

Le business plan d'une boulangerie

Description

Le [business plan](#) d'une boulangerie est un document indispensable pour mener à bien le projet du boulanger. Un certain nombre d'éléments doivent y figurer. Ils permettent à l'entrepreneur d'anticiper les risques et de prendre des décisions pertinentes tout au long de la vie de son entreprise.

L'élaboration du plan d'affaires présente de nombreux avantages que tout entrepreneur se doit de connaître. Souvent, le document est établi dans l'objectif de convaincre les investisseurs et les partenaires financiers. Mieux vaut utiliser un modèle lors de sa rédaction. Cette option permet de bénéficier d'un gain de temps considérable et de rédiger le business plan dans les règles de l'art.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Pourquoi faire le business plan d'une boulangerie ?

Le business plan d'une boulangerie **permet de présenter le projet du boulanger de la meilleure façon possible**. Qu'il soit rédigé avant ou après la [création de l'entreprise](#), le document lui donne le moyen de vérifier la viabilité d'une idée d'un point de vue financier et stratégique.

D'autre part, le plan d'affaires donne la possibilité de prendre du recul pour **déterminer les tenants et les aboutissants du projet**. Les investisseurs sont particulièrement attentifs à la rentabilité de ce dernier.

Le business plan de la boulangerie peut être présenté sous Word. Le document présente les étapes clés du développement de l'entreprise. Il donne des explications stratégiques et économiques du projet. S'il est surtout établi **pour effectuer une analyse financière et retracer l'ensemble des flux financiers**, mieux vaut le rédiger sur un fichier Excel.

En cours d'activité, le document permet de **retracer la totalité des charges et des revenus**. En fonction des postes occupés au sein de la structure, l'entrepreneur peut y noter par exemple les diverses rémunérations possibles, avec les éventuelles évolutions.

En élaborant le business plan avant d'[ouvrir la boulangerie](#), il est possible de définir les produits à proposer à la vente, ainsi que :

- La quantité ;
- Les prix.

Parmi les **différentes raisons d'établir le document**, on distingue :

- Une meilleure compréhension des dynamiques du marché ;
- L'identification des facteurs de succès de l'entreprise ;
- La construction d'une proposition de valeur ;
- Un suivi plus efficace de l'évolution des habitudes de consommation des acheteurs ;
- L'analyse des faiblesses et atouts des boulangeries concurrentes ;
- L'établissement d'un plan de développement sur trois ans ;
- L'analyse des risques liés au marché et à l'activité ;
- L'élaboration d'un plan marketing visant à séduire et fidéliser les clients.

De quoi est-il composé ?

Le contenu du business plan de la boulangerie **varie surtout en fonction de son destinataire**. En effet, le document élaboré pour un fournisseur ne sera pas le même que celui qui est rédigé pour un établissement bancaire.

Mais en règle générale, il comprend une partie économique ainsi qu'un grand nombre d'éléments permettant d'**en savoir plus sur la situation et les perspectives** de l'entreprise. Quasiment tout figure dans le document. Il contient plusieurs données, analyses et chiffres présentés de manière bien structurée. Grâce à toutes les informations, le boulanger saura comment :

- Développer une offre compétitive ;
- Accroître les profits de la boulangerie au fil des années ou des mois.

Partie économique

Cette partie **explique les étapes clés du développement** de la boulangerie. Entre autres, elle donne des informations sur le local de l'entreprise et la concurrence. Elle informe également concernant le personnel.

Présentation du futur boulanger

Placée au début du business plan de la boulangerie, cette partie **permet d'offrir rapidement une meilleure compréhension du concept du projet**. Elle informe sur le nom de l'entreprise, ainsi que son :

- Lieu d'implantation ;
- Slogan ;
- Logo.

Dans cette partie, l'entrepreneur peut présenter également les particularités de l'entreprise, ainsi que les points les plus intéressants de son offre, de manière concise. Celle-ci lui **permet de montrer qu'il a bien élaboré le projet**. D'autre part, elle renseigne sur la structure juridique de la boulangerie, ainsi que sur :

- Les dirigeants et les actionnaires ;
- Les fournisseurs ;
- Le type d'activité ;
- L'effectif envisagé ;
- Le siège social.

