, qui avait déclaré devoir rallier l'Espagne depuis la Pologne, avait été présenté en comparution immédiate devant le tribunal de Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire) puis condamné à deux ans de prison dont un avec sursis, 7,8 millions d'euros d'amende et dix ans d'interdiction du territoire français. ■

Le trafiquant appelle les gendarmes

Des faits « assez paradoxaux ». C'est ainsi que le président du Tribunal correctionnel de Nantes a qualifié cette affaire pour le moins étrange, survenue le 26 mars. Un homme a téléphoné aux gendarmes depuis l'aire d'autoroute du Cellier (Loire-Atlantique) alors qu'il venait de se faire voler sa camionnette. Ayant laissé son téléphone mobile à l'intérieur, les militaires la retrouve assez facilement. Lorsqu'ils perquisitionnent le véhicule, ils y découvrent à l'intérieur pas moins de 550 cartouches de cigarettes de contrebande. De victime, ce ressortissant géorgien devient coupable de trafic et écope d'une année de prison avec sursis ainsi que d'une interdiction du territoire français pendant cinq ans. ■

« Terea et Levia sont désormais disponibles en France »

Les nouvelles offres de Philip Morris France ont vocation à remplacer les références Heets à terme. Le directeur des Opérations commerciales du Groupe pour le marché français nous en dévoile les contours.

Le Losange : Comment se compose votre nouvelle offre autour d'Iqos Iluma avec les marques Terea et Levia ?

Paolo Caspani : L'offre s'articule autour de deux nouveaux appareils Iqos Iluma i et Iqos Iluma i-One et ses consommables. 4 références de sticks de tabac – en miroir avec les Heets – sont commercialisées sous la marque Terea et 2 références de sticks de nicotine sont vendues sous le nom de Levia. Ces produits sont compatibles uniquement avec la gamme Iluma. Nos deux nouveaux modèles Iqos Iluma i et Iqos Iluma i-One sont très simples d'utilisation, ils démarrent automatiquement, comportent un mode « pause » et sont en mesure de compter le nombre de bouffées du consommateur. De plus, l'absence de lame de chauffe dans l'appareil et leur intégration directement dans les sticks éliminent les risques de casse, les résidus de tabac dans l'appareil et les odeurs qu'ils entraînent, nous permettant ainsi de proposer une expérience consommateur optimisée.

Qui commercialisera ces offres ?

Tous les buralistes peuvent aujourd'hui commander l'ensemble des références Terea et Levia. S'agissant des appareils électroniques Iqos Iluma i



Paolo Caspani
Directeur des Opérations
commerciales chez
Philip Morris France

et Iqos Iluma i-One, dans un premier temps, leur commercialisation est déployée de manière progressive chez les buralistes ainsi que sur notre site web. Enfin, il nous semble que pour le réseau, l'enjeu principal réside toutefois davantage dans la vente des références Terea et Levia – dont ils ont l'exclusivité – que dans celle des appareils.

À qui s'adressent ces nouvelles offres ?

À tous les fumeurs adultes, qui autrement continueraient à fumer, mais qui souhaitent transitionner leur mode de consommation en faveur d'alternatives sans combustion moins nocives.

Quels seront les prix consommateurs de ces nouvelles offres ?

La gamme Terea à base de tabac sera commercialisée au prix de 10 euros le paquet de 20 sticks. En tant que produit du tabac, le prix est encadré par l'État. Tandis que pour la gamme Levia, le prix de vente recommandé s'élève à 10 euros la boîte de 20 sticks de nicotine.

Ces tarifs sont-ils identiques avec ceux proposés ailleurs en Europe ?

Comme pour le combustible, les prix sont le résultat des politiques fiscales



L'Iqos Iluma i est proposée au prix de vente recommandé de 59 € tandis que sa déclinaison de poche Iluma i-One est au prix de vente recommandé de 29 €. Ils sont disponibles en trois coloris, sur le site web de PMF et chez 200 buralistes à ce jour.

de l'État et ne nous laissent que peu de marge de manœuvre. C'est pourquoi les prix français diffèrent de façon plus ou moins importante de ceux pratiqués sur les marchés voisins.

La multiplication des offres ne fait-elle pas courir un risque sur la trésorerie des buralistes ?

Nos offres répondent à une demande spécifique des consommateurs, comme le montre le succès de nos derniers lancements. Toutefois, nous avons pu noter une forte demande de la part de ces derniers, et certains buralistes se sont retrouvés en rupture de stock de Terea et Levia dès la réception de leur livraison.

Que représentent les produits de nouvelle génération chez Philip Morris International ?

À l'international, 41,5% du chiffre d'affaires net du Groupe est réalisé par les produits « sans fumée », à savoir la vape, le tabac chauffé et les sachets de nicotine. À fin 2025, ces alternatives sans combustion sont commercialisées dans 106 marchés et 43 millions d'adultes consomment l'une de ces alternatives à la cigarette. Si au niveau mondial, la vente de cigarettes est en retrait de 1,5% en 2025, les produits « sans fumée » progressent eux de 12,8%. En France, nous sommes encore loin ■ ■ ■

« Iqos Iluma propose une bien meilleure expérience que la précédente version d'Iqos et nous allons encourager les consommateurs adultes à adopter ces nouveaux produits »



■ ■ ■ de cette performance pour les produits sans fumée même si les chiffres progressent. Cela s'explique notamment par le manque d'information dont disposent les consommateurs adultes sur ces alternatives. De nombreux fumeurs adultes font encore la confusion entre la vape et le tabac chauffé par exemple.

Comment expliquez-vous l'importance de l'augmentation des prix du tabac depuis le 1^{er} janvier ?

Les augmentations de prix s'expliquent par la hausse des taxes, des coûts de production, de logistique et à de nouvelles charges économiques comme l'écocontribution à l'Alcome. Néanmoins, chez Philip Morris France, nos décisions commerciales s'inscrivent dans une stratégie multi catégories ; c'est pourquoi nos deux principales marques de cigarettes – Marlboro et Philip Morris – proposent des références au prix le plus bas du marché, soit 11,50 euros, et que nos produits de tabac chauffé et de vapotage n'ont pas connu d'augmentation de tarif. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR LUC CARDET

Déclinée en 4 références tabac, la boîte de 20 sticks Terea est à 10 €, soit 50 centimes de moins que les références Heets.



Déclinée en 2 références Blue et Green, la boîte de 20 sticks Levia est au prix de vente recommandé de 10 €.



**OPTIMISEZ DÈS AUJOURD'HUI
LE COÛT DE VOTRE ASSURANCE DE PRÊT
SANS FRAIS !**

Prêts personnels : changez d'assurance emprunteur à tout moment et sans frais (loi Lemoine).
Prêts professionnels : résiliation possible à chaque date d'échéance du contrat (annuelle ou à la date anniversaire).

**En choisissant une assurance
extérieure à votre banque,
vous réduisez le coût total de
votre emprunt grâce à un tarif
souvent plus avantageux**

- Accédez à des garanties adaptées à votre profil,
- Comparez plusieurs offres et trouvez le meilleur équilibre prix/protection,
- Nous vous accompagnons dans toutes les démarches de la substitution.



N'attendez plus !
Scannez ce QR code
pour obtenir un devis



Vape : 6 attentes clients à anticiper

La vape n'est pas une vente « classique ». Pour assurer la satisfaction client, favoriser sa fidélisation, éviter les erreurs pouvant nuire à votre crédibilité professionnelle et assurer une rentabilité durable de l'activité, il est essentiel de comprendre les attentes réelles de vos clients vapoteurs, entre efficacité, simplicité et sécurité.



Bientôt un paquet neutre pour les produits de la vape ?

Les députés Nicolas Thierry (Les Écologistes) et Pierre Cazeneuve (Ensemble pour la République) ont annoncé le 15 avril le dépôt d'une proposition de loi transpartisane pour étendre le paquet neutre aux produits du vapotage, dans l'espoir de lutter « contre l'entrée des jeunes dans la dépendance ». Seraient concernés « les unités de conditionnement, les emballages extérieurs des produits du vapotage », même sans nicotine, qui deviendraient « neutres et uniformisés », à la manière des paquets de cigarettes depuis 2017. Dans leur viseur, certains « codes marketing » comme « les couleurs vives » ou « l'univers inspiré de la confiserie ». Une initiative soutenue par les principales associations anti-tabac qui réclament également « un encadrement strict de la dénomination des arômes et l'interdiction de la vente en ligne ». Sans explication, la proposition de loi a été retirée 24h après son dépôt, sans nouveau texte à ce jour. Mais nul doute qu'une nouvelle initiative sera prochainement proposée aux parlementaires.

1

2

3

4

5

6

Bonnes pratiques

Pour répondre efficacement aux attentes :

- Poser des questions ouvertes
 - Reformuler les besoins
 - Adapter le matériel au profil
 - Expliquer simplement
 - Vérifier la compréhension
- Le professionnalisme repose sur l'écoute et la pédagogie.

Les clients vapoteurs recherchent avant tout efficacité, simplicité et sécurité. Le rôle du professionnel est d'accompagner sans exagération, sans pression commerciale excessive et dans le respect strict de la réglementation.

Dans le vapotage, la qualité du conseil est souvent plus déterminante que le prix.

L'efficacité face au tabac

Profil :
Vapoteur qui envisage la cigarette électronique comme une alternative au tabac, qui veut éviter le manque et la frustration

Attentes :

- Un matériel simple et fiable
- Un taux de nicotine adapté
- Une sensation satisfaisante (hit, vapeur)

Un mauvais conseil sur le dosage est l'une des premières causes d'abandon.

La simplicité

Profil :
Nouveau vapoteur le plus souvent

Attentes :

- Un appareil facile à utiliser
- Peu d'entretien
- Des explications claires

Un discours trop technique peut le déstabiliser.

La sécurité

Profil :
Vapoteur attentif à la réglementation

Attentes :

- La conformité des produits
- La sécurité des batteries
- La qualité des e-liquides

Le point de vente physique joue ici un rôle rassurant face aux achats en ligne.

Le conseil personnalisé

Profil :
Ancien fumeur qui se lance dans la vape

Attentes :

- La prise en compte de son profil (nombre de cigarettes par jour, ancienneté dans le tabagisme...)
- Ses préférences gustatives
- Son budget

Ce client attend un conseil adapté, pas une proposition standardisée

Le bon rapport qualité/prix

Profil :
Vapoteur qui aime comparer les offres

Attentes :

- Une comparaison avec le coût du tabac
- Un rapprochement avec les tarifs en ligne
- La durée de vie du matériel

Ce client attend une explication claire sur le coût réel d'utilisation.

La disponibilité et de la continuité

Profil :
Vapoteur expérimenté

Attentes :

- Retrouver son e-liquide habituel
- Avoir ses résistances disponibles
- Ne pas changer de référence trop souvent

Pour ce client, la gestion de votre stock est stratégique.

PRODUITS NOUVEAUTÉS

À VOS AGENDAS!

losangexpo.com
losangexpo



1991-2026
35
 ans

LE SALON DES BURALISTES

14 & 15 novembre 2026
 Paris - Porte de Versailles - Hall 7.1



DINNER LADY
9 nouvelles saveurs gourmandes
 Lauréat du prix « Meilleur saveur de la décennie » pour son liquide Lemon Tart, Dinner lady remet le couvert en lançant sa nouvelle gamme au sels de nicotine baptisée « Dessert Bar ». En capturant les profils aromatiques classiques des desserts, cette gamme de neuf e-liquides riches et gourmands offre une expérience de vapotage intense et nostalgique.
 Distributeur : Orego
Prix de vente conseillé :
 - 5,90 € le 10 ml
 - 13,90 € le 30 ml
 - 19,90 € le 50 ml
Plus d'informations sur
www.vapedinnerlady.com

ELFBAR
JoinOne 40K : l'hybride aux 40 000 bouffées
 Ce dispositif nouvelle génération combine une unité Mini nomade et une base réutilisable pour une vape flexible et évolutive. Ce système hybride et modulaire permet d'atteindre jusqu'à 40 000 bouffées, tout en offrant une expérience personnalisable (puissance, airflow) et durable grâce à des composants remplaçables. 15 saveurs disponibles.
 Distributeurs : SPF – SOCOPI, PIPAL, FIMAR.
Prix de vente conseillé :
 - **Kit découverte**
 (double batterie 1 000 mAh + 150 mAh + 2 X pod rechargeable 2 ml + 2 X réservoir 10 ml) : 19,90 €
 - **Recharge** (pod rechargeable 2 ml + réservoir 10 ml) : 7,90 €
Plus d'informations sur www.elfbar.fr



D'LICE / NICOSWITCH
Le coq Jean-Claude décrypte la France
 Cette nouvelle gamme d'e-liquides originale repose sur un personnage emblématique : le coq Jean-Claude, qui donne son nom à cette série de 13 recettes fruitées-fraîches inspirées de ses voyages à travers 13 régions de France. Une collection pensée comme un ensemble cohérent, lisible et facile à recommander grâce à son univers fort, collectionnable et immédiatement mémorable. Une expérience qui continue après l'achat : chaque étui contient une carte collector. En la scannant, le client accède à une page régionale cachée pour découvrir ces régions. D'autres cadeaux surprises sont également au programme.
 PG/VG 50/50. Flacon de 75 ml rempli à 50 ml
 Origine France Garantie
Prix de vente conseillé : 19,90 €
Plus d'informations sur www.dlice.fr



« Être un prescripteur légitime, ça prend du temps »



Grâce à une offre large et une politique de prix très compétitifs, Jérôme Monge a réussi à faire de la vape sa deuxième source de marge. Son tabac-presse de Saint-Vincent-de-Tyrosse (Landes) attire une clientèle qui apprécie surtout ses conseils avisés.

