

# les 5 clés pour trouver le meilleur emplacement pour votre boulangerie

Par Frédéric Blot, Consultant en implantation commerciale



**SYNERGIM**  
L'emplacement optimal

# Introduction :

Choisir l'emplacement d'une boulangerie est bien plus qu'une décision logistique : c'est un choix stratégique qui peut faire toute la différence entre un commerce florissant... et une fermeture prématurée.

Beaucoup d'artisans passionnés négligent cette étape cruciale, séduits par un local bon marché ou un quartier "sympa" sans vraiment étudier le potentiel réel du lieu. Or, même le meilleur pain du monde ne se vendra pas si les clients ne passent pas devant votre vitrine ou s'ils ne trouvent pas facilement à se garer.

Ce livre blanc a été conçu pour vous aider à éviter ces erreurs et à poser les bonnes questions avant de signer un bail. Il vous donne une méthode claire et accessible pour analyser, comparer et **trouver l'emplacement idéal** pour votre future boulangerie.

Vous y découvrirez :

- Comment identifier les besoins spécifiques de votre projet,
- Comment étudier la zone de chalandise et les comportements d'achat locaux,
- Comment repérer les meilleures opportunités, même dans un marché concurrentiel.

Que vous soyez en train de monter votre dossier de financement ou de visiter vos premiers locaux, ce guide vous donnera une **structure solide pour prendre une décision éclairée**, en alignement avec vos objectifs commerciaux et votre vision à long terme.

Prêt à implanter votre boulangerie **au bon endroit, dès le départ** ? Alors, commençons.

# Qui suis-je ?

**Spécialiste de l'expansion dans le secteur de la distribution alimentaire.**

Depuis plus de 20 ans, j'accompagne les distributeurs intégrés et indépendants à s'implanter au meilleur endroit pour pérenniser leurs points de vente.

Mes expériences professionnelles au sein du **Groupe Carrefour, Lidl et Franprix** m'ont doté d'une double-compétence : l'analyse de marché et le développement de projets d'immobilier commercial.

J'ai accompagné l'expansion multiformat du Groupe Carrefour pendant une quinzaine d'années en France, en Espagne, en Grèce, au Portugal et en Russie sur des projets de création, d'extension et de transfert de magasins.

J'ai participé au développement et au plan de transformation des magasins LIDL dans le sud est de la France et j'ai enfin contribué à l'essor de l'enseigne Franprix en région PACA.

Je me consacre aujourd'hui aux **commerçants indépendants et au franchisés** souhaitant se développer en les accompagnant d'un bout à l'autre du processus pour que leur activité prospère.



Frédéric Blot

# Ce livre est fait pour vous si :

- Vous n'avez pas défini les **contours** précis de votre projet et vos besoins.
- Vous avez des doutes quant à la **localisation** de votre boulangerie.
- Vous vous sentez submergé par les **offres locatives**.
- Vous n'avez pas estimé le **chiffre d'affaires prévisionnel** de votre projet.
- Vous n'avez pas établi le **loyer cible** de votre projet.
- Vous ne souhaitez pas mettre **la clef sous la porte** dans les 3 prochaines années.

# Voici les 5 étapes pour choisir le bon emplacement :

1

## **Définir les besoins spécifiques de votre boulangerie :**

Superficie, type de clientèle visée, horaires d'affluence, parking, aménagement intérieur, accessibilité livraison etc... pour trouver le local qu'il vous faut.

2

## **Identifier un secteur en adéquation avec votre concept :**

Analyser la zone de chalandise, des habitudes de consommation, du pouvoir d'achat. Evaluer la concurrence pour proposer une offre alternative.

3

## **Rechercher les opportunités d'emplacement :**

Chercher les locaux libres ou occupés répondant aux besoins de votre boulangerie et recueillir les informations indispensables pour valider la faisabilité.

