



## Chiffres Clés et Pilotage Financier de Votre Boulangerie Artisanales

Maîtrisez vos indicateurs, optimisez vos marges et transformez votre boulangerie en entreprise performante.

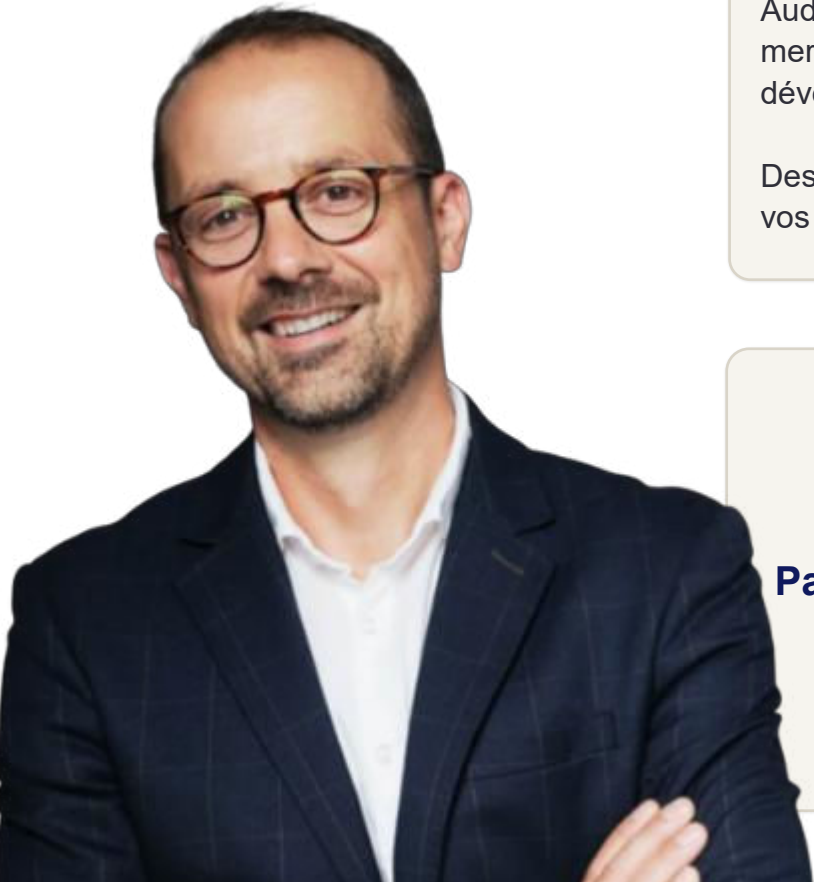


Un service de  
Grands Moulins de Paris



**RED PEPPER**  
CONSULTING

*Grand Moulin de Paris × Red Pepper Consulting*



## Lionel Broilliard

Cabinet Red Pepper Consulting



### Accompagnement Opérationnel et formations

Audits financiers, de gestion, merchandising et accompagnement au développement

Des programmes concrets pour développer vos compétences de gestion.

### Conférences et chroniques

Chroniqueur et conférencier pour "La Toque Magazine"



### Partenaire privilégié de :

Cabinet expertise Comptable  
« Experts & Associés ».



Référent de la commission I.A pour la  
« CNBPF »



Accompagnement des artisans du réseau « Tradition Gourmande »



« INBP Tour » formations



# Au programme aujourd'hui

## Le marché de la boulangerie

Chiffres clés et opportunités du secteur

## Augmenter votre chiffre d'affaires

Heures creuses, panier moyen et fidélisation

## La marge brute

Définition, objectif et répartition des charges

## Piloter vos finances

Otami, les 4 indicateurs clés et la trésorerie

## Maîtriser vos coûts

Masse salariale, fait maison vs surgelés, rémunération

## 3 outils d'I.A. gratuits

Lecture de bilan, analyse 20/80 et fidélisation

## BENCHMARKS

### Dans quel Objectif ?... Pouvoir Comparer le comparable

Marge brute

70 - 72 -74% ?

Coûts de personnel

35 - 38 - 42% ?

Matières premières

25 – 27- 30% ?