Ayant travaillé pendant 16 ans dans le tabac-presse de ses parents à Grenade-sur-l'Adour (Landes), Jérôme Monge connaissait déjà bien la vape au moment de devenir son propre patron. « J'ai remporté un appel d'offres de la Douane et ai créé « Le Casablanca » à Saint-Vincent-de-Tyrosse, se souvient le



produits aux pipiers mais j'ai arrêté car les commerciaux ne connaissaient pas les produits et étaient en retard en termes de tendances. » Dès 2019, il ne passe plus que par les grossistes KMLS et JoshNoa & Co pour les matériels ; Pharm Lux pour les e-liquides de E-Liquid France et Green Vape ; Evolvap qui fabrique son e-liquide « Le Casablanca ». « Le seul pipier avec qui je travaille encore est la Socopi (à qui je commande les produits Elfbar) car ils ont des prix très compétitifs ; à part ça, les systèmes fermés Vuse et Blu marchent très bien aussi. »

Les parfums populaires

L'offre commerciale vape de Jérôme est aujourd'hui pléthorique : 20 modèles de cigarettes électroniques (Geekvape, Oxva, Kiwi, Innokin, Voopoo...), 350 références d'e-liquides, 150 de systèmes fermés et tous les types d'accessoires possibles : résistances, pods, accus, chargeurs d'accus, clearomiseurs, verres, drip tips, filtres... « Les parfums tabac, menthe glaciale, fruits rouges et fruit du dragon représentent 80 % des ventes, souligne Jérôme. Je propose pour chacun des grammages de 0, 3, 6, 9 et 12 mg/ml ; au-delà, c'est inutile car les gros fumeurs qui ont besoin de 16 ou 18mg/ml achètent tabac et vape en Espagne. » Seules les gammes Monster Puff et JNR montent jusqu'à 20 mg/ml.

natif de Libourne (Gironde). *Je l'ai diversifié au maximum (Nickel, vins et spiritueux, CBD...) mais c'est surtout la vape que je voulais développer le plus. » Fumeur depuis 30 ans, il devient vapo-fumeur, séduit par un produit « qui sent moins mauvais » et avec lequel il se sent « moins énervé ». Sa préférence va aux parfums Green Custard de Green Vape et Ginger d'E-Liquid France.*

Partenaire des grossistes

« Je ne référence jamais un produit sans l'avoir goûté au préalable, précise Jérôme. Je vape depuis plus de 10 ans et je teste tous les parfums avec un grammage de 0 ou 3 mg/ml. De 2015 à 2019, je commandais mes

Marge en 2025

- Tabac (38 %)
- Vape (19 %)
- FDJ (17,5 %)
- CBD (6 %)
- Tabletterie (6 %)
- Librairie (5 %)
- Presse (3 %)
- Boissons (3 %)
- Autres (2,5 %)



■ ■ ■ en hausse en raison de leur bon rapport qualité/prix. Les résultats financiers de la catégorie plaident en faveur de sa stratégie commerciale : la vape représente 19 % de la marge du magasin en occupant seulement 2,5 m² de surface de vente. « Travailler avec les grossistes m'a permis de baisser mes prix d'achat puis mes prix de vente tout en augmentant mes marges qui, sur les e-liquides, sont de x 3 à x 4. » Soucieux de préserver l'environnement, il a disposé à l'entrée de son magasin la borne Collect'Eci de Logista dès son lancement et les clients s'associent peu à peu à cette démarche de recyclage des produits de la vape.

Formateur de collègues

Mais le plus important demeure le conseil aux clients. Autodidacte, Jérôme a longtemps regardé des tutos et vidéos fournies par les grossistes ainsi que sur YouTube. Il se rend à Losangexpo tous les ans « comme pour un pèlerinage » et songe à aller à Inter Tabac. À la

demande de Pascal Laloubère, président de la fédération départementale des Landes, il a même animé une formation vape pour des collègues. « Quant à mes salariées, je les ai envoyées se former à Villeurbanne avec Didier Gonin de LGF, ajoute Jérôme. Devenir un prescripteur légitime pour la vape, cela prend du temps mais c'est nécessaire pour qu'aucun client ne reparte avec le produit sans qu'il soit adapté à sa consommation et déjà prêt à l'emploi. » ■

ALEXANDRE T. ANALIS



« Le Casablanca » à Saint-Vincent-de-Tyrosse (Landes)



Création le 5 janvier 2015



1 gérant et 2 employés à temps plein



80 m² de surface commerciale et 12 m² de réserve



350 clients par jour



21 € de panier moyen

CONCEPTARÔME
e-liquides français

OMP!

Oh My Pod!

La référence pod dans votre boutique

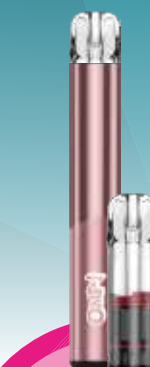
Prix public conseillé
6,90 €
les 2 pods

3
taux de nicotine
0 / 10 / 20 mg/ml

16
saveurs
incontournables

Le pod plat

Le juste équilibre entre
prix, simplicité
et **choix.**



Existe aussi en
format rond!

Devenez revendeur!

Contactez-nous au **05 49 26 10 89** ou via nos distributeurs grossistes.
service-commercial@maisondevapotage.com

DISTRIBUÉ PAR
MAISON DE
MDV
VAPOTAGE



VOUS POUVEZ, CHEZ VOUS, VENDRE
LA REVUE L'AMATEUR DE CIGARE,
LA SEULE REVUE FRANÇAISE GRAND
PUBLIC CONSACRÉE AU CIGARE.
ESSAYEZ !

**NOTRE OFFRE
SPÉCIALE BURALISTES**

Une formule annuelle à **242 euros**
qui vous permet de recevoir
3 exemplaires de toutes nos
parutions pendant une année.
Elle vous offre une marge de **20 %**
à la revente.

NOS PARUTIONS

- FÉVRIER, MARS, MAI, SEPTEMBRE,
DÉCEMBRE : **nos cinq numéros**
(prix public, 11 euros l'exemplaire)
- AVRIL : **notre hors-série**
(prix public, 12,90 euros l'exemplaire)
- JUIN, OCTOBRE :
nos deux guides de dégustation,
le Havanescope et le Cigaroscope
(prix public, 16,50 euros l'exemplaire)

Pour souscrire, appelez-nous au
01 45 87 14 88 ou rendez-vous sur
notre **site cigars-connect.com**



Votre cave à cigares avec *L'Amateur de Cigare*

Bons et pas chers

Notre sélection de trois excellents cigares venus du Nicaragua, du Honduras et de République dominicaine, dont le prix de vente public est inférieur à 12 euros.



CAO PILON
Corona

Fabriqué au Nicaragua
Cape : Équateur
Sous-cape, tripe : Nicaragua
Corona
140 mm x 44 (17 mm)
10,30 €

Apparence : belle cape maduro soyeuse.
Dégustation à cru : notes grasses et suaves.

Dégustation après allumage :
Premier tiers : allumage plaisant sur un ensemble grillé et boisé teinté d'un peu de verdure.
Deuxième tiers : le Corona distribue une fumée volumineuse tandis que des saveurs intenses d'épices et de café s'imposent. Comme d'habitude, la combustion laisse un peu à désirer.
Troisième tiers : un tiers nettement épicé, dynamisé par des touches plus animales. Savoureux.

Conclusion de L'Amateur : une pièce d'autant plus recommandable que son prix est abordable.

Bagues : 4/5
Puissance : moyenne
Distributeur : STG



CAMACHO NICARAGUA
Robusto

Fabriqué au Honduras
Cape : Équateur
Sous-cape : Honduras
Tripe : Nicaragua, République dominicaine, Honduras
Robusto
127 mm x 50 (19,84 mm)
10 €

Apparence : cape maduro rugueuse. Toucher ferme.
Dégustation à cru : bois et quelques notes suaves.

Dégustation après allumage :
Premier tiers : allumage sur des épices suaves et des notes grillées. Fumée fine. Les épices gagnent progressivement en intensité.
Deuxième tiers : dominante d'épices parfois piquantes avec en arrière-plan des saveurs grillées-torréfiées. Combustion régulière.
Troisième tiers : les épices poivrées battent en retraite au profit d'une palette gourmande (café, cacao plus ou moins amer). Final sans agressivité.

Conclusion de L'Amateur : ce cigar bien roulé et sans fausse note est l'un des Camacho les plus convaincants. Très bon rapport prix/plaisir.

Bagues : 4/5
Puissance : moyenne
Distributeur : Davidoff of Geneva France



VEGAFINA 1998
Gros Robusto

Fabriqué en République dominicaine
Cape : Équateur
Sous-cape : Indonésie
Tripe : République dominicaine, Nicaragua, Colombie
Gros robusto
127 mm x 56 (22,20 mm)
10,50 €

Apparence : cape maduro bien grasse.
Dégustation à cru : épices légères, tirage généreux.

Dégustation après allumage :
Premier tiers : allumage épicé porté par une fumée épaisse et grasse.
Deuxième tiers : le 56 prend rapidement des nuances plus suaves (caramel, cassonade) même si les épices ne désarment pas et se font parfois piquantes.
Troisième tiers : parfaitement construite, la vitole ne monte guère en puissance mais gagne plutôt en persistance. Un peu d'amertume dans les toutes dernières bouffées.

Conclusion de L'Amateur : un ensemble très satisfaisant, d'autant que le rapport prix/plaisir est avantageux.

Bagues : 4,5/5
Puissance : moyenne
Distributeur : Coprova

PAGES RÉALISÉES EN COLLABORATION
AVEC L'AMATEUR DE CIGARE



**CIGARE DU MONDE
Gold Edition complète sa gamme**

Née de l'idée de trois frères libanais, la gamme de cigares haut de gamme Gold Edition est confectionnée au Honduras. Réputée pour leurs notes boisées et de cèdre, en y intégrant une touche d'onctuosité nicaraguayenne dans sa tripe, cette marque s'enrichit de trois nouvelles références : Short Torpedo (cepo 63 / 98 mm), Short Robusto (cepo 64 / 127 mm) et une Exclusivité France baptisé Double Torpedo (cepo: 64 / 155).

Gold Edition Short Torpedo: 13,50 €

Gold Edition Short Robusto: 12,90 €

Gold Edition Exclusivité France: 16,90 €



**VANDERMARLIERE CIGAR FAMILY
Un Oliva « grand cru »**

L'Oliva Serie V Melanio Edicion Año 2026 Perfecto rend hommage à une récolte de tabac 2023-2024 « Grand Cru », grâce à des conditions météo inhabituelles (précipitations réduites et températures élevées). Issu des plaines riches et fertiles du Nicaragua (vallée de Japala), ce module en édition limitée « porte l'expérience à un niveau dont on ne peut que rêver, car ces conditions spéciales ne peuvent être recréées par l'homme », souligne Fred Vandermarliere, propriétaire de VCF.

**OLIVA CIGAR COMPANY
L'Hacienda d'Ernesto
complète la trilogie**

Après « Tabolisa Uno » et « Las Mesitas », ce nouvel humidor est la dernière proposition de collaboration entre Oliva Cigar Company et le célèbre designer parisien Elie Bleu. Cette superbe réplique de l'Hacienda d'Ernesto illustre d'un coup d'œil la richesse des terres fertiles d'Estelí (Nicaragua), tout en suggérant la magie intérieure qui ne demande qu'à être révélée :

- 41 Oliva Serie V Melanio Churchill Maduro
- 41 Oliva Serie V Lancero
- 41 Serie V Melanio Double Toro
- Et enfin, deux cigares spéciaux qui ne se dévoileront qu'aux chanceux propriétaires de ce trésor.



**POESCHL TOBACCO FRANCE
Pueblo se décline en Pink 30 gr**

PTF agrandi sa gamme Pueblo (cigarettes et tabac à rouler) avec la référence Pink en 30 grammes. Plus doux et plus rond que son grand frère le Pueblo Classic, Pueblo Pink est un tabac sans additifs né d'une tendance émergente des consommateurs pour un tabac à la fois naturel mais plus doux à fumer. Garanti sans OGM et sans test sur les animaux.

Pueblo Pinkk 30 gr (code logista 088674) : 17,90 €
Plus d'informations à contact@ptf.fr

**Fumer bouche les
artères et provoque des
crises cardiaques et des
attaques cérébrales**



**CHAPUIS-COMOY
Nouvelle finition sablée pour
la collection Chacom Mojito**

Avec leur finition verte sablée et leur tuyau en acrylique blanc marbré, légèrement plus long qu'un tuyau classique, ces pipes à tabac affichent un style frais et audacieux qui évoque l'esprit vif et élégant du cocktail Mojito. Elles permettent une utilisation avec ou sans filtre : avec filtre pour une fumée plus douce, ou sans filtre pour une dégustation plus directe. Une configuration qui laisse aux buralistes la possibilité de proposer des filtres compatibles en vente complémentaire. Trois versions disponibles : la Mojito 95 (bruyère courbée), la Mojito 401 (courbée) et la Mojito 99 (demi-courbée).

Prix d'achat : 61 € HT

Prix de vente conseillé : 134,20 €

Plus d'informations sur www.pipechacom.com

CBD : répondre aux clients... sans sortir de son rôle

Le CBD s'est installé dans de nombreux bureaux de tabac, avec son lot de questions. Sommeil, stress, conduite, traitements médicaux... Le buraliste est souvent sollicité bien au-delà d'un simple acte de vente. Mais attention à ne pas jouer au pharmacien.

Au comptoir, les questions sur le CBD ont changé de nature. Il ne s'agit plus seulement de savoir « *ce que c'est* » ou « *combien ça coûte* ». Les clients veulent désormais comprendre ce qu'ils achètent, à quoi cela sert, s'ils peuvent en consommer avant de prendre le volant ou encore si cela peut remplacer un médicament. Et c'est précisément là que le rôle du commerçant doit rester bien cadré.

Car un buraliste vend un produit, pas une promesse de soin. Il peut expliquer ce qu'est le CBD, présenter les différentes formes disponibles, rappeler les précautions générales d'usage ou les limites à connaître. En revanche, il ne doit pas promettre un effet sur l'anxiété, le sommeil, la douleur ou tout autre trouble. Les travaux d'addictovigilance comme les documents de prévention rappellent d'ailleurs que le marché du CBD reste saturé d'allégations thérapeutiques excessives, alors même que les produits vendus dans le commerce ne sont pas des médicaments.

Réponses sobres

La bonne réponse à apporter au client est donc une réponse sobre. Lorsqu'un consommateur demande : « *Est-ce que ça marche pour dormir ?* », le réflexe le plus sûr n'est pas de confirmer ou d'infirmer à la légère. Il consiste à rappeler que le point de vente ne donne pas de conseil médical, que le produit n'est pas présenté comme un médicament, et qu'en cas de recherche d'un effet sur la santé ou en présence d'un traitement en cours, un professionnel de santé doit être consulté. Cette retenue n'est pas une faiblesse commerciale. C'est au contraire un marqueur de sérieux.

Le sujet de la conduite mérite, lui, un discours particulièrement clair. Beaucoup de

clients pensent encore que, parce qu'un produit au CBD est vendu légalement, il peut être consommé sans conséquence avant de conduire. C'est faux. Les documents de référence rappellent que certains produits au CBD peuvent contenir des traces de THC, susceptibles d'être détectées. La Cour de cassation a en outre confirmé que l'infraction de conduite après usage de stupéfiants peut être constituée dès lors que des traces de THC sont relevées, peu importe que le produit consommé ait été présenté comme du CBD¹. Pour un point de vente, la ligne doit donc être nette : pas de banalisation, pas d'ambiguïté, pas de formule du type « *normalement, ça passe* ».

Solliciter un avis médical

Autre cas fréquent : le client qui évoque un traitement médical, une grossesse ou une situation de santé particulière. Là encore, il faut résister à la tentation de rassurer trop vite. Les fiches repères et les documents professionnels soulignent qu'en cas de traitement en cours, d'antécédents ou de profil particulier, le renvoi vers un médecin est la seule réponse prudente. Le buraliste ne tranche pas sur une interaction possible, ne valide pas une consommation, ne se substitue jamais à un avis médical. C'est une limite simple, mais fondamentale.

Le même principe vaut lorsque le client confond CBD de confort et cannabis à visée thérapeutique. La confusion est fréquente, notamment parce que le vocabulaire commercial entretient parfois le flou. Pourtant, les deux univers ne relèvent ni des mêmes circuits, ni des mêmes garanties, ni des mêmes usages. Un commerçant responsable doit donc éviter toute assimilation hâtive et rappeler que les produits vendus en rayon ne sont pas des médicaments. Là aussi, mieux vaut une réponse simple qu'un discours imprécis.



