inox mag

GUIDE GRATUIT
ÉDITION 2026

-POUR LES ARTISANS DES MÉTIERS DE BOUCHE-

Équiper sa boutique sans se ruiner

Investir malin : dépenser moins, et au bon endroit.

BOUCHERIE · CHARCUTERIE · FROMAGERIE · POISSONNERIE · BOULANGERIE · TRAITEUR

3 min
Le test pour savoir où votre boutique perd de l'argent

7 erreurs
Qui coûtent cher quand on s'équipe

6 métiers
Les achats qui se remboursent le plus vite

CADEAU OFFERT
Il vous attend à la fin du guide
Réservé à ceux qui vont jusqu'au bout

Par Rémy VITRY
Au service des artisans d'exception

Soyons honnêtes : 2026 n'est pas une année facile.

Les clients comptent, le panier moyen fond, l'électricité et les salaires pèsent, et on a de plus en plus de mal à trouver du monde. Dans ces moments-là, le réflexe naturel, c'est de tout bloquer : on repousse l'achat, on bricole, on attend que ça passe.

C'est souvent l'erreur qui coûte le plus cher.

Ce guide est fait pour ceux qui veulent **continuer à investir sans se mettre en danger**. J'ai passé des années dans les labos et les boutiques des artisans de la région avant de créer INOXMAG, à Meyzieu. Ce que vous lisez ici, je l'ai vu sur le terrain, pas dans un catalogue.

Rémy VITRY · fondateur d'INOXMAG

-CE QUI SE PASSE VRAIMENT EN CE MOMENT-

+37 %
de défaillances d'entreprises en France par rapport à 2019 (1er semestre 2026)

+24 %
de défaillances en un an dans le Rhône, +16,8 % en Auvergne-Rhône-Alpes

−6 %
d'achats alimentaires en volume par les ménages entre 2019 et 2025

4 %
le taux de crédit à l'investissement attendu fin 2026, contre 3,5 % en juin

Vous vous reconnaissez dans une de ces phrases ?

« Je n'ose plus investir, je ne sais pas si ça va repartir. »

« Mon panier moyen baisse et je ne sais pas comment le remonter. »

« Ma vitrine a quinze ans, mais elle tourne encore. »

« Le soir, j'ai mal au dos. Mon apprenti aussi. »

« J'ai peur d'acheter un truc cher qui ne servira à rien. »

« Le jour où je vendrai, mon affaire ne vaudra plus rien. »

Chacune de ces inquiétudes a une réponse concrète. Et aucune ne passe par « attendre que ça aille mieux ».

! Quand un commerce se vend, le prix du fonds comprend la clientèle, le bail **et le matériel**. Une boutique fatiguée se vend moins vite et moins cher. Bien s'équiper aujourd'hui, c'est aussi protéger ce que vous avez construit.

-LE TEST-

Votre boutique perd-elle de l'argent sans que vous le voyiez ?

Trois minutes, un crayon. Cochez chaque phrase qui correspond à votre situation, sans tricher. Comptez vos cases à la fin. Faites-le aussi avec votre équipe : ils voient souvent ce que vous ne voyez plus.

Froid et vitrine

- [ ] Ma vitrine a plus de dix ans.
- [ ] Je pare, je retourne ou je jette des produits en fin de journée plus souvent qu'avant.
- [ ] Ma facture d'électricité a augmenté et je ne sais pas quel appareil consomme le plus.
- [ ] L'éclairage de ma vitrine est jaune, faible, ou je ne l'ai jamais changé.

La vente

- [ ] Mon panier moyen a baissé depuis deux ans.
- [ ] Mes produits à forte marge (élaborés, plats préparés, plateaux) ne sont pas au premier plan.
- [ ] Aux heures de pointe, ça bouchonne et certains clients repartent.

Le labo et l'organisation

- [ ] Je fais des allers-retours inutiles entre le labo, la chambre froide et la boutique.
- [ ] Ma chambre froide est encombrée, je cherche souvent un produit.
- [ ] Une machine tombe en panne ou me ralentit régulièrement.

