Ouvrir une boulangerie

Description

Ouvrir une boulangerie, de plus en plus de personnes rêvent de réaliser un tel projet. Ceux qui songent vraiment à se lancer seront heureux d'apprendre qu'une quinzaine de millions de consommateurs se rendent à cet endroit chaque jour.

Mais avant d'ouvrir une boulangerie, quel qu'en soit le statut juridique, il convient de s'assurer de la rentabilité de cette activité artisanale. Il est tout aussi important de s'informer sur les conditions d'accès au métier de boulanger, le marché de la boulangerie, le budget à prévoir ainsi que la réglementation à respecter pour concrétiser le projet.

Créer mon entreprise en ligne

Ouvrir une boulangerie : est-ce un projet rentable ?

Si elle est correctement gérée, l'activité peut générer plus de 150 000 euros de chiffre d'affaires. Mais pour pouvoir conclure qu'elle est rentable, **il faut qu'elle puisse couvrir l'ensemble des dépenses et permettre au boulanger de se rémunérer**.

Et pour en être certain en avance, il est conseillé de mener une étude de marché et d' **élaborer un business plan**. Le document donne le moyen de s'assurer que le projet est viable et qu'il permettra de rembourser un emprunt. Pour ce faire, il faudra :

- Effectuer une analyse des besoins de la cible ;
- Étudier la concurrence ;
- Analyser les habitudes de consommation dans la zone d'implantation choisie.

Le moyen le plus sûr de rentabiliser le projet est d'**ouvrir la boulangerie en franchise** . La notoriété de l'enseigne permet d'atteindre rapidement un chiffre d'affaires satisfaisant. L'accompagnement proposé par le franchiseur rend également l'activité vite rentable.

En quoi consiste le métier de boulanger ?

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le métier consiste à pratiquer la **vente au détail** de la production de :

- Pains ;
- Baguettes ;
- Viennoiseries.

Le travail du boulanger consiste à pétrir et à façonner de la pâte destinée à être cuite et mise en vente. Il doit s'assurer également de la fermentation de cette dernière. Il est bon de noter qu'il exécute ces tâches dans sa boulangerie. En effet, **il faut qu'il fabrique lui-même ses produits**. Dans le cas où il vendrait du pain acheté auprès d'un autre artisan, son activité sera qualifiée de « dépôt de pain ».

Comment devenir boulanger ?

Quelques conditions doivent être remplies pour pouvoir accéder au métier. L'ouverture de la boulangerie s'effectue sur plusieurs étapes, comme pour ouvrir une sandwicherie . Avant d'accomplir les formalités administratives sur le guichet unique, il faudra **accomplir quelques démarches visant à assurer le succès du projet.**

Diplômes requis

En théorie, il faut être titulaire d'un CAP boulanger ou d'un Brevet d'études professionnelles pour pouvoir ouvrir une boulangerie. Un Bac Professionnel Boulanger – Pâtissier pourrait même faire l'affaire. Mais l'idéal serait de détenir un diplôme délivré par le RNCP. Si l'on n'en possède pas, pour accéder au métier, il est nécessaire d'avoir **au moins 5 années d'expérience professionnelle**, soit en tant que :

- Salarié ;
- Gérant ;
- Travailleur indépendant.

Stages d'initiation

© 2023 LEGALPLACE SAS

Pour s’inscrire au Répertoire des métiers, les **personnes qui ne possèdent ni diplôme en gestion ni expérience professionnelle** doivent suivre un stage d’initiation. La chambre des métiers est chargée de donner de cette formation, qui permet d’acquérir des bases en administration d’entreprise. Celle-ci coûte un peu plus de 200 euros.

Conditions d’accès au métier

Il reste possible d’**ouvrir une boulangerie sans expérience ni diplôme** lorsque l’on est franchisé ou bien dans le cas où le conjoint du boulanger en disposerait. Celui-ci devrait avoir 3 ans d’expérience professionnelle minimum.

C’est la **Chambre des métiers et de l’artisanat** qui impose ces conditions afin de :

- Protéger les clients ;
- Préserver le savoir-faire.

Préparation du projet de création de la boulangerie

Ouvrir la boulangerie est un projet qui se prépare avec soin. Après avoir bien défini ce dernier, le futur boulanger ne devra pas oublier de réaliser l’étude de marché et de **rédiger le business plan avant de choisir le statut juridique** adapté à ses besoins. C’est après seulement qu’il pourra passer à la recherche d’un local.

Définition du projet

Avant de se lancer, le fondateur de la boulangerie doit penser à définir :

- L’identité du magasin ;
- Les produits proposés ;
- Une offre originale.

Étude de marché

Cette étape **permet de s’assurer de la pertinence de l’emplacement choisi**. L’étude de marché offre aussi une meilleure connaissance :

© 2023 LEGALPLACE SAS

- De la future clientèle ;
- De la concurrence ;
- Du lieu d'implantation.

À noter : l'analyse donne le moyen d'effectuer les premières prévisions financières du commerce.