Téléchargez le guide sur www.maisondesburalistes.fr/losange ou en flashant ce QR Code www.maisondesburalistes.fr



Cette posture suppose aussi de savoir dire non. Non à la vente aux mineurs, dans une logique de distribution responsable. Non aux références douteuses ou insuffisamment documentées. Non aux produits qui empruntent des codes trop proches de l'univers récréatif ou jouent sur des dérivés à la frontière du cadre légal. Le CBD reste un marché d'opportunité mais aussi un marché de vigilance. Et c'est souvent dans les détails du discours commercial que la différence se fait entre une offre sérieuse et un comptoir trop permissif.

Au fond, bien répondre aux questions des clients sur le CBD, ce n'est pas tout savoir. C'est savoir jusqu'où aller. Le bon commerçant n'élué pas les interrogations mais il ne surjuge pas l'expertise. Il informe sur le produit, sur ses conditions de vente, sur les précautions générales et il renvoie au médecin dès qu'il est question de santé. Dans un marché encore traversé par le flou, cette discipline du discours est sans doute la meilleure protection du client... et du professionnel. ■

¹ Arrêt de la chambre criminelle de la Cour de cassation du 21 juin 2023.

HUGO VERRIEST JURISTE À LA CONFÉDÉRATION

Plus de contrôles attendus sur les aliments au CBD, toujours interdits

La Direction générale de l'alimentation (DGAL) prépare un plan national de contrôle 2026 visant les produits alimentaires et compléments contenant du CBD, du THC ou tout autre cannabinoïde. L'objectif est clair : appliquer strictement le cadre européen, notamment le régime du Novel Food. En pratique, cette orientation confirme la ligne déjà rappelée dans notre édition d'avril : la vente de denrées alimentaires à base de CBD demeure interdite, et sera contrôlée.

Il ne s'agit donc pas d'un changement de cap, mais d'un renforcement des contrôles. Cette approche plus interventionniste laisse d'ailleurs penser qu'aucun assouplissement n'est envisagé à court terme. La campagne nationale coordonnée devrait débuter à la mi-mai 2026, même si les Directions départementales de la Protection des populations (DDPP) conserveront la faculté d'intervenir à tout moment.

PRATIQUE

CBD au comptoir : ce qu'on peut dire, ce qu'on ne doit pas dire

On peut dire :

- « *Ce produit n'est pas un médicament.* »
- « *En cas de traitement médical ou de problème de santé, demandez conseil à votre médecin.* »
- « *Il ne faut pas banaliser la conduite d'un véhicule après consommation.* »
- « *Nous ne vendons pas ce type de produit aux mineurs.* »
- « *Nous sélectionnons des références documentées et traçables.* »

On ne doit pas dire :

- « *Ça soigne l'anxiété.* »
- « *Vous pouvez remplacer votre traitement par ça.* »
- « *Vous pouvez conduire sans risque.* »
- « *C'est pareil que le cannabis médical.* »
- « *C'est sans effet secondaire et sans interaction.* »

Kiwii Distribution veut doper le marché du CBD avec une offre globale

La société alsacienne propose, depuis l'année dernière, une formule prévoyant une trentaine de références offertes pour l'achat d'un présentoir dédié à ses produits.

Fournisseur du réseau des buralistes depuis plusieurs années, Kiwii Distribution accompagne des centaines de points de vente dans la structuration d'une offre CBD claire et rentable. L'entreprise fondée par Benjamin Herrgott s'appuie pour cela sur deux marques complémentaires : Papy CBD, positionnée sur le segment premium avec des fleurs et résines indoor, et Kiweed, orientée vers des fleurs greenhouse au rapport qualité-prix accessible.

Un meuble dédié

Pour faciliter l'implantation de ses deux marques, la société propose une formule clé en main autour d'un présentoir professionnel dédié au CBD. Fabriqué en acier et équipé d'un éclairage LED, ce mobilier adopte un format vertical étroit (41 cm de large pour près de deux mètres de haut), adapté aux espaces souvent limités des bureaux de tabac. « Ses broches modulables, ses porte-étiquettes et ses antivols magnétiques permettent d'organiser et de sécuriser les produits », précise le dirigeant, Benjamin Herrgott.

Dotation de produits

L'offre repose sur un principe simple : permettre aux buralistes d'installer un rayon CBD rentable avec un investissement maîtrisé. Le présentoir est proposé au prix de 1 800 € (HT), auquel

Kiwii Distribution ajoute une dotation équivalente en marchandises, soit 1 800 € (HT) de produits prêts à vendre. Avec un coefficient multiplicateur généralement pratiqué autour de deux, cette dotation représente un potentiel encaissement d'au moins 3 600 € HT. Un meuble qui peut intégrer l'aide à la Transformation dans le cadre d'une harmonisation globale de l'aménagement du commerce.

Une offre modulable

Pour l'implantation, Kiwii Distribution recommande généralement une mise en avant des produits Papy CBD, en partie haute, et des références Kiweed en partie basse, afin de couvrir différents niveaux de prix. « Nous recommandons de présenter six références indoor, six résines et les small buds de Papy CBD, complétées par des références Kiweed, précise-t-il. Dans 99 % des cas, les buralistes suivent notre conseil et prennent l'offre que nous leur proposons. Néanmoins, rien n'est imposé aux buralistes qui peuvent moduler l'offre à leur convenance. »

Plus de 18 mois après le lancement de cette nouvelle formule, Kiwii Distribution annonce un premier bilan très positif. Les buralistes déjà actifs sur le marché du CBD auraient vu leur chiffre d'affaires progresser en moyenne de plus de 30 % après l'installation du présentoir. ■

JACQUES DONNAY



CHARENT'HAZE 2 nouvelles fleurs bio françaises

Dans la continuité de ses offres de fleurs, pops et pré-roulés, le producteur bio de Charente propose deux nouvelles fleurs : Purple Haze (couleur verte et violet profond, puissante et envoûtante aux notes de baies mûres et de bubble-gum) et Green Mango (exotique et fraîche, touche florale et rafraîchissante aux notes de mangue verte, agrumes et fruits tropicaux).

Distributeur : Von Eicken France

2 gr : coefficient entre 2,11 et 2,44

avec un PVC entre 9,90 et 11,90 €

5 gr : coefficient entre 2,09 et 2,41

avec un PVC entre 21,90 et 25,90 €

10 gr : coefficient entre 1,91 et 2,20

avec un PVC entre 35,90 et 39,90 €

Plus d'informations sur

contact.charenthaze@gmail.com / www.charenthaze.fr

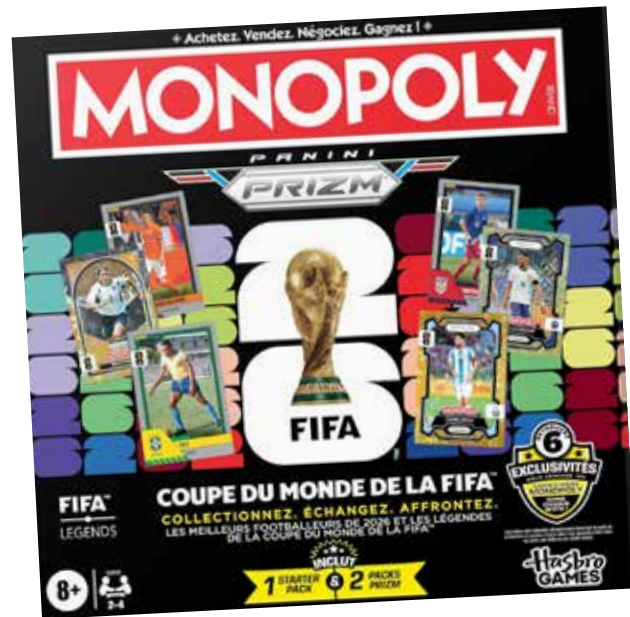


CBD FIRST Nouvelle gamme Maxx

Le spécialiste du CBD lance sa nouvelle gamme Maxx qui se décline sous différentes formes : Maxx Fleur White Widow et la résine Maxx Bubble Ice qui s'affichent comme « extrême en cannabinoïdes » pour des « sensations amplifiées ».

Maxx Fleur White Widow et Maxx Résine Bubble Ice – Pot :
- 2 gr : 6,90 € HT / 16,90 € en PVC
- 4 gr : 12,90 € HT / 30,90 € en PVC

Plus d'informations sur www.cbdfirst.fr



Monopoly. Le jeu de société que l'on ne présente plus s'associe avec Panini pour nous livrer le Monopoly Coupes du Monde. Hasbro. Prix de vente conseillé : 44,99 €. www.amazon.fr



Portraits. Livre sur les 50 stars de la Coupe du Monde. Prix de vente conseillé : 19,95 €. Hogo Sport. www.amazon.fr



Supporters. Casquette France : 6,95 €. Cape drapeau : 7,95 €. Lunettes, 3,20 €. Sifflet, 2,80 €. Jactal. www.jactal.com

Planète foot



Légendes. Affiche des légendes du foot. 30 x 40 cm. Prix de vente conseillé : 29,90 €. www.etsy.com



Zizou christ. Mug « hall of fame » avec le maillot des plus grands joueurs. Prix de vente conseillé : 15 €. www.sportalaffiche.com

La Coupe du Monde approche à grand pas et son lot de petits objets dérivés pour satisfaire les supporters et leurs achats coup de tête fleurissent.

UNE SÉLECTION ORIGINALE PAR TANINA BARRA



Phénomène. Blind box stylos effaçables en édition limitée. Bo-Bo-Gol. Prix de vente conseillé : 4,95 €. Écharpe, prix de vente conseillé : 3,90 €. www.nap-retail.com



La coupe à la maison,
Trophée officiel de la
coupe du monde de la
FIFA, **182,90€**. Légo édi-
tions sports à retrouver
chez [www.nap-
retail.com](http://www.nap-retail.com)



Figurines POP. Personnalités du monde du football à collectionner.
ET Group. Prix de vente conseillé : **16 €**.
www.et-group.com/contact



Encore ;) Chez Ankorstore vous trouverez plusieurs idées intéressantes à petits prix et rentables,
comme le maquillage à **2,40 €** ou le family quizz à **9,99 €** en prix de vente conseillé.
www.ankorstore.com



Allumer le feu. Briquet et Stylo 4 couleurs. Bic. Prix de vente conseillé :
2,50 € et 3,50 €.
Pop. Porte sucette surprise. Funny Candy. Prix de vente conseillé :
1,90 €. www.logistaretail.fr



Vignettes. Album Panini de la Coupe du Monde
2026. Un classique incontournable. Prix de
vente conseillé : **3,50 €** l'album et **1,50 €** la
pochette de 7 stickers.

Vos partenaires. Innovations pour l'oc-
casion. Édition limitée de Cheetos Crispy
Balls (Goût Fromage), **1,39 €**. Saveur
Mexican Taco pour les Doritos, **2,19 €** en
prix de vente conseillés.

Chez Lays, 3 saveurs Barbecue Ribs pour
les États-Unis, Poulet au Thym pour la
France et Pizza Margherita pour l'Italie.
Prix de vente conseillé : **1,65 €**. [assis-
tantecommerciale@pepsico.com](mailto:assistantecommerciale@pepsico.com)





PARTNERS CARD
Les incontournables anniversaires
Donnez à vos clients l'occasion de célébrer l'anniversaire de leurs proches avec ces collections de carte au format 12 x 17 cm. Élégantes et soignées, avec dorure à chaud et gaufrage, elles offrent des vœux sobres et raffinés.
Prix de vente conseillé : 3,50 €
Plus d'informations sur www.partners-card.fr



SODEBO
Une box venue de La Réunion
Sodebo explore une nouvelle protéine inédite au rayon snacking pour faire voyager : des saucisses fumées en rondelles, accompagnées d'une sauce légèrement relevée aux oignons, tomate et gingembre, élaborée avec un chef cuisinier qui a longtemps travaillé à La Réunion pour être le plus fidèle à la recette originale.
Rice Box Rougail saucisse sauce riz basmati : 3,89 € en PVC



SECURCLÉS
Une borne connectée pour les buralistes
Opérant 100% en self-service, cette nouvelle borne se concentre sur la reproduction de clés (haute sécurité et voiture) et d'objets ouvrants (garage). Équipée d'un écran tactile et d'un module photo, elle permet aux clients de scanner, commander et payer directement sur la borne jusqu'à 25 000 références : clés, badges, bips d'accès, mais aussi des clés et des cartes électroniques de véhicules. Ultra-compacte elle n'a besoin que de 58 cm² au sol pour être installée. 34 millions de clés seraient reproduites en France tous les ans.
Offre de lancement réservée aux 100 premiers buralistes sur www.doubledecles.fr



ZIPPO
3 nouvelles collections pour l'été
Le spécialiste américain du briquet tempête qui garantit à vie ses produits lance trois nouvelles collections :
- Motorhead, du nom du célèbre groupe britannique de heavy metal ;
- Ozzy Osbourne, « le prince des ténèbres », lui aussi chanteur de heavy metal ;
- Original Stormtrooper, l'élite des soldats issue de l'univers Star Wars.
Collection Motörhead (3 modèles) : de 57,90 à 79,90 € en PVC
Collection Ozzy Osbourne (2 modèles) : 67,90 €
Original Stormtrooper (5 modèles) : de 67,90 à 74,90 € en PVC
Plus d'informations sur serviceclient.fr@zippo.com

CREACARD
Apple Pay disponible sur les cartes Absolut de PCS
PCS annonce la compatibilité de ses cartes PCS Absolut et PCS Absolut Virtuelle avec Apple Pay. Les utilisateurs peuvent désormais payer en magasin, en ligne ou via des applications depuis leurs appareils Apple (iPhone, Apple watch, iPad, Mac) de façon simple, rapide et sécurisée. PCS se distingue avec une intégration avancée dans Apple Wallet, notamment grâce à la fonctionnalité Wallet Extension qui simplifie l'ajout des cartes et améliore l'expérience utilisateur. Avec cette initiative, Creacard accélère la digitalisation de ses solutions et confirme son ambition de faire du wallet mobile un levier central de développement, à la fois sur les marchés B2C et B2B.



Coup de froid sur le snacking : soyez malin !