L'équipe

- [ ] Moi ou un salarié avons mal au dos, aux épaules ou aux poignets en fin de journée.
- [ ] On porte encore des charges lourdes à bras (carcasses, bacs, plaques).
- [ ] J'ai du mal à recruter ou à garder mes salariés.

L'hygiène

- [ ] Certaines surfaces sont difficiles à nettoyer (inox piqué, billot creusé, joints abîmés).
- [ ] J'appréhende la prochaine visite des services d'hygiène.

MON TOTAL

_____ / 15

-VOTRE RÉSULTAT-

0 à 3	**Votre boutique est en bonne forme.** Gardez ce guide pour planifier vos prochains achats au bon moment.
4 à 7	**Vous perdez de l'argent sur plusieurs postes.** Un par un, ce n'est pas grave ; additionnés chaque mois, ça pèse lourd. Commencez par le poste où vous avez le plus coché.
8 et plus	**Votre boutique vous coûte de l'argent tous les jours.** Pas besoin de tout changer : deux ou trois actions bien choisies suffisent souvent. C'est le rôle de l'Audit Performance offert, page 10.

Plus de 3 cases cochées ? Vous allez halluciner en voyant combien d'argent vous passe sous le nez chaque mois.

Du chiffre d'affaires, de la marge, du temps. Et le plus souvent, quelques changements bien ciblés suffisent à en récupérer une bonne partie.

-LES PIÈGES À ÉVITER-

Les 7 erreurs qui coûtent cher quand on s'équipe

Quand l'argent est compté, une erreur d'achat fait deux fois plus mal. Voici celles que je vois le plus souvent.

01 **Acheter le moins cher sur internet sans voir le produit.**
Livré sur le trottoir, pas aux bonnes cotes, en inox inadapté, et personne à appeler quand ça coince. L'économie de départ disparaît vite.

02 **Acheter sans plan ni mesures.**
La machine ne passe pas la porte, la table casse le passage, le meuble frigo bloque l'accès à la plonge.

03 **Changer la vitrine en gardant le vieil éclairage.**
Vous payez une vitrine neuve, mais le client voit toujours une viande terne ou un fromage triste.

04 **Ne regarder que le prix d'achat.**
Un appareil moins cher qui consomme plus, s'use vite ou n'a pas de pièces détachées vous coûtera bien plus cher sur dix ans.

05 **Vouloir tout refaire d'un coup.**
Mieux vaut commencer par ce qui rapporte vite, et financer la suite avec ce que ça vous fait gagner.

06 **Attendre la panne.**
Le jour où la vitrine lâche un samedi de fête, vous achetez en urgence, au prix fort, avec des produits perdus et une boutique à moitié vide.

07 **Oublier le dos de l'équipe.**
Un arrêt maladie de trois semaines coûte souvent plus cher qu'une table à la bonne hauteur ou un rail à carcasses.

Les aides financières : bon à savoir

Certaines aides publiques peuvent alléger le coût d'un équipement. Elles ne font pas tout, et ce ne doit jamais être la seule raison d'acheter.

CARSAT (Assurance Maladie – Risques professionnels) : une partie de certains équipements qui réduisent la pénibilité (rails à carcasses, plans réglables, certains meubles réfrigérés, sols antidérapants). Liste précise, cahier des charges, matériel livré dans l'année de la demande, budgets limités.

Région Auvergne-Rhône-Alpes : 20 % d'un projet de point de vente (travaux et matériel) entre 10 000 et 50 000 € HT, pour les petites boutiques des communes de moins de 100 000 habitants. La commune ou l'intercommunalité doit aussi participer, et le dossier se dépose avant de commander. Leasing exclu.

Leasing : pour étaler le coût sans gros apport. À voir avec votre comptable.

C'est vous qui faites la demande, c'est l'organisme qui décide. Je peux vous dire si un équipement semble entrer dans les critères, sans pouvoir garantir l'accord. Vérifiez toujours les conditions avant de commander.

-LES FUITES INVISIBLES-

Ce que vous coûte vraiment un matériel fatigué

« Il tient encore. » On l'entend dans toutes les boutiques. Le problème, c'est qu'un matériel qui tient encore peut vous coûter chaque mois sans que ça apparaisse nulle part.