Loyer

5, 7 à 10% du Chiffre d'Affaires ?

EBE

8, 14, 22% pour une boulangerie saine et performante.?

## Le marché de la boulangerie : Les chiffres clés — Vue nationale

**33K****Boulangeries  
artisanales**

Ancrées dans le paysage  
français.

**12M****Clients quotidiens**

La boulangerie au cœur du  
quotidien.

**3x****Fréquence d'achat**

Visites par semaine en  
moyenne.

**6,33€****Panier moyen**

Boosté par le snacking.

**6,7****Personnes  
en moyenne****566K€****CA annuel  
moyen  
toute France****69%****Marge brute  
moyenne**

Ces chiffres représentent des moyennes. Ils varient selon la localisation et le positionnement de votre boulangerie.

## Le marché de la boulangerie : Les chiffres clés — Artisans GMP

**300**

**Clients quotidiens**

Preuve de la place privilégiée de la boulangerie dans le quotidien des Français.

**5,00€**

**Panier moyen**

Un panier boosté par le snacking mais qui commence à s'essouffler.

**420K€**

**CA annuel moyen**

Un chiffre d'affaires solide, révélateur de la vitalité du secteur.

Ces chiffres représentent des moyennes régionales couvertes par les équipes GMP.

## Le marché de la boulangerie : 12 millions de raisons d'être optimiste

### Plus d'un Français sur 5 est client d'une boulangerie !

La boulangerie reste le commerce préféré des Français, loin devant tous les autres commerces de proximité. Cette fidélité exceptionnelle est votre plus grand atout.

Le snacking a explosé avec une croissance spectaculaire de +20% de chiffre d'affaires en 10 ans, ouvrant des opportunités extraordinaires.



# 1 - Augmenter votre chiffre d'affaires : Transformer les heures creuses en machine à cash

## Pause goûter irrésistible

Formules enfants, goûters adultes gourmands, offres duo thé-pâtisserie : créez des moments de plaisir qui attirent une nouvelle clientèle.

## Snacking de l'après-midi

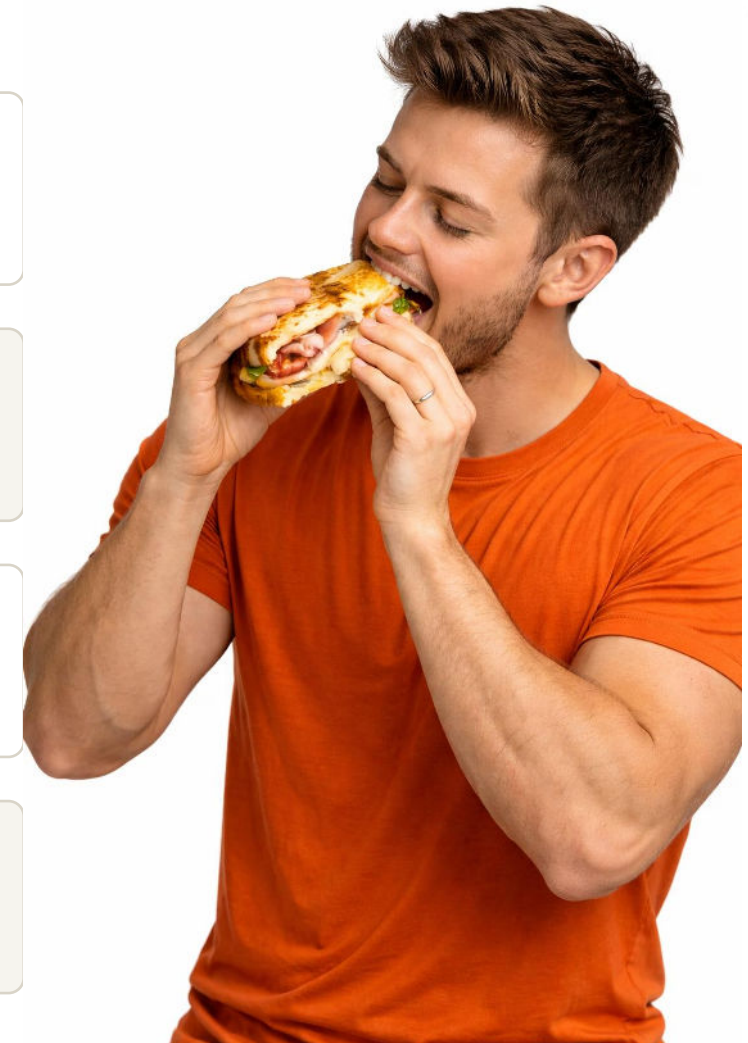
Proposez des formules légères pour ceux qui travaillent tard ou veulent une collation saine avant le dîner.

