



## Nuages au premier semestre, tempête au second ?

**Si l'on peut se réjouir de signaux de reprise du marché français de la cuisine équipée, le contexte concurrentiel dans ce secteur s'est durci au premier semestre. Parmi les raisons, deux sont principales, l'une exogène et conjoncturelle, l'autre, endogène, structurelle... et probablement plus menaçante pour nombre d'acteurs présents du meuble de cuisine et de l'électroménager. Analyse.**

Le marché français de la cuisine change régulièrement. Rien de nouveau sous le soleil, comme on le sait depuis l'Ecclésiaste. Mais il arrive parfois que certaines nouveautés, même en germes, même discrètes, même insidieuses, annoncent des évolutions fortes à venir. C'est ce qu'on appelle la théorie des signaux faibles et c'est ce qui s'est produit au premier semestre 2026 sur le marché français de la cuisine. À vrai dire, ces signaux ne sont ni très faibles - et on se gardera de les confondre avec la théorie de l'effet papillon - ni apparus façon génération spontanée au cours des six derniers mois, faisant en réalité partie d'un processus. Il n'empêche : leur prégnance est plus forte aujourd'hui et elle devrait s'accentuer à court et moyen termes.

Le changement du marché français de la cuisine au premier semestre a été caractérisé par un durcissement du contexte concurrentiel. Si ce n'est pas étonnant (cela fait plusieurs années qu'il se produit, même en période de croissance attirant de nouveaux acteurs, pour des causes multiples que nous avons précisées sur notre site d'information ; cf. nos archives de la rubrique Plats de consistance), cela reste regrettable alors que, après

deux années d'atonie du marché des signaux de reprise ont donné des lueurs d'espoir dans les usines et magasins de cuisine.

Parmi les deux raisons principales de ce durcissement, la première est à la fois exogène et conjoncturelle : la crise géopolitique au Moyen-Orient (encore vive au moment de rédiger ces lignes) et ses effets délétères (qui eux vont se ressentir plusieurs mois) sur les coûts de l'énergie, du transport et de certaines matières premières dérivées du pétrole. Chaque fabricant et chaque distributeur de cuisines équipées est ainsi contraint d'adapter sa stratégie de développement, parfois en la réorganisant, pour conserve ses marges bénéficiaires.

La deuxième raison ne fait pas l'actualité des médias grand public, puisqu'elle est endogène et structurelle au secteur d'activité de la cuisine équipées.

Ses effets risquent aussi d'être plus durables en raison de sa nature structurelle puisqu'il s'agit de l'arrivée en France de nouveaux acteurs, avec des grandes ambitions de conquête de parts de marché et pour certains des moyens importants pour les réaliser. Effets plus durables donc, mais aussi plus menaçants pour nombre de protagonistes présents.

Article réservé à nos abonnés et à nos partenaires

Contactez-nous pour lire la suite à

[abonnement@culturecuisine-lemag.com](mailto:abonnement@culturecuisine-lemag.com)