



Conférence de presse SERBOTEL – Étude Gira – 11 septembre 2025

Le marché de la restauration en France est explosif mais pas en crise

En pleine mutation, ce marché doit faire face à de multiples phénomènes : défaillances, dichotomie, ultra-fragmentation, consommateur polymorphe... À l'occasion de la conférence de presse post SERBOTEL 2025, Bernard Boutboul, spécialiste reconnu du secteur et Président de la société d'études Gira, a dévoilé les résultats de l'étude sur le secteur français de la restauration (portant sur 2024 et les premières tendances 2025), commanditée par le salon Serbotel, dressant un état des lieux sans fard, mais porteur d'optimisme.

Un secteur dynamique, très porteur mais ultra-fragmenté

La restauration hors domicile continue de séduire : la France enregistre depuis 15 ans une croissance du nombre de repas pris à l'extérieur (1 repas sur 7), malgré cela l'Hexagone reste en retard par rapport à ses voisins européens, anglais ou encore américains.

En France on prend 1 repas sur 7 en extérieur alors que :

- Les Italiens c'est 1 repas sur 6
- Les Espagnols : 1 repas sur 5
- Les Britanniques : 1 repas sur 3.
- Les Américains 1 repas sur 2.

La fréquentation, impactée par la baisse du pouvoir d'achat et l'inflation, connaît une baisse pouvant aller jusqu'à -

20% depuis la crise sanitaire et pourtant, le dynamisme entrepreneurial reste intact, en particulier sur les segments de la restauration rapide et des nouveaux concepts, qui eux progressent de 8 à 15%

Un consommateur polymorphe, des circuits alternatifs en force

Le marché est aujourd'hui animé par **des consommateurs "polymorphes" et exigeants**, qui multiplient les expériences (du "fast good" à la pâtisserie-boulangerie), grignotent désormais indépendamment tout au long de la journée, et **n'hésitent pas à arbitrer selon leur budget ou leurs envies**. Ainsi :

- **La Gen Z élargie** (soit les moins de 30/35 ans) **ne va pas au même endroit que ses parents ou grands-parents, ne mange pas la même chose, n'a pas du tout les mêmes circuits d'informations et de communication et ne paie pas pareil !** Ce qui provoque **une génération qui**, par exemple, **délaisse totalement la chaîne de restaurant**, car c'est de la duplication à l'identique alors que ce que cette génération souhaite c'est de l'expérience, une découverte culinaire...
- **Côté CSP, suite à l'inflation**, là aussi les lignes ont bougé donnant naissance dès 2024 au **consommateur polymorphe avec désormais des CSP – et des CSP +**. Tandis que **les CSP – ont décroché leur fréquentation des restaurants de 30%**, les CSP +, eux, ont maintenu leur taux de fréquentation. Pour autant leur façon de consommer sur place a radicalement changé : tandis que les CSP – **privilégient désormais une prestation plus complète** (entrée, plat, dessert et boisson) **à défaut de la récurrence ; les CSP + maintiennent leur niveau de sorties mais en privilégient une formule amoindrie** (entrée plat ou plat dessert par exemple).

En parallèle, l'étude a aussi dévoilé que **les circuits alternatifs** (boulangeries, grande distribution, coffee shops, etc.) **pèsent désormais 22 milliards d'euros** et viennent concurrencer frontalement la restauration traditionnelle. En effet, là où, par exemple, les boulangeries fermaient avant entre 13h et 16h, elles restent



ouvertes offrant de multiples choix de snacking chauds ou froids (plats cuisinés, quiche, pizzas, salades composées...) pour le déjeuner. Mais elles ne se sont pas arrêtées à ça, elles offrent aussi des formules petits-déjeuners, des options pour le « frigo vide », pour les pauses gourmandes... La boulangerie est aujourd'hui le leader du déjeuner des actifs français, aussi bien dans les grandes villes qu'en milieu rural.

Résilience et vigilance face aux défaillances

Les tribunaux de commerce en 2024 ont alerté sur les défaillances d'entreprises dans la restauration indiquant une augmentation de 35% versus 2023. Or, sur les 7 premiers mois de cette année, ce sont 15% qui viennent s'ajouter à ces 35%. De cet état, deux scénarios possibles s'opposent : soit les défaillances continuent et il y aura de moins en moins de restaurants permettant aux résilients d'augmenter leur CA puisque moins de concurrents. Soit, elles s'estompent, engendrant une saturation accrue et donc la disparition des plus fragiles (pour l'heure, il y a plus de créations de restaurants que de défaillances. La croissance de l'offre depuis 20 ans s'établit à + 52,2% unités).

« Le marché oscille plus que jamais entre les grandes chaînes, championnes de la standardisation et de l'efficacité, et des indépendants créatifs et responsables, misant sur le local, la fraîcheur, et la qualité. Un véritable match entre accessibilité et engagement, rapidité et authenticité se livre sur notre territoire pour aller chercher du chiffre d'affaires » souligne Bernard Boutboul, Président de Gira.

FOCUS

Loire-Atlantique : laboratoire de concepts innovants

Le territoire ligérien continue d'attirer chaînes et indépendants, comme en témoigne la création de nombreux établissements entre 2024 et 2025 (Magma Food Hall à Nantes, Dockside Food Hall à Saint-Herblain, Selva à Pornic, ou encore Sumo Beach Club, ...).

Ces nouveaux lieux de vie, festifs et multiculturels, misent sur l'expérience, la mixité des cuisines, et une programmation événementielle forte – du yoga au blind test, en passant par des brunchs festifs.

Nantes a une particularité ; elle est reconnue comme étant la **ville la plus représentative des comportements alimentaires moyens des Français**, devenant de facto depuis quelques années le « laboratoire de nouveaux concepts de restauration ». L'adage veut que « si cela fonctionne à Nantes, cela fonctionnera sur tout le territoire français ».