4

## **Faire l'étude de marché des sites retenus :**

Estimer le CA théorique de chacun des sites retenus pour établir le loyer cible.

5

## **Sélectionner l'emplacement optimal :**

Mesurer le taux d'effort de chaque site retenu pour optimiser vos investissements.

# Etape 1 : définir les besoins spécifiques de votre boulangerie

Pour un **modèle industriel**, les critères demandés sont de près ou de loin les suivants :

- Une implantation en périphérie des grandes villes, sur des lieux de passage (>15 000 véhicules/jour), à proximité d'un rond-point.
- Une surface comprise entre 250 et 450 m<sup>2</sup>.
- Un parking d'une vingtaine de places minimum.
- Une zone de chalandise de 15 000 habitants.
- Une très bonne visibilité (large devanture).

Pour un **modèle artisanal**, interrogez-vous sur :

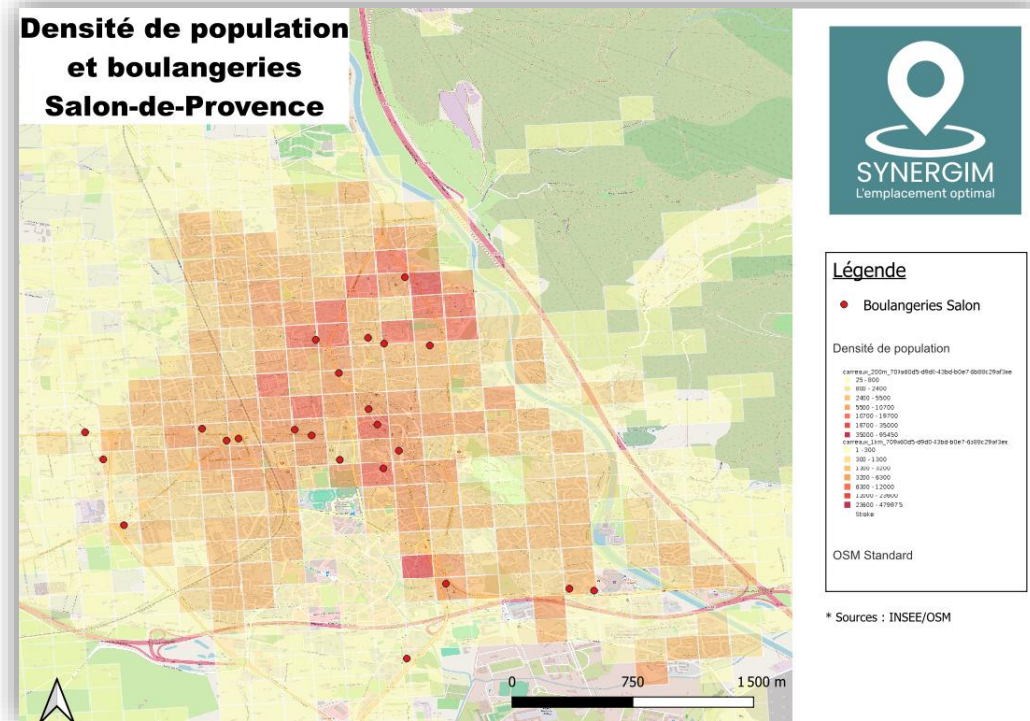
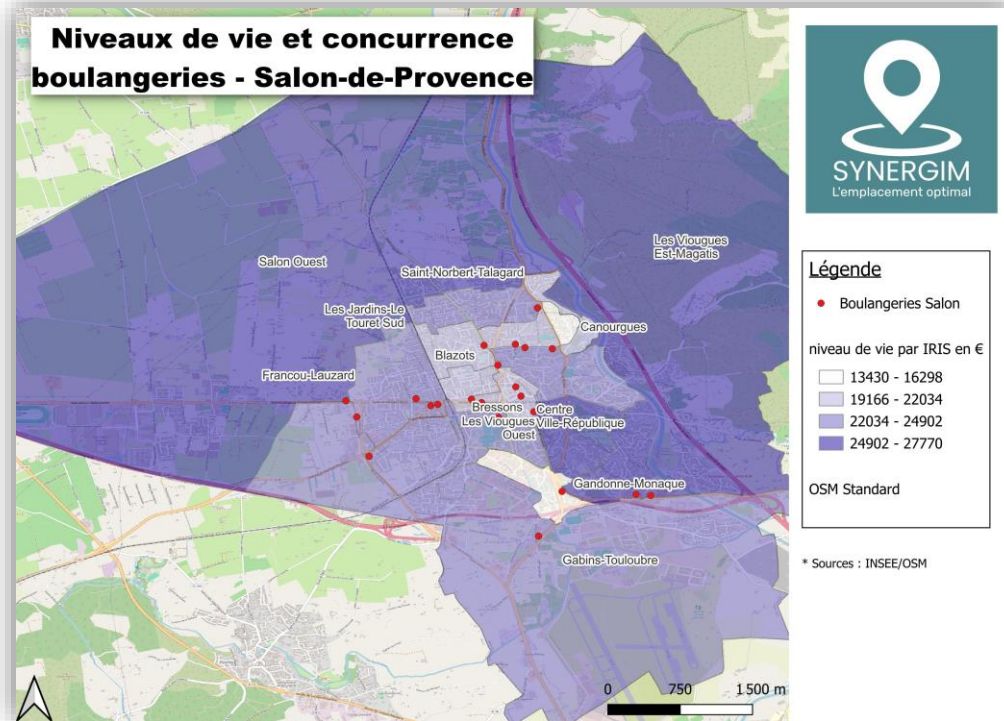
- **Le type de clientèle que vous ciblez.** Est-ce une boulangerie traditionnelle (avec ou sans parking?) ou une boulangerie premium (farines spéciales)? vous devrez chercher le quartier qui s'adapte le mieux à votre concept (quartier résidentiels, écoles, bureaux, zones touristiques)
- **L'aménagement intérieur** (espace de vente et atelier) : type de four, équipements