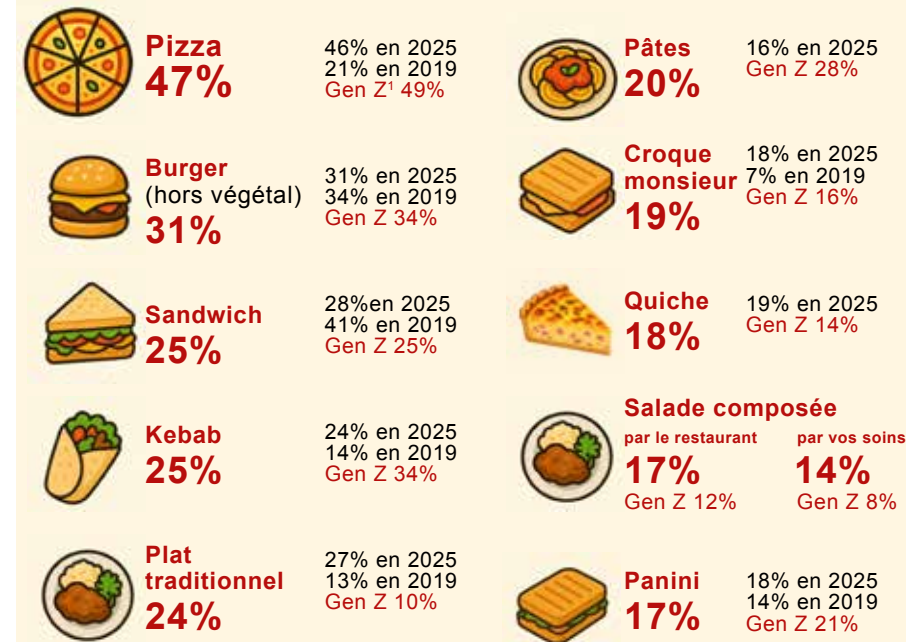
Si le confinement de la période Covid l'avait très largement dopé, le snacking marque le pas ces deux dernières années. Une bonne raison pour repenser sa stratégie et rester dans la course.

Après une forte progression post-covid, la restauration rapide a comme en 2024 globalement stagné l'an dernier en termes de chiffre d'affaires (+0,5% malgré l'inflation) comme en nombre de repas servis (-0,1%), selon l'institut Circana.

À midi, un peu moins d'un adulte sur deux mange hors de chez lui (44,5%). Et sur l'ensemble des repas, deux tiers optent pour le repas à domicile, chiffre auquel il faut ajouter environ 13% des Français qui amènent leur gamelle au boulot, mangent à la cantine ou... sautent un repas.

On ne va pas se mentir : sur les 20% de marché restant, les buralistes pariant sur le snacking vont devoir se battre avec la concurrence... Voici quelques conseils dispensés par Nicolas Nouchi, fondateur du cabinet de conseil Strateg'Eat qui publie chaque année une étude sur l'état de la

« Quels produits snackings salés que vous avez l'habitude de consommer en dehors de chez vous ou en livraison ? »



¹ La gen Z est née entre la fin des années 1990 et le début des années 2010.

Source : Speak Snacking 2026, Strateg'eat.

restauration rapide à l'occasion du salon Snack Show de Paris.

Le client en veut (beaucoup) pour son argent...

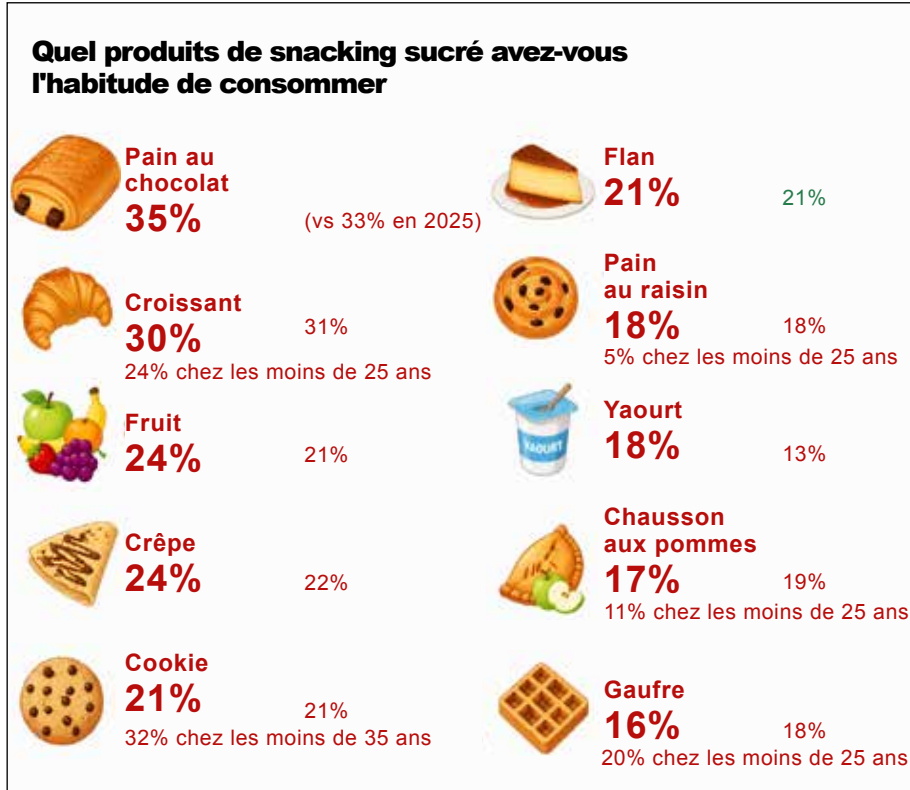
Même si certains consommateurs mangent moins que les autres, la très grande majorité attend des portions généreuses. Preuve en

est, le classement des plats plébiscités (ci-contre). À vrai dire, si l'étude distingue le poulet rôti du poulet frit ou du tasty crousty ce qui l'invisibilise du top 10, il y a visiblement un intérêt pour la volaille grillée.

« Les consommateurs cherchent la satiété mais ne sont pas prêts à payer (beaucoup) plus », assure Nicolas Nouchi. Certes, ils avouent avoir dépensé davantage l'an dernier (sauf dans les restos) pour leur pause-déjeuner mais, selon l'expert, « c'est parce que les prix ont augmenté ».

Quand il se lâche, il veut du rêve

S'il surveille plus sa bourse, le consommateur s'autorise quelques écarts. Et pas seulement financiers : seule une personne sur cinq dit faire systématiquement attention aux calories ou au côté « sain » des plats. La gourmandise devient un moteur d'attractivité : visuels forts, produits réconfortants, recettes généreuses, standards revisités, sauces, toppings (agrément supplémentaires au plat), desserts ultra gourmands et propositions « instagrammables ». Le sucré garde une place stratégique tout au long de la journée, mais dans un registre encore largement classique, dominé par les viennoiseries. ■ ■ ■



Source : Speak Snacking 2026, Strateg'eat.

Proposez-lui une alternative « low cost »...

« Prenez le risque de rogner sur votre marge avec une offre à petit prix », recommande Nicolas Nouchi. D'abord parce qu'il existe un « prix psychologique » au-delà duquel le client ne s'arrêtera même pas sur votre carte. Et ce plafond est en baisse (voir infographie). Une fois que le client est entré, à vous de le faire craquer pour un petit plus. 27% des consommateurs dépassent systématiquement le budget prévu, 44% occasionnellement. Pour autant, ne soyez pas insistant ni chafouin s'il ne cède pas à votre avance. Peut-être cet étudiant, une fois devenu chef d'entreprise, deviendra-t-il un habitué. Autre tendance : si vous proposez une promotion, le client la veut sur le champ. Oui au happy hour ; non aux abonnements et cartes de fidélité.



...et une alternative « veggie »

Une offre végétale, cela peut ne représenter que 2% des ventes. Mais c'est une opportunité d'offrir des alternatives différenciantes et/ou gourmandes avec un coût de fabrication plus faible... Surtout, certains consommateurs « veggie » sont des prescripteurs qui vont drainer avec eux d'autres convives. 40% des consommateurs s'intéressent aux alternatives végétales. Surtout en milieu urbain et chez les jeunes. Commencez par le lait végétal pour le café : un Français sur trois en utilise occasionnellement.

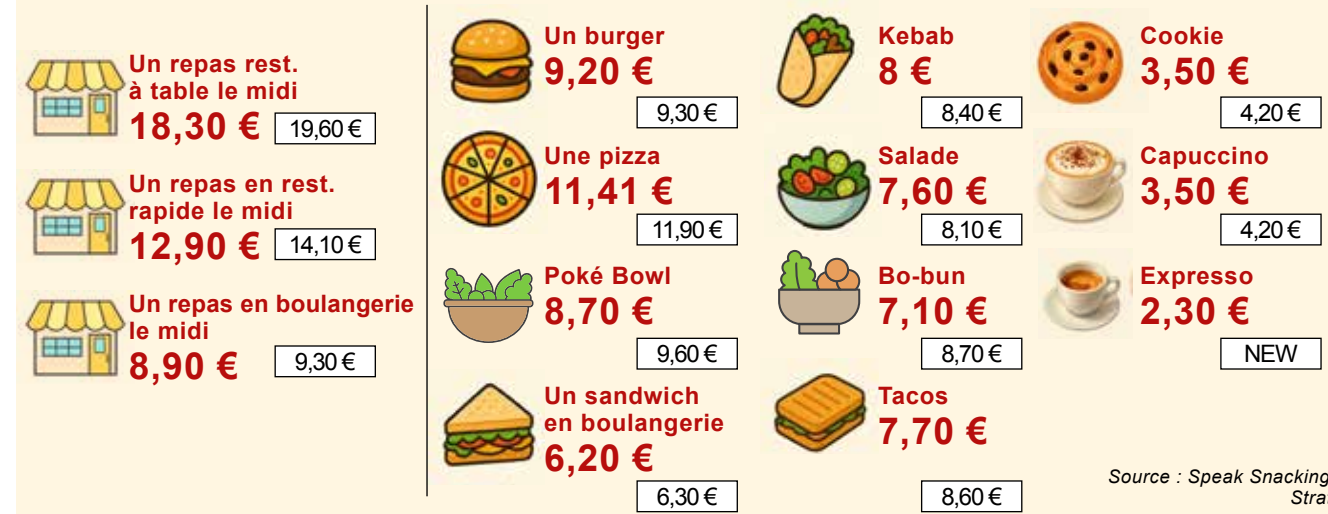
La boisson chaude confirme son succès

77% des Français disent consommer des boissons chaudes en dehors de chez eux. C'est 16 points de plus qu'en 2025. La hausse en est presque suspecte même si les « nouveaux buveurs » sont de « petits buveurs ». Les cafés, bars et brasseries dominant heureusement le marché mais ils sont challengés par les distributeurs automatiques, les boulangeries et les coffee shops. Surtout chez les clients occasionnels. Les coffee shops sont plutôt une histoire de jeunes et de citadins. Idem pour les boissons de type thé matcha, chai latte, etc. En revanche, quand il s'agit de se retrouver pour le boulot ou entre amis, le bar et le café restent plébiscités par tous. Une tendance très française.

Le marché ne se gagne pas (que) dans l'assiette

80% des Français s'accordent moins d'une heure de pause-déjeuner et,

« Quel est le prix maximum que vous pensez pouvoir payer pour... (prix psychologique au-dessus duquel vous n'irez jamais) ? » en 2025



Source : Speak Snacking 2026, Strateg'eat.

sur cette heure, consacrent 30 minutes à manger. Pas surprenant dès lors que le « service rapide » soit le premier critère de choix (cité par 39% des répondants). L'« assiette » n'est plus citée que par 33% des répondants. Après la qualité du service (35%) et à peine plus que le cadre (31%).



Il y a un an, l'envie de manger un plat particulier était la raison majeure de choisir un lieu.

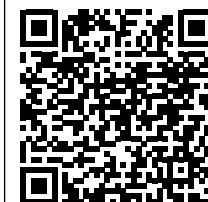
Le petit-déjeuner hors domicile reste à conquérir

Contrairement à de nombreux voisins européens, la France reste le pays du petit-déjeuner pris à la maison. Le secteur n'a pas réussi à « cracker » le code pour déverrouiller le repas matinal hors domicile. Les bars-tabacs y parviendront-ils ? Une offre adaptée (boissons gourmandes, sucré-salé, atmosphère) suffira-t-elle à créer de nouvelles habitudes ? ■

PAR DAVID J. STRAUS

Vous en voulez plus... pour le même prix ?

Consultez l'étude Speak Snacking 2026 sur le site de Strateg'Eat :



Regardez la conférence de Nicolas Nouchi et les autres interventions du Snack Show :



BIÈRE SANS ALCOOL

Tourtel Twist (Brasseries Kronenbourg) s'enrichit d'une nouvelle gamme baptisée Tourtel Twist Sans Sucres. Pour le groupe basé à Obernai (Bas-Rhin), il s'agit d'un nouveau segment de bières aromatisées sans alcool et sans sucres. Tourtel Twist Sans Sucres est déclinée en deux parfums : citron et framboise. Disponibles en bouteilles de 27,5 cl et en canettes de 33 cl. Vol : 0 %.

À commander sur :
www.kronenbourg.com
Prix : €



BIÈRE SANS ALCOOL

Bud, marque du groupe AB Inbev, annonce le lancement en France de Bud 0.0, sa référence de bière sans alcool. Bud 0.0 est d'abord brassée à la brasserie de Louvain (Belgique) comme une Bud classique avant d'être désalcoolisée ; ce procédé permet de préserver le profil aromatique et le goût caractéristique de la marque. Disponible en bouteilles de 25 cl. Vol : 0 %.

À commander sur :
www.bud.fr
Prix : €



Mai enfin !

VIN ROUGE

Issu de vignes plantées en 2000, le Saint-Joseph Palisse 2023 de la Maison Christophe Pichon (Loire) est élevé 16 mois en barriques et vendangé manuellement. Cépage : syrah. Robe : grenat. Nez : arômes de fruits rouges mûrs, épices. Bouche : structurée, notes de cassis et fruits noirs. Garde : 12 ans. Servir à 17°C. Idéal en accompagnement d'un civet de sanglier. Vol : 13,5 %.

À commander sur :
www.maison-christophe-pichon.com
Prix : €€€



€ : - de 10 €
€€ : 10 à 20 €
€€€ : + de 20 €

VIN BLANC

Petite Faiblesse 2025 du Domaine de L'Herré (Gers) est un vin blanc issu de jeunes vignes vendangées à l'aube. La fermentation écourtée préserve un faible degré d'alcool. Cépage : sauvignon blanc. Robe : dorée. Nez : arômes d'agrumes, pêche de vigne. Bouche : minérale et fruitée. Servir à 8°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'un fromage de chèvre. Vol : 9 %.

À commander sur :
www.lherre.fr
Prix : €



GIN

Hendrick's, célèbre marque de gin fondée en 1999, lance une nouvelle référence baptisée Another Hendrick's Gin. Il reprend les ingrédients de la recette originale avec deux essences supplémentaires : fleur d'oranger et fèves de cacao. Robe : translucide. Nez : arômes de genièvre, fleur. Bouche : texture soyeuse, notes de cacao torréfié. Idéal à l'apéritif en cocktails. Vol 41,4 %.

À commander sur :
www.hendricksgin.com
Prix : €€€

VIN EFFERVESCENT

La cuvée Orfèvre du Crémant de Loire Extra Brut Monmousseau 2020 est élevée sur lattes pendant plus de trois ans. Cépages : chenin (80 %), chardonnay (20 %). Robe : or pâle. Nez : arômes floraux et de mandarine confite. Bouche : notes de citron jaune et de fleurs blanches. Servir à 6-8°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'un brochet au beurre blanc. Vol : 12 %.

À commander sur :
www.monmousseau.com
Prix : €€



SODA

Fabriquée depuis vingt-quatre ans par la Brasserie Lancelot à Domagné (Ille-et-Vilaine), la référence Breizh Cola Saveur Cerise est désormais disponible dans un nouveau format nomade (bouteilles de 33 cl)

La recette de Breizh Cola Saveur Cerise se caractérise, entre autres, par des notes rondes et gourmandes de cerise griotte. Disponible en bouteilles PET de 33 cl et 1,5 l.