## Produits pour le dîner

Pain frais, quiches, salades composées : devenez la solution pratique pour les clients pressés qui rentrent du travail.

## Offres découverte

Réductions ciblées sur les nouveautés ou produits à écouler, créant un rituel d'achat malin pour vos clients.



## Augmenter votre chiffre d'affaires : 3 actions rentables à mettre en place immédiatement



1

### Mettre en avant les produits à forte marge et forts volumes

Merchandising visuel des 20/80, positionnement stratégique à hauteur des yeux, mise en scène appétissante des produits stars.

2

### Booster la vente additionnelle

Offres duo irrésistibles, dessert du chef, formules goûter séduisantes. Proposez systématiquement la baguette « pour ce soir » aux acheteurs du midi, une boisson avec les viennoiseries et pâtisseries.

### 3 Pensez matériel

Et si ne plus avoir de ruptures en pains spéciaux le soir ni de casse était enfin possible ?

LA CHAMBRE QUI  
RÉVOLUTIONNE  
LA CONSERVATION  
DU PAIN !

**EVER BLUE**

PAVAILLER  
SOLUTION

CFI

Augmenter votre chiffre d'affaires

FIDÉLISATION

## 2 - Les clients fidèles : votre véritable capital

Le nombre de tickets est un indicateur précoce bien plus fiable que le CA seul. Il permet d'agir avant qu'il ne soit trop tard : fidélisation active, animation ciblée, relance personnalisée.

**-705€ / an**

L'impact réel de la perte d'un seul client fidèle qui venait tous les jours. C'est énorme !

**-7 050€ / an**

Si vous perdez 10 clients réguliers, c'est plus de 7000€ qui s'envolent. La vigilance est essentielle.

**Suivre l'évolution du nombre de clients vous donne un avantage stratégique majeur pour anticiper et réagir rapidement.**

# Animez et gamifiez !

## Attirez une nouvelle clientèle

La gamification permet d'attirer des clients plus jeunes, booste la « re »visite hebdomadaire, constitue un levier de datas utiles pour relancer ces clients à des moments difficiles ... ou non...



## Animez et gamifiez !

**Le Jeu**  
**JOUER pour créer une émotion**  
TESTEZ-MOI

**LES OBJECTIFS**  
Animer votre événement en proposant un jeu ou un concours pour un maximum d'animation et d'engagement.

**LES GAINS**  
Renforcer l'image innovante et digitale de votre marque.  
Recruter une base de données qualifiée.  
Créer du trafic sur un stand ou événement.  
Se différencier des concurrents.

**Le Comestible**  
• Pastilles comestibles  
Sucre ou azyne  
Logo et QR Code  
Quantité au choix  
• Création d'un QRCode unique et personnalisé

**Le Digital**  
• 1 jeu personnalisable au choix :  
Bandit Marchot  
Jeu de grattage  
• Formulaire d'inscription  
• Statistiques de visite  
• Récupération de la data  
• Base de données qualifiée

**Envie d'émotions ?**  
DEMANDEZ VOS PASTILLES

The infographic also features a smartphone displaying the 'elln' app interface with a 'JOUER' button and a hand holding a macaron.

Augmenter votre chiffre d'affaires

PANIER MOYEN

## 3 - Le panier moyen : l'or de la rentabilité

**+0,50€ sur le panier moyen**

**42K€**

Gain annuel automatique

Un demi-euro de plus par client, multiplié par 300 clients quotidiens.

Sans effort commercial majeur, juste avec de la méthode et de la constance. C'est la magie des petites actions répétées qui transforment radicalement votre résultat !