CE QUI FUIT	COMMENT LE REPÉRER	CE QUE ÇA COÛTE
Le froid	Vitrine qui tourne sans arrêt, joints abîmés, givre, buée sur les vitres	Électricité, produits qui sèchent ou noircissent plus vite, démarque
La mise en valeur	Éclairage jaune ou faible, vitrine vieillotte, présentation qui ne donne pas faim	Panier moyen plus bas, clients qui ne craquent pas sur le produit à marge
Le temps	Allers-retours inutiles, plans de travail mal placés, machine lente ou capricieuse	Des heures perdues chaque semaine, pour vous et vos salariés
Le corps	Plans trop bas, port de charges lourdes, carcasses portées à l'épaule	Douleurs, arrêts maladie, gens qui partent, recrutement plus dur
L'hygiène	Inox piqué, billot creusé, surfaces difficiles à nettoyer	Temps de nettoyage, risque au contrôle sanitaire

-FAITES LE CALCUL-

2 000 €

par an, si vous jetez 2 kg de produit par semaine à 20 € le kilo.

120 h

perdues par an, si un salarié perd 30 minutes par jour dans un labo mal organisé.

Avec ces deux chiffres seulement, une bonne partie d'un équipement neuf est déjà payée.

Le vrai coût n'est pas le prix du matériel neuf. C'est ce que vous perdez en attendant de le changer.

Cliquez sur un équipement ↗ pour le voir sur inoxmag.fr

BOUCHERIE • CHARCUTERIE

Ce qui rapporte le plus vite : ce qui soulage le dos et ce qui fait vendre en vitrine.

Rails à carcasses, chariots, portiques de stockage ↗	Plus de carcasses portées à l'épaule, chambre froide rangée, gain de temps à chaque livraison
Vitrine réfrigérée ou de maturation ↗ sur devis	Viande qui garde sa couleur, moins de parage et moins de pertes, une vitrine qui attire et justifie vos prix
Plans de découpe et de travail ↗	Poste à la bonne hauteur, nettoyage plus rapide, hygiène irréprochable
Scie à os, hachoir, poussoir, sous vide ↗	Préparation plus rapide, nouveaux produits (élaborés, plats préparés) à forte marge
Stérilisateur à couteaux, désinsectiseur LED, lave-mains et plonges ↗	Conformité sanitaire sans y penser, et pas de temps perdu avec des contrôles sanitaires à rallonge

CONSEIL TERRAIN Commencez par la vitrine et l'éclairage si votre boutique a plus de dix ans : c'est là que le panier moyen se joue. INOXMAG peut vous accompagner pour choisir la vitrine la plus adaptée à votre commerce.

FROMAGERIE

Garder le produit dans son meilleur état, et donner envie d'en goûter un deuxième.

Vitrine réfrigérée adaptée au fromage ↗ sur devis	Bonne température et bonne hygrométrie, moins de croûtes sèches, moins de perte
Stockage en chambre froide optimisé ↗	Confort et gain de temps : chaque produit à sa place, rangement et préparation plus rapides
Machines de découpe (ex. trancheuse à raclette Boska) ↗	Gain de temps à la coupe et moins de pénibilité
Outillage de coupe (fils, guillotines, couteaux) ↗	Coupe nette et rapide, moins de chutes, moins de fatigue au poignet
Accessoires de présentation vitrine ↗	Vitrine qui raconte quelque chose, ventes additionnelles (plateaux, accords)
Plans de travail, chariots et dessertes de manutention ↗	Moins de port de charges et un travail à la bonne hauteur : on limite les problèmes de dos
Stérilisateur à couteaux, lave-mains et plonges ↗	Conformité sanitaire sans y penser, et pas de temps perdu avec des contrôles sanitaires à rallonge

CONSEIL TERRAIN Le panier moyen d'une fromagerie monte vite avec une vitrine bien organisée et des plateaux prêts à emporter. C'est souvent le meilleur retour sur investissement.