Plus vous aurez défini vos besoins et les contraintes de votre concept, plus le bien sera facile à choisir.



## Etape 2 : identifier un secteur géographique en adéquation avec votre concept

Des cartes thématiques (concurrence, densité démographique, niveaux de vie) permettent de repérer les quartiers à privilégier en fonction du type de boulangerie choisi (traditionnelle, premium ou industrielle). Croisez des critères pertinents en fonction de votre projet. Privilégiez les zones à 5mn à pied les plus habitées, proches des commerces et des écoles, administrations, arrêts bus.

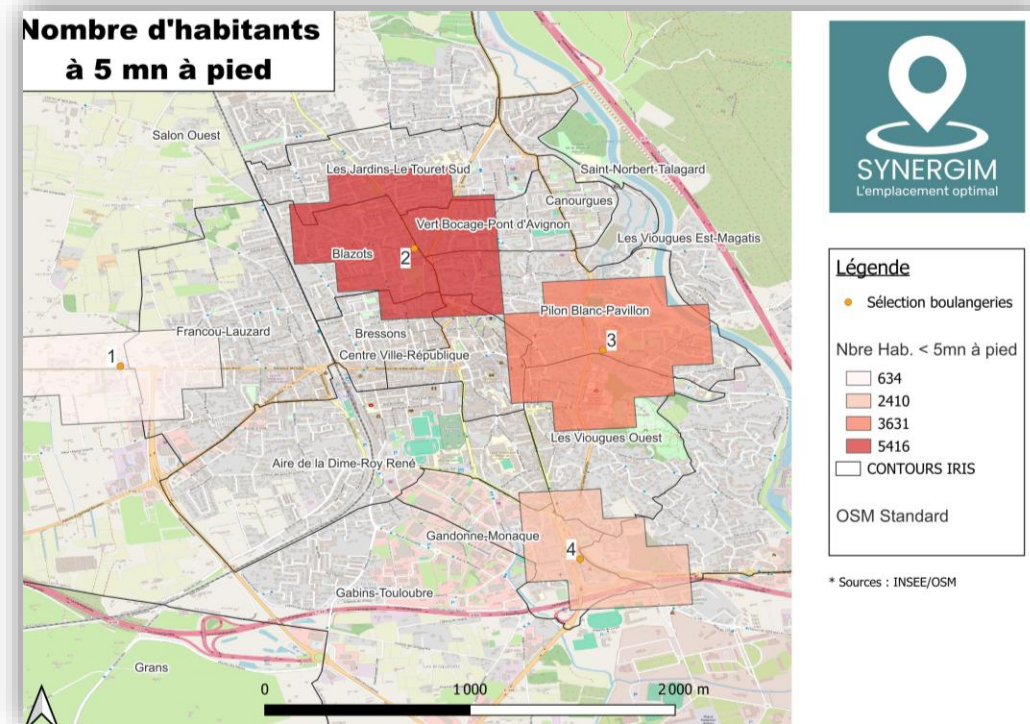
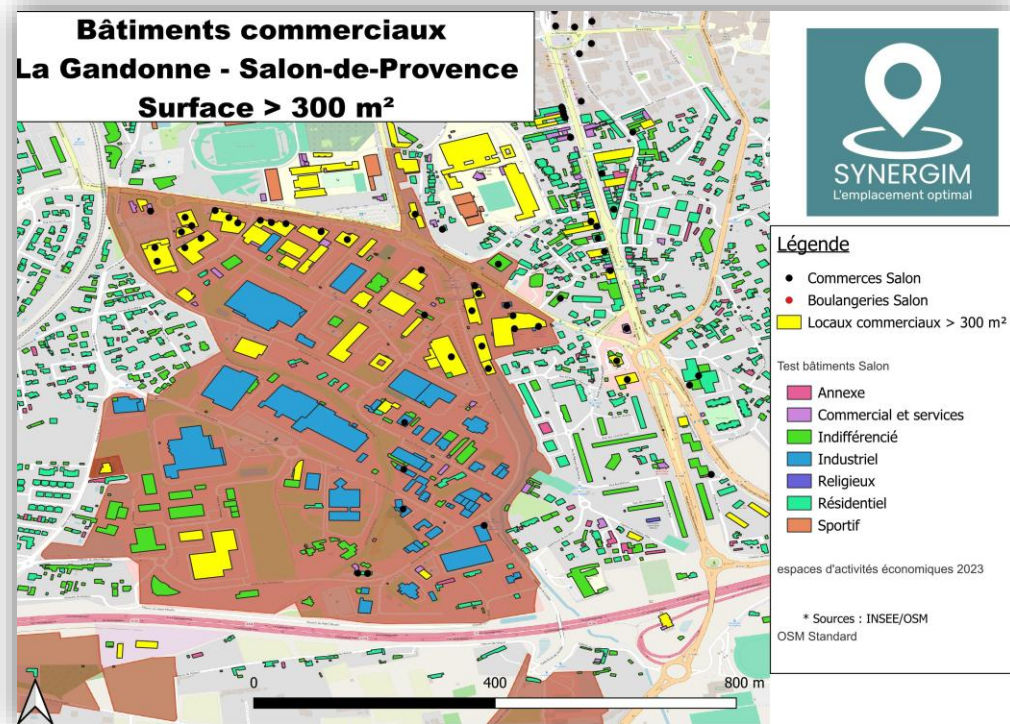