Business plan

Grâce à la rédaction du document, le fondateur de la boulangerie aura une idée précise de ses besoins et des frais qu'il aura à payer en se lançant. Elle lui permet de **vérifier sur le papier la viabilité de l'activité**. Non seulement le business plan lui servira de feuille pour les prochaines années, mais encore il pourra l'aider à convaincre les investisseurs des chances de réussite du projet.

Bon à savoir : si le document est destiné à être présenté auprès d'une banque, il est important qu'il soit irréprochable aussi bien sur le fond que sur la forme.

Pour se faciliter la tâche et se faire guider par des exemples et des instructions détaillées, le rédacteur peut se servir d'un logiciel de business plan en ligne. L'utilisation de l'outil **permet d'obtenir un document professionnel et prêt à être présenté aux partenaires financiers** et commerciaux.

Choix du statut juridique

À l'instar de tous les entrepreneurs, le boulanger aura à choisir un statut juridique pour son entreprise. Les possibilités sont nombreuses. Il va falloir prendre en compte un certain nombre de critères pour effectuer son choix. Le régime fiscal et social en fait partie. Dans la liste, on distingue également **le montant du capital de départ et le nombre d'associés prévu.**

Recherche d'un local

L'emplacement **influera de manière considérable sur le chiffre d'affaires** de la boulangerie. En le choisissant, il convient de prendre en compte avant tout sa fréquentation. Il serait aussi judicieux d'opter pour un endroit bien visible par les passants. L'idéal serait même de trouver un lieu qui se trouve à proximité d'une rue animée en centre-ville. Mais la boutique peut très bien être installée :

- Dans un centre commercial ;

© 2023 LEGALPLACE SAS

- Dans un quartier résidentiel ;
- Dans un quartier de bureaux ;
- À proximité d'une gare.

En choisissant de s'implanter près de la gare, il pourrait être plus intéressant de **se spécialiser dans la préparation de sandwich**. Par ailleurs, il sera préférable de proposer de la pâtisserie en centre-ville. Et dans un centre commercial, il vaudra mieux vendre des viennoiseries.

Démarches administratives au guichet unique

Une fois qu'il a bien ficelé son projet, le fondateur de la boulangerie peut entamer les formalités administratives à accomplir sur le guichet électronique de l'INPI. La première démarche à effectuer consiste à s'inscrire sur la plateforme pour avoir accès à un espace où il est possible de réaliser la déclaration d'activité.

Pour ce faire, le déclarant aura tout simplement à remplir un formulaire. Plus tard, il utilisera le même modèle pour procéder à une demande de modification de statuts, toujours sur le guichet unique. Après avoir déclaré son activité, il pourra **passer à la constitution du dossier d'immatriculation** de sa boulangerie. Une fois les documents réunis, il n'aura plus qu'à les déposer sur la plateforme pour être transmis aux autorités compétentes.

Afin d'obtenir ces documents, il faudra effectuer quelques démarches :

1. Rédiger les statuts de l'entreprise ;
2. Déposer le capital social en banque ;
3. Publier une annonce légale de constitution dans un journal habilité ;
4. Editer le registre des bénéficiaires effectifs (en fonction de la forme juridique sélectionnée) ;
5. Domicilier votre entreprise.

Quelle est la réglementation à respecter pour ouvrir une boulangerie ?

© 2023 LEGALPLACE SAS

En plus d'être soumis à l'obligation d'information tarifaire, le futur boulanger doit se plier à des règles de sécurité et d'hygiène. Il aura à s'assurer que les procédures appliquées au sein de sa boutique permettent de suivre ces dernières. **Aussi, il ne risquera pas de se retrouver face à des déconvenues en cas de contrôle de la DGCCRF**, la direction générale de la répression des fraudes.

Règles commerciales

Dès le démarrage de son activité, le boulanger est tenu d'**afficher un prix au kilo et à la pièce**. En même temps, il devra respecter les appellations applicables à chaque produit proposé à la vente. En guise d'exemple, il est interdit d'ajouter des additifs au pain de tradition française. Il ne faut pas non plus que ce dernier subisse une surgélation.

Bon à savoir : le boulanger fixe librement ses tarifs. Mais ils doivent être détaillés, puis affichés aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de sa boutique.

Règles d'hygiène et de sécurité

La **désinfection régulière** compte parmi les règles à suivre au sein d'une boulangerie. De même, les normes d'hygiène et de sécurité concernent non seulement la conservation des aliments et la cuisson, mais également le :

- Respect de la chaîne du froid ;
- Nettoyage des outils de confection ;
- Nettoyage des lieux.

Le boulanger doit encore se conformer à d'autres normes de sécurité alimentaire comme le **traçage des produits proposés à la vente**, ce qui permet aux consommateurs de connaître ses fournisseurs de matières premières.

En plus d'avoir l'obligation de respecter la **réglementation en vigueur en matière de sécurité alimentaire**, il est même soumis à des règles en matière d'incendie. Son local commercial doit aussi être accessible aux personnes en situation de handicap.

Bon à savoir : il est alors vivement recommandé d'utiliser la méthode HACCP dans sa boutique. Elle permet entre autres de déterminer les seuils critiques et d'effectuer une analyse des dangers.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Comment financer le projet ?