Cliquez sur un équipement ↗ pour le voir sur inoxmag.fr

POISSONNERIE

La fraîcheur se voit, et l'humidité use le matériel plus vite qu'ailleurs.

Étal réfrigéré de poissonnerie ↗	Moins de glace, gain de temps et moins de pénibilité ; poisson mieux conservé et moins de pertes
Mobilier inox et plonges, nuance d'inox adaptée au milieu salin ↗	Résiste au sel et à l'eau, ne rouille pas, dure bien plus longtemps
Tables de découpe et d'écaillage ↗	À la bonne hauteur : moins de douleurs aux épaules, préparation plus rapide
Lave-bottes, sols antidérapants ↗ sur devis	Moins de glissades sur sol mouillé
Sous vide ↗	Pavés et filets prêts à cuire, moins de perte en fin de semaine

CONSEIL TERRAIN L'inox premier prix est une fausse économie en poissonnerie. Prenez du 304, voire du 316, et adaptez la conception à votre façon de travailler : un peu plus cher à l'achat, mais vous ne le changerez pas dans deux ou trois ans. INOXMAG vous accompagne dans la conception sur mesure et l'agencement de votre labo et de votre boutique.

BOULANGERIE · PÂTISSERIE

Les journées commencent tôt : chaque geste économisé au fournil compte double.

Tables et plans inox à la bonne hauteur ↗	Façonnage sans se casser le dos, fournil mieux organisé
Rayonnages et chariots ↗	Moins de port de plaques, circulation fluide entre fournil, chambre froide et boutique
Rayonnages de chambre froide ↗	Stock visible, moins de perte, rangement plus rapide
Vitrine pâtisserie réfrigérée ↗ sur devis	Éclairage adapté et optimisation des ventes : entremets mis en valeur, produits qui tiennent toute la journée
Plonge inox, lave-batterie ↗	Moins de temps à la plonge, hygiène facilitée

CONSEIL TERRAIN Observez vos déplacements au fournil une matinée. Dix fois le même aller-retour ? Un chariot ou une table mieux placée se rembourse en quelques semaines. Et une chambre froide bien équipée en rayonnages, c'est essentiel pour rester organisé pendant les périodes de rush.

Cliquez sur un équipement ↗ pour le voir sur inoxmag.fr

TRAITEUR

Du volume, des pics d'activité, des produits fragiles : le labo doit suivre.

Machine sous vide, barquettes ↗	Plats qui se conservent plus longtemps, vente à emporter, moins de perte
Trancheuse ↗	Charcuterie et viandes froides tranchées vite et régulièrement, bel aspect en vitrine
Mobilier de labo inox ↗	Labo organisé par zones, marche en avant respectée, contrôles plus sereins
Rayonnages de chambre froide, chariots ↗	Préparation des commandes plus rapide les jours de rush
Vitrine réfrigérée ↗ sur devis	Plats du jour mis en avant, ventes d'impulsion

CONSEIL TERRAIN Avant d'acheter une machine de plus, regardez le flux de votre labo. Souvent, ce n'est pas la capacité qui manque, c'est l'organisation.

-QUEL QUE SOIT VOTRE MÉTIER-

Les 3 priorités que je regarde toujours en premier

01

L'éclairage et la mise en valeur

C'est ce qui fait vendre : un bon éclairage et une vitrine bien présentée font monter le panier moyen.

02

Une équipe préservée et fidélisée

Rails, portiques, plans à la bonne hauteur : moins de charges portées, moins d'arrêts maladie, une équipe qui reste.

03

Le flux et le rangement

Mobilier inox bien placé, rayonnages de chambre froide, chariots : moins d'allers-retours, des heures gagnées chaque semaine et un rush mieux tenu.

Vous ne savez pas par où commencer ?

C'est exactement le rôle de l'**Audit Performance offert**. Tout est expliqué page 10.

-BIEN CHOISIR À QUI ACHETER-

Acheter sur internet ou passer par quelqu'un du métier ?

Sur internet, vous trouverez toujours une table inox un peu moins chère. Mais une fois livrée sur le trottoir, c'est à vous de vous débrouiller.