## Profitez du marché !

**+77% de consommation  
sur le café  
(vs 61% en 2024)\***

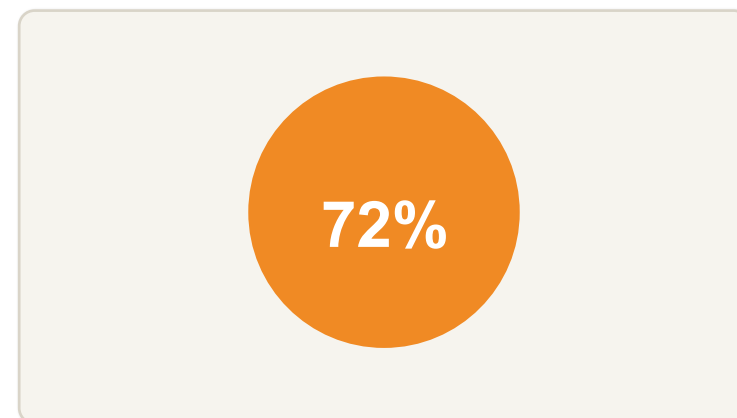
**Le yaourth détrône l'éclair  
dans le snacking sucré  
hors domicile\***

**Le kebab arrive derrière la  
pizza, le burger le  
sandwich\***



## La marge brute : qu'est-ce que c'est ?

La marge brute représente la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des matières premières consommées. C'est le capital dont vous disposez pour couvrir toutes vos autres charges et générer du profit.



### Objectif marge brute : 72%

Dans le secteur de la boulangerie artisanale, viser 72% de marge brute est l'équilibre idéal. Il est le fruit d'une analyse fine des coûts et des revenus.

**La tendance baissière montre l'importance capitale de piloter activement sa marge dans un contexte de hausse des coûts.**

## MARGE BRUTE

# Marge brute à 72% : la répartition optimale

En atteignant une marge brute de 72%, vous couvrez efficacement vos coûts de main d'œuvre, votre loyer et votre énergie — mais il faudra aller chercher plus pour réinvestir.



Cet objectif de 72% peut varier : une production 100% artisanale aura une marge brute plus élevée mais des coûts de main d'œuvre potentiellement plus importants. Sources : Ordre des Experts Comptables, Étude 2024, Cabinet Experts & Associés.

## Otami : votre tableau de bord financier simplifié

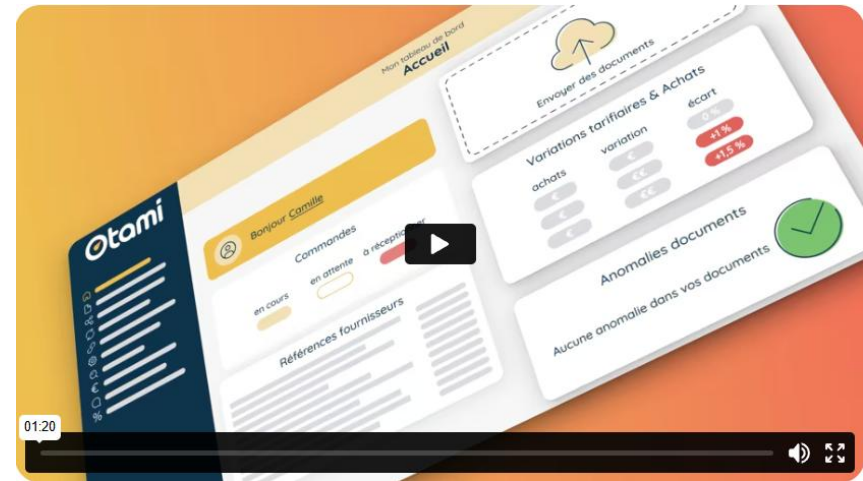
Otami est plus qu'un outil, c'est une méthodologie de pilotage financier conçue spécifiquement pour les boulangeries artisanales. Il transforme vos données brutes en informations stratégiques pour des décisions éclairées en temps réel.

### Suivi simplifié

Indicateurs clés avec une interface intuitive et des données actualisées.