À commander sur :
www.breizhcola.bzh
Prix : €



VIN ROUGE

Issue d'un terroir de graves rouges, la cuvée Amphore du Château Mercier Grand Vin de Bordeaux Côtes de Bourg 2022 a été élevée 408 jours dans des amphores de 140 à 700 litres en argile. Cépages : malbec (34 %), cabernet franc (33 %), merlot (33 %). Robe : rubis. Nez : fruits rouges et noirs. Bouche : tanins tendres. Idéal en accompagnement d'un colombo de poulet. Vol : 14,5 %.

À commander sur :
www.chateau-mercier.fr
Prix : €€



VIN EFFERVESCENT

La cuvée Expression rosé brut du champagne Chassenay d'Arce (Aube) est vinifiée en cuverie inox thermorégulée. Cépages : pinot noir (67 %), chardonnay (28 %), pinot blanc (5 %). Robe : rose pâle. Nez : arômes de fraise de bois, framboise. Bouche : gourmande, notes de bonbon à la violette. Servir à 6°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'une tarte aux fraises. Vol : 12 %.

À commander sur :
www.chassenay.com
Prix : €€€



VIN ROSÉ

Le Rosé de Loire 2025 du Domaine des Chapelles (Maine-et-Loire) est vendangé mécaniquement, filtré sur terre avant la mise en bouteille et élevé en cuve 6 mois. Cépages : gamay (50 %), grolleau noir (50 %). Robe : rose pâle. Nez : arômes de fruits des bois. Bouche : souple et croquante. Servir à 6-8°C. Idéal à l'apéritif ou en accompagnement d'une assiette de charcuteries. Vol : 11,5 %.

À commander sur :
www.domaine-des-chapelles.fr
Prix : €



VIN ROUGE

Le Châteauneuf-du-Pape rouge 2022 de Vidal-Fleury (Rhône) est élevé sur lies en foudres pendant un an. Cépages : grenache (85 %), syrah (10 %), mourvèdre (5 %). Robe : rubis. Nez : arômes de cerise, fraise, prune, poivre, noix de muscade, truffe. Bouche : tanins enrobés, jolie longueur. Garde : 10 ans. Servir à 18°C. Accompagnement : un poulet au gingembre. Vol : 15 %.

À commander sur :
www.vidal-fleury.com
Prix : €€€



ABSINTHE

Basée à Forcalquier (Alpes-de-Haute-Provence), Distilleries et Domaines de Provence s'associe avec la marque Moulin Rouge pour lancer une édition exclusive d'absinthe : Grande Absente Moulin Rouge. Robe : vert clair à reflets jaunes. Nez : complexe. Bouche : notes de menthe, anis étoilé. Idéale à l'apéritif, avec de l'eau ou en cocktail. Disponible en bouteilles d'1 litre. Vol : 69 %.

À commander sur :
www.distilleries-provence.com



BIÈRE

La Brasserie Pietra lance une référence de bière d'abbaye baptisée Pietra Salvaticus et élaborée à base d'une levure sauvage de fleur de châtaignier. Robe : dorée et voilée, mousse crémeuse. Nez : arômes fruités et épicés, notes de clou de girofle, céréales. Bouche : ronde et gourmande. Servir à 8-10°C. Idéale à l'apéritif. Disponible en bouteilles de 33cl et à la pression. Vol : 7,5 %.

À commander sur :
www.brasseriepietra.corsica
Prix : €



JUS

Après les versions Multivitaminé, Fruits rouges et Tropical, Fruit Shoot (groupe Teisseire) s'enrichit d'une quatrième saveur : Pêche-Abricot. La recette est élaborée avec 100 % d'ingrédients d'origine naturelle, avec de l'eau de source, sans colorants ni arômes artificiels. Disponible en bouteilles en plastique refermables et dotées d'un bouchon sport antifuites de 20 cl.

À commander sur :
www.fruitshoot.com
Prix : €

JUS

La marque de jus de fruits bio Pressade (groupe Teisseire) a lancé au mois d'avril une nouvelle gamme baptisée « Mes Petites Recettes ». Cette gamme se compose pour le moment de deux références : Poire-Abricot (avec une touche de vanille) et Pomme-Pêche (avec une touche d'hibiscus). Disponibles en briques Tetra Pak d'1 litre 100 % recyclables.

À commander sur :
www.pressade.fr
Prix : €





« J'étais acculée financièrement, je risquais la faillite »

À quelques mètres du bonheur



Cher

Lorsqu'on trouve un local commercial plus grand et moins cher que celui qu'on occupe, pourquoi se priver de déménager ? Ghislaine Chaput a utilisé le fonds de Transformation pour créer une nouvelle version du « Field », son bar-tabac du centre de Bourges (Cher).

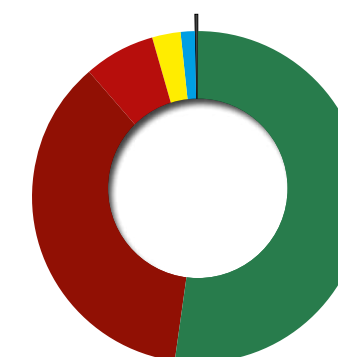
Tout est parti d'un pari. En octobre 2018, après avoir été mise au défi par son buraliste de rejoindre sa profession, Ghislaine Chaput rachète « Le Field », un bar-tabac du centre de Bourges. « J'ai dépensé 30 000 € pour le rénover tellement il était pourri, avec des murs jaune sale et l'électricité pas aux normes, se souvient cette ancienne secrétaire juridique. J'ai redynamisé l'établissement en enlevant la presse et en faisant venir FDJ. » Mais après la crise sanitaire, la trésorerie se dégrade et sa propriétaire l'informe qu'elle veut passer

le loyer mensuel de son local de 30 m² de 1 050 à 1 200 € !

L'aide de la Confédération

« J'étais acculée financièrement, je risquais la faillite, explique Ghislaine. Heureusement, en 2023, j'ai reçu la visite de Philippe Coy lors d'une Journée de la Transformation ; il m'a parlé de la Transformation et j'ai eu la possibilité de déménager de quelques mètres, du 91 au 93 de la Rue d'Auron. » Le loyer du nouveau local est bien plus avantageux : 800 € pour 90 m², soit une ■ ■ ■

Répartition d'encaissements en 2025



- FDJ (52,4 %)
- Tabac (36,3 %)
- Bar (7 %)
- Monétique (2,8 %)
- Tabletterie (1,4 %)
- Autres (0,1 %)





■ ■ ■ surface commerciale triplée. « Je ne remercierai jamais assez la Confédération et Vincent Comby, le président de la fédération du Cher, pour m'avoir aidée dans les démarches administratives, mais aussi Yann Galut, le maire de Bourges, qui a accepté le transfert », ajoute-t-elle.

La réactivité des Douanes

Pilotés par l'agencier troyen Concept Réno Déco, les travaux durent trois semaines (septembre 2025) pour un montant total de 93 000 € dont 33 000 remboursés par le fonds de Transformation. La facture se répartit comme suit : mobilier (25 900 €) ; plomberie (6 900 €) ; électricité (11 400 €) ; peintures (8 400 €) ; placos (2 300 €) ; enseignes (3 500 €) ; pose de 3 radiateurs (2 000 €)... « J'ai aussi tenu à choisir la carotte tricolore, le bandeau Commerçant d'utilité locale et la vitrophanie métiers de la Confédération, insiste Ghislaine qui loue au passage la réactivité des Douanes qui ont envoyé l'avis favorable trois semaines après envoi du dossier ».

Chiffre d'affaires en hausse

Plus moderne, plus spacieux, plus lumineux, plus confortable : « Le Field » nouvelle

« Grâce à l'espace élargi entre le comptoir et l'arrière-bar, on se marche moins dessus »



version séduit aussitôt la clientèle et ceux qui y travaillent. « Le confort au quotidien a été amélioré ; grâce à l'espace élargi entre le comptoir et l'arrière-bar, on se marche moins dessus, note Ghislaine. Et avec les nombreux rangements, on trouve tous les produits plus rapidement. » Au bout de trois semaines seulement, les résultats financiers sont visibles : la fréquentation quotidienne passe de 200 à 250 clients par jour, le panier moyen bondit de 14,30 à 17,80 €, le chiffre d'affaires augmente de 14 %...

Merci Patrick

Cette croissance repose notamment sur la hausse des ventes de catégories à valeur ajoutée, telles que la vape, le CBD, la tabletterie, les confiseries ou le bar. Encouragée par cette progression, Ghislaine songe désormais à développer une offre de sandwiches maison, faire venir Nickel, installer une cave à cigares, organiser des soirées jeux de cartes et karaokés... Reconnaisante, elle tient encore à remercier son banquier (Crédit Agricole), son comptable (la Cogep) et bien sûr, last but not least, « Patrick, mon mari, qui a toujours été à mes côtés dans les moments difficiles. » ■

ALEXANDRE T. ANALIS



ENTREPRENEUR TRANSFORMATION

Transfo



« Et si votre aide allait plus loin que prévu ? »



Awa Touré
Chargée de clientèle

« En réunissant au moins 2 éléments extérieurs et 2 intérieurs obligatoires, vous pouvez aussi bénéficier d'un financement pour vos travaux d'aménagement intérieur (sol, murs, plafonds), vos équipements de diffusion audiovisuelle (télévisions, vidéoprojecteurs) ou de sonorisation (enceintes, caisson de basse), etc. Pour découvrir tout ce qui est pris en charge, contactez-nous ! »



Délai de traitement :

- Demande d'aide préalable : 8 semaines
- Demande de paiement : 3 à 4 mois



Investissement moyen du buraliste dans sa Transformation (totale ou partielle) : 60 000 €



Aide moyenne perçue par le fonds de Transformation : 21 000 €



Nombre de demandes de paiement déposées en 2026 : 170



Nouveaux dossiers ouverts en 2026 par la plateforme : 220



Audits préalables obligatoires réalisés en 2025 : 120



Nombre de demandes d'aide déposées en 2026 : 160

« Le Field » à Bourges (Cher)



Reprise le 2 octobre 2018



1 gérante et 1 salariée à mi-temps



90 m² de surface commerciale et 10 m² de réserve
42 places assises dont 12 en terrasse



250 clients par jour



17,80 € de panier moyen

Toutes vos questions auront leurs réponses à la plateforme de la Transformation au :

01.44.69.28.81



Vous trouverez également un cahier d'inspiration sur <https://www.buralistes.fr/la-transformation-du-reseau-des-buralistes>

Doper ses ventes sans rien déboursier

Abattre des cloisons n'est pas toujours nécessaire pour stimuler les ventes. Déplacer quelques meubles et repenser le parcours client suffisent parfois. Céline Tanchoux, buraliste près de Châteauroux, a fait appel au service Merchandising de la Confédération avant de passer à l'action !

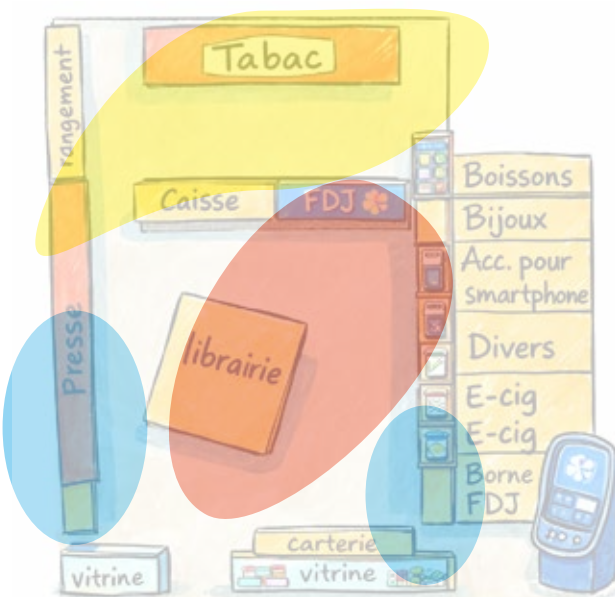
1 Faire l'état des lieux

Céline Tanchoux, la buraliste :

« Mon quartier entre dans une période de travaux à l'issue de laquelle la circulation sera réorganisée avec le risque de voir les flux de clientèle changer. C'était le bon moment pour se remettre en question et, pourquoi pas, envisager une Transformation. J'ai donc contacté le service Merchandising de la Confédération sur les conseils de Nicolas Pinot, le président de la fédération de l'Indre. »

Zones chaudes, zones froides : le débit est cartographié

Situé à proximité de Châteauroux, le point de vente de Céline Tanchoux est un bureau de tabac de proximité en zone semi-rurale, implanté au cœur d'un environnement commerçant local. Avec une offre diversifiée mêlant tabac, FDJ, presse, vape, boissons fraîches, produits locaux et carterie, la buraliste s'inscrit pleinement dans une logique de diversification.



La zone chaude (en rouge) est sur le parcours naturel du client. À l'inverse, la zone froide (en bleu) ne croise pas ou peu le regard du client dans son parcours nature. Entre les deux, des zones intermédiaires (en jaune).

Derrière le comptoir mais visible du client, un coin un peu fourre-tout et des mots-fléchés qui mériteraient mieux !



Céline est attachée à l'offre de presse et de livres. Tout un mur et un meuble central y sont dédiés.

Marine Chazelle, agence Cross :

« Après un premier échange téléphonique pour mieux comprendre ses besoins et ses problématiques, Céline nous a partagé des photos ainsi qu'un croquis de son magasin. Ces éléments nous ont permis de nous projeter à distance dans l'organisation actuelle du point de vente, d'analyser le parcours client et d'identifier les zones chaudes, froides et intermédiaires. »

Sur le plan envoyé par Céline, boissons et petits bijoux sont soit hors de portée, soit peu visibles du client.



Quelle belle offre de cartes ! Et de vape ! Dommage, ces produits sont dans le dos du client et occultent toute la lumière...

2
Cross propose des ajustements simples et sans coût

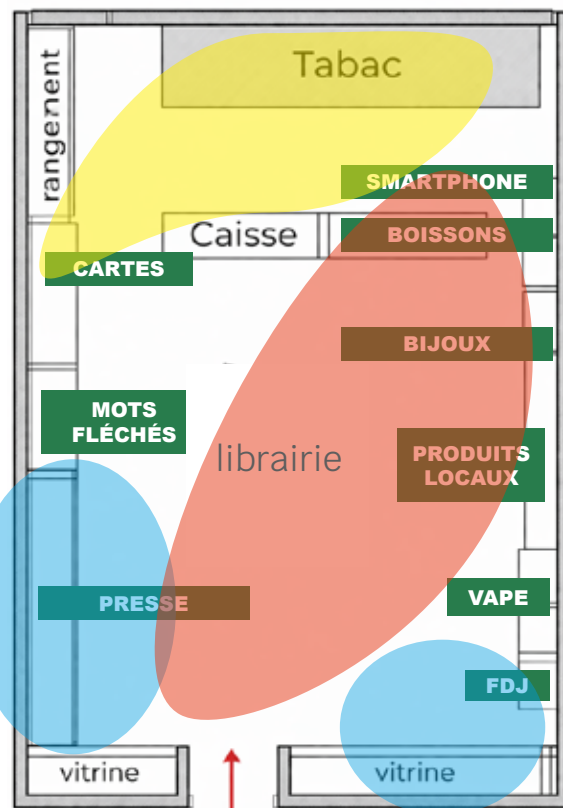
Marine Chazelle : « Nos premières recommandations visent à optimiser l'organisation des produits dans le point de vente pour gagner en commercialité, augmenter les ventes et le panier moyen : déplacer les produits d'obligation en zones froides, mettre les produits d'impulsion sur le parcours client, visibles de tous, regrouper les univers pour plus d'impact et exploiter la caisse pour générer des achats complémentaires de fin de parcours. »

1 En réduisant la presse, la carterie peut être positionnée à proximité de la caisse pour être mieux intégrée au parcours client et gagner en visibilité.