Qui je suis, et pourquoi je fais ça

Je suis Rémy, passionné par les métiers de bouche, et j'accompagne déjà de nombreux commerces de la région. Il y a des choses qu'on n'apprend pas forcément à l'école : bien agencer un labo, choisir la vitrine qui fait vendre, organiser une chambre froide pour tenir le rush. Ça, ça s'apprend sur le terrain.

Mon rôle : vous accompagner dans votre réussite et vous faire profiter de cette expérience.

Sur internet

- Livraison au pied du camion, montage à votre charge
- À vous de vérifier les cotes, la porte, le passage
- Inox premier prix, même en milieu humide ou salin
- Une plateforme à l'autre bout de l'Europe en cas de souci

Avec INOXMAG

- ✓ **Un seul interlocuteur** du billot à l'agencement complet, même hors catalogue
- ✓ **Quelqu'un qui connaît votre métier** et regarde comment vous travaillez
- ✓ **Fabricants français et européens**, installation par des partenaires de la région
- ✓ **Un suivi après la vente** : maintenance, pièces, conseils. Depuis Meyzieu.

Chaque commerce est différent. C'est pour ça que je préfère venir voir avant de proposer quoi que ce soit.

-ILS M'ONT FAIT CONFIANCE-

> *Très pro, personne très gentille et agréable, je recommande.*
>
> **Maison Seulet**

> *Audit de qualité, complet, avec de très bons conseils et des pistes concrètes. Un regard extérieur vraiment intéressant. Merci encore.*
>
> **Boucherie Paupiette**

Sources (consultées en novembre 2026) : CNAJMJ, défaillances d'entreprises 1er semestre 2026 · BPCE L'Observatoire, septembre 2026 · Altares, cessions de fonds de commerce 2025-2026 · Assurance Maladie – Risques professionnels, subvention Prévention des risques ergonomiques (2026) · Région Auvergne-Rhône-Alpes, « Financer l'investissement de mon point de vente ».

Les informations sur les aides sont données à titre indicatif ; les conditions et budgets évoluent, seule la version publiée par chaque organisme fait foi.

-VOTRE CADEAU-

L'Audit Performance, offert.

Ce guide vous donne les grandes lignes. Mais la vraie question, c'est : **qu'est-ce qui vous fait perdre de l'argent chez vous, aujourd'hui ?** Un guide ne peut pas y répondre. Une visite, si.

RÉSERVÉ AUX LECTEURS DU GUIDE

Visite et plan d'action chiffré

~~1 690 € HT~~

OFFERT

1
Un appel de 10 min

pour comprendre votre commerce et ce qui vous tracasse.

2
Une visite de 2 à 4 h

boutique et labo, aux heures qui vous arrangent.

3
J'analyse tout

froid, éclairage, vitrine, flux, postes, hygiène, produits à marge.

4
Votre plan d'action

clair, chiffré, par priorité, avec les pistes de financement.

-CE QUE VOUS AVEZ À PERDRE : RIEN-

- ✓ **Sans engagement.** Le plan est à vous, même si vous n'achetez rien chez moi.
- ✓ **Pas de vente forcée.** Parfois, il suffit de déplacer une table ou de changer trois spots. Je vous le dirai.
- ✓ **Un regard extérieur et du métier.** Dans sa boutique tous les jours, on ne voit plus ce qui cloche.

-LES CONDITIONS-

- Commerces de bouche du Rhône, de l'Ain et de l'Isère
- Un seul audit offert par boutique
- Pour toute demande avant le **31 décembre 2026**

POUR RÉSERVER VOTRE AUDIT

Envoyez « AUDIT » en réponse à mon mail ou au 06 20 78 72 53

avec votre métier et votre ville · je vous rappelle sous 48 h

contact@inoxmag.fr **inoxmag.fr** **Instagram @inoxmag.fr**

P.-S. : si vous avez coché 8 cases ou plus au test de la page 3, n'attendez pas. Chaque mois qui passe, c'est de l'argent qui part.

inox mag

Rémy VITRY
Au service des artisans d'exception