### Signaux d'alerte

Identifiez les tendances négatives avant qu'elles ne deviennent des problèmes.



# Marge Brute

L'indicateur crucial de la rentabilité de votre production.

L'indicateur crucial de la rentabilité de votre production.

Ajouter		Économat		Livres des recettes		Calculs de production	
+		🍷		📖		🧮	
Rechercher dans 128 fiches techniques ...		Produit fini		Main d'oeuvre		⋮	
Nom <sup>1</sup>	Catégories	Coût (HT) <sup>1</sup>	Marge <sup>2</sup>	Prix (TTC) <sup>1</sup>	Modif. le <sup>1</sup>	Notes	Calcul
👍 Pot caramel	Produit fini Biscuiterie	0.54 € ↕	x 6.6 84%	6.65 €	24/10/25		🧮
Petite feuilletée <i>Pâte brioche feuilletée</i>	Produit fini brioche Viennoiserie	0.52 € ↕	x 11.8 92%	6.50 €	24/10/25		🧮
Belgnet pomme <i>Pâte à belgnet</i>	Produit fini Viennoiserie	0.24 € ↕	x 10.1 90%	2.60 €	28/10/25		🧮
👍 Pavlova framboise	Produit fini Pâtisserie Petit gâteau	0.42 € ↕	x 9.7 90%	4.30 €	07/11/25		🧮
👍 Croissant Mini	Produit fini Viennoiserie	0.09 € ↕	x 9.7 90%	0.80 €	30/09/25		🧮
Grande feuilletée <i>Pâte brioche feuilletée</i>	Produit fini brioche Viennoiserie	1.05 € ↕	x 9.5 89%	10.50 €	24/10/25		🧮
👍 Cara' Breizh	Produit fini Biscuiterie	0.30 € ↕	x 9.5 89%	2.95 €	14/10/25		🧮
👍 Tatin 8 personnes	Produit fini Pâtisserie Entremets	3.48 € ↕	x 9.4 89%	34.40 €	16/01/26		🧮
👍 Tatin 4 personnes	Produit fini Pâtisserie Entremets	1.74 € ↕	x 9.4 89%	17.20 €	16/01/26		🧮
👍 Galette frangipane 6	Produit fini Pâtisserie Entremets	2.01 € ↕	x 9.2 89%	19.60 €	28/12/25		🧮



## Masse salariale : le pilier de votre réussite

### Évolution 2024-2025

Salaires et charges 2024 : 40,7%

Salaires et charges 2025 : 41,3%

Stabilité 2024/2025 : +0,6%

### Ratio de productivité

Une personne réalise près de 73 000€ de CA en moyenne, un indicateur clé de performance.

Ratio clé

**73 000€ de CA / personne**



## La formule gagnante pour votre masse salariale

### Masse salariale idéale

37-41% du CA pour maintenir un équilibre optimal entre performance et charges.

### Productivité horaire

Le vrai indicateur : combien rapporte chaque heure travaillée ? Challengez vos ratios et libérez le potentiel !

### Formation : investissement rentable

Former n'est pas un coût, c'est un levier de productivité extraordinaire qui transforme votre équipe en moteur de croissance.



## Optimisez intelligemment votre rémunération et fiscalité

### Mix salaire/dividendes optimisé

Une stratégie bien pensée peut générer +10 000€ de revenus nets par an.  
Analysez et optimisez vos choix.

### La holding : levier stratégique

Un outil puissant pour vos investissements, rachats et optimisations fiscales  
pour développer votre patrimoine.

### Optimisations fiscales légales

CESU, chèques vacances, déplacements professionnels : autant de leviers à  
actionner intelligemment.



## Trésorerie : l'indicateur vital à piloter avec passion

### Objectif stratégique

10% du CA en trésorerie disponible pour éviter la dépendance au crédit ou au découvert bancaire.

### Exemple concret

Sur un CA de 600 000€, visez 60 000€ en trésorerie pour une sécurité optimale.

### Leviers d'action

Optimiser la marge, améliorer le merchandising, adapter la gamme jusqu'en fin de journée.



