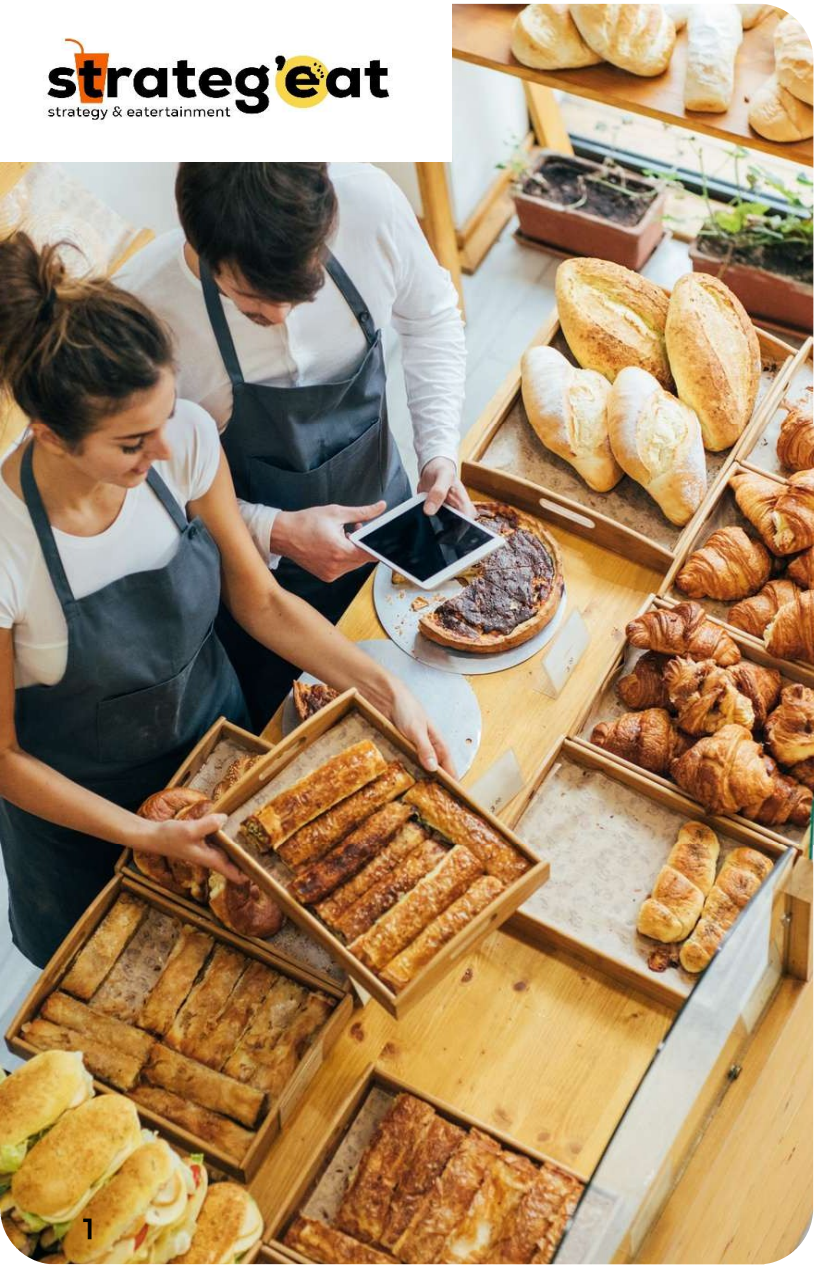
strateg'eat
strategy & eatertainment



La route vers l'excellence



Le marché de la boulangerie

La **restauration** commerciale **en détail**

	RESTAURATION À TABLE		RESTAURATION RAPIDE		BOULANGERIES	
	Nombre d'établissements	Chiffre d'affaires	Nombre d'établissements	Chiffre d'affaires	Nombre d'établissements	Chiffre d'affaires
2019	104 000	34 Mrds€	46 500	19,6 Mrds€	29 600	10,8 Mrds€
Poids des enseignes	4,5%	7%	27%	68%	7,4%	18%
2025	-4% 94 703	-5% 31,2 Mrds€	+1% 59 204	+0% 23,2 Mrds€	+2% 30 012	+2% 12,7 Mrds€
Poids des enseignes	3%	3%	23%	73%	12%	27%

Variation vs N-1

strateg'eat

Réalités de marché :

La boulangerie artisanale se concentre…



En 2024, **120 enseignes** de plus de 3 unités	A fin 2025 **125 enseignes** de plus de 3 unités	**+4%**
Environ **3 477 unités**	Environ **3 532 unités**	**+1,6%**
Pour un CA d' **3,2milliards d'euros**	Pour un CA d' **3,4 milliards d'euros**	**+6%**

Enseignes principales

Base de données chaines Strateg'eat 2025 (estimation CA)

strateg'eat

Réalités de marché :

...et s'organise...

