



Edito

Les GMS ne sont pas vraiment des concurrents

Quel est l'argument des GMS (Grandes et Moyennes Surfaces) ?
Le prix de vente !

Mais quels produits se vendent le plus ? Les baguettes blanches. Car les clients qui regardent le prix achètent toujours le produit le moins cher. Le marché des GMS, c'est principalement la baguette blanche. Même si quelques hypers essaient d'élargir leur offre.

La baguette blanche est-elle votre produit d'appel ? Non, c'est la baguette de tradition. Le renouveau de la boulangerie artisanale passe par le pain de tradition. Les clients de l'artisanat viennent acheter du bon pain, du pain de tradition.

La concurrence des GMS s'exerce essentiellement sur la baguette blanche qui, elle-même, ne constitue pas vraiment votre « fonds de commerce ».

La force de l'artisanat, c'est de pouvoir proposer un bon produit au juste prix. Avec l'atout de la proximité et de la complicité avec les clients.

Hugues du Boisbaudry,
Rédacteur en Chef

Pour réagir : hduboisbaudry@editionsduboisbaudry.fr

Sommaire

p.4

Actualités

p.6

Christian Boistelle, artisan pâtissier-chocolatier et boulanger à Saverne (Bas-Rhin)
"La hausse du prix des matières premières est infime par rapport au coût global"

p.12

Sans toucher à l'effectif, il augmente sa production

En investissant dans une diviseuse-formeuse, il peut attaquer le marché des collectivités

p.20

Zoom Européen,
ce que vous pourrez y voir

p.31

Leur choix : un investissement matériel plutôt élevé pour un effectif réduit

Ils créent leur boutique en réunissant toutes les conditions d'une boulangerie moderne

p.38

Installation :

Les principaux paramètres à prendre en compte

- Comment évaluer une affaire ? p. 38
- La préparation du compromis de vente p. 45
- Les statuts de l'entreprise et du conjoint p. 46
- Les prévisions financières du créateur ou du repreneur p. 50

Le DOSSIER

Questions Boulange?



p.60

Petites Annonces

Questions Boulange?

n° 29 - Mars 2008
CS 77711 - 13, square du Chêne Germain
35577 Cesson-Sévigné cedex
Tél. : 02 99 32 21 21 - Fax : 02 99 32 14 17
Prix au n°/ 4 €

Rédaction/ Hugues du Boisbaudry
Publicité/ Martine Lamy
Assistante/ Sylvie Monnier
Responsable Administration des Ventes/Service Abonnements/ Magali de Parthenay
Marketing/Diffusion/ Jean Dubreuil
Assistante/ Laurene Chauvel
Responsable Base de Données/ Nicolas Bihannic
Chargée de Diffusion/ Agnès Leroy
Relations Abonnés/ Martine Montjoie
Directeur de la Publication/ Pierre du Boisbaudry
Responsable Production pré-press/ impression/ Thierry Anceaux
Maquette/ Sophie Le Lez / Hélène Gonny
Petites Annonces/ Valérie Connan

Photogravure/ Connexion Graphique
Impression/ Aramis - 35518 Cesson-Sévigné

Dépôt légal/ à parution
Banque/ Banque de Bretagne Rennes
40168-00019-19241002153-07
CCP Rennes
20041.01013.02.393.86Z.034.58

Tous droits de reproduction, même partielle, strictement réservés sauf accord préalable avec la direction. Conformément à la loi « Informatique et Libertés », vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux informations vous concernant.

Questions Boulange' est édité par :
Editions du Boisbaudry SAS
Siège social : 13, square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné

éditions du
BOISBAUDRY
Sous l'ère... c'est agir.