

The background of the slide features a photograph of hands stacking wooden blocks on a table. The image is overlaid with a large white 'X' shape. The text 'syfab' is written in a cursive, orange font, followed by three colored circles (brown, orange, yellow) to its right.

syfab ●●●

Le potentiel de la boulangerie et l'enjeu du recrutement

 **chdexpert**
BY DATASSENTIAL

CHD EXPERT



Leader Big Data
& Insights on
Global Foodservice

A rejoint



26 années d'expérience

60 pays

130 collaborateurs passionnés

8,5 M Restaurants

85% Couverture Globale de marché



DATA



INSIGHTS



INNOVATION

CE QUE NOUS ALLONS VOIR

La taille et le potentiel de la boulangerie

Les grands challenges
du boulanger dans ce
contexte

Les enjeux du
recrutement

Le support possible de
la chaine de valeur et
les opportunités pour
les fournisseurs

PARTICIPEZ À NOTRE ENQUÊTE ET GAGNEZ DES CADEAUX D'EXCEPTION !

- Pour chaque participant : Une synthèse de cette étude
- 1^{er} prix : une tablette iPad Pro (Valeur : 800€)
- 2^{em} au 20^{em} prix : Un an d'abonnement offert à TraQFood (www.traqfood.com) : l'application mobile qui permet de gérer les tâches quotidiennes du Plan de Maîtrise Sanitaire (Valeur : 228€)
- 21^{em} au 30^{em} prix : Des chèques cadeaux (Valeur : 50€)
- 31^{em} au 40^{em} prix : Guide Pratique La Toque sur l'innovation (Valeur : 18.50€)

Madame, Monsieur,

Avec plus de 40 000 établissements, le secteur de la boulangerie-pâtisserie se place au premier rang des entreprises du commerce de détail alimentaire en France, largement dominé par les boulangeries artisanales.

Avec l'évolution des modes de vie, les comportements alimentaires et les attentes des consommateurs ont considérablement changé ces dernières années, entraînant une mutation de secteur.

Pour autant, ces mutations économiques, culturelles et sociétales représentent de nouvelles opportunités de croissance et d'innovation pour le secteur.

En tant qu'acteur majeur de ce marché, votre rôle est essentiel car vos choix, vos décisions et vos idées conditionnent son évolution ! C'est pourquoi, nous vous proposons aujourd'hui d'exprimer votre avis de professionnel. Vous êtes près de 2 000 professionnels à nous faire connaître chaque année, et nous vous en remercions. Nous comptons cette année encore sur votre participation pour continuer à progresser dans la compréhension de ce marché si complexe et si passionnant !

Très sincèrement,

Pauline GUILBON
Responsable de l'étude

Nom : _____

Prénom : _____

Tél. : _____ Fax : _____

Nom Etablissement : _____

Adresse (n°, rue) : _____

Code Postal : _____

Ville : _____

Adresse e-mail : _____@_____

- 1) Ce questionnaire ne vous prendra que quelques minutes ! Merci de le remplir en cochant la ou les case(s) correspondante(s) à votre choix en utilisant un stylo noir ou bleu.
- 2) Laissez de côté les questions auxquelles vous ne souhaitez pas répondre ou qui ne vous concernent pas.
- 3) Retournez votre questionnaire une fois rempli dans l'enveloppe T ci-jointe, accompagnée des commentaires que vous souhaitez nous adresser pour faire avancer l'étude.

VOTRE ACTIVITÉ / VOTRE PROFIL

01-Votre activité principale : vous êtes ? (Une seule réponse)

01-Une boulangerie 02-Une boulangerie-pâtisserie

03-Une pâtisserie 04-Un terminal de cuisson

05-La dépôt de pain 06-Une viennoiserie sandwicherie

07-Une entreprise de boulangerie industrielle 08-Autre, précisez :

09-En complément, avez-vous une activité de : (Plusieurs réponses possibles)

01-Sandwicherie 02-Travailleur 03-Confiseur 04-Chocolatier

05-Salon de thé 06-Restaurant 07-Glacier 08-Epicerie

09-Autre snacking

10-Votre âge :

01-Moins de 25 ans 02-De 25 à 34 ans 03-De 35 à 44 ans 04-De 45 à 54 ans 05-55 ans et plus

11-Quel est votre profil ?

01-La boulangerie-pâtisserie est mon métier d'origine, j'ai suivi une formation classique de boulanger (BEP/ CAP/MCAP)

02-La boulangerie-pâtisserie n'est pas mon métier d'origine, j'exerce une autre profession et je me suis spécialisé (formation designer, formation cours, commerce de proximité)

03-Je dirige une boulangerie-pâtisserie mais je n'ai suivi aucune formation, j'embaïche un ou des boulanger(s)-pâtisier(s) qui ont suivi toutes les formations nécessaires

VOTRE MAGASIN

12-Depuis combien de temps exploitez-vous ce magasin ?

01-Moins de 3 ans 02-Entre 3 et 5 ans 03-Entre 6 et 10 ans 04-Plus de 10 ans

13-Avez-vous procédé à une rénovation de votre boulangerie ?

01-Oui, il y a moins de 1 an 02-Oui, il y a 1 à 2 ans 03-Oui, il y a 3 à 5 ans

04-Oui, il y a plus de 5 ans 05-Non

14-Envieez-vous de céder votre établissement dans les 5 années à venir ?

01-Oui, dans l'année 02-Oui, sous 1 à 2 ans 03-Oui, sous 2 à 5 ans 04-Non

15-Combien d'établissements avec laboratoire et fournil exploitez-vous ?

01-Un établissement 02-Deux établissements 03-Trois établissements et plus

16-Vous exploitez par ailleurs :

01-Un point de vente 02-Deux points de vente 03-Trois points de vente et plus

17-Votre magasin adhère-t-il à un concept marchand ?

01-Oui 02-Non

18-*Si oui, lequel :* 01-Baguette 02-Bonnette 03-Capoline

(Une seule réponse) 04-Festival des Pains 05-Ronde des Pains 06-Autre, précisez :

19-*Si non, avez-vous l'intention d'adhérer à un concept marchand ?*

01-Oui, certainement 02-Oui, probablement 03-Non, probablement pas 04-Non, certainement pas

20-Votre établissement est-il affilié à une chaîne (type Briche Dorée, Paul, La Mille Colline, La Croissanterie, Pomme de Pain, Marie Blanche, Boulangerie Louisa, Boulangerie Ange, Moulin de Pain...)?

01-Oui 02-Non

21-Combien de personnes au total sont employées dans votre établissement ? (espace vente + laboratoire, patron et apprentis inclus)

01-Moins de 3 personnes 02-3 à 5 pers. 03-6 à 9 pers. 04-10 à 12 pers. 05-Plus de 12 pers.

22-Quelle est la surface de votre espace de vente ?

01-Moins de 50m² 02-De 50 à 100m² 03-Plus de 100m²

23-Votre magasin se situe ?

01-En zone rurale 02-En ville 03-En périphérie de ville 04-En centre commercial

24-Dans quelle tranche de chiffre d'affaires se situe plutôt votre magasin (en euros TTC) ?

01-Moins de 150 000 € 02-De 150 000 à 225 000 € 03-De 225 001 à 300 000 €

04-De 300 001 à 450 000 € 05-De 450 001 à 750 000 € 06-De 750 001 à 1 000 000 €

07-Plus de 1 000 000 €

25-Sur une échelle de 1 à 10, merci de nous donner votre niveau de confiance pour votre activité sur les 12 prochains mois :

(Une seule réponse)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

VOTRE OFFRE DE RESTAURATION

26-Combien de clients servez-vous par jour en moyenne ?

01-Moins de 500 02-Entre 500 et 600 03-Entre 601 et 700 04-Entre 701 et 800

05-Entre 801 et 900 06-Entre 901 et 1000 07-Plus de 1000

27-Avez-vous une offre de restauration à emporter (hors pains et viennoiseries) ?

01-Oui, le midi 02-Oui, le soir 03-Non

28-*Si oui, vous proposez :*

01-Des sandwiches baguette 02-Des sandwiches pain brioche/viennois

03-Des sandwiches club (baguette pain de mie) 04-Des sandwiches autres pains (sésame, saïon...)

05-Des burgers ou autres petits (steak, viande, légumes, fromage, légumes, wraps)

06-Des hot-dogs, brochetas 07-Des salades, crudités

08-Des paninis 09-Des pizzas

10-Des quiches 11-Des tartes salées

12-Des plats chauds 13-Des yaourts, produits laitiers

14-Des fruits, salades de fruits 15-Des pâtisseries traditionnelles

16-Des pâtisseries américaines (cookies, brownies, muffins, donuts, choux...) 17-Autres produits sucrés 18-Autres produits salés

29-Concernant votre offre du soir (sur place ou à emporter), reposez-vous sur :

01-Une offre spécifique (plats chauds, gratins, trempés) 02-On réajuste de l'offre du midi non vendue

03-Une nouvelle fournie, production pour le soir 04-Une offre de pizzas à la commande

05-Autre(s), précisez : _____ 06-Pas d'offre du soir

30-Concernant l'offre salée (sandwichs, quiches, salades), durant la semaine combien avez-vous en moyenne de clients par jour ?

01-Moins de 10 02-Entre 10 et 30 03-Entre 31 et 50 04-Entre 51 et 80 05-Plus de 80

06-Pas d'offre salée

31-Quels types de formules proposez-vous ? Combien en vendez-vous par jour, et à quel prix ?

	Oui	Non	Nbr vendus/jour	Prix moyen
01-Formule petit déjeuner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____/jour	_____/€
02-Formule déjeuner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____/jour	_____/€
03-Formule goûter	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____/jour	_____/€
04-Formule dîner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____/jour	_____/€

Sources principales et secondaires

- 1 Une enquête nationale adressée à l'ensemble du marché tous les ans depuis 2003
- 2 Des études thématiques réalisées tous les ans dans le cadre d'un programme annuel : notamment le pain hors domicile et la viennoiserie mais aussi le café
- 3 Beaucoup de terrains d'étude ad hoc qualitatif et quantitatif en France et à l'étranger avec une moyenne de 20 terrains par an
- 4 Notre base de données





Taille & potentiel du marché de la boulangerie artisanale

Contexte post crise sanitaire

Perspectives pour chaque segment du foodservice :

Les boulangeries artisanales en bonne posture pour une reprise durable !



La boulangerie artisanale : Un marché affecté par la crise sanitaire, mais toujours en mouvement

Résultats 2021

27 700
boulangeries

11 050
Millions euros

CA Moyen : 399.000 euros

-9%

+26,3%

Résultats 2012

30 400
boulangeries

8 750
Millions euros

CA Moyen : 288.000 euros



Réalité de marché : la boulangerie artisanale se concentre...

En 2021,
80 enseignes de
boulangeries artisanales
de plus de 5 unités

Environ **2 200 unités**

Pour un CA d'
1,9 milliards d'euros

Enseignes : Top 10



Plusieurs boulangeries avec un nom d'enseignes différent mais possédées par le même patron

2 700 unités également
dans la catégorie multi fonds :
petit groupe de boulangeries indépendants

**Moins de 1 000 petits groupes : Pour un
CA de 1,4 milliards d'euros**



&



&





Les différents métiers du boulangier artisan

Chiffres clés de la boulangerie artisanale en 2022

Focus chiffre d'affaires

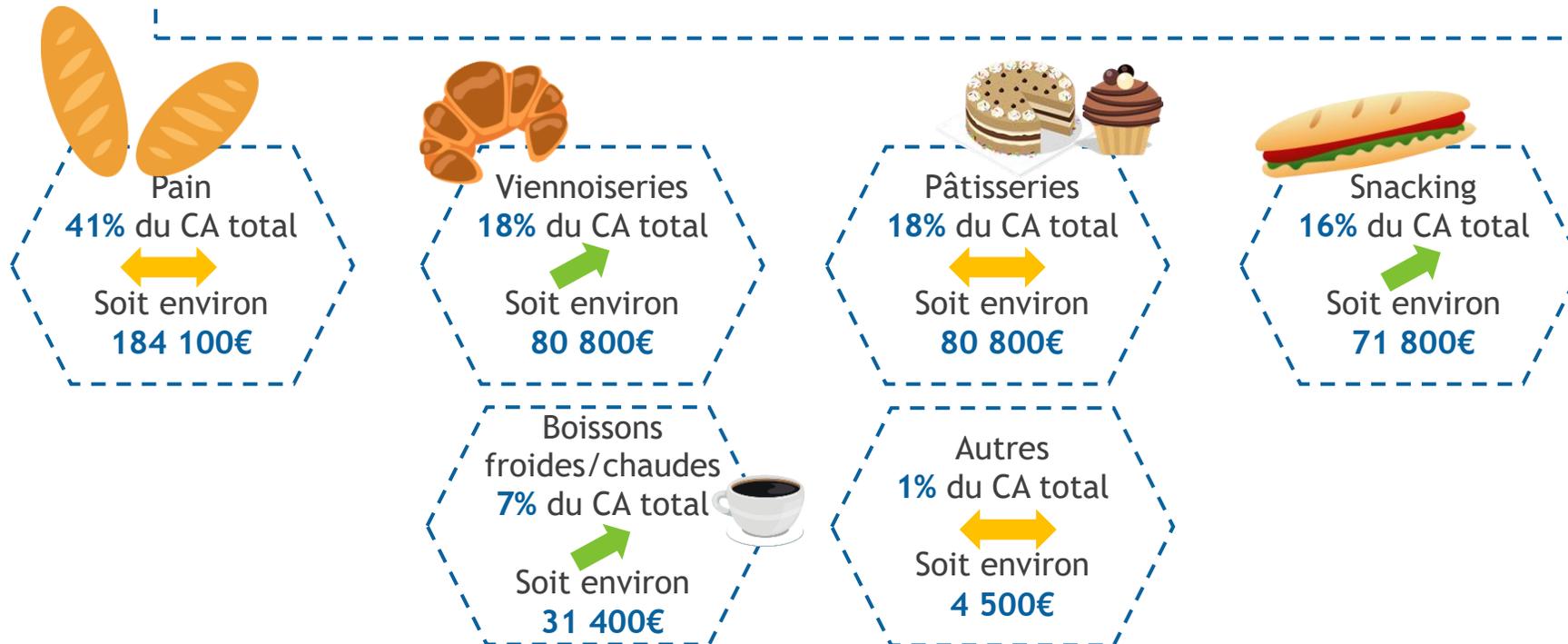


CA MOYEN DÉCLARÉ

Une activité qui repart à la hausse, et qui regagne son niveau de 2019, en termes de chiffre d'affaires...

449 000€
en moyenne

Une hausse qui illustre à la fois une augmentation du Chiffres d'affaires et une augmentation des prix....



Quelques évolutions de prix

2012

2019

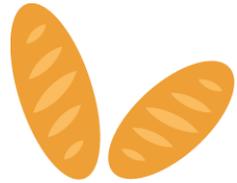
2022



Prix de vente
moyen du
croissant :
0.85€

Prix de vente
moyen du
croissant :
0.96€

Prix de vente
moyen du
croissant :
1,04€



Prix de vente
moyen de la
baguette
0,87€

Prix de vente
moyen de la
baguette
1,02€

Prix de vente
moyen de la
baguette
1,09€



Prix de vente
moyen de l'éclair
au chocolat :
1,71€

Prix de vente
moyen de l'éclair
au chocolat :
2.20€

Prix de vente
moyen de l'éclair
au chocolat :
2.41€



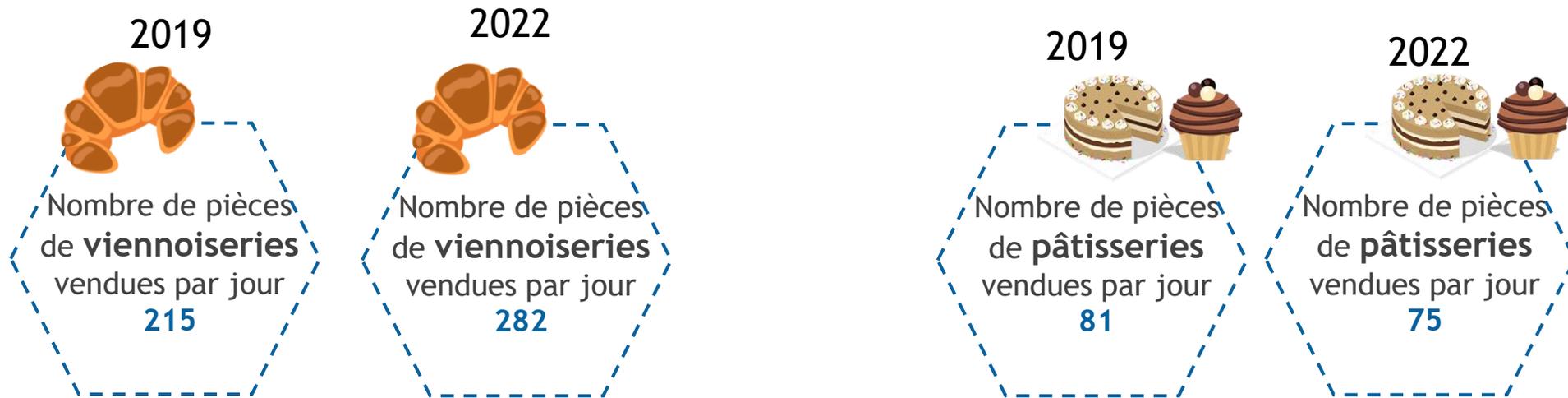
Prix de vente
moyen du sandwich
3,18€

Prix de vente
moyen du sandwich
3,90€

Prix de vente
moyen du sandwich
4€

Chiffres clés de la boulangerie artisanale en 2022

Une reprise de l'activité en boulangerie selon les catégories de produits

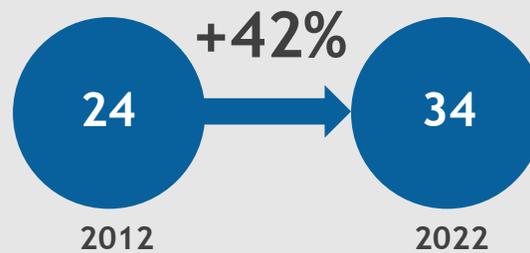


Le snacking n'a jamais été aussi important

Pénétration du snacking dans le marché de la BP



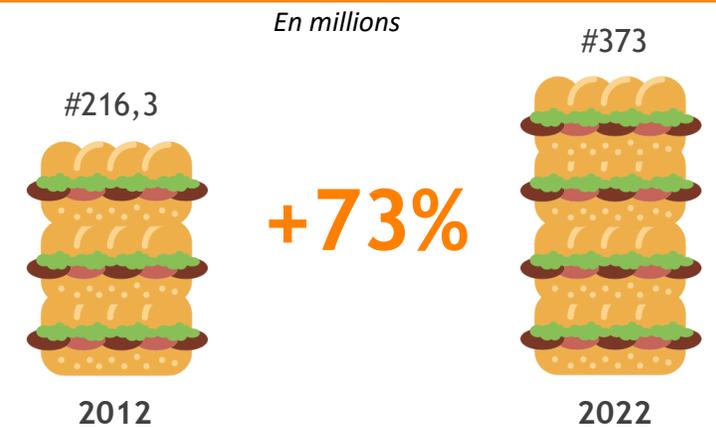
Nombre de formules vendues par jour



Prix moyen du Sandwich



Nombre total de sandwiches vendus par an





Prise en compte du consommateur et de ses attentes

La satisfaction hors domicile a migré au fil du temps

Dans l'offre alimentaire :
40% de la satisfaction



Storytelling
concernant la
fabrication du
produit



Propositions
traditionnelles
revisités, modernisés,
renouvelées, variées,
encore + transparente



Ingrédients
Healthy,
locaux, eco-
responsables...



Plus de
qualité



Au delà l'offre alimentaire :
60% de la satisfaction



Nouveaux goûts
alimentaires,
tendances : Pains
spéciaux...



Premiumisation
et personnalisation
de l'offre : inédit,
original



Amélioration de
la praticité de
consommation



Créer l'expérience
clients : espace,
merchandising,
résonance sociale
et digitalisation...



Les défis du boulangier-pâtissier

Les 10 challenges du boulanger artisan

#1

CONSERVER SON « BLASE » D'ARTISAN



#2

EXPLORER SON « MOI » DIGITAL



#3

FAIRE ÉVOLUER SON MERCHANDISING AU FIL DE LA JOURNÉE



#4

TOUJOURS PLUS DE TRANSPARENCE

#6

REVOIR SA STRATÉGIE POUR UNE ORIENTATION PAIN

#7

PARTICIPER À LA RECONQUÊTE DU PETIT DÉJEUNER HORS DOMICILE

#5

PREMIUMISATION ET SATURATION

#9

VOIR S'IL Y A DES OPPORTUNITÉS DU CÔTÉ DE L'ENTREPRISE ?

#8

ENTREVOIR UN NOUVEL ESPACE POUR LE DÎNER ET LES PLATS CUISINÉS

#10

RÉCONFORTER UN STAFF « TRAUMATISÉ »

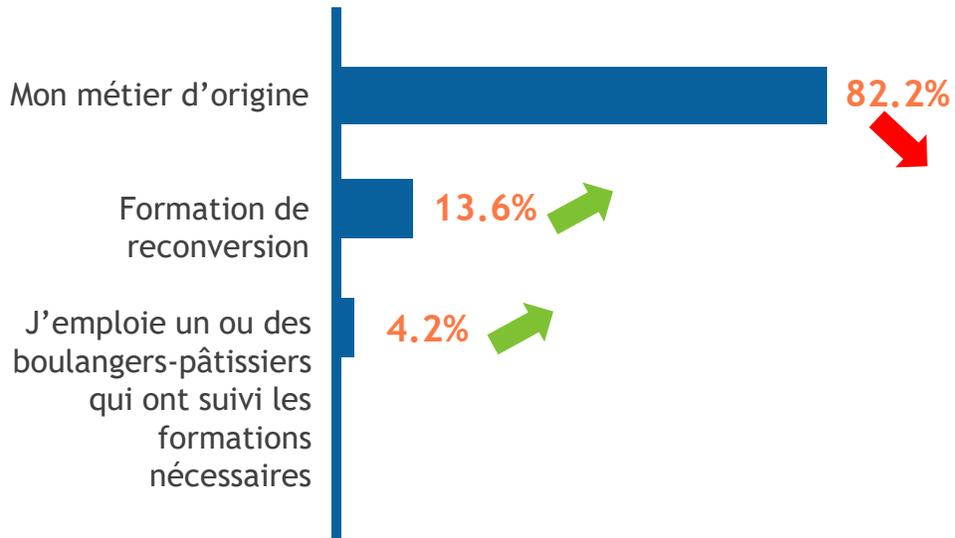




Le recrutement : enjeux et difficultés

L'effectif et son évolution

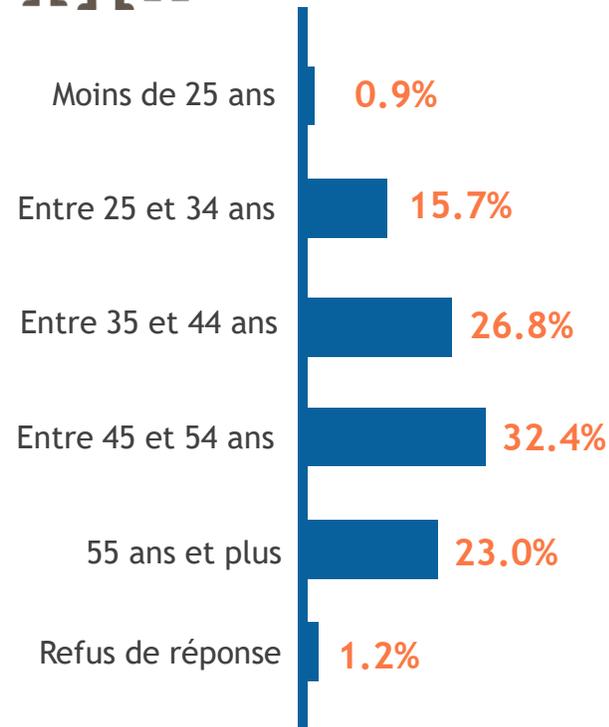
Formation



Age du répondant



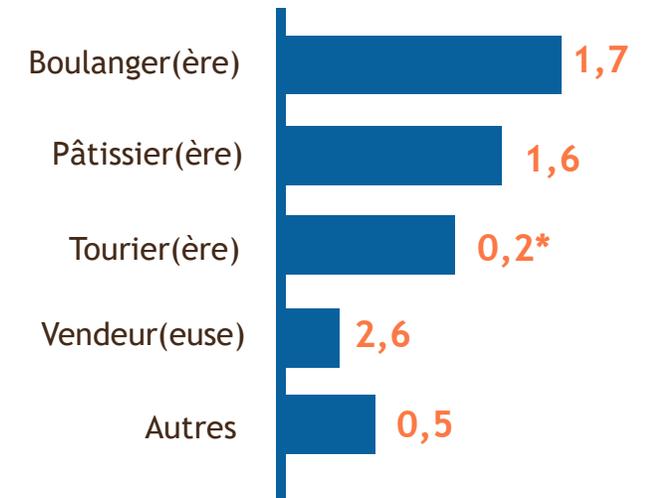
En moyenne
42 ans



Nombre de personnes employées : 2019



En moyenne :
6,6



* 13%

des boulangeries-pâtisseries sont susceptibles de détenir un/des tourier(ère) dans leur exploitation, en ayant renseigné un effectif non nul sur cette catégorie de personnel.

Le recrutement et ses enjeux sont liés à des remises en question post crise sanitaire



Le sens donné à sa vie professionnelle



Les aspirations sur tous les thèmes



La qualité de vie au travail

Qu'est ce qui change dans le laboratoire ?



Nathan boulanger employé de sa boutique : 28 ans.
CAP Boulangerie pâtisserie de formation
A travaillé dans 3 boulangeries et depuis 18 mois chez son employeur



Aime son métier
Aime le pain
Aime la relation avec ses collègues
Envie de devenir boulanger



Les horaires
La rémunération
La pression
L'ambiance
L'idée de faire le même