

MANUEL PRATIQUE · CRÉATION D'ENTREPRISE

Ouvrir une *boulangerie* pas à pas en 2027.

Du fournil à la première fournée : un guide pas à pas pour transformer votre projet en commerce qui dure, de la qualification au froid du laboratoire.

ÉDITION FRANÇAISE

GUIDE PROPOSÉ PAR socomab.com

Au *sommaire*

CH. 01	**Un marché qui se déplace vers le snacking.** Marché · Tendances	P. 03
CH. 02	**Le métier avant le commerce.** Profil · Qualifications	P. 05
CH. 03	**Choisir le statut qui protège.** Statut Juridique	P. 07
CH. 04	**L'argent du métier.** Argent · Business Plan	P. 08
CH. 05	**L'emplacement fait la moitié du métier.** Emplacement · Local	P. 11
CH. 06	**Équiper son fournil et sa vitrine.** Équipement · Fournil	P. 14
CH. 07	**Hygiène, appellations et obligations.** Hygiène · Réglementation	P. 17
CH. 08	**D'où vient la farine ?** Approvisionnement	P. 19
CH. 09	**L'équipe et les horaires.** Équipe · Organisation	P. 21
CH. 10	**Se faire connaître, garder ses clients.** Marketing · Fidélisation	P. 23
CH. 11	**Une boulangerie qui dure.** Durabilité · Demain	P. 25
CH. 12	**Dix pièges classiques et comment les contourner.** Erreurs À Éviter	P. 27



ÉDITO

Un métier de *patience et de régularité.*

La France compte environ 35 000 boulangeries-pâtisseries artisanales, et le pain y reste un achat quotidien : la Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française (CNBPF) parle de 12 millions de consommateurs chaque jour. Ouvrir une boulangerie, c'est entrer sur un marché que tout le monde connaît : chaque client a déjà un avis sur la baguette.

Ce guide s'adresse à trois profils : le boulanger ou le pâtissier salarié qui veut s'installer, le candidat à la reconversion qui prépare son CAP, et le repreneur qui regarde un fonds existant. Il donne les repères pour passer de l'idée à l'ouverture : qualification, statut, budget, local, équipement, réglementation, équipe et clientèle.

Une boulangerie se gagne à 4 h du matin, et se perd par manque de trésorerie. Les chiffres de ce guide sont sourcés et datés quand ils existent. Quand une donnée n'est pas fiable, nous le disons au lieu de la remplacer par une estimation flatteuse.

01

Un marché *qui se déplace vers le snacking.*

Le pain se vend toujours, mais il ne fait plus tout le chiffre d'affaires. La baguette garde son rôle d'appel, pendant que le déjeuner, la viennoiserie et la pâtisserie portent une part croissante de l'activité. Pour un créateur, la question n'est plus seulement « quel pain ? » : il faut aussi choisir le mix de produits.



~35 000

boulangeries-pâtisseries artisanales en France, pour environ 178 100 emplois salariés dans le secteur.

CNBPF, FÊTE DU PAIN 2025

6 Md

de baguettes achetées chaque année, soit environ 190 par seconde, pour 12 millions de consommateurs quotidiens.

CNBPF, 2024-2025

30–55 %

du chiffre d'affaires des boulangeries-pâtisseries provient désormais du snacking, selon la fédération.

CNBPF, DOSSIER SANDWICHS 2025

Ce que disent les chiffres, *et ce qu'ils cachent*

Les ordres de grandeur sont stables. La CNBPF recense environ 35 000 boulangeries-pâtisseries artisanales. Son kit de presse 2025 affiche 13,56 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 32 280 apprentis en formation. Sa page économie, qui s'appuie sur l'Observatoire des métiers de l'alimentation en détail, parle d'environ 15 milliards d'euros TTC en 2025, contre 11 milliards en 2020. Les deux chiffres ne mesurent pas exactement le même périmètre : retenez simplement que le secteur pèse plus de 13 milliards d'euros et qu'il a progressé en valeur.

La consommation de pain par habitant, elle, a fortement baissé depuis l'après-guerre. La CNBPF cite environ 900 g par jour et par personne après la Seconde Guerre mondiale, contre environ 94 g aujourd'hui. Les sites commerciaux publient des chiffres plus élevés (105 à 125 g), mais sans source

primaire : nous ne les retenons pas. Pour le créateur, le constat est net : on ne vend plus beaucoup plus de pain. On le vend mieux, et on vend d'autres produits à côté.

À RETENIR

Le nombre de points de vente s'érode lentement.

Selon la CNBPF, on comptait environ 36 500 entreprises en 1990 et environ 34 000 aujourd'hui. Le volume ne croît pas : une ouverture réussie se joue sur un quartier précis, pas sur la tendance nationale.

Cinq tendances à *intégrer à votre concept*

01 **Le snacking est le deuxième moteur.**
La CNBPF estime qu'il représente entre 30 % et 55 % du chiffre d'affaires des boulangeries-pâtisseries (étude Strateg'eat citée dans son dossier 2025). Elle indique aussi que 52 % des Français choisissent la boulangerie pour un repas rapide, devant les fast-foods et les pizzerias.

02 **Le sandwich tire le ticket moyen.**
Environ 2,61 milliards de sandwichs sont vendus chaque année, et le dossier cite un ticket moyen de 7,80 € pour un achat snacking en boulangerie, bien au-dessus d'un achat classique de pain.