# Etape 3 : rechercher les opportunités d'emplacement

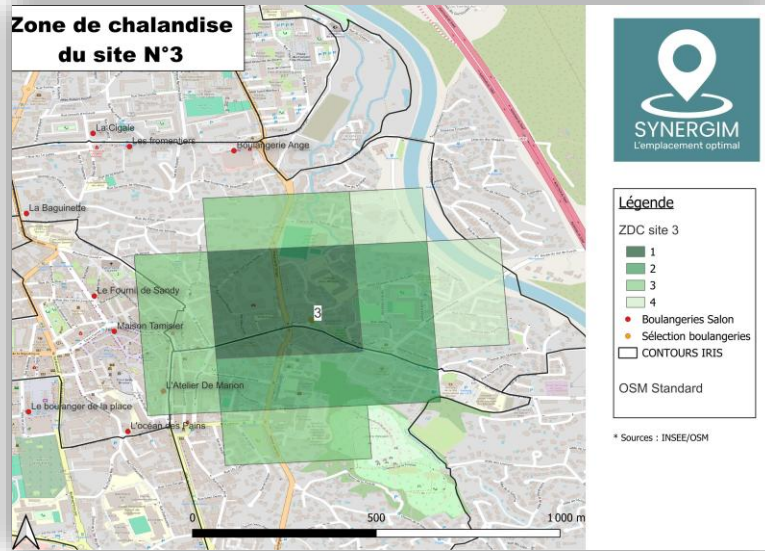
En fonction des spécificités de votre boulangerie (Cf Etape 1), recensez les offres locatives sur les différentes plateformes immobilières spécialisées en immobilier d'entreprise et les réseaux de brokers.

Recherchez également les opportunités OFF-MARKET (sans mandat). En vous aidant du Géomarketing, vous sélectionnerez les commerces/locaux les plus achalandés. Prospector sur le terrain, repérer les locaux, rencontrer les exploitants, et recueillir les informations importantes (plans, loyers, charges, liasse comptable, travaux...) vous permettra de vérifier la compatibilité du local/commerce avec votre projet.





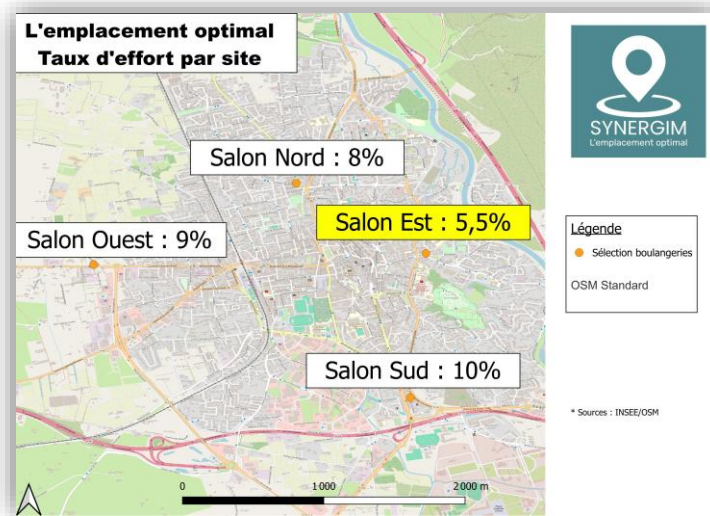
# Etape 4 : faire l'étude de marché des sites retenus



1. Définir une zone de chalandise (préférer le carroyage au découpage IRIS) qui reflétera l'attractivité du projet, en fonction des barrières naturelles et de la concurrence.
2. Evaluer le marché théorique de votre zone de chalandise (population x dépense annuelle en pains) à partir des données de l'INSEE. Estimer votre emprise par rapport à la concurrence et les indicateurs commerciaux du secteur ou de votre réseau de magasins.
3. Estimer le volume de Chiffre d'affaires réalisé par le passage, le hors zone et la saison touristique (locations saisonnières) à l'aide de données de flux (comptage routier, bornage téléphone).
4. Comparer votre chiffre d'affaires prévisionnel à celui de vos concurrents et de votre réseau le cas échéant.

