



En 2015, avec 1,2 milliards de chiffre d'affaire, l'industrie des foodtrucks a vu sa croissance progresser de 12% aux Etats-Unis. A ce stade nous ne disposons que des chiffres sur le territoire américain, néanmoins ils nous enseignent plusieurs choses.

Avec 4230 foodtrucks en activité, l'industrie démontre qu'elle ne fut pas un feu de paille comme certains ont cru, ou voulu, le croire. De plus, la moyenne du chiffre d'affaire par véhicule reste non négligeable avec plus de 290 000 dollars. Ce chiffre qui peut paraître moyen en comparaison d'un restaurant traditionnel de 30 à 50 couverts est à rapporter aux coûts fixes du foodtruck, bien moins contraignant que pour un établissement en dur.

Avec un panier moyen à 12,40€, le foodtruck démontre qu'il peut satisfaire et rassurer sa clientèle sur des critères aussi déterminants que l'hygiène, l'originalité et la qualité des produits ou le service... On ne dépense pas 12,40€ quand on n'est pas certain du résultat. Le prix moyen d'acquisition d'un foodtruck, à 80 000 dollars, peut paraître élevé. Mais il faut garder à l'esprit que leur taille est toujours d'un tiers plus grande que celle de leurs homologues européens.

Qu'en est-il de l'industrie des restaurants classiques ? Avec un résultat de 705 milliards de dollars, elle démontre que la crise de 2008 ne l'a pas dramatiquement impacté et qu'elle présente une croissance régulière.

En conclusion, les deux industries se côtoient maintenant dans une progression parallèle, chacune répondant à un segment de marché. La cohabitation semble donc assumée et permet d'envisager l'avenir plus sereinement. La situation française mériterait une enquête similaire mais il est fort à parier que les résultats se révèlent similaires.