3 Dans l'offre presse elle-même, rendre visible et accessible les magazines de jeux en les maintenant proche de la caisse.

5 Plus généralement, mettre une signalétique en hauteur pour baliser les différents espaces.

7 La vitrine n'est plus occultée par la carterie.



2 Rendre les boissons plus visibles depuis la caisse, point de passage obligatoire, afin de favoriser les achats d'impulsion. Maintenir très visibles mais pas nécessairement accessibles les accessoires pour téléphone.

4 Renforcer et regrouper l'offre de produits locaux et souvenirs dans l'espace dédié, afin de créer un univers plus attractif.

6 Faire remonter la vape dans une zone plus visible, pour faciliter le conseil et accompagner le client dans son choix.

8 Repositionner la borne FDJ, correspondant à un achat d'obligation, dans une zone plus froide, afin de libérer les zones visibles pour des produits à plus fort potentiel.

Céline Tanchoux : « J'ai appliqué les conseils dans les trois jours, en me disant : 'On va tester'... et depuis je n'ai pas fait marche arrière. Je ne sais pas encore si le chiffre d'affaires a augmenté mais le retour des clients est positif : en réorganisant les meubles, en ajoutant un frigo et une machine à café, en dégagant l'espace central, le commerce est devenu plus accueillant, plus aéré. Moi-même, je m'y sens mieux. C'est important quand on passe 11 heures par jours derrière son comptoir. »



3 Deux projets de Transfo sont aussi suggérés

L'agence Cross présente aussi deux projets de nouveaux agencements en 3D qui permettent à la buraliste de se projeter dans des évolutions qui, elles, nécessiteraient des travaux et un investissement conséquent. Pas de panique ! Le fonds de Transformation pourra lui venir en aide.



Un premier projet avec un comptoir droit



Un second projet avec un comptoir en L et un espace café



Céline Tanchoux : « Les échanges avec le service Merchandising de la Confédération ont fini de me convaincre : je me lance dans une Transformation ! J'ai fait un audit, je lance les devis, j'avance la date des travaux. »



Vous aussi, faites-vous conseiller gratuitement !
N'hésitez pas à contacter le service Merchandising via merch@buralistes.fr en indiquant vos coordonnées et vos disponibilités pour un échange

Inflation, consommation, tourisme

À quoi les commerçants doivent-ils s'attendre dans les prochains mois ?

Le retour de l'inflation et les incertitudes liées au contexte international font peser de nouveaux risques sur la consommation et, *in fine*, sur la croissance économique. Même si les perspectives ne sont pas si sombres qu'elles n'y paraissent.



Après plusieurs mois de ralentissement, l'inflation repart en France. Sans retrouver les niveaux de 2022, cette remontée ravive les inquiétudes, dans un contexte déjà marqué par des tensions géopolitiques et une consommation qui demeure fragile. Pour les commerçants,

l'enjeu n'est pas seulement de savoir si les prix vont continuer à augmenter, mais surtout comment les Français vont réagir dans les prochains mois.

Des consommateurs plus prudents face à la hausse des prix

Jusqu'à présent, la Banque de

France tablait sur une inflation contenue en 2026, autour d'1,3 %, avant une remontée vers 1,8 % en 2027, soit un niveau toujours inférieur à l'objectif de 2 % fixé par la Banque centrale européenne. Mais le contexte international actuel a conduit à revoir ces prévisions à la hausse.

Le ministère de l'Économie anticipe désormais une inflation moyenne d'1,9 % dès 2026, principalement sous l'effet du rebond des prix du gaz et du pétrole, qui pourraient rester à un niveau élevé encore plusieurs mois. Une situation qui se répercute déjà sur les charges fixes des commerçants, à commencer par l'énergie, mais aussi les frais de transport, de logistique ou encore certaines matières premières. « Pour beaucoup d'entreprises, le risque est de devoir faire face à une hausse progressive de leurs coûts, tout en évoluant dans un contexte où les consommateurs restent prudents. C'est cette combinaison entre baisse des marges et ralentissement de la demande qui peut devenir problématique », explique au *Losange* Mathieu Plane, économiste à l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE).

Une analyse partagée par Xavier Debrun, directeur général en charge des Statistiques à la Banque de France : « Une énergie durablement plus chère, combinée à une forte incertitude

géopolitique, pourrait freiner la consommation des ménages et l'investissement privé ». Les chiffres sont déjà là pour en attester. Après un léger rebond en janvier, les dépenses de consommation des ménages n'ont cessé de reculer depuis. Les dernières estimations de l'OFCE montrent que le pouvoir d'achat réel par unité de consommation devrait reculer de 0,7 % cette année. La croissance française pourrait également être légèrement moins dynamique que prévu. La Banque de France anticipe désormais une hausse du PIB de 0,9 % en 2026, contre 1 % auparavant.

Un possible regain du tourisme cet été

Dans ce contexte, le tourisme pourrait toutefois constituer l'un des rares points d'appui pour l'économie française dans les prochains mois. Les tensions géopolitiques modifient déjà les choix de vacances partout dans le monde. Plusieurs destinations du Moyen-Orient, d'Asie, mais aussi certaines zones de Méditerranée orientale, pâtissent d'un net recul des réservations. Selon une étude réalisée début avril par le comparateur de voyages Kayak, 41 % des Français envisagent de modifier leurs projets de vacances pour l'été 2026, en privilégiant des destinations plus proches ou perçues comme plus sûres.

La France pourrait profiter en

partie de ce mouvement, même si la concurrence reste forte avec l'Espagne ou le Portugal. Pour autant, l'Hexagone conserve plusieurs atouts, notamment sa diversité de destinations, son accessibilité et une image de stabilité de nature à rassurer une partie des voyageurs. Les territoires littoraux, les centres-villes touristiques ou encore certaines villes moyennes à forte valeur patrimoniale continuent d'attirer massivement les visiteurs, en particulier les clientèles asiatiques et américaines, dont le pouvoir d'achat reste élevé. La France avait déjà accueilli 102 millions de touristes internationaux en 2025, pour 77,5 milliards d'euros de recettes, en hausse de 9 % sur un an. Des niveaux qui pourraient encore être dépassés cette année.

La prudence reste toutefois de mise, les vacances faisant aussi partie des premiers postes de dépenses réduits lorsque le pouvoir d'achat se dégrade. « Les ménages pourraient continuer à partir, mais en privilégiant des séjours plus courts et davantage d'arbitrages sur l'hébergement, la restauration ou les loisirs », juge Mathieu Plane. Des premiers éléments de réponse pourraient apparaître dès le mois de mai, qui donne traditionnellement le ton de la saison estivale. ■

« Les commerçants devront composer avec des consommateurs plus attentifs aux prix et moins enclins aux achats impulsifs »

8% seulement des salariés français se disent investis au travail, contre 12 % en Europe et 32 % aux États-Unis, selon l'institut Gallup cité par Les Echos. En revanche, 40 % ont estimé prospérer dans leur vie, contre 34 % à l'échelle globale. ■

Les ZFE ont-elles vécu ?

Le Parlement a définitivement adopté le projet de loi de simplification de la vie économique. Le texte acte la suppression des zones à faibles émissions qui limitent la circulation de certains véhicules dans les grandes agglomérations à des fins de Santé publique. Mais le Conseil constitutionnel a été saisi et pourrait les rétablir. Et s'il ne le faisait pas, plusieurs élus ont annoncé vouloir revenir à la charge. La loi prévoit aussi la possibilité pour les commerçants de demander une mensualisation de leurs loyers et plafonne les dépôts de garantie à trois mois de loyer. ■

ENTREPRENEUR EN BREF

Un premier pas de Papin pour redynamiser les centres-villes

En déplacement début avril à Lons-le-Saunier, ville d'environ 17 000 habitants dans le Jura, le ministre du Commerce, Serge Papin, a lancé la charte nationale « Ville commerçante ». Ce dispositif vise à aider les communes à redynamiser leur centre-ville, notamment à travers des actions sur l'accessibilité, la sécurité, l'emploi, l'accompagnement à l'installation de nouveaux commerçants ou encore le recrutement de managers de commerce. Une cinquantaine d'autres villes devraient suivre dans les prochains mois. Il y a urgence. Selon le Codata Digest France, le taux de **vacance commerciale** atteint désormais 11,6 % en France, contre 10,7 % un an plus tôt. ■

La Mudetaf mise sur son collectif pour transformer l'essai



Fin mars, les collaborateurs de la Mudetaf ont mis le cap sur la Seyne-sur-Mer, à côté de Toulon, pour trois journées de séminaire. Pour définir son plan stratégique 2026-2030, l'assureur mutualiste a entamé fin 2025 un travail de longue haleine auquel il a pris soin d'associer ses clients sociétaires. Ces derniers, des buralistes majoritairement, sont présents en nombre au sein du Conseil d'administration mais aussi au sein du nouveau Conseil national consultatif (CNC), un outil de représentation territoriale de la profession. « Nous souhaitons offrir à nos sociétaires des services en plus grand nombre mais aussi plus qualitatifs encore et mieux façonnés pour eux, en nous adaptant à leurs contraintes et particularités professionnelles », a ainsi posé Philippe Coy. L'ancien patron de la Confédération a récemment pris la présidence du conseil d'administration de la Mudetaf, dont

Un simulateur d'obligations sociales

Proposé par **Entreprendre Service Public**, le simulateur en ligne permet de lister ses obligations sociales selon l'effectif actuel de son entreprise ou ses prévisions d'embauches. De quoi éviter bien des déconvenues... Lien : <https://entreprendre.service-public.gouv.fr/> ■

il aime à rappeler qu'elle est « le réseau d'assurance numéro 1 auprès des buralistes, fondé par eux et pour eux ».

Pour son séminaire de mars, la Mudetaf avait mis sur les valeurs du rugby avec la participation surprise de Marc Lièvremont, ancien joueur international, entraîneur et sélectionneur français. « Que ce soit la solidarité, la rigueur, le respect, le collectif, ces puissants vecteurs de cohésion propres au rugby sont cultivés au sein de la Mudetaf », assure son président, amoureux de l'Ovalie, qui insiste sur « la proximité à la fois géographique, dans les territoires, mais aussi culturelle » de l'assureur avec ses sociétaires.

À La Seyne-sur-Mer, collaborateurs, membres du Conseil d'administration, élus locaux et du Conseil national consultatif ont pu alimenter les échanges en vue de renforcer les piliers de la stratégie de l'assureur, comme la communication avec ses sociétaires, l'amélioration de son offre et la conquête de nouveaux marchés.

Les fruits de ces travaux, tout comme ceux issus des deux premières réunions du CNC, viendront sans nul doute alimenter les débats de la prochaine assemblée générale de la Mudetaf, fixée le 10 juin. ■

FICHE # 9



GESTION DU PERSONNEL

Une équipe compétente, motivée et bien organisée améliore le service client, limite les erreurs et facilite le fonctionnement quotidien du point de vente.

LE RECRUTEMENT

Un bon recrutement évite les erreurs et stabilise l'équipe.

Recruter : choisir une personne adaptée au poste et à l'équipe.

Définir le besoin : missions, horaires, compétences nécessaires.

Qualités clés : sérieux, ponctualité, sens du client, rigueur.

Préparer l'arrivée : contrat, consignes, présentation de l'équipe et des missions.

FORMER ET ENCADRER LE PERSONNEL

Former et expliquer

- Un salarié formé travaille mieux et plus rapidement.
- Expliquer les tâches : caisse, stocks, accueil client.

Fixer des règles claires

- Former aux règles du commerce : sécurité, vente réglementée, procédures internes.

Organiser et anticiper

- Répartir équitablement les contraintes (ouverture, fermeture, week-end).
- Communiquer les plannings à l'avance.

Gérer les tensions

- Traiter rapidement les tensions par le dialogue.
- Rester neutre et chercher des solutions concrètes.

LES INDICATEURS À SUIVRE

Axe	Indicateur	Mode de calcul	Objectif / Seuil d'alerte	Analyse / Actions
Performance	Productivité	CA mensuel / total heures travaillées	À définir selon activité	Identifier les écarts de performance, ajuster effectif ou organisation
Humain	Taux de turnover	(Départs / effectif moyen) x 100	< 10-15 % (hors saisonnalité)	Détecter un problème d'attractivité ou de management
	Taux d'absentéisme	(Heures d'absence / heures théoriques) x 100	< 5 %	Anticiper désorganisation, analyser causes (maladie, démotivation)
Organisation	Heures supplémentaires	Volume mensuel d'heures sup	À encadrer strictement	Révèle sous-effectif ou mauvaise planification
	Respect des plannings	Écart entre planning prévu / réalisé	Écart minimal attendu	Ajuster l'anticipation et la communication
Social	Nombre de tensions/incidents	Comptabilisation mensuelle	Tendance stable ou faible	Identifier conflits récurrents, agir rapidement
	Climat social (qualitatif)	Retours terrain / entretiens	Appréciation stable ou positive	Adapter management, prévenir risques sociaux

LES BONNES PRATIQUES

• Communication claire et régulière.

• Anticiper les périodes de forte activité.

• Réagir rapidement en cas de tension.

• Maintenir un climat de respect et de confiance.

Contactez-nous pour toute interrogation : sosgestion@buralistes.fr
01 53 21 10 05. Tous les jeudis, de 9h à 13h et de 14h à 17h.

Confidentialité assurée.

« Les collègues ont envie d'y croire et ont besoin de nous »



Les élus départementaux étaient réunis jeudi 2 avril à la Maison des Buralistes à Paris à l'occasion d'un séminaire des présidents placé une nouvelle fois sous le signe du « collectif » et de « l'action concrète ». Deux thèmes chers à Serdar Kaya qui a exhorté ses troupes à aller dialoguer sur le terrain avec les buralistes. Lui-même s'est imposé cette ligne de conduite au travers des journées Cap Buralistes, notamment, au cours desquelles le président a assuré « avoir entendu des inquiétudes mais jamais de résignation ».

« Les collègues ont envie d'y croire et ont besoin de nous », a assuré le président en introduction d'une

journée de travail au cours de laquelle ont été évoqués la défense du monopole, les relais de croissance et le soutien à la profession.