**Le résultat ? Un gain de trésorerie immédiat qui sécurise votre activité et finance votre croissance !**

## Des outils d'I.A. gratuits pour vous accompagner

Nous avons développé des outils d'intelligence artificielle spécialement conçus pour les clients boulangers du Grand Moulin de Paris, et ils vous sont offerts.

### Lecture de bilan simplifiée

Cet outil analyse vos états financiers et les traduit en langage clair. Fini les termes comptables complexes ! Vous obtenez une vision claire et des recommandations concrètes.



GMP - Lecture de bilan simplifiée ▾



GI  
Par RPC  
Comparer

**L'app Loom vous demande l'autorisation de contourner le sélecteur de fenêtre privée du système et d'accéder directement à votre écran et à votre système audio.**

Cela autorisera l'app Loom à enregistrer votre écran et les sons de votre système. Certaines informations personnelles ou sensibles seront peut-être visibles ou audibles.

**Autoriser**

Ouvrir Réglages Système

Poser une question

+ Réflexion poussée ▾



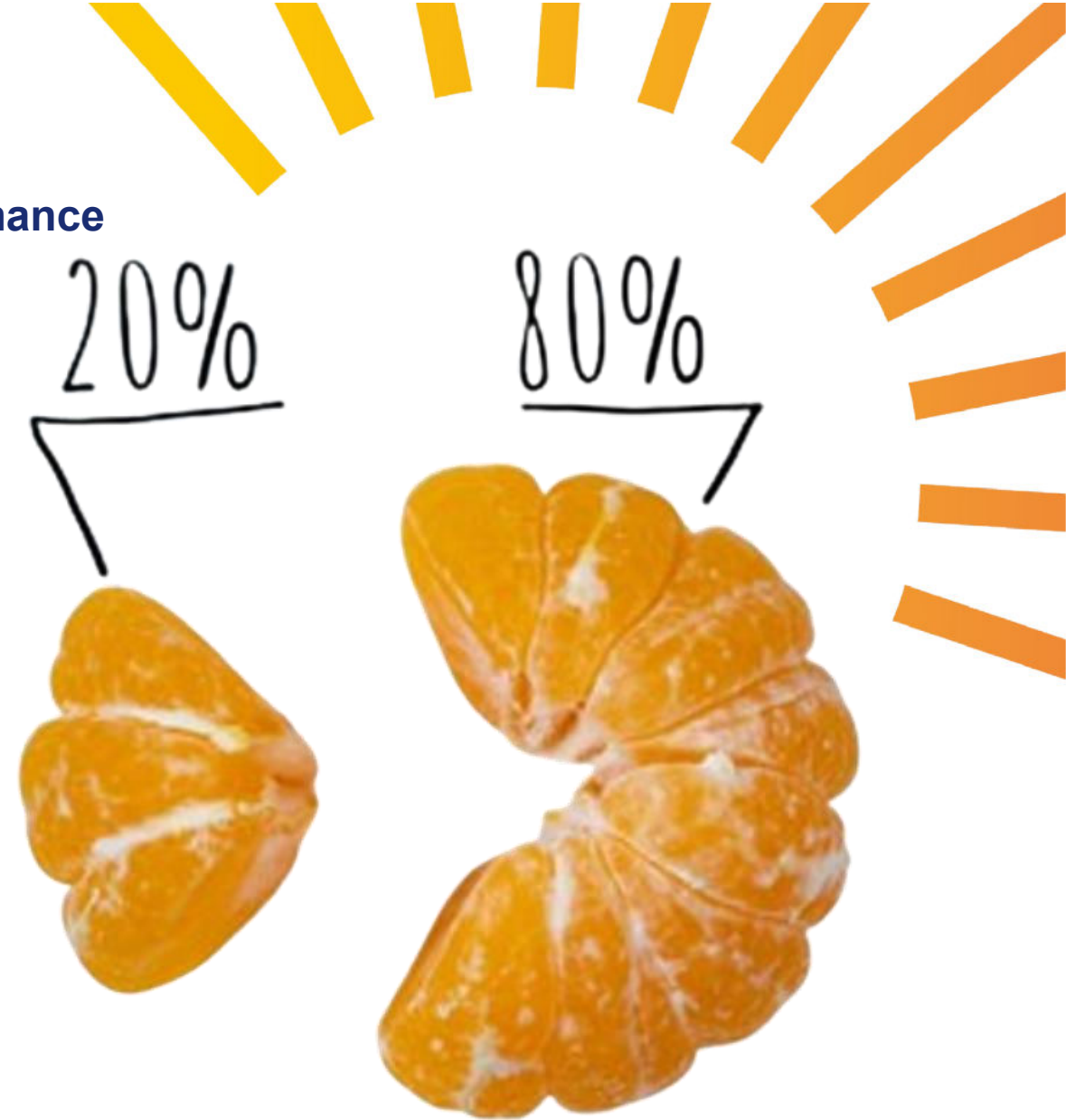
## 2 outils supplémentaires pour booster votre performance