Il convient d'**expliquer de manière plus détaillée les objectifs à court, moyen et long terme** et les principales valeurs de l'entreprise. Il est tout aussi important de fournir les :

- Raisons ayant poussé à lancer le projet ;
- Avantages menant au succès de la boulangerie.

À noter : cette première partie du business plan de la boulangerie se termine la présentation du gérant de l'entreprise.

Local et concurrence

La réussite du projet de boulangerie est en grande partie dépendante du **local choisi pour l'exploitation et l'emplacement** de ce dernier. La zone d'implantation permet de définir le flux de clientèle attendu. Il faudra souligner le fait qu'elle se situe sur une rue passante, dans le milieu urbain ou rural. Outre la localisation géographique, elle donne des renseignements au sujet de :

- L'aménagement extérieur ;

- L'espace de stockage des matières premières ;
- L'aménagement de l'espace de vente ;
- La présence d'un parking.

Chaque élément du local doit faire l'objet d'une analyse minutieuse. Il convient de **vérifier s'il est nécessaire d'accomplir des travaux** et si le matériel choisi permet d'assurer la quantité de production. Il est également important de souligner que l'on prévoit ou non d'avoir un commerce ambulancier.

En outre, **l'étude de la concurrence directe et indirecte** permet de voir si le projet serait plus rentable avec la vente de tel ou tel produit. Notons que les concurrents directs se situent à proximité de l'emplacement de l'entreprise. Les concurrents indirects sont tous les commerces ayant les mêmes besoins qu'une boulangerie, mais qui n'en sont pas. Par exemple, il peut s'agir d'une grande surface.

Pour mener une analyse concurrentielle, il est nécessaire de descendre sur le terrain et de voir le **fonctionnement des concurrents**. Il faudra se tenir au courant de leurs produits et offres, voire du profil de leur clientèle. Il est même préférable d'aller leur poser directement des questions sur leurs :

- Horaires ;
- Actions de fidélisation et de communication ;
- Qualités et défauts ;
- Avantages concurrentiels.

Il s'agit d'une [étude de marché](#) qui **aide le boulanger à mettre en place une stratégie pertinente** et à établir un plan d'action où il présentera les objectifs à atteindre comme :

- Créer des partenariats avec les commerces de proximité (bureau de tabac, épicerie, etc.) ;
- Diversifier la gamme de produits ;
- Organiser des événements professionnels (journée de dégustation par exemple) ;
- Proposer le click and collect ;
- Proposer la commande en ligne ;
- Créer une offre innovante ;
- Ouvrir une autre boulangerie à un autre endroit ;
- Offrir des remises régulières aux consommateurs fidèles ;
- Développer la présence de l'entreprise sur les réseaux sociaux.

Investissements liés à la boulangerie

Les investissements nécessaires au démarrage du projet sont généralement nombreux. Le business plan de la boulangerie met en évidence **le besoin de financement** de l'entreprise (ex : [Plan de financement de SAS](#)). Pour connaître ce dernier, il détaille chacun des coûts liés :

- Aux travaux d'aménagement
- À l'achat de matériel ;
- À la constitution de stocks.

Le personnel

Un **personnel possédant une expérience solide** dans le milieu de la boulangerie peut jouer grandement en faveur de l'entreprise auprès des investisseurs. Le plan d'affaires comporte un volet qui présente à la fois les :

- Porteurs de projet ;
- Conseillers ;
- Associés ;
- Fondateurs ;
- Partenaires.

Dans cette partie du document, il est important de bien **mettre en avant l'équipe**. L'entrepreneur doit décrire clairement :

- Les compétences et les expériences de chacun ;
- Les formations professionnelles suivies ;
- La complémentarité et les différences dans l'équipe.

À noter : dans le domaine de la boulangerie, la réussite du projet dépend en majeure partie des qualités techniques du gérant et des collaborateurs.

Calcul des coûts de revient

Dans le business plan, le coût de revient constitue un élément particulièrement important. Il convient de savoir qu'**il donne la possibilité de déterminer le prix de vente**, après avoir permis de calculer la marge brute.

Prévisionnel pour une création de boulangerie

En calculant l'ensemble des charges prévisionnelles, le boulanger parviendra à établir le [plan de financement initial](#). Afin d'effectuer le **calcul du budget dont il a besoin pour ouvrir sa boulangerie**, il faudra qu'il liste non seulement tous ses besoins, mais également leurs coûts :

- Garantie du local ;
- Pas-de-porte ;
- Équipements ;
- Salaire ;
- Travaux ;
- Loyer sur plusieurs mois.