La Grande consultation du réseau permettra, selon le président, d'identifier les attentes des buralistes et donnera « encore plus de poids » à

leurs représentants lorsqu'ils seront autour de la table avec le gouvernement ou les élus tant à Paris qu'au niveau local. « Nous allons recréer des liens avec le nouveau ministre de tutelle, David Amiel », a-t-il promis, espérant la même écoute qu'avec Amélie de Montchalin sur les sujets du tabac, comme la fiscalité et le marché parallèle ; sur la conjoncture économique marquée par l'inflation ; et surtout sur les relais de croissance pour le réseau, au premier rang desquels la vape. Un rendez-vous est déjà fixé au 14 avril.

Serdar Kaya s'est montré déterminé à faire entendre la voix des buralistes tant à Paris qu'à Bruxelles, où l'avenir du métier se jouera en

partie dans les mois à venir avec la révision des directives sur le tabac et les alternatives à la cigarette. Concernant ces dernières, le président a redit son incompréhension face à l'interdiction des sachets de nicotine. « On voit déjà fleurir les promos sur les réseaux sociaux et les flyers dans les boîtes aux lettres », s'est-il insurgé, assurant que la Confédération activait toutes les voies juridiques et réglementaires pour annuler ce décret mais aussi revenir sur d'autres décisions de l'État français comme le passage d'une à quatre cartouches en matière d'achat transfrontalier ou le récent renoncement à un encadrement strict de la vente de la vape et du CBD.



Cap Buralistes et la Grande consultation doivent aussi permettre « une analyse plus critique » du travail des élus, a encore insisté Serdar Kaya, concédant que « beaucoup de collègues ignorent ce que nous sommes, ce que nous faisons pour eux et les services que nous leur apportons au quotidien ». Et de promettre une meilleure communication « sur le terrain et grâce une application » mais surtout de nouveaux services pour les adhérents. « Car faire réseau, ça a du sens ! » ■

D.J.S

Des États généraux de la Vape le 23 juin



Philippe Glory et Xavier Dupont, président et membre de l'atelier Vape et NGP, annoncent la tenue des premiers États généraux de la Vape le 23 juin au sein de la Maison des Buralistes. « L'idée est de capitaliser sur les forces de notre réseau et de fédérer tout un écosystème. » Tous les acteurs du secteur sont conviés à établir ensemble une feuille de route pour défendre les filières traditionnelles. Votre magazine sera de la partie !

Bientôt une application mobile



Nicolas Pinot, administrateur de la Confédération, et son équipe annoncent avoir choisi la société qui accompagne la Confédération pour créer son application mobile. Celle-ci devrait être présentée lors du prochain Congrès (12-13 novembre).



ACCOMPAGNEMENT SÉMINAIRE

Bilan des élections municipales 2026



Jean-François Vigouroux, vice-président de la Confédération en charge de l'Action territoriale, revient sur les dernières élections municipales. Il annonce qu'un courrier sera envoyé aux maires des communes de plus de 10 000 habitants pour réaffirmer les revendications du réseau en matière de sécurité.

Avec les pompiers sur le Tour de France



Loïc Vilboux, administrateur et nouveau responsable RSE de la Confédération, présente le programme des actions qui seront menées par la Confédération lors du prochain Tour de France cycliste (4-26 juillet). 400 000 cendriers de poche seront notamment distribués.

Tous à Losangexpo



Hervé Garnier, trésorier général de la Confédération se montre confiant : plus de 90 % des surfaces d'exposition sont d'ores et déjà réservées pour la 35^e édition de Losangexpo (14-15 novembre). Le Village Presse atteindra les 250 m², le Village Cigare sera repositionné au centre du salon et l'espace New Bizz sera situé à proximité du stand de la Maison des Buralistes pour une meilleure visibilité. La soirée des 35 ans, le samedi, devrait aussi afficher complet.



Autres sujets débattus

- L'Observatoire des buralistes : lire p. 12
- Le marché du tabac : lire p. 18
- Feuille de route 2027 : lire p.23
- Cap Buralistes : lire p.92

BURALDATE

@ La Felicità - Paris

Inscrivez-vous dès maintenant !

Dimanche 14 juin 2026
Accueil dès 9h

sur buraldate.fr

Journée 100% offerte

Business – Détente – Convivialité

Cadeau dès votre arrivée

Rencontre avec experts - Déjeuner

et Animations - Accès au Casino

Cafés et boissons fraîches - Espace

bien-être - Cocktail apéritif - Lots à

gagner de 100 à 3000€ - Vente aux

enchères en live toute la journée

Assemblée Générale Paris/IDF

Lieu facile d'accès



Réservez dès maintenant :
www.buraldate.fr

Pour toutes informations :
veronique@comdesetoiles.fr
06 14 19 06 95



Événement interdit aux mineurs sur l'ensemble du site
Garderie pour les enfants de 4 à 12 ans

La Felicità : 5 Parvois Alan Turing - 75013 Paris





Fidèle en attendant la relève



Haute-Vienne

Plongée dans le monde du travail depuis l'âge de 17 ans, Laurence Durand aurait déjà pu prendre sa retraite. Mais elle aime décidément trop la clientèle de son bar-tabac-multiservice limougeaud et reste encore fidèle au poste pour préparer une relève déjà bien aguerrie.

Après plus de trois décennies passées à présider aux destinées du « Rallye », son bar-tabac-multiservice de Limoges, Laurence Durand pourrait légitimement évoquer une fatigue ou, à tout le moins, une forme de lassitude. La charge de travail au quotidien, les horaires contraignants, l'explosion du marché parallèle, deux cambriolages et un mari qui ne peut plus l'aider en raison de sa maladie : tout

« Plus qu'un produit ou un service, c'est de la bonne humeur que les clients viennent chercher »

« Le Rallye » à Limoges (Haute-Vienne)



Reprise le 1^{er} octobre 1994



1 gérante, 1 salariée à temps plein et 1 apprentie



55 m² de surface commerciale et 25 m² de réserve
8 places assises



600 clients par jour



20 € de panier moyen

cela aurait pu assombrir le visage de cette native de la préfecture de la Haute-Vienne qu'elle n'a jamais quittée. Mais non : active derrière le comptoir ou en salle, plaisantant avec sa clientèle, Laurence garde toujours le sourire : « *Quand on aime ce qu'on fait, on se lève chaque matin avec la banane ! Plus qu'un produit ou un service, c'est cette bonne humeur que les clients viennent chercher.* »

Structures gonflables en location

Après quelques années passées comme sténodactylo à *L'Écho du Centre*, secrétaire dans une banque puis une usine de textile et vendeuse de légumes et de fleurs dans des marchés, Laurence suit son mari Daniel, ex-cadre chez Cora, lorsqu'il reprend « Le Rallye » en octobre 1994. Très vite, le couple fait preuve de perspicacité en diminuant la place dédiée aux activités insuffisamment rentables (presse, Amigo, PMU) pour développer des catégories à marge : épicerie, CBD, vape, dépôt de pain, papeterie, téléphonie, monétique... Mais ■ ■ ■





la diversification la plus atypique intervient en 2013 : « Nous avons lancé la location de structures ludiques gonflables ainsi que de jeux en bois et machines à fabriquer des crêpes, du popcorn, des granitas et des hot dogs », énumère Laurence.



Avec le bouche à oreille, mairies et écoles font appel à ce service de location ; les particuliers le plébiscitent aussi pour des événements de type mariages, anniversaires ou baptêmes. « Même lorsque l'établissement ferme pendant les vacances, les locations continuent grâce au système de click and collect, au site Internet* et à la page Facebook, explique Laurence. L'important est d'être à l'écoute de la clientèle, de ses envies. » C'est d'ailleurs en dialoguant avec des habitués qu'elle a décidé de proposer de plus en plus de produits du terroir via

le dépôt-vente : saucissons, miels, bières, pâtés, confits... Jamais à court d'idées, Laurence espère désormais proposer les billets de bus, autre service demandé par les clients. « Nous accédons d'autant plus facilement à leurs désirs qu'à force de les côtoyer, nous les aimons, ils ont vu la famille s'agrandir. »

Une relève assurée

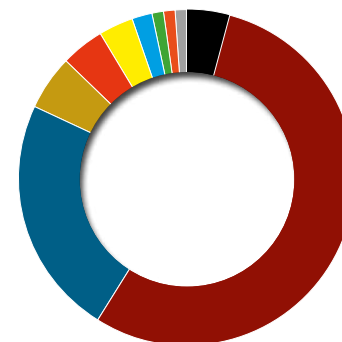
Car au « Rallye », le travail se passe effectivement en famille. Daniel ayant pris du recul, Laurence est devenue gérante en 2021 et peut compter sur sa deuxième fille Pauline (37 ans), salariée depuis plus de vingt ans, et sa petite-fille Lylo (16 ans), apprentie depuis quelques mois et déjà très à l'aise dans toutes les tâches qui lui sont confiées. « Malgré les propositions que j'ai pu recevoir, je n'ai pas l'intention de vendre. Pauline est prête à reprendre et... la relève est assurée ! », lance-t-elle d'un air tendre en fixant sa fille, sa petite-fille... et aussi son petit-fils Louis (12 ans), qui joue sagement dans la salle mais montre déjà une curiosité certaine pour le métier de buraliste. La famille Durand n'a pas fini de faire tourner « Le Rallye »... ■

ALEXANDRE T. ANALIS

* www.lerallyeloc.wixsite.com



■ Encaissements en 2025 :



- Tabac (56 %)
- FDJ (22 %)
- Colis (5 %)
- Épicerie (4 %)
- Monétique (3 %)
- Presse (2 %)
- Location de jeux (1 %)
- Dépôt de pain (1 %)
- Tabletterie (1 %)
- Autres (5 %)



« L'important est d'être à l'écoute de la clientèle, de ses envies »



Cap Buralistes : « Le réseau a plein d'idées »



buralistes en les consultant », a-t-il expliqué dans La Nouvelle République, assurant : « on a plein d'idées ». Et de citer quelques tendances : outre la protection du monopole face au trafic, la réflexion s'est montrée féconde sur le rôle attendu de l'État en matière de produits de nouvelle génération ou en tant que partenaire des 22 500 entrepreneurs que sont les buralistes.

Pour ausculter le réseau, Serdar Kaya a aussi souhaité innover dans la forme en chargeant un cabinet spécialisé d'interroger des buralistes dans le cadre de groupes de parole libre, d'où sont absents les élus, en particulier nationaux. Cette première phase de la Grande consultation touche à sa fin : elle a déjà permis de faire remonter critiques et attentes sans filtre mais aussi de bonnes pratiques et des propositions pour l'avenir. Les buralistes ont exprimé spontanément des attentes de quatre ordres : défendre le cœur du modèle, le tabac ; rétablir des conditions d'exercice équitables en termes de concurrence notamment ; revaloriser de l'image du métier et accompagner concrètement un métier devenu complexe à piloter.

Cette première phase sera suivie à la fin du mois de mai d'une consultation en ligne adressée à l'ensemble du réseau. Elle devra permettre de mesurer précisément les attentes des buralistes avec un échantillon représentatif du réseau et contribuera à établir les propositions concrètes de la profession pour se donner un avenir. « *Ce n'est pas avec le président ni même la Confédération que nos interlocuteurs – le gouvernement ou nos partenaires – auront à discuter cette fois mais avec les 22 500 buralistes* », promet Serdar Kaya.

DAVID J. STRAUS

Serdar Kaya en a fait le marqueur de son début de mandat : au travers de Cap Buralistes, il veut prendre le pouls des buralistes en sillonnant la France, comme il l'avait fait durant sa campagne en 2025, et surtout faire émerger les idées du terrain. Celles qui permettront au réseau de défendre son monopole tout en dégagant des relais de croissance, dans la vape notamment. Celles aussi qui assoiront les exigences de la profession à l'égard de sa tutelle. « *Notre protocole d'accord actuel avec l'État, qui court sur cinq années, s'achève en 2027, rappelle Serdar Kaya. Il nous faut dessiner le contenu du prochain accord et se projeter sur ce qu'on souhaite obtenir pour le réseau.* »

« Ce n'est pas avec le président ni même la Confédération que nos interlocuteurs auront à discuter cette fois mais avec les 22 500 buralistes »

Depuis le début de l'année, sept villes ont accueilli une délégation de la Confédération pour des visites de débits suivies de soirées d'échanges entre les buralistes et leurs représentants. Le président a aussi pris le soin de distiller ses messages à l'attention du gouvernement auprès des journalistes de la presse locale. Comme ce fut le cas à Châteauroux, mi-avril, où il a un peu levé le voile sur les premiers retours de Cap Buralistes.

« *Mes prédécesseurs portaient des convictions ; pour ma part, j'ai décidé, pour la première fois, d'aller chercher les orientations pour notre avenir dans la voix des*

Des bonnes idées dans les fédés

Inspirantes, émouvantes, étonnantes, les bonnes idées se partagent dans Le Losange, qu'elles soient à l'initiative des fédérations ou de leurs adhérents.



L'Occitanie tient salon

Le dimanche 28 juin, le réseau des buralistes est convié au Salon des Buralistes d'Occitanie à Plaisance-du-Touch, près de Toulouse. Organisé par la fédération de la Haute-Garonne, l'événement se déroulera dans le cadre du Mas Tolosa (plus de 2 000 m² de surface d'exposition). La journée sera dédiée aux échanges entre buralistes et partenaires du réseau. Plus de 75 exposants de divers secteurs sont attendus : cigarettiers, cigariers, spécialistes de la sécurité, agenceurs, opérateurs de caisses, fabricants de vape, producteurs de CBD, grossistes, spécialistes de la monétique, du café, de la biscuiterie... « *L'entrée est gratuite et réservée aux buralistes adhérents et non-adhérents, précise Frédéric Pailhè, président de la fédération départementale de la Haute-Garonne. Il sera possible de se restaurer grâce à des food trucks.* »



À 16h se tiendra l'assemblée générale de la fédération de la Haute-Garonne et, dès 18h30, l'événement se conclura par une guinguette avec apéritif et soirée casino. Confirmez votre présence dès maintenant en scannant ce QR code.

