



Création d'entreprise

MODÈLE À COMPLÉTER · DOCUMENT TYPE

Business plan

Boulangerie · Pâtisserie & snacking

Un canevas complet et pédagogique pour bâtir le dossier de votre projet, étape par étape — structure conforme à la méthodologie **Bpifrance Création**.

NOM DU PROJET / ENSEIGNE

PORTEUR(S) DU PROJET

VILLE / EMPLACEMENT

DATE / VERSION

Sommaire & comment utiliser ce modèle

Remplissez chaque partie dans l'ordre, mais rédigez la synthèse en dernier. Les encadrés vous guident à chaque étape.

01	Synthèse du projet p.3 L'essentiel en une page – à rédiger en dernier
02	Porteur de projet & équipe p.4 Qui êtes-vous, vos compétences, votre légitimité
03	Concept & offre p.5 Le positionnement de votre boulangerie
04	Étude de marché p.6 Demande, zone de chalandise, concurrence
05	Stratégie commerciale p.7 Prix, communication, fidélisation, canaux
06	Prévisions financières p.8–9 Chiffre d'affaires, charges, compte de résultat
07	Plan de financement & seuil de rentabilité p.10 Besoins, ressources, point mort
08	Cadre juridique, fiscal & social p.11 Statut, régimes, obligations du métier

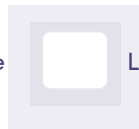
Les repères visuels de ce document



Champ à compléter



Conseil méthode



Levier de rentabilité (digital)



PAR OÙ COMMENCER ?

Le business plan répond à trois questions : **Quel est le projet ?** · **Est-il rentable ?** · **Comment le financer ?** Travaillez d'abord les parties 02 à 05 (le projet), puis chiffrez les parties 06–07 (la rentabilité et le financement), et terminez par la synthèse (01).

Synthèse du projet

Une page maximum : c'est la première chose que lira votre banquier. Donnez l'envie d'en savoir plus.

Le projet en une phrase – l'« elevator pitch »

E. : « O â ☺ α X, é à é π é. »

Le concept & ce qui vous différencie

Le marché & la clientèle visée

Les chiffres clés à 3 ans

— €

Chiffre d'affaires visé (année 3)

— €

Besoin de financement total

—

Atteinte du seuil de rentabilité

Montant recherché & usage

A ₤, , ...

Calendrier prévisionnel

D@ ' é, é é...



À RÉDIGER EN DERNIER

La synthèse résume tout le reste. Ne la rédigez qu'une fois les autres parties terminées, puis placez-la en tête du dossier. Restez factuel : chiffres, dates, montants.

Porteur de projet & équipe

On finance autant un porteur qu'un projet. Montrez votre légitimité et votre capacité à tenir la barre.

Identité du / des porteur(s)

N, é, @ ...

Expérience du métier

CAP/BP, é 'é, é...

Parcours & compétences clés – production, gestion, management, commerce

Motivations & vision – pourquoi ce projet, pourquoi maintenant ?

Équipe & recrutements prévus

B, (), ... 'ETP é.

Accompagnement & partenaires

E^{BE}, é (. B^T, CMA, BGE), ...



CONSEIL

Joignez votre CV en annexe et mettez en avant toute expérience de **gestion d'un point de vente** : c'est un signal fort de réussite pour un financeur.

LE PROJET

Concept & offre

Décrivez précisément votre boulangerie : son positionnement, son emplacement, sa gamme et l'expérience proposée.

Le concept & le positionnement

E. : / é à , é é...

Emplacement & local

S, πé, , , #A...

Amplitude horaire & jours d'ouverture

P @, é 1130-14, é...

Gamme de produits envisagée – cochez / complétez

Pains & pains spéciaux

Viennoiseries

Pâtisserie

Sandwichs & snacking

Formules déjeuner

Salades / plats du jour

Boissons chaudes

Traiteur / commandes

+ à compléter...