03 **Le pain de tradition fait la différence.**
La baguette de tradition française est la fabrication préférée des artisans interrogés par la CNBPF. C'est votre carte de visite : un pain sans additif, une farine choisie, un pétrissage maîtrisé.

04 **Les farines et les pains spéciaux montent.**
Farines anciennes, farines de meule, levain : la fédération y voit un retour du produit de terroir. Il faut un fournil capable de gérer des fermentations plus longues.

05 **La transparence est attendue.**
Dans la grande consultation menée par la CNBPF avec Make.org, la transparence est le thème le plus plébiscité (36 % des propositions), devant le coût et la fiscalité (13 %) et la formation (11 %).

02

Le métier *avant le commerce.*

On peut signer un bail en quelques semaines. Le geste, lui, s'apprend en années. Et pour porter le titre de boulanger, la loi ne vous laisse pas le choix : il faut être qualifié, ou placer le fournil sous le contrôle d'une personne qui l'est.



La qualification, *ce que dit la loi*

Le métier de boulanger-pâtissier est une activité artisanale réglementée. L'INPI rappelle que l'exercice est réservé à une personne qualifiée, ou à une personne placée sous le contrôle effectif et permanent d'une personne qualifiée. Les textes de référence sont la loi du 5 juillet 1996 (articles 16, 17-1 et 19) et le décret n° 98-247 du 2 avril 1998 relatif à la qualification artisanale.

VOIE	CE QUI EST RECONNU	POINT D'ATTENTION
Diplôme	CAP boulanger, brevet professionnel boulanger, baccalauréat professionnel boulanger-pâtissier, ou titre de niveau égal ou supérieur inscrit au RNCP	Le CAP boulanger est un diplôme d'État de niveau 3.
Expérience	Trois années effectives dans l'Union européenne ou l'Espace économique européen, comme dirigeant, travailleur indépendant ou salarié	Une attestation de qualification peut être demandée à la chambre de métiers.
Délégation	Employer un boulanger qualifié qui exerce un contrôle effectif et permanent	Vous dépendez de cette personne : prévoyez un contrat solide.

À NE PAS CONFONDRE

Qualification et appellation, deux sujets distincts.

La qualification vous autorise à exercer. L'appellation « boulanger » et l'enseigne « boulangerie » dépendent, elles, de la façon dont vous fabriquez le pain sur place (chapitre 7). Une personne diplômée qui ne fait que cuire des pâtons livrés ne peut pas afficher « boulangerie ».

Trois façons *d'y arriver*

PROFIL 01

Le salarié du métier

Vous travaillez déjà en fournil ou en laboratoire. La voie la plus courte : faire valider trois ans d'expérience, éventuellement par une VAE, et suivre une formation de gestion avant de vous installer.

PROFIL 02

Le reconverti

Vous préparez le CAP en formation accélérée pour adultes. À titre d'exemple, l'INBP propose une préparation de 4 mois et demi suivie d'un stage de 8 semaines en entreprise. Vérifiez les financements possibles avec France Travail ou la Région.

PROFIL 03

Le repreneur

Vous rachetez un fonds avec son équipe. Vous pouvez vous appuyer sur un chef de fournil qualifié, à condition de sécuriser son maintien dans l'entreprise.

03

Choisir le statut *qui protège.*

Le statut ne fait pas le boulanger, mais il détermine ce que vous risquez, comment vous êtes imposé et comment vous pouvez transmettre. Ce chapitre donne les critères ; le choix final se fait avec un expert-comptable.

Une boulangerie, c'est du matériel coûteux, du stock périssable et de la masse salariale. Le statut le plus simple n'est donc pas toujours le plus adapté. Voici les formes les plus courantes en création ou en reprise.

STATUT	POUR QUI	RESPONSABILITÉ	À SAVOIR
Micro-entreprise	Activité très réduite ou test	Patrimoine personnel protégé par défaut	Plafonds de chiffre d'affaires à vérifier : souvent trop bas pour une boulangerie avec équipe
Entreprise individuelle (EI)	Projet porté seul, démarrage simple	Patrimoine professionnel séparé du patrimoine personnel depuis 2022	Formalités légères ; l'EI se prête mal à un gros emprunt ou à des associés
EURL / SASU	Un seul associé qui veut une société	Limitée aux apports, sauf caution donnée à la banque	Plus de formalisme, mais plus de crédibilité devant le banquier
SARL	Plusieurs associés ou projet familial	Limitée aux apports, sauf caution	Cadre strict et connu, fréquent dans l'artisanat
SAS	Plusieurs associés, ouverture du capital	Limitée aux apports, sauf caution	Statuts très souples ; le président est assimilé salarié

Le coût d'immatriculation en entreprise individuelle donne un ordre d'idée : l'article de MAPA Assurances cite 90 € pour le répertoire des métiers et 25,34 € pour le registre du commerce et des sociétés. La création de société, les annonces légales et les honoraires s'ajoutent. Depuis 2023, les formalités passent obligatoirement par le guichet unique de l'INPI.

RÉPERTOIRE DES MÉTIERS

Une boulangerie s'immatricule au répertoire des métiers.

L'INPI précise que l'inscription au répertoire des métiers est obligatoire pour l'activité de boulanger. Vous l'effectuez auprès de la chambre de métiers, via le guichet unique.

04

L'argent *du métier.*

Combien faut-il pour ouvrir, et combien rentrer chaque mois pour tenir ? Les budgets publiés varient du simple au triple selon que l'on parle de création ou de reprise, de local nu ou de fonds équipé. Ce chapitre donne la structure du budget et signale ce qu'on ne sait pas chiffrer de façon fiable.



