

## **marché, création et gestion** **d'une boulangerie-pâtisserie**



### **Descriptif**

La deuxième édition de ce guide professionnel, issu d'un programme d'études complet réalisé pour le compte de la Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie et l'Observatoire des métiers qui lui est attaché, apporte un éclairage précis, concret et actualisé sur la gestion et le développement au quotidien d'une boulangerie-pâtisserie. La mise en relief des opportunités et des contraintes de l'exploitation de l'activité contribue à faire de cet ouvrage un véritable outil pratique décisionnel d'information et de réflexion à destination de tout responsable et futur responsable d'une boulangerie-pâtisserie.

### **Rayon librairie**

Création d'entreprise **entreprenariat**

**Prix de vente** 22,75€ HT (TVA 5,5%)  
soit 24€ TTC

### **Caractéristiques de l'ouvrage**

- Format : 16x24 cm
- Nombre de pages : 192
- N° ISBN : 978-2-9517821-6-7 - N° EAN : 9782951782167

**Date de parution** Mars 2008

### **Atouts concurrentiels**

- ✓ Titre s'insérant dans une **collection de guides professionnels** liés aux commerces et services de proximité. Autres titres : salon de coiffure, magasin d'optique, pharmacie, maroquinerie, gîte rural et chambre d'hôtes.
- ✓ Suivi établi par un comité de pilotage regroupant la **principale confédération professionnelle** du secteur de la boulangerie-pâtisserie
- ✓ Méthodologie éprouvée : **600 responsables de boulangeries-pâtisseries interrogés, 20 experts** du secteur consultés, recherche documentaire complète

### **Public visé**

- ✓ Responsables et futurs responsables de boulangeries-pâtisseries
- ✓ Les conseils, experts et consultants intervenant sur le secteur
- ✓ Tout acteur souhaitant disposant d'informations actualisées sur le marché, la création et la gestion au quotidien d'une boulangerie-pâtisserie

### **Atouts de l'ouvrage**

- ✓ Pratiquement un tableau ou un graphique par page pour aider le lecteur à prendre des décisions **opérationnelles**
- ✓ **Complet**, actualisé, concret

## **Sommaire**

### **1. DONNEES DE CADRAGE**

- **L'ARTISANAT ET LE COMMERCE DE DETAIL** : Le commerce de détail - Revenus des professions commerciales et artisanales
- **DEFINITIONS** : La filière pain - Définition d'une boulangerie-pâtisserie - Cadre juridique de la profession - Les conditions pour exercer - Le cursus de formation en boulangerie-pâtisserie - Les produits

### **2. LES CHIFFRES CLES DU MARCHÉ**

- **LE MARCHÉ** : Le marché tous circuits confondus - Croissance du marché des boulangeries-pâtisseries - Part des circuits - Répartition par segments de marché
- **L'OFFRE** : Présentation - Nombre et évolution des boulangeries-pâtisseries - Localisation des boulangeries-pâtisseries - La surface de vente - Structure du marché - Les réseaux d'enseignes - Focus sur les terminaux de cuisson
- **LA DEMANDE** : La consommation - Fréquence de visite - Types de points de vente fréquentés - Les attentes de la clientèle - Fidélité au point de vente - Critères de choix d'un point de vente - Prix moyen de la baguette et du pain - Budget moyen alloué à l'achat de produits de boulangerie-pâtisserie - Typologie

### **3. ELEMENTS DE CREATION**

- **LE PROFIL DU CREATEUR** : Profil socio-démographique - Formation des dirigeants
- **AVANT DE DEMARRER** : Les qualités pour exercer - Choisir le bon emplacement - Les travaux d'aménagement - Construire son projet - Les aides et les prêts - Louer ou acheter son local - L'affiliation à un réseau
- **DEMARCHES** : Le statut d'artisan-commerçant - Formalités de création - Création et reprise - Coût d'investissement - Evaluation du fonds de commerce - Le choix d'une forme juridique - Le régime des non-salariés - Le statut du conjoint - Le régime matrimonial - Les obligations comptables

### **4. ELEMENTS DE GESTION**

- **LES ELEMENTS FINANCIERS** : Le chiffre d'affaires - Eléments influençant le chiffre d'affaires - Les éléments de rentabilité
- **LA GESTION DU PERSONNEL** : Les effectifs - Convention collective et grille de salaires - Durée du travail - Embauche du premier salarié - Contrats de travail - Aides à l'embauche - La formation professionnelle continue
- **ETRE UN GESTIONNAIRE AVISE** : Développer son activité - Transmettre son fonds de commerce
- **SAVOIR ACCUEILLIR** : Les horaires d'ouverture - Aménager avec chaleur et authenticité - Une relation personnalisée et de confiance - L'adaptation du langage à celui de l'interlocuteur - L'animation dans le point de vente
- **SAVOIR COMMUNIQUER** : Les préceptes de base de la communication - Le logo - S'ouvrir à l'extérieur - Etre réactif
- **CONTACTS UTILES** : Syndicats professionnels - Editeurs de presse - Autres organismes