Salon des buralistes d'Occitanie - Mas Tolosa – 79, Rue des Chênes – 31380 Plaisance-du-Touch. Téléphone : 05 34 50 42 79. Dimanche 28 juin de 11h à minuit. ■

ALEXANDRE T. ANALIS

GRAND EST / MOSELLE

Jean-Michel Sévérini élu



L'assemblée générale qui s'est tenue à Condé-Northen le dimanche 19 avril en présence de 130 personnes a été marquée par l'élection de Jean-Michel Sévérini à la présidence de la fédération départementale. Buraliste à Hombourg-Budange, il succède à Antoine Palumbo qui occupait ce poste depuis 2017. Tous deux ainsi que Serdar Kaya et François Mercier, président de la fédération Grand Est, ont débattu avec la salle de l'actualité du réseau. Invités : Vincent Caron (Douanes), Cathleen Duhem (Renseignements territoriaux), le major de gendarmerie Sébastien Chiesura, le major de police Cathy Muller, Liza Biagiotti (EDC), Philippe Coy et Romaric Marteau (Mudetaf), François Grenier (FDJ), Marie Christmann (PMU), Jean-Baptiste Villemin (Nickel) et Isabelle Charpillat (CCI). ■

SUD-PACA / ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE

Le marché parallèle en ligne de mire



55 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue le jeudi 16 avril à Niozelles. Laurent Spinosa, président de la fédération départementale, et Philippe Valentin, vice-président de la Confédération, ont pris part avec la salle aux débats sur l'actualité et notamment le marché parallèle. Au chapitre statutaire, Catherine Girault a été réélue au sein du bureau tandis que Céline Damiante y était élue pour la 1^{re} fois. Invités : la sous-préfète de Digne-les-Bains Fabienne Monmarson, le député Christian Girard, Myriam Soula (Douanes), le major de gendarmerie Grégoire Lafay, Yann Tripault (EDC), Paulin Adida (Formation Buralistes), Anne-Sophie Jupinet (FDJ), Laurent Lejeune et François Martos (PMU). ■

CENTRE-VAL DE LOIRE / INDRE-ET-LOIRE

Convention signée avec le GPA



L'AG du 12/04 à Saint-Avertin a réuni 141 personnes. Mathieu Meunier, à gauche, président de la fédération départementale et de la fédération Centre-Val-de-Loire, et Serdar Kaya ont abordé l'actualité ; une convention de partenariat a été signée avec Pierre-Alain Millot, président du Groupement de Prévention Agréé (GPA 37). Mélanie Car et Christèle Boutin ont été élues au bureau. Invités : Delphine Djourovitch, Sylvie Sberro (Douanes), Karine Cosset, Maxime Terrassin, Jean-Philippe Delaf, Olivier Poulichet (gendarmerie), Emmanuel Beaudoin, Anthony Hue (police), Mathilde Keszev-Goffard, Valérie Conchon (Logista), Stéphanie Jorge (EDC), Loïc Marin, Virginie Roque (FDJ), Isabelle Locht (PMU), Sandrine Bruyand et Romuald Cherbonnel (Nickel). ■

NOUVELLE-AQUITAINE / DEUX-SÈVRES

Autour de tables rondes



65 personnes ont assisté à l'assemblée générale qui s'est tenue à Niort le dimanche 29 mars. Denis Humeau, président de la fédération départementale, Hervé Garnier, pour la Confédération, et Frédéric Vergne, président de la fédération Nouvelle-Aquitaine, ont pris part avec la salle aux tables rondes sur les différentes thématiques d'actualité. Au chapitre statutaire, Grégory Fabre, Yohann Bodet et Stéphane Paillet ont été élus au sein du bureau. Invités : Sabine Bertin (Douanes), l'adjudant-chef de gendarmerie Stéphane Etlin, Laurent Rouvio (Mudetaf), Alexandre Lheur (FDJ) et Nordine Boubezoula (PMU). ■

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES / DRÔME

Débat sur la sécurité



L'assemblée générale qui s'est tenue le mardi 14 avril à Étoile-sur-Rhône a réuni 60 personnes. Lysel Garnier, présidente de la fédération départementale, Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, et Jean-Paul Mengeon, président de la fédération Auvergne-Rhône-Alpes, ont pris part aux débats avec la salle, notamment sur la sécurité des points de vente. Au chapitre statutaire, Mathieu Bonetti a été réélu au sein du bureau. Invités : Philippe Bompard et Clément Chartier (Douanes), l'adjudant-chef de gendarmerie Hervé Leanni, Olivier de Pommery (EDC), Fabrice Soulat (FDJ), Thomas Archambaud (PMU), Véronique Baron et Sandrine Pijolet (Nickel). ■

NOUVELLE-AQUITAINE / CHARENTE-MARITIME

Accord avec le SDIS



L'AG de Rochefort le dimanche 29 mars a réuni 130 personnes. Mickaël Dardant, président de la fédération départementale, Serdar Kaya et Stéphan Picaglia, vice-président de la fédération Nouvelle-Aquitaine, ont notamment évoqué l'accord passé entre la fédération départementale et le SDIS 17 pour recruter des pompiers volontaires. Invités : le général Alain Giorgis, adjoint au maire de Rochefort, le colonel Éric Bordachar et Marianne Messy (Douanes), le colonel de gendarmerie Johanne Gojkovic, le commandant de police Jean-Baptiste Chedas, Muriel Robin (CCI), Perrine Fratard (EDC), Laurent Rouvio (Mudetaf), Stéphane Harrisart (Formation Buralistes), Stéphane Arancio (FDJ), Édouard Deberghe et Frédéric Martinie (PMU). ■

CENTRE-VAL DE LOIRE / LOIR-ET-CHER

Kliph Cruz élu



L'AG du 29/03 à Blois en présence de 50 personnes a vu l'élection de Kliph Cruz à la présidence de la fédération départementale. Buraliste à Selles-sur-Cher, il succède à Isabelle Brault qui occupait ce poste depuis 2019. Tous deux, Pierre Romero, secrétaire général de la Confédération, et Matthieu Meunier, président de la fédération Centre-Val-de-Loire, ont abordé avec la salle l'actualité. Thibault Chenet et Jérémy Jacquemin ont été élus au bureau. Invités : le député Christophe Marion, Jean-Sébastien L'Her (Douanes), le lieutenant-colonel Éric Esposito, le référent sûreté Kamel Mebarkia (gendarmerie), le commissaire divisionnaire Éric Lortet (police), Yann Tripault (EDC), Nicolas Karaquillo (Mudetaf), Loïc Marin, Jordan Boissinot (FDJ). ■

NORMANDIE / CALVADOS

La lutte contre la contrebande en débat



L'assemblée générale qui s'est tenue à Caen le dimanche 29 mars a réuni une centaine de personnes. Virginie Van Lancker, présidente de la fédération départementale, et Xavier Dupont, président de la fédération Normandie, ont notamment échangé avec la salle sur la lutte contre la contrebande et la contrefaçon. Mounir Boukentar a été élu au sein du bureau. Invités : les députés Christophe Blanchet et Arthur Delaporte, Arielle Temisien de Boiville (Douanes), Sébastien Ollivier (Logista), Jérémy Bianchi (EDC), Bruno Gasperin et Valérie Blin (Formation Buralistes), Célia Marie et Jocy Suhart (FDJ), Philippe Mores (PMU), Clément Bourdery-Mousset (Nickel), Suzanne Mogis (La Poste) et Laurent Moquet (CCI). ■

GRAND EST / HAUT-RHIN

Les Trophées d'Alsace à l'honneur



L'assemblée générale du samedi 11 avril à Ribeauvillé a réuni 133 personnes. Régis Kindbeiter, président de la fédération départementale, Jean-François Vigouroux, vice-président de la Confédération, et François Mercier, président de la fédération Grand Est, ont abordé avec la salle les sujets d'actualité avec, entre autres, un exposé sur les Trophées d'Alsace de la CCI. Invités : Denise Buhl, vice-présidente de la région Grand Est, Paolo Tomasino et Thierry Tschaen (Douanes), l'adjudant-chef de gendarmerie Laurent Marchal, la brigadière-chef de police Audrey Astie, Marie-Ève Fega (CCI), Barbara Bilbeau (EDC), Romaric Marteau (Mudetaf), Julien Lambert (FDJ). ■

GRAND EST / BAS-RHIN

Questions sur le marché parallèle



Une centaine de personnes a assisté à l'assemblée générale le samedi 11 avril à Strasbourg. Thierry Moreno, président de la fédération départementale, et Xavier Dupont, vice-président de la Confédération, ont débattu avec la salle du marché parallèle et d'autres sujets d'actualité. Au chapitre statutaire, Émilie Niebel a été réélue au sein du bureau tandis qu'Alexandre Kanitchev y était élu pour la première fois. Invités : le sous-préfet Karl Terrollion, la députée Louise Morel, Joseph Grandgirard et Annelise Petitfils (Douanes), Jérôme Costa (FDJ), Rachid Ghmimat (PMU), Jean-Baptiste Villemain et Yannis Diouf (Nickel) et Coryse Lecoq (CCI). ■

ACCOMPAGNEMENT

AGENDA / VOS ASSEMBLÉES GÉNÉRALES

AUVERGNE RHÔNE-ALPES

Ain : dimanche 7 juin

Savoie : dimanche 7 juin

Loire : lundi 14 septembre

Isère : mardi 15 septembre

Rhône : dimanche 27 septembre

Puy-de-Dôme : dimanche 4 octobre

Ardèche : dimanche 25 octobre

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Doubs : dimanche 7 juin

Saône-et-Loire : dimanche 21 juin

Territoire-de-Belfort : samedi 27 juin

Côte-d'Or : dimanche 13 septembre

Yonne : dimanche 29 novembre

Haute-Saône : dimanche 29 novembre

Nièvre : dimanche 6 décembre

BRETAGNE

Morbihan : mardi 19 mai

CENTRE-VAL-DE-LOIRE

Cher : dimanche 4 octobre

Loiret : dimanche 6 décembre

CORSE

Corse : dimanche 18 octobre

GRAND EST

Haute-Marne : dimanche 14 juin

Vosges : dimanche 28 juin

GRAND EST

Aube : samedi 19 septembre

Marne : dimanche 4 octobre

HAUTS-DE-FRANCE

Nord : dimanche 7 juin

Oise : lundi 22 juin

Somme : dimanche 27 septembre

NORMANDIE

Orne : dimanche 20 septembre

Seine-Maritime (Le Havre) :
dimanche 1^{er} novembre

NOUVELLE-AQUITAINE

Corrèze : dimanche 28 juin

Lot-et-Garonne : samedi 3 octobre

Vienne : dimanche 11 octobre

Pyrénées-Atlantiques (Béarn et Soule) :
dimanche 11 octobre

Pyrénées-Atlantiques (Pays basque) :
samedi 17 octobre

Landes : samedi 24 octobre

Haute-Vienne : dimanche 6 décembre

Charente : samedi 12 décembre

OCCITANIE

Gard : jeudi 18 juin

Hautes-Pyrénées : samedi 27 juin

Haute-Garonne : dimanche 28 juin

Tarn : samedi 12 septembre

OCCITANIE

Tarn-et-Garonne : dimanche 20 septembre

Aude : dimanche 11 octobre

Aveyron : dimanche 29 novembre

PAYS DE LA LOIRE

Sarthe : dimanche 31 mai

Vendée : dimanche 27 septembre

Mayenne : dimanche 18 octobre

Maine-et-Loire : 22 novembre

Loire-Atlantique : dimanche 13 décembre

SUD-PACA

Var : samedi 6 juin

Vaucluse : dimanche 7 juin

Hautes-Alpes : mardi 16 juin

Alpes-Maritimes : dimanche 27 septembre

Vos événements professionnels

■ Bural'Date à Paris : 14 juin

■ Salon des buralistes d'Occitanie à Plaisance-du-Touch (Haute-Garonne) : 28 juin

■ Trophées des Buralistes d'Île-de-France (Paris) : 4 octobre

■ Losangexpo à Paris
Porte de Versailles : 14 et 15 novembre 2026

■ Trophées des Buralistes des Hauts-de-France à Saint-Amand-les-Eaux (Nord) : 6 décembre

CAP BURALISTES 2026

Valence (Drôme) :
jeudi 29 janvier

Chalon-sur-Saône (Saône-et-Loire) :
jeudi 19 février

Brive-la-Gaillarde (Corrèze) :
jeudi 26 février

Vannes (Morbihan) :
jeudi 19 mars

Paris :
mercredi 25 mars

Châteauroux (Indre) :
mercredi 15 avril

Orléans (Loiret) :
mercredi 29 avril

Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône) :
jeudi 28 mai

Amiens (Somme) :
jeudi 25 juin

Béziers (Hérault) :
jeudi 8 octobre

Metz (Moselle) :
jeudi 15 octobre

Pour connaître l'adresse où se déroulera votre assemblée générale, contactez directement votre fédération départementale via l'adresse e-mail qui se trouve dans le Trombinoscope de la Confédération (disponible sur le site maisondesburalistes.fr) ou consultez la newsletter MardiMidi by *Le Losange*.

Le Loto, fringant quinquagénaire



Le 19 mai, le Loto fête ses 50 ans. C'est en effet le 19 mai 1976 qu'a eu lieu le premier tirage du Loto à Paris, dans le majestueux décor de velours rouge du Théâtre de l'Empire. Pour ce premier tirage historique, on ne compte « que » 73 690 bulletins vendus car seule la région parisienne est concernée ; la province devra attendre plusieurs semaines avant de pouvoir tenter sa chance. Et en ce 19 mai 1976, personne ne trouve les bons numéros ; il faudra attendre septembre de cette

même année pour avoir le premier gagnant. Un demi-siècle plus tard, le célèbre jeu de tirage de FDJ United a pris une tout autre dimension. En 2025, le loto a réuni 16 millions de joueurs (à qui sont redistribués 70 % des mises) et permis de reverser 5 milliards d'euros à l'État.

74 % des gagnants sont des hommes

Sa pérennité tient surtout à sa faculté à s'adapter aux évolutions ; de nombreuses animations ont été créées comme Vendredi 13, Mission Patriote ou encore Mission Nature.

Le Loto est aussi devenu un phénomène de société, s'inscrivant dans la mémoire collective grâce à des publicités riches en répliques cultes telles que « C'est le jeu ma pauvre Lucette » ou « Au revoir président ». Côté statistiques, on peut retenir que les hommes jouent un peu plus que les femmes (54 % contre 46 %), que l'âge moyen du joueur est de 50 ans et que la mise moyenne hebdomadaire est de 2,2 €. Si le numéro le plus souvent joué est le 7, les numéros qui sortent le plus sont le 31, le 6 et le 9. 54 % des joueurs déclarent utiliser systématiquement les mêmes numéros, souvent liés à des dates d'anniversaire.

« Le numéro le plus joué est le 7 »

Pour ce qui est des gagnants, 74 % sont des hommes, la tranche d'âge la plus victorieuse est celle des 50-64 ans (47 %) et la région ayant le plus souvent gagné est l'Occitanie avec 17 % des gains remportés. N'oublions pas les buralistes : le Loto a permis de pérenniser 57 200 emplois dont 20 400 dans le réseau des bars-tabacs-presse. ■

ALEXANDRET. ANALIS

Nouvelles Saveurs

par v'USE

88261
SAVEUR
**LITCHI
GRENADE**
10 MG

89080
SAVEUR
**AÇAÏ
CASSIS ICE**
10 MG

89082
SAVEUR
**PASTÈQUE
MELON**
10 MG

La nicotine contenue dans ce produit crée une forte dépendance. Son utilisation par les non-fumeurs n'est pas recommandée.

7,50
€*

*Prix de vente conseillé.
Le revendeur reste seul libre de déterminer le prix de revente.



Notre gamme de saveurs authentiques grâce à la technologie FlavourFlow™.



VENTE INTERDITE AUX MINEURS. PRODUITS CONTENANT DE LA NICOTINE, UNE SUBSTANCE ADDICTIVE. UTILISATION PAR LES NON-FUMEURS NON RECOMMANDÉE



NOUVEAUTÉS DU PRINTEMPS

Maxi First



FLEURS

RÉSINES

MAXX

Extrême en Cannabinoïdes

WHITE
WIDOW



BUBBLE
ICE

& D'AUTRES PUISSANTS À VENIR

Contactez votre commercial
de secteur



☎ 05.55.35.24.26

✉ cbdfirst@canedistribution.com