01 LES GRANDES ENSEIGNES



Un positionnement prix tranché : éco, standard ou premium.

02 LES PETITES ENSEIGNES

L'ADN boulangerie, en version croisée

Coffee shop + Brunch + Snacking + Lieu de vie

Même démarche de positionnement, **mais des propositions singulières et une hybridation poussée.**

03 LES MULTI-BOUTIQUES



Un seul boulanger propriétaire, des boutiques aux noms différents et aux niveaux de déploiement variables.

TOUS CUISINENT LA MÊME ÉQUATION

100 % artisanal — **Produits solution**

Doser, produit par produit

Labo de production — investissement centralisé

Surgélation — d'une partie de la production

Finition en boutique — montage sandwichs et pâtisseries, crèmes, fin de cuisson

Objectif : optimiser la production et la rentabilité

Des choix économiques, des arbitrages s'imposent à la boulangerie











€ €€€

strateg'eat



Dans un contexte où le consommateur …

…veut tout à tous les instants









La boulangerie au cœur de certaines réalités au milieu de gros phénomènes de transformation…

Sur les 20 phénomènes de mutation identifiés par Strateg'eat sur 2026

#2 LA FRAGMENTATION DES CONSOMMATEURS

Une GEN Z tantôt…(soutenu par TikTok)



BOISSONS



VÉGÉTAL



JUNKFOOD



ETHNIQUE

Un SALARIÉ URBAIN tantôt…



PLAISIR



VÉGÉTAL



SAIN



NOMADE

LE CONSTAT

Tout se mélange, le « client CHD » est une fiction : génération Z déconcertante mais pas unique. Chaque segment a ses codes et il y en a de + en + …

→ DEMAIN

La poussée du snacking va concerner toutes les générations , plus seulement la Gen Z. Le fossé se resserre, les micro-clusters se multiplient.

LE BOULANGER OCCUPE UNE PLACE DE CHOIX CAR IL A UNE OFFRE UNIVERSELLE & DEMOCRATIQUE

strateg'eat

#3 LE RAPPORT QUALITÉ / PRIX / SATIÉTÉ

LE CONSTAT

La satiété est devenue un argument de plus dans le rapport Q/P
Au-delà de ce lâcher prise, anti-anxiété, s'impose une obligation de regarder la quantité dans l'assiette

SpeakSnacking · *hors domicile, le consommateur ne regarde pas les calories (plus de 50% des consommateurs)*

→ DEMAIN

- Shrinkflation détectée et sanctionnée.
- Formats à partager qui se développent.
- Satiété qualitative qui va monter. Probablement plus de consommation séquencée pour celui ou celle qui ne peut pas tout finir
- Place à encore plus de deals !

LE BOULANGER APPORTE UNE SOLUTION AU CŒUR DE CE RAPPORT

LA PORTION COMME ARGUMENT



BLACK&WHITE BURGER


BIG MAMMA GROUP



POLICHINELLE

… ET SI L'ON AJOUTE LE PRIX COMME ARGUMENT



CROUSTY'KIFF


WAFU



MC DONALD'S

#8 L'HYBRIDATION DE L'OFFRE

→ Muffin 2€ : boulangerie traditionnelle française



VS



→ Même muffin 3,5€ : boulangerie coffee shop lifestyle

LE CONSTAT

L'hybridation repose sur un mélange des genres entre les activités pour se diversifier, se transformer et brouiller les pistes.
Quand les frontières bougent, tout est possible

→ DEMAIN

L'hybridation va s'intensifier et toucher tous les circuits. De nouveaux sous circuits vont émerger : les restaurants brunchs, la restauration premium qui propose de plus en plus de déjeuners accessibles, les lieux où tout est disponible

LA NOUVELLE BOULANGERIE FRANCAISE VA BIEN AU-DELA DU CAFE BAKERY

#9 LA DÉSALCOOLISATION ET LA RÉVOLUTION DU LIQUIDE

LE CONSTAT

Le liquide se réinvente plus qu'il ne disparaît.
L'espresso de fin de repas perd du terrain. L'eau filtrée remplace l'embouteillé. La Gen Z bouscule les codes du liquide à table.

