

Brioche Dorée modernise son modèle opérationnel à l'occasion de ses 50 ans

À l'occasion de son 50^e anniversaire, Brioche Dorée franchit une nouvelle étape majeure de sa transformation en annonçant la modernisation de ses outils clés et l'évolution de son modèle opérationnel. Cette dynamique s'inscrit dans la continuité du nouveau cycle initié en 2024 avec le lancement et le déploiement du nouveau concept Brioche Dorée.

Pensée pour accompagner durablement la performance de la marque, de son réseau de franchisés et de ses succursales, cette transformation vise à simplifier les opérations et renforcer l'efficacité opérationnelle et économique de l'ensemble des points de vente.

A l'issue de plus d'un an de projet et d'appels d'offres, Brioche Dorée a retenu des solutions simples, éprouvées et évolutives, adaptées aux enjeux actuels et futurs de la restauration rapide.

Une nouvelle plateforme Achats & Logistique pour une performance renforcée

Brioche Dorée annonce la mise en place d'une nouvelle plateforme Achats & Logistique reposant sur un partenariat stratégique avec **Transgourmet**, leader européen de la livraison en gros et spécialiste du secteur de la restauration.

**TRANSGOURMET**

Concrètement, les restaurants Brioche Dorée seront désormais approvisionnés par différentes antennes Transgourmet réparties sur l'ensemble du territoire français, garantissant une logistique de proximité. Ce nouveau schéma logistique fondé sur des entrepôts régionaux permettra également de réduire l'empreinte carbone des flux logistiques de l'enseigne.

Transgourmet garantit une logistique intégrée et maîtrisée, sans sous-traitance, assurant ainsi la continuité des caractéristiques logistiques actuelles. En mutualisant les matières génériques et en maintenant les matières spécifiques qui font la singularité de Brioche Dorée, ce nouveau partenariat permettra d'optimiser la performance Achats de la marque, dès 2026 et pour les années à venir.



En complément, Brioche Dorée s'appuiera sur la start-up française **Impulse**, qui propose une solution de back-office innovante et intelligente, spécialement conçue pour les acteurs de la restauration rapide. Elle offrira aux restaurants une technologie à la fois moderne, fiable et performante.

Déployé dans chaque établissement, cet outil automatisé et intuitif permet d'anticiper avec précision les besoins en matières premières, d'optimiser les approvisionnements et d'alerter les équipes en cas d'écart entre les prévisions et l'activité réelle. En intégrant cette solution prédictive au cœur de ses opérations, Brioche Dorée améliore le pilotage de ses ventes, affine la gestion de ses stocks et limite les pertes, avec un objectif clair : renforcer la rentabilité et l'efficacité de ses points de vente, qu'ils soient franchisés ou en succursale.

Un nouveau système d'encaissement et une fidélité repensée

Dans le cadre de cette modernisation, Brioche Dorée a également fait le choix de remplacer son système d'encaissement actuel par la solution de **CSI**, acteur français reconnu depuis plus de 30 ans sur le marché. Robuste et évolutive, cette solution garantira une meilleure stabilité opérationnelle et un confort d'utilisation accru.



Ce nouveau système d'encaissement fonctionnera en association avec **Como** pour la gestion de la fidélité, permettant le cumul de points et la mise en place d'offres dédiées aux clients fidèles, au service d'une expérience client enrichie.

Des outils RH modernisés pour les succursales

Pour accompagner plus spécifiquement les équipes des restaurants succursales, Brioche Dorée déploiera également de nouveaux outils RH. La solution **E2Time** viendra simplifier la gestion des temps et des plannings, en offrant aux responsables de restaurant un gain de temps significatif dans l'affectation des ressources, l'analyse des besoins en effectifs et le suivi des indicateurs de productivité.



En parallèle, la solution de recrutement **Beetween** permettra de moderniser la gestion des candidatures, tout en renforçant l'attractivité de la marque employeur Brioche Dorée grâce à une expérience candidat plus fluide et plus intuitive.

Une transformation portée par des partenaires experts de la restauration

« Cette évolution de notre modèle opérationnel illustre notre volonté de construire une entreprise plus agile, moderne et tournée vers l'avenir, et nous permet d'inscrire Brioche Dorée dans une véritable dynamique de transformation. Nous avons fait le choix de partenaires qui connaissent parfaitement nos métiers et les contraintes opérationnelles de la restauration rapide. Ce sont des experts, capables de nous proposer des outils à la fois robustes, évolutifs et adaptés au quotidien de nos équipes en restaurant. », déclare **Alexis Leprince, Directeur IT & Transformation de Brioche Dorée.**



Le déploiement de ces solutions s'effectuera progressivement au cours du premier semestre 2026. Afin d'accompagner les équipes et de sécuriser la mise en œuvre sur le terrain, un dispositif complet de formation, de support et d'aide à la prise en main sera déployé. Des réunions de présentation permettront de partager le calendrier détaillé et de faciliter l'appropriation de ces nouveaux usages par l'ensemble des équipes et partenaires franchisés, en tenant compte des réalités opérationnelles de chacun.

Avec cette transformation structurante, Brioche Dorée confirme sa volonté d'innover pour répondre aux exigences d'un secteur en constante évolution. L'enseigne entre dans un nouveau cycle d'exploitation plus moderne, plus simple et plus performant, conçu pour soutenir la compétitivité de son réseau et accompagner sa croissance pour les années à venir.

Pour mener à bien cette transformation d'envergure, Brioche Dorée s'est entourée d'une équipe de consultants experts du secteur de la restauration, afin de cadrer la trajectoire, piloter les appels d'offres et garantir la cohérence globale de la transformation, sous la gouvernance de Singularité Ventures.

À PROPOS DE BRICHOE DORÉE

Enseigne pionnière de la restauration rapide à la française, Brioche Dorée compte 314 points de vente à travers le monde dont 260 en France. Engagée pour la qualité et l'authenticité d'une cuisine alliant fraîcheur, convivialité et simplicité, elle a su s'imposer comme une marque incontournable sur le secteur de la restauration rapide, avec un chiffre d'affaires de 230 millions d'euros en 2025.