LEVIER DE RENTABILITÉ · BORNE DE COMMANDE

Absorber le rush du déjeuner sans allonger la file

Une borne de commande tactile fluidifie le pic 11h30-14h, augmente le panier moyen grâce à la suggestion de vente (boisson, dessert) et libère vos vendeurs pour le conseil. **Solution Innovorder**

LE PROJET

Étude de marché

Prouvez qu'il existe une clientèle suffisante autour de votre emplacement et que vous connaissez vos concurrents.

Zone de chalandise & demande

P@, , , é, @ ...

Clientèle cible

R, , , ... & .

Analyse de la concurrence – boulangeries, chaînes, GMS, points snacking à proximité

Tendances du secteur & opportunités – snacking, qualité/bio, click & collect, anti-gaspillage



CONSEIL MÉTHODE

Appuyez-vous sur des sources fiables : données **INSEE** de la commune, comptages de flux, observation terrain aux heures de pointe. Une étude de chalandise chiffrée crédibilise vos prévisions de chiffre d'affaires.

LE PROJET

Stratégie commerciale

Comment allez-vous attirer, convertir et fidéliser votre clientèle ? Reliez chaque choix à votre marché.

Politique de prix & positionnement

P é, , é...

Canaux de vente

C, à , & , , ...

Communication & visibilité – vitrine, réseaux sociaux, ouverture, partenariats locaux



LEVIER DE RENTABILITÉ · CLICK & COLLECT

Capter les commandes du midi en avance

La commande en ligne permet aux actifs de précommander leur formule déjeuner et de la retirer sans attendre – vous lissez le rush et sécurisez du chiffre d'affaires. **Solution Innovorder**



LEVIER DE RENTABILITÉ · FIDÉLITÉ & E-WALLET

Augmenter la fréquence de visite

Un programme de fidélité et un portefeuille électronique encouragent le retour des clients récurrents – le nerf de la guerre pour une boulangerie de quartier. **Solution Innovorder**

Prévisions financières – Chiffre d'affaires

Construisez votre CA « par le bas » : panier moyen × nombre de clients × jours d'ouverture, par segment.

MÉTHODE DE CALCUL DU CHIFFRE D'AFFAIRES

CA journalier = panier moyen (€) × nombre de clients / jour · **CA annuel** = CA journalier × jours d'ouverture

Affinez par période (matin, déjeuner, après-midi) et par saison. Restez prudent la première année : une montée en charge progressive est plus crédible.

Chiffre d'affaires prévisionnel HT par segment (à compléter)

Segment de vente	Année 1	Année 2	Année 3
Vente au comptoir (pains, viennoiseries, pâtisserie)	– €	– €	– €
Snacking & formules déjeuner	– €	– €	– €
Boissons	– €	– €	– €
Traiteur / commandes / click & collect	– €	– €	– €
Chiffre d'affaires total HT	– €	– €	– €

Hypothèses retenues

P, l, l, é, é ...

Taux de TVA applicables

V à , – 5,5 % / 10 % / 20 %.



LEVIER DE PILOTAGE · CAISSE NF525 & BACK OFFICE

Suivre le panier moyen et les produits stars en temps réel

Une caisse certifiée connectée à un back office vous donne le CA par heure, par produit et par canal – pour ajuster l'offre et fiabiliser vos prévisions dès l'ouverture. **Solution Innovorder**

Charges & compte de résultat

Listez vos charges, puis déroulez le compte de résultat simplifié jusqu'au résultat net.

Charges d'exploitation prévisionnelles HT (à compléter)

Poste de charge	Année 1	Année 2	Année 3
Achats matières premières (farine, beurre, ...)	– €	– €	– €
Masse salariale & charges sociales	– €	– €	– €
Loyer & charges du local	– €	– €	– €
Énergie (four, froid, électricité)	– €	– €	– €
Assurances, honoraires, banque	– €	– €	– €
Communication & marketing	– €	– €	– €
Maintenance, équipements, divers	– €	– €	– €
Total des charges	– €	– €	– €

Compte de résultat prévisionnel simplifié

Solde intermédiaire	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires HT	– €	– €	– €
– Achats consommés	– €	– €	– €
= Marge brute	– €	– €	– €
– Charges externes & personnel	– €	– €	– €
= Excédent brut d'exploitation (EBE)	– €	– €	– €
– Dotations aux amortissements & frais financiers	– €	– €	– €
= Résultat net prévisionnel	– €	– €	– €

% REPÈRE DE GESTION

En boulangerie artisanale, surveillez de près le **coût matières** et la **masse salariale** : ce sont les deux premiers postes. Suivez votre taux de marge brute mois par mois et comparez-le aux ratios de la profession.