→ DEMAIN

- Désalcoolisation vers toutes les générations.
- Fonctionnel en mainstream.
- Eau filtrée en standard réglementaire et environnemental.
- Et le lait végétal qui vient habiller toutes les boissons gourmandes....

LA BOULANGERIE PREND DE LA PLACE SUR LA PROPOSITION DE BOISSONS CHAUDES

COFFEE SHOP



→ Cuvée Noire

PREMIUM CAFÉ



→ % Arabica

FONCTIONNEL



→ Kyo Kombucha

SANS ALCOOL



→ Mocktails & No Low

EAU FILTRÉE



→ Castalie

LIQUIDE MAISON



→ Honest Greens

strateg'eat

#16 LA MONTÉE DES PRODUITS SOLUTIONS

LE CONSTAT

L'usage de semi-finis ou finis à personnaliser n'est plus un aveu d'échec: c'est une réponse opérationnelle à la crise des effectifs, à la lassitude des équipes et à la pression sur les marges. Le spectre va de l'industriel pur aux ateliers artisanaux. Les industriels eux-mêmes doivent désormais proposer aux restaurateurs des usages multiples d'un même produit, l'idée recette devient un outil commercial à part entière. Les cuisines centrales de réseau accélèrent ce mouvement.



→ Cookie American Dessert
Dualité perçue suffisante



→ Poche citron Marie Morin
Signature sans maîtrise technique



→ Empanadas Toke
Identitaire, intégrable sans investissement

→ DEMAIN

Le verrou psychologique va sauter définitivement. Le restaurateur va mixer les registres avec sophistication : basique/premium, très industriel/proche du fait maison, base à garnir/produit frais complémentaire, totalement fini/à finaliser.
Le produit solution de demain devra toujours laisser la capacité de mettre sa patte.

LA BOULANGERIE INTEGRE LES PRODUITS SOLUTION MAIS AVEC UN NIVEAU D'EXIGENCES ELEVE



→ Buns burger Martin's Premium qui élève la perception



→ Pinsa Square pizza club
De la restauration partout



→ Poulet karaage Ajinomoto
Ethnique, zéro maîtrise requise

Nombre de produits dans la gamme

Etude La Toque Mag Strategeat

Q9: Pour avoir une idée de votre assortiment, combien de variétés différentes proposez-vous en moyenne par jour hors temps forts de l'année ?

	% qui en proposent	Nombre de produits
Baguettes 	96%	**4,9**
Pains spéciaux 	96%	**8**
Sandwichs 	87%	**8,9**
Quiches, pizzas, fougasses, tartes salées... 	91%	**6,7**
Pâtisseries individuelles (tartes, entremets, éclair, paris brest...) : 	93%	**11,9**
Pâtisseries familiales (gros gâteaux à découper) 	78%	**5,7**
Pâtisseries américaines (cookie, donut, Brownie) 	91%	**3,9**
Gâteau de voyage (flan, brioche, cake, macarons,...) 	96%	**6,6**
Viennoiserie 	95%	**9,4**

Pourtant on en revient toujours sur une attente forte du consommateur : la terrible équation entre les produits qui débordent et l'optimisation de sa gamme

Car malgré la crise…

…il y a encore de la place dans le panier du consommateur



EN MOYENNE

Panier moyen de 6,53€ par client

POUR LE DÉJEUNER

Panier moyen de 9,52€ par client

Le niveau d’exigence se maintient…

…et impose un droit limité à faire des erreurs



En travaillant toujours le parcours consommateurs...

Des critères sont indispensables pour rêver que le client vienne tous les jours

01 De la rapidité

Sur une base de 32 mins pour déjeuner et une pause d'environ 56 mins



02 Une jolie présentation

Avec une image de fait maison et une présentation irréprochable qui donne envie



03 Le petit geste

Des attentions, des gratuités, un sourire,



04 Une exécution proche de la restauration

Ce qui fait appel à des gestes, des attentions, de la propreté, de la considération, une mise en scène



05 Un lieu de vie agréable

Donner envie de rester pour vivre une expérience



05 Un cadre de travail agréable

Un cadre qui donne envie de rester et de convaincre ses anciens collègues de rejoindre l'aventure



Nicolas NOUCHI : 06.98.90.42.01

www.strategeat.fr
Rejoignez notre blog & inscrivez vous !