TOUS CLIENTS			
Nbre clients réguliers / sem		1 623	
Débits annuels		76 235	
Panier moyen (euros)		6,0	
Nbre de venue par mois		3,9	
CA total (EUROS)		457 410	
DEBITS ANNUELS (1) X (2) X (3)	PANIER MOYEN TOTAL (EUROS)	PANIER MOYEN (EUROS)	PART DE MARCHÉ
41 531	4,0	4,0	1,4%
14 389	5,0	5,0	0,5%
13 543	6,0	6,0	0,4%
6 771	7,0	7,0	0,3%
76 235	4,8	4,8	0,5%

# Etape 5 : sélectionner l'emplacement optimal



SCORE CARD BOULANGERIE SALON DE PROVENCE 250 m <sup>2</sup>		
POIDS	SCORE / 10	COMMENTAIRES
25	8	Magasin situé dans le quartier des Canourgues. Au croisement du Bd XXXX et l'avenue YYYYY. Proximité immédiate du service. Un bâtiment d'environ 250m <sup>2</sup> , attenant à la station-service a retenu notre attention.
15	9	Bonne accessibilité tant piétonne que viaire. Arrêt de bus à proximité. Ligne 5.
7,5	9	Absence d'obstacle/bâtiment pouvant limiter la visibilité du projet. Une signalétique directionnelle sur les axes principaux de population vers le projet.
25	6	La zone de chalandise s'étend sur environ 5 mn à pied. Elle est limitée au nord, par la voie ferrée et par le relief. La zone réunit Comme l'atteste la carte de densité démographique, la zone de chalandise est hyper dense (+15 000 hab./km <sup>2</sup> ). La population est majoritairement constituée de classes intermédiaires.
7,5	7	Aucun point de vente à signaler dans la zone de chalandise. Mais de nombreuses boulangeries en CV.
20	7	Quartier en devenir avec la construction d'une école et d'un hôpital à proximité
L	7,5	

L'emplacement optimal résultera de deux approches complémentaires :

## 1. L'analyse de la rentabilité par le taux d'effort

Définition du taux d'effort :  $\text{Loyer annuel TTC} + \text{Charges annuelles TTC} / \text{Chiffre d'affaires TTC annuel}$

Il se situe généralement en-dessous de 10%, mais selon les emplacements il peut aller à 15% voir plus.

Plus le taux d'effort est bas, plus l'indicateur de rentabilité est favorable.

## 2. La Score Card qui synthétise de manière tangible la valeur d'un site et son potentiel d'évolution.

# En suivant ces étapes vous aurez :

- clarifié votre cahier des charges pour soutenir votre activité sans contraintes.
- ciblé une zone vivante et cohérente avec votre offre (pain, snacking, bio, premium...).
- sélectionné les meilleurs emplacements du marché.
- déterminé votre loyer cible.
- identifié l'emplacement optimal.
- négocié votre bail dans les meilleures conditions.
- Pérennisé votre affaire sur les 3 prochaines années.

Maintenant, vous avez **2 solutions** : soit faire tout cela par vous-même, soit vous ressentez le besoin d'être soutenu et accompagné dans cette démarche.

Je peux vous proposer un **RDV** pour faire le point sur votre situation et voir si je peux vous aider à atteindre le **RÉSULTAT DÉSIRÉ**.

Cliquez [ici](#) pour réserver votre **RDV**.



Nous contacter :

+33 (0)6 74 39 44 88

[frederic.blot@synergim.fr](mailto:frederic.blot@synergim.fr)

FREDERIC BLOT – EI

SYNERGIM

RCS Salon-de-Provence n° 752 949 610

CPI 1310 2024 000 000 118 délivrée par  
la CCI Marseille-Provence

RCP et Garantie Financière GALIAN-  
SMABT Police n°RCP\_01\_173464X/GF  
n°GF0000010579

Merci,