Plan de financement & seuil de rentabilité

Équilibrez les besoins de démarrage et les ressources, puis déterminez à partir de quel niveau d'activité vous gagnez de l'argent.

Plan de financement initial – les deux colonnes doivent s'équilibrer

Besoins durables		Ressources	
Fonds de commerce / droit au bail	– €	Apport personnel	– €
Travaux & aménagement	– €	Apport associés	– €
Matériel (four, pétrin, vitrines, froid)	– €	Emprunt bancaire	– €
Caisse, borne & équipement digital	– €	Prêt d'honneur / micro-crédit	– €
Stock initial	– €	Aides & subventions	– €
Trésorerie de démarrage (BFR)	– €		
Total des besoins	– €	Total des ressources	– €

SEUIL DE RENTABILITÉ & POINT MORT

Seuil de rentabilité = charges fixes ÷ taux de marge sur coûts variables

Point mort = (seuil de rentabilité ÷ CA annuel) × 365 jours

C'est le chiffre d'affaires minimal à réaliser pour couvrir toutes vos charges. En-dessous, vous perdez de l'argent ; au-dessus, vous dégager du bénéfice.



NE SOUS-ESTIMEZ PAS LA TRÉSORERIE

Prévoyez une réserve de trésorerie pour les premiers mois : le temps que l'activité monte en charge, vous réglez déjà loyer, salaires et fournisseurs. Un plan de trésorerie mensuel sur 12 mois est attendu en annexe.

Cadre juridique, fiscal & social

Choisissez la structure adaptée à votre projet et anticipez les obligations propres au métier de bouche.

Forme juridique envisagée – cochez

Entreprise individuelle (EI)

EURL

SARL

SASU

SAS

Régime fiscal

IR / IS –

Régime de TVA

Ré é / é

Régime social du dirigeant

TNS / é é

Justification du choix de statut – responsabilité, fiscalité, association, protection sociale

Obligations réglementaires du métier

- Normes d'hygiène alimentaire (HACCP) & formation du personnel
- Logiciel ou caisse certifié **NF525** (loi anti-fraude TVA)
- Accessibilité du local (ERP) & affichage des prix / allergènes
- Appellation « boulanger » : fabrication sur place (décret de 1998)



CONFORMITÉ · CAISSE NF525

Une caisse certifiée, obligation légale dès le 1^{er} jour

L'encaissement doit passer par un système certifié NF525 (inaltérabilité, sécurisation, conservation, archivage). Intégrez ce poste à vos investissements de démarrage.

Solution Innovorder

Annexes & pièces à joindre

Les documents qui crédibilisent votre dossier auprès des financeurs.

- CV du / des porteur(s) de projet
- Étude de marché détaillée & zone de chalandise
- Devis travaux & matériel
- Projet de bail commercial
- Plan de trésorerie mensuel (12 mois)
- Tableau d'amortissement de l'emprunt
- Justificatifs d'apport & d'aides
- Diplômes & attestations (CAP/BP, HACCP)



ALLER PLUS LOIN

Digitaliser votre boulangerie pour gagner en rentabilité

Caisse certifiée NF525, borne de commande, click & collect, fidélité et pilotage en temps réel : une suite d'outils synchronisés pour fluidifier le service, augmenter le panier moyen et suivre votre activité au quotidien. Des leviers à intégrer dès votre prévisionnel.



DERNIER RÉFLEXE

Faites relire votre prévisionnel par un **expert-comptable** et confrontez vos hypothèses à un accompagnateur (Bpifrance Création, CMA, BGE, réseau Initiative). Un regard externe renforce la solidité du dossier.