60 000 à 250 000 €

de matériel neuf en moyenne pour l'ensemble de la production et de la vente, selon un guide d'assureur mis à jour en décembre 2025.

MAPA ASSURANCES, DÉC. 2025

20 à 30 %

du projet : l'apport personnel que les banques attendent généralement.

MAPA ASSURANCES, DÉC. 2025

88 % / 92 %

des créations et des reprises soutenues par Initiative France passent le cap des 3 ans.

INITIATIVE FRANCE, MARS 2026

Les postes d'un budget *d'installation*

Aucune source publique indépendante ne donne un budget moyen fiable pour « une boulangerie ». Les chiffres circulent surtout sur des sites de plans d'affaires et divergent fortement. Plutôt que d'afficher un total trompeur, voici la liste des postes à chiffrer, et un seul chiffre sourcé : le matériel neuf coûte, en moyenne, de 60 000 à 250 000 € selon MAPA Assurances (décembre 2025). Le reste dépend de votre ville, du local et de votre concept.

POSTE	CE QU'IL CONTIENT	COMMENT LE CHIFFRER
Fonds de commerce ou droit au bail	Reprise d'une clientèle, d'un bail, parfois du matériel	Évaluation par un expert, avec les trois derniers bilans
Travaux et mise aux normes	Sols, évacuations, ventilation, électricité, accessibilité	Devis d'artisans, avis d'un frigoriste et d'un électricien
Matériel de fournil	Four, pétrin, diviseuse, façonneuse, chambre de pousse, laminoir, batteur	Devis comparés ; matériel neuf ou reconditionné
Froid	Vitrines réfrigérées, chambres froides positive et négative, armoires de stockage	Devis d'un spécialiste du froid commercial
Caisse et logiciel	Caisse certifiée, terminal de paiement, balance	Devis fournisseurs
Agencement et enseigne	Comptoir, rayonnages, éclairage, façade	Devis de menuisier et d'enseigniste
Stock initial	Farines, beurre, œufs, emballages	Consommation d'une semaine environ
Frais de démarrage	Formalités, assurances, stage de préparation, communication d'ouverture	Devis ; les frais d'immatriculation en EI sont de l'ordre d'une centaine d'euros
Trésorerie	Loyers, salaires, charges avant que le chiffre d'affaires se stabilise	Plan de trésorerie mensuel sur douze mois

À RETENIR

La trésorerie sauve plus de commerces que la marge.

Une boulangerie paie ses farines, ses salaires et ses charges avant d'encaisser une clientèle régulière. Montrez à la banque un plan de trésorerie mois par mois, avec une hypothèse prudente sur les premiers mois.

Le financement, *par couches*

COUCHE 01

L'apport personnel

Les banques attendent en général entre 20 % et 30 % du projet. Plus l'apport est élevé, plus votre dossier est solide.

COUCHE 02

Le prêt d'honneur

Initiative France finance des créateurs et des repreneurs ; son enquête de mars 2026 indique un plan de financement moyen de 133 000 € pour les entreprises soutenues. Les montants varient selon les associations locales.

COUCHE 03

Le prêt bancaire

Sollicitez plusieurs banques. Un prêt d'honneur obtenu avant la demande de crédit rassure souvent le banquier.

COUCHE 04

Les aides sociales

L'ACRE : exonération partielle de cotisations (25 % depuis 2026, à demander dans les 60 jours). L'ARCE : 60 % du capital correspondant à vos droits ARE restants, versé en deux fois. Les conditions évoluent : vérifiez-les auprès de l'Urssaf et de France Travail.

05

L'emplacement *fait la moitié du métier.*

Une boulangerie vit de la fréquence : on y passe tous les jours. Le bon local est donc celui que les gens croisent sans effort, sur leur trajet du matin ou de la pause déjeuner, pas celui qui a le loyer le plus bas.

Les critères *à pondérer*

01 **Le flux sur le trajet du matin.**
Gare, arrêt de transport, école, bureaux : le client achète son pain sur le chemin. Observez les flux sur plusieurs jours, y compris le samedi matin.

02 **La densité d'habitants à pied.**
Une boulangerie de quartier vit de la clientèle résidentielle dans un rayon de quelques centaines de mètres.

03 **Les commerces voisins.**
Primeur, boucherie, supérette ou pharmacie créent un effet d'entraînement.

04 **Les concurrents et les rayons de grande distribution.**
Comptez les boulangeries artisanales, les terminaux de cuisson et les supermarchés du secteur.

05 **La visibilité et l'accès.**
Façade, stationnement, livraison de farine tôt le matin, accessibilité pour les personnes en situation de handicap.

06 **Les contraintes techniques.**
Évacuation des fumées du four, extraction, puissance électrique ou gaz, charge au sol, locaux techniques.

TECHNIQUE

Le four impose le local, pas l'inverse.

Un four à sole, une chambre de pousse et un laminoir demandent de la place, du courant, de la ventilation et un conduit de fumée. Faites visiter le local par un frigoriste et par un installateur de four avant de signer le bail.

Bail commercial : *ce qu'il faut relire*

Le bail commercial fixe la durée, le loyer, les charges, l'indexation et les travaux à la charge du preneur. Pour une boulangerie, lisez en priorité la clause de destination (le bail doit autoriser la fabrication, la cuisson et la vente de produits alimentaires, y compris la restauration rapide si vous la prévoyez), les conditions de travaux d'extraction et de bruit, et l'accès au local en horaires de nuit. Faites relire le bail par un avocat ou un notaire avant la signature.