Avant même d'ouvrir la boulangerie, il convient de prévoir le budget nécessaire à la réalisation du projet afin d'assurer la réussite de ce dernier et d'éviter les mauvaises surprises en cours d'activité. Et lors de la création de l'entreprise, il faudra **s'informer sur les aides possibles pour réduire les dépenses**.

Aides possibles

Le boulanger peut accéder à plusieurs **dispositifs de financement mis en place par l'État** pour encourager la création d'entreprise. Ils sont surtout destinés à faciliter le lancement de l'activité des entrepreneurs. Des subventions visent notamment à permettre la dynamisation de certains quartiers. Il est préférable de s'informer auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat dont on dépend pour connaître les aides auxquelles il est possible de prétendre.

Pour assurer l'ouverture de la boulangerie, il est nécessaire de **trouver au moins un apport de 20 %**, qui pourra ensuite être complété avec des prêts d'honneur et des aides, telles que :

- Le Nacre ;
- Le CAPE ;
- L'ACRE.

Bon à savoir : il est aussi courant de se tourner vers les établissements bancaires et les organismes de crédit pour effectuer une demande de prêt. L'emprunt servira à financer au moins une partie des achats d'équipement.

Pour mener à bien son activité, il est aussi conseillé au boulanger de s'entourer de partenaires. Il peut **recruter des associés** pour l'aider à se financer, si le statut juridique qu'il a choisi le lui permet. Il a aussi le choix de compter sur la banque si son projet est solide.

D'autre part, il doit travailler en collaboration avec des **grossistes permettant d'obtenir des délais de paiement**, sans oublier de faire appel au service d'un prestataire de nettoyage pour se conformer à la réglementation en vigueur.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Au départ, il aura besoin grandement de l'aide du meunier pour se lancer. Il faudra aussi qu'il s'entoure d'un **personnel qualifié dès le début de l'activité pour assurer la gestion quotidienne** :

- Vendeurs ;
- Pâtissiers ;
- Comptable.

Budget à prévoir

De manière générale, l'idéal serait de disposer d'un budget de **120 000 euros à 200 000 euros** pour ouvrir une boulangerie. Le montant peut varier de manière considérable en fonction de :

- L'emplacement choisi (à la campagne ou en ville) ;
- Le nombre d'employés ;
- La surface du local.

Bon à savoir : la qualité de l'équipement (chambre froide, vitrine réfrigérante, etc.) que l'on prévoit d'acquérir compte également parmi les éléments qui influent sur le budget à prévoir.

Outre les **frais de création de la boulangerie** (administratif, publication, etc.), il faudra prévoir les dépenses liées au local, qui sont occasionnées par :

- La conclusion d'un bail commercial ;
- L'aménagement de la boutique ;
- Le paiement d'un pas-de-porte.

Dans le cas où le boulanger ne possèderait pas des compétences en gestion, il pourrait encore **débourser près de 200 euros pour suivre le SPI** ou stage de préparation à l'installation, qui est devenu facultatif depuis l'année 2019.

Que faut-il savoir sur le marché de la boulangerie ?

En nette progression, **le marché se porte bien actuellement**. Dans le secteur de l'alimentation, le consommateur est toujours prêt à payer plus cher pour obtenir un produit de qualité. Mais aujourd'hui, une rude rivalité existe entre la boulangerie artisanale et la boulangerie industrielle. Cette tendance risque de faire baisser le nombre des établissements indépendants. La concurrence des franchises contribue

© 2023 LEGALPLACE SAS

également à cette baisse.

Pour faire face à la concurrence, les boulangeries artisanales se doivent de :

- Proposer des produits d'excellente qualité ;
- Remettre le savoir-faire du boulanger au goût du jour.

FAQ

Quel budget faut-il pour ouvrir une boulangerie en franchise ?

Il faudra prévoir jusqu'à 400 000 euros pour ouvrir une boulangerie en franchise, mais 250 000 euros pourraient suffire. Pour réunir une telle somme, le boulanger devra se constituer un apport personnel de 30 % minimum, en :

- Recherchant des associés
- Puisant dans sa propre épargne ;
- Recourant au crowdfunding.

Combien le boulanger gagne-t-il comme salaire ?

En travaillant en tant que salarié, le boulanger gagne le SMIC à ses débuts. Celui-ci s'élève à 1766,92 euros bruts mensuels, sur une base de 35 h de travail par semaine. Ce montant peut augmenter sensiblement lorsque le professionnel travaille :

- Le dimanche ;
- La nuit ;
- Les jours fériés.

Quant à l'artisan boulanger, il perçoit généralement un revenu mensuel compris entre 3 500 euros et 4 000 euros.

Comment financer l'acquisition d'une boulangerie ?

© 2023 LEGALPLACE SAS

Outre son épargne personnelle, le porteur de projet peut recourir à un certain nombre de moyens, parmi lesquels on distingue :

- La love money (auprès des proches) ;
- La récolte d’argent sous forme de dons ;
- Les prêts d’honneur ;
- Les business angels (investisseur privé) ;
- Le prêt meunier ;
- Le financement participatif.

© 2023 LEGALPLACE SAS