### Analyse 20/80 (Pareto)

Identifiez automatiquement les 20% de produits qui génèrent 80% de votre rentabilité. Découvrez quels produits méritent votre attention et optimisez votre offre.

### Stratégie Fidélisation

Un expert ultra-spécialisé en programmes de fidélité pour artisans boulangers-pâtisseries. Concevez, déployez et mesurez un programme simple, rentable et adapté.



### LECTURE DE BILAN SIMPLIFIÉ

Analysez votre bilan avant d'en échanger avec votre comptable et découvrez les pistes et conseils d'amélioration



### GMP - Lecture de bilan simplifiée

Par RPC- Lionel BROILLIARD - [www.redpepperconsulting.fr](http://www.redpepperconsulting.fr)  
Comparer les chiffres de son bilan avec la moyenne des boulangeries



### Exemple concret

Sur un CA de 600 000€, visez 60 000€ en trésorerie pour une sécurité optimale.



### GMP - le 20/80 des ventes

Par RPC- Lionel BROILLIARD - [www.redpepperconsulting.fr](http://www.redpepperconsulting.fr)  
Je glisse le fichier de vente et j'analyse les meilleures plus mauvaises ventes



Je glisse mon  
fichier de vente  
issue de la caisse

### Leviers d'action

Optimiser la marge, améliorer le merchandising, adapter la gamme jusqu'en fin de journée.



### GMP : Stratégie Fidélisation Boulangerie

Par RPC- Lionel BROILLIARD - [www.redpepperconsulting.fr](http://www.redpepperconsulting.fr)  
expert ultra-spécialisé en programmes de fidélité pour artisans  
boulangers-pâtisseries



Je clique ici  
pour commencer

# Passez à l'action dès aujourd'hui !

Pour toute question, pour analyser votre bilan en toute confidentialité, rendez vous pendant et après les tables rondes

Si vous avez votre bilan, venez, nous allons l'étudier !

Cabinet Red Pepper Consulting  
Accompagnement stratégique des artisans boulangers

☎ 06 25 23 50 68

✉ [lionel@redpepperconsulting.fr](mailto:lionel@redpepperconsulting.fr)



Du labo à votre patrimoine ...  
structurez, mesurez, progressez

**RED PEPPER CONSULTING**

**ARTISAN PROPRIÉTAIRE  
GÉRANT**  
STABILISER LA TRÉSORERIE  
ET LES ÉQUIPES SANS  
ALOURDIR LA CHARGE

**ENTREPRENEUR  
MULTI-BOUTIQUES**  
+ STANDARDISATION,  
+ PRODUCTIVITÉ,  
+ VISIBILITÉ

**ENTREPRENEUR / CRÉATEUR**  
RÉCURISER LE PRÊT ET  
PASSER LE POINT MORT  
RAPIDEMENT

**RED PEPPER CONSULTING**  
Information et accompagnement  
des boulangers, pâtisseries et  
chocolatiers  
06 25 23 50 68  
[lionel@redpepperconsulting.fr](mailto:lionel@redpepperconsulting.fr)

**CONJOINTE  
GESTIONNAIRE**  
ALLÉGER L'ADMINISTRATIF  
ET FIABILISER L'ENTREPRISE  
SANS COMPLEXITÉ