SÉLECTION SOCOMAB

Comptoir, pain et viennoiserie : meubles neutres et caisse

Le pain et la viennoiserie se présentent à température ambiante. Ces quatre modèles composent le linéaire de vente et le point d'encaissement. Chaque carte ouvre la fiche produit sur socomab.com.



EPI PAIN

Meuble neutre
Ambiante

À PARTIR DE
1 710,58 € HT

Voir la fiche produit



EPI VIENNOISERIE

Meuble neutre
Ambiante

À PARTIR DE
1 919,48 € HT

Voir la fiche produit



NOVA CAISSE

Meuble neutre
Ambiante

À PARTIR DE
750,00 € HT

Voir la fiche produit



TYPHON SLIM STEP NEUTRE

Meuble Neutre
Meuble Neutre

À PARTIR DE
2 376,00 € HT

Voir la fiche produit

Prix HT à partir de, relevés sur socomab.com le 18 novembre 2026. Touchez une carte pour ouvrir la fiche produit.

06

Équiper *son fournil et sa vitrine.*

Le fournil se choisit autour du four, le laboratoire autour du froid et le magasin autour de la vitrine. Voici les familles d'équipement à prévoir, dans l'ordre où elles conditionnent le plan du local.



Le fournil : *four, pétrin, pousse*

Le four est la pièce centrale : il fixe la capacité de production, la consommation d'énergie et la qualité de la croûte. Les fours à sole, à chariot ou rotatifs répondent à des volumes et à des styles de production différents. Le pétrin, la diviseuse, la façonneuse et la chambre de pousse contrôlée complètent la chaîne de panification. Nous ne publions pas de prix unitaires, faute de référence fiable et datée. Demandez au moins trois devis, avec la consommation électrique ou gaz annoncée.

Le froid : *le point qu'on sous-estime*

On pense « chaleur » en boulangerie, mais le froid commande une grande partie de l'activité : la pâtisserie (crèmes, mousses, entremets), les viennoiseries crues à stocker, le beurre, les produits de snacking (jambon, fromage, salades). Une chaîne du froid cassée est un risque sanitaire et une perte de marge.

BESOIN	ÉQUIPEMENT	POURQUOI
Stocker beurre, œufs, crèmes, garnitures	Chambre froide positive	Une seule chambre peut suffire au démarrage ; le volume dépend de votre gamme

BESOIN	ÉQUIPEMENT	POURQUOI
Stocker viennoiseries ou pâtes à congeler	Chambre ou armoire négative	Attention : la pâte à pain ne peut pas être congelée si vous voulez le titre de boulanger (voir chapitre 7)
Exposer pâtisseries, entremets, sandwichs, salades	Vitrines réfrigérées de vente	Elles conservent et mettent en valeur : un outil de vente autant que de stockage
Exposer les produits chauds du midi	Vitrines chauffantes ou meubles neutres	Pour quiches, pizzas, plats du jour, selon votre offre snacking
Stocker les boissons	Armoire réfrigérée ou vitrine à boissons	Pour compléter la formule du midi

SOCOMAB

Un spécialiste du froid commercial pour la vitrine et le laboratoire.

Socomab (socomab.com) fournit des vitrines réfrigérées, des vitrines chauffantes, des meubles neutres et des chambres froides pour les métiers de bouche. Un technico-commercial peut relever les cotes de votre local et proposer une configuration adaptée à votre gamme de pâtisseries et de snacking. Comparez toujours plusieurs devis, quel que soit le fournisseur.

> *Achat ou crédit-bail ? Le crédit-bail ou la location longue durée peuvent lisser la trésorerie pour la vitrine et le froid, qui sont des postes coûteux. Faites comparer par votre expert-comptable le coût total sur la durée entre achat, crédit-bail et location.*

CONSEIL DE TERRAIN

SÉLECTION SOCOMAB

Les vitrines pâtissières que nous recommandons

Pour les entremets, les tartelettes et les gâteaux, quatre vitrines réfrigérées de la gamme Socomab, en groupe logé ou à distance.



TYPHON SLIM STEP

Groupe logé ou à distance
+2…+4 / +4…+6 °C

À PARTIR DE
4 098,88 € HT

Voir la fiche produit



NOVA LIGHT

Groupe logé
+2…+4 °C

À PARTIR DE
3 212,55 € HT

Voir la fiche produit



INNOVA DP

Groupe logé
+2…+6°C

À PARTIR DE
2 640,00 € HT

Voir la fiche produit



VENUS MFS

Groupe logé
+4…+6 °C

À PARTIR DE
2 849,93 € HT

Voir la fiche produit

Prix HT à partir de, relevés sur socomab.com le 18 novembre 2026. Touchez une carte pour ouvrir la fiche produit.

07

Hygiène, *appellations et obligations.*

La boulangerie est encadrée sur deux fronts : la sécurité sanitaire, comme tout commerce alimentaire, et la dénomination, qui protège le mot « boulanger ». Les deux sont contrôlés. Vérifiez chaque point auprès de la chambre de métiers et de la DDPP de votre département : les textes évoluent.

Qui peut s'appeler *« boulanger » ?*

L'article L. 122-17 du code de la consommation est précis. Les professionnels qui n'assurent pas eux-mêmes, à partir de matières premières choisies, le pétrissage de la pâte, sa fermentation et sa mise en forme, ainsi que la cuisson du pain sur le lieu de vente au consommateur final, ne peuvent pas utiliser l'appellation « boulanger » ni l'enseigne « boulangerie ». Ils ne peuvent pas non plus employer une dénomination susceptible de porter à confusion. Le même article ajoute que la pâte et les pains ne peuvent, à aucun stade de la production ou de la vente, être surgelés ou congelés.

EN CLAIR

Un terminal de cuisson n'est pas une boulangerie.

Si vous cuisez des pâtons livrés tout faits, vous ne pouvez pas afficher « boulangerie » ni « boulanger ». Si vous fabriquez entièrement sur place, sans surgélation à aucun stade, vous pouvez le faire. La nuance se joue dans votre fournil, pas dans votre enseigne.

Les appellations de pain, *décret du 13 septembre 1993*

APPELLATION	CE QUE LE TEXTE EXIGE
Pain maison	Pain entièrement pétri, façonné et cuit sur son lieu de vente au consommateur final
Pain de tradition française	Sans additif, sans aucune surgélation pendant l'élaboration ; pâte composée de farines panifiables de blé, d'eau potable et de sel, fermentée à la levure et/ou au levain ; tolérances limitées : farine de fèves 2 % maximum, farine de soja 0,5 % maximum, farine de malt de blé 0,3 % maximum
Pain au levain	Pain défini ci-dessus avec un pH maximal de 4,3 et une teneur en acide acétique de la mie d'au moins 900 ppm

Hygiène : *le paquet minimal*

Comme tout professionnel de l'alimentation, vous appliquez le règlement (CE) n° 852/2004 : locaux, équipements, eau, déchets, hygiène du personnel, méthode HACCP. Concrètement, cela se traduit par un plan de maîtrise sanitaire : bonnes pratiques d'hygiène, analyse des dangers et points critiques (par exemple les températures de vos chambres froides et de vos vitrines), traçabilité des matières premières et gestion des non-conformités. Les températures de conservation sont fixées par les arrêtés du 21 décembre 2009 et du 8 octobre 2013.

FORMATION

La formation hygiène de 14 heures : à confirmer pour votre cas.

Le décret n° 2011-731 du 24 juin 2011 impose, dans la restauration commerciale, la présence d'au moins une personne formée à l'hygiène (14 heures). Certains diplômes dispensent de cette formation. Si vous proposez du snacking préparé et servi sur place, demandez à la DDPP ou à la chambre de métiers si vous êtes concerné et si votre CAP vous en dispense. Nous n'avons pas pu confirmer ce point pour une boulangerie qui ne fait que de la vente à emporter.

Allergènes et affichages

L'information sur les 14 allergènes de l'annexe II du règlement INCO est obligatoire pour les denrées non préemballées, par écrit, depuis le décret n° 2015-447 du 17 avril 2015. Le client n'a pas à la demander. Le support n'est pas imposé : tableau à double entrée, étiquettes, classeur à disposition, à condition que l'information soit accessible. Côté prix, l'INPI rappelle que chaque catégorie de pain exposée doit porter un écriteau avec sa dénomination, son poids et son prix, et qu'une affiche « Prix du pain » doit être visible dans le point de vente et en vitrine. Chaque produit doit permettre d'identifier son lot.

Accessibilité, repos hebdomadaire, assurances

01 **Accessibilité.**
Un commerce est un établissement recevant du public (ERP). Pour un ERP de 5e catégorie, une attestation d'accessibilité est à déposer après travaux. Vérifiez sur service-public.fr les obligations qui s'appliquent à votre local, y compris le registre public d'accessibilité.

02 **Repos hebdomadaire.**
Dans de nombreux départements, un arrêté préfectoral impose une fermeture hebdomadaire des boulangeries. Une réponse ministérielle de 2017 comptait encore 45 départements concernés, dont certains ont évolué depuis. Renseignez-vous auprès de la préfecture.

03 **Assurances.**
Responsabilité civile professionnelle, multirisque locaux, perte d'exploitation en cas de panne du four ou du froid. Faites établir plusieurs devis.

04 **Caisse.**
Utilisez un logiciel ou une caisse conforme aux règles anti-fraude à la TVA, avec attestation de l'éditeur.

08

D'où vient *la farine ?*

La farine est le cœur de votre carte, et l'argument que le client retient. Choisir ses minotiers, ses beurres et ses garnitures, c'est décider de votre identité, de votre marge et de votre régularité.



Le choix de la farine, *premier acte commercial*

Pour le pain de tradition française, la loi limite la recette : farines de blé, eau, sel, levure ou levain, et trois tolérances de farines additionnelles. La qualité du pain tient donc à la farine, à l'hydratation et au temps de fermentation. Un meunier ou un minotier ne vend pas qu'un sac : il vous donne des conseils de panification, de l'aide en cas de défaut et des gammes pour vos pains spéciaux.

TYPE DE PRODUIT	CE QU'IL FAUT CHERCHER	À VÉRIFIER
Farines courantes et de tradition	Régularité d'un sac à l'autre, force adaptée à votre fermentation	Fiche technique, délais de livraison, possibilité d'essais
Farines spéciales	Farines anciennes, de meule, de seigle, complètes	Disponibilité toute l'année, conseils d'utilisation
Beurre et produits laitiers	Beurre de tourage pour la viennoiserie, crèmes pour la pâtisserie	Traçabilité, conditions de livraison, chaîne du froid
Œufs, fruits, chocolat	Qualité et régularité pour la pâtisserie	Origine, calibre, conditions de stockage
Garnitures de snacking	Jambon, fromage, salades, crudités	Dates limites, livraisons fréquentes, froid positif

À NE PAS OUBLIER

Les fournisseurs doivent permettre la traçabilité.

Conservez les bons de livraison et les numéros de lot de vos matières premières. En cas de rappel de produit, c'est cette trace qui vous permet de retirer les produits concernés rapidement.

Les achats *sans surprise*

01 **Comparez en coût au kilo de produit fini.**
Une farine un peu plus chère peut donner un meilleur rendement ou moins de pertes : mesurez avant de décider.

02 **Négociez les délais de paiement et les franchises de port.**
Le crédit fournisseur est un outil de trésorerie, au même titre que le prêt.

03 **Prévoyez un second fournisseur.**
En cas de rupture, de hausse de prix ou de problème de qualité, vous ne devez pas dépendre d'un seul interlocuteur.

04 **Suivez vos prix d'achat chaque mois.**
Une hausse de la farine ou du beurre doit se retrouver dans votre prix de vente avant d'abîmer votre marge.

09

L'équipe *et les horaires.*

Une boulangerie est un métier de nuit, de week-end et de recrutement difficile. La qualité de votre pain dépend de l'organisation de votre équipe autant que de votre four. Bâtissez un planning tenable avant d'ouvrir.

32 280

apprentis en formation dans le secteur : l'apprentissage est la meilleure voie pour recruter et transmettre.

CNBPF, FÊTE DU PAIN 2025

Les postes *de la boulangerie*

POSTE	RÔLE	POINT D'ATTENTION
Chef de fournil ou boulanger	Fabrication du pain, gestion des fermentations, cuissons	Horaires de nuit ; sa qualification peut conditionner votre propre statut si vous n'êtes pas qualifié
Pâtissier ou second	Pâtisserie, viennoiserie, snacking	Un seul pâtissier fragilise le planning en cas d'absence
Vendeur ou vendeuse	Accueil, conseil, caisse, mise en place du magasin	C'est le visage de l'entreprise : formez-le aux allergènes et à la gamme
Apprenti	Formation en alternance au fournil ou au laboratoire	Prévoyez un maître d'apprentissage disponible
Responsable ou gérant	Gestion, commandes, caisse, relation fournisseurs	Souvent vous-même : anticipez la charge administrative

Les horaires : *construire sans épuiser*

Les boulangeries ouvrent tôt et le travail du fournil commence souvent avant l'aube. Les horaires de nuit et de week-end ont un coût en fatigue, en recrutement et parfois en salaires. Le repos hebdomadaire est une obligation : respectez-le, et vérifiez si un arrêté préfectoral impose une fermeture dans votre département. La convention collective applicable aux boulangeries-pâtisseries

artisanales fixe les règles de salaire, de durée du travail et de majorations : demandez-la à votre chambre de métiers ou à votre expert-comptable.

À RETENIR

Un planning qui ne tient pas fait perdre un boulanger.

Si votre équipe travaille de nuit six jours par semaine sans relais, vous perdrez vos meilleurs éléments. Prévoyez dès le business plan le coût d'un remplaçant ou d'un renfort, sinon vous finirez par faire les remplacements vous-même.

10

Se faire connaître, *garder ses clients.*

Le client de boulangerie est fidèle par habitude. Il choisit le chemin qui lui convient, la qualité qu'il a goûtée et l'accueil qu'il a reçu. Le marketing d'une boulangerie consiste à créer cette habitude, puis à ne jamais la casser.

Cinq gestes *pour le quartier*

GESTE 01

Le pré-lancement

Quelques semaines avant l'ouverture : affichage de chantier, annonce de la date, premiers contacts avec les commerçants voisins et les entreprises du secteur.

GESTE 02

Le jour d'ouverture

Une dégustation de pain et de viennoiseries, une offre simple, et un accueil soigné. Le premier achat décide souvent du second.

GESTE 03

La fiche Google

Créez et renseignez votre fiche d'établissement : horaires, photos, produits, téléphone. Répondez aux avis, positifs comme négatifs.

GESTE 04

Les réseaux sociaux

Une publication régulière : fournée du matin, produit du jour, coulisses du fournil. La régularité compte plus que le volume.

GESTE 05

La carte de fidélité

Un dispositif simple, qui récompense la fréquence plutôt que le panier : la boulangerie vit de la répétition.

Le snacking, *un levier de ticket moyen*

Le dossier de presse 2025 de la CNBPF cite un ticket moyen de 7,80 € pour un achat de snacking en boulangerie, nettement plus élevé qu'un achat de pain seul. Une formule du midi (sandwich, dessert, boisson) augmente donc le panier et attire une clientèle de bureaux. Elle suppose aussi de la place, du froid, du personnel et des règles d'hygiène supplémentaires : intégrez-la dès le plan du local, pas après l'ouverture.

À RETENIR

La meilleure publicité reste la vitrine et l'odeur du pain.

Avant tout budget publicitaire, soignez l'éclairage de la vitrine, la propreté, l'accueil et la régularité des fournées. Une boulangerie dont les produits sont toujours frais et la file fluide se recommande toute seule.

Digital : *peu d'outils, bien tenus*

01 **La fiche d'établissement Google.**
C'est la première chose qu'un passant ou un nouvel habitant consulte : horaires exacts, photos réelles, avis traités.

02 **Un site simple.**
Horaires, produits, commandes spéciales (gâteaux d'anniversaire, plateaux), contact.

03 **Un outil de commande.**
Pour les commandes de gâteaux, de pains spéciaux ou de plateaux, une solution simple suffit au démarrage.

04 **Un fichier clients exportable.**
Si votre caisse le permet, il vous aidera à lancer des offres ciblées, dans le respect du RGPD.

11

Une boulangerie *qui dure.*

Tenir dix ans demande de maîtriser trois coûts : l'énergie, le gaspillage et le temps humain. La boulangerie dépense beaucoup d'énergie et jette facilement du pain invendu. C'est là que se jouent les marges.

Quatre *leviers concrets*

LEVIER 01

L'énergie

Four et froid tournent presque en continu. Demandez des devis pour des équipements économes, une isolation du local, une régulation de la chaleur et une maintenance régulière des groupes froids.

LEVIER 02

Le pain invendu

Ajustez les fournées à la fréquentation réelle, pilotez par tranche horaire, transformez les invendus (chapelure, croûtons, pain perdu, sandwichs du lendemain) dans le respect des règles d'hygiène.

LEVIER 03

Les matières premières

Farines locales, produits de saison, emballages réduits : un argument pour le client et parfois un gain d'achats.

LEVIER 04

L'humain

Un fournil bien conçu, des horaires tenables, des formations : le meilleur levier pour garder une équipe.

À RETENIR

Mesurer avant d'agir.

Notez pendant un mois ce que vous produisez, ce que vous vendez et ce que vous jetez. Cette donnée simple vous indique où chercher vos économies, bien plus qu'une résolution générale.

Anticiper *la transmission*

Un fonds de boulangerie se transmet bien s'il est organisé : comptabilité claire, équipe formée, matériel entretenu, dossier sanitaire à jour. Même si vous démarrez, gardez cette idée en tête : une entreprise reprenable est une entreprise bien tenue. Un apprenti ou un second de fournil peut devenir un repreneur crédible.

> *Planifiez dès la première année l'entretien du four, des groupes froids et des vitrines. Un contrat d'entretien coûte moins cher qu'une panne un samedi matin avec la vitrine pleine. Conservez les fiches d'intervention : elles servent aussi à prouver votre maîtrise de la chaîne du froid en cas de contrôle.*
>
> CONSEIL DE TERRAIN

12

Dix pièges classiques *et comment les contourner.*

Ces erreurs reviennent régulièrement dans les projets de création et de reprise. Elles ne viennent pas de témoignages : ce sont les points de vigilance des chapitres précédents.

01 **Sous-estimer la trésorerie.**
Prévoyez un plan mensuel sur douze mois avec une hypothèse prudente sur les premiers mois.

02 **Surestimer le chiffre d'affaires du démarrage.**
Une clientèle se construit : bâtissez votre prévisionnel sur des hypothèses de fréquentation observées, pas souhaitées.

03 **Afficher « boulangerie » sans y avoir droit.**
L'appellation suppose pétrissage, fermentation, façonnage et cuisson sur place, sans surgélation de la pâte ni des pains.

04 **Signer un bail sans le faire relire.**
Destination, travaux d'extraction, accès de nuit : chaque clause compte pour un fournil.

05 **Acheter du matériel surdimensionné ou mal adapté.**
Un four trop grand consomme pour rien ; une vitrine trop longue paraît vide. Dimensionnez sur votre gamme réelle.

06 **Négliger le froid.**
Pâtisserie et snacking dépendent de la chaîne du froid. Un froid mal dimensionné coûte en pertes et en sécurité sanitaire.

07 **Oublier les allergènes et les affichages.**
L'information écrite est obligatoire pour les produits non préemballés ; les écriteaux de prix aussi.

08 **Recruter dans l'urgence.**
Un boulanger inadapté coûte plus cher qu'un poste vacant quelques semaines.

09 **Négliger l'entretien du four et des groupes froids.**
Une panne un jour de forte vente coûte plus que l'entretien d'une année.

10 **S'oublier soi-même.**
Prévoyez une vraie coupure hebdomadaire et des congés : un dirigeant épuisé fragilise toute l'entreprise.

ET APRÈS LE GUIDE

Votre projet commence ici.

Pour l'équipement froid de votre boulangerie-pâtisserie (vitrines réfrigérées, vitrines chauffantes, meubles neutres, chambres froides), Socomab équipe les métiers de bouche : demandez un devis sur socomab.com.

Les mots *du métier.*

ACRE
Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise : exonération partielle de cotisations sociales, à demander à l'Urssaf dans les 60 jours suivant le début d'activité.

ARCE
Aide à la reprise ou à la création d'entreprise : versement en capital de 60 % des droits ARE restants, en deux fois, pour les demandeurs d'emploi indemnisés.

Apprêt
Phase de fermentation du pâton après façonnage, avant l'enfournement.

BFR
Besoin en fonds de roulement : trésorerie nécessaire pour faire tourner l'activité entre les achats et les encaissements.

CAP boulanger
Certificat d'aptitude professionnelle, diplôme d'État de niveau 3 qui qualifie pour exercer le métier de boulanger.

Dépôt de pain
Point de vente qui ne fabrique pas son pain sur place ; il ne peut pas utiliser l'appellation « boulanger » ni l'enseigne « boulangerie ».

ERP
Établissement recevant du public : catégorie réglementaire à laquelle appartient une boulangerie, avec ses règles de sécurité et d'accessibilité.

HACCP
Hazard Analysis Critical Control Point : méthode d'analyse des dangers et de maîtrise des points critiques, exigée dans l'alimentaire.

Levain
Pâte de farine et d'eau soumise à une fermentation naturelle acidifiante. Un pain « au levain » doit respecter un pH et une acidité fixés par décret.

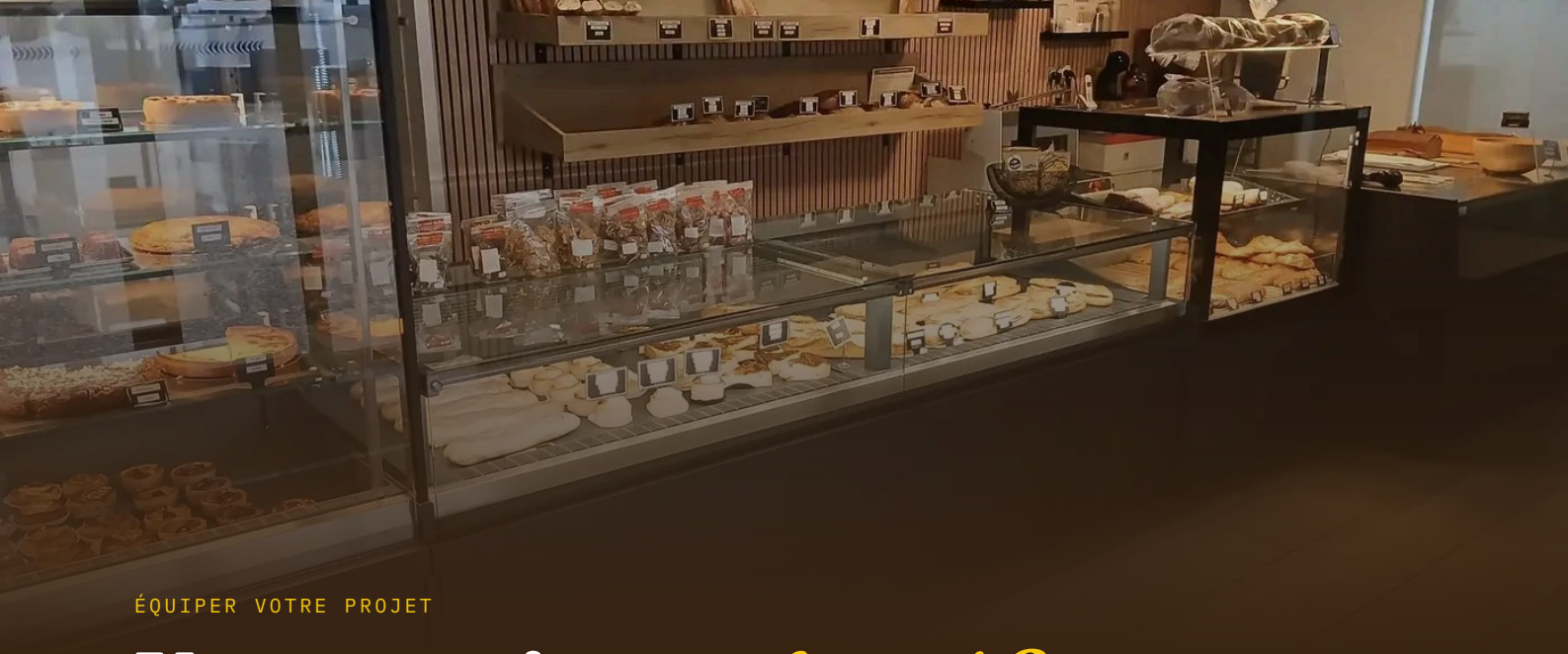
Pain de tradition française
Pain sans additif, sans surgélation, dont la pâte ne contient que des farines de blé, de l'eau, du sel, de la levure et/ou du levain.

PMS
Plan de maîtrise sanitaire : ensemble des procédures d'hygiène, de traçabilité et de contrôle présentées lors d'une inspection.

Pointage
Première fermentation de la pâte en masse, entre le pétrissage et la division.

Pousse contrôlée
Fermentation ralentie ou retardée en enceinte réfrigérée, pour décaler le moment de la cuisson.

Terminal de cuisson
Commerce qui cuit des pâtons livrés tout faits : il ne peut pas se présenter comme une boulangerie.



ÉQUIPER VOTRE PROJET

Votre projet est *lancé ?* Parlons-en.

Socomab équipe les commerces de bouche en vitrines réfrigérées, chambres froides et agencement. Décrivez-nous votre boulangerie-pâtisserie : un conseiller vous répond avec un devis adapté, et peut composer votre linéaire avec vous.

Devis en 24 h

Une réponse écrite et chiffrée à partir de votre plan et de vos contraintes.

Fabrication européenne

Des meubles conçus pour le travail quotidien d'un commerce de bouche.

Pièces garanties 2 ans

Un service après-vente joignable par téléphone ou par e-mail.

Demander mon devis gratuit | **Configurer en 3D** | **Voir les vitrines**

NOUS JOINDRE

09 86 30 38 43

Du lundi au vendredi, 8 h 30 - 17 h 30

info@socomab.com

SOCOMAB

31 rue d'Armagnac, 33800 Bordeaux

www.socomab.com