Prévisionnel pour une reprise de boulangerie

Compte tenu du fait que **la reprise de boulangerie demande des financements importants**, il convient de réaliser un budget prévisionnel financier. Ce dernier, permettant de structurer le projet, apparaît également dans le plan d'affaires.

Compte de résultat (produits et charges)

Afin de présenter une analyse sérieuse auprès du destinataire du business plan, il est essentiel d'établir le [compte de résultat](#). Le document comptable **permet surtout d'estimer la rentabilité du projet** de boulangerie.

Bilan (actifs et passifs)

Dans le cas où le business plan serait établi avant l'ouverture de la boulangerie, il est essentiel d'établir un [bilan](#) sur trois ans. Ce dernier compte parmi les principaux **états financiers apparaissant dans le prévisionnel financier** complet.

Intégration des éléments nouveaux

Le business plan d'une boulangerie doit être **mis à jour de manière régulière**. En effet, le dirigeant de l'entreprise s'assurera que toute nouvelle information portée à sa connaissance soit intégrée dans le document.

Modèle de business plan d'une boulangerie

La rédaction du document demande de respecter un formalisme spécifique s'il est destiné à être présenté auprès de partenaires financiers. Une fois bien soignée, elle permettra au boulanger d'obtenir des fonds pour développer l'activité de l'entreprise. Dans le cas où le business plan de la boulangerie serait établi pour convaincre la banque de financer le projet, il est nécessaire d'**apporter un soin particulier à la présentation**.

Des données inexactes risquent de nuire à l'efficacité du document. Afin d'être fiable, le document doit comporter également des informations complètes. Pour vous faciliter la tâche, nous mettons à votre disposition un **modèle de business plan téléchargeable gratuitement** pour la boulangerie.

Document simplifié mis à disposition par **LegalPlace.**

Modèle de business plan de boulangerie

1. Résumé du business plan (executive summary) présentant les points clés pour la banque ou des investisseurs potentiels.
2. Présentation de la société : structure juridique, actionnaires et dirigeants, siège social et emplacement³.
3. Produits et services : Présentation de l'offre commerciale de la société.
4. Étude de marché : Mise en avant de l'opportunité commerciale au travers d'une analyse du marché, de ses tendances, de sa réglementation, et de la concurrence.
5. Stratégie : Partie mettant en avant la stratégie de l'entreprise au niveau de la fixation des prix, de la commercialisation de l'offre, et de la gestion des risques inhérents au projet.
6. Opérations : Présentation de l'organisation opérationnelle de l'entreprise (plan de personnel, fournisseurs, etc.).
7. Plan financier : Prévisionnel financier complet comprenant notamment un tableau d'emplois-ressources (plan de financement initial), et des états financiers complets (compte de résultat, bilan et tableaux des flux de trésorerie).
8. Annexes : Possibilité d'inclure différentes annexes financières réalisées par le logiciel (échancier de la dette, états financiers mensuels ou encore analyse financière).

Document simplifié mis à disposition par **LegalPlace.**

FAQ

Quel budget doit-on prévoir pour ouvrir une boulangerie ?

En moyenne, le boulanger doit prévoir environ 150 000 euros pour lancer son activité. Pour mener à bien son projet, il lui est vivement recommandé d'établir un business plan. Il est particulièrement important d'élaborer un prévisionnel financier dans le cadre de la création de l'entreprise.

Comment établir un plan d'affaires efficace ?

Pour élaborer un document convaincant, il convient de soigner aussi bien sa présentation que son contenu. Afin de bien démarrer et pérenniser le projet, le plan d'affaires doit faire apparaître clairement :

La description des services et des produits ;

Le modèle de distribution et de vente ;

Le plan d'action ;

L'étude de marché ;

Un prévisionnel sur quelques années ;

Un plan de trésorerie sur trois ans.

Est-il possible d'ouvrir une boulangerie sans apport financier ?

Sans un minimum d'argent, il est impossible de créer ou reprendre une boulangerie. Le lancement de l'activité nécessite un investissement financier important. En effet, il faudra trouver un local, se procurer des équipements et recruter du personnel. Aucun n'établissement bancaire n'accordera le financement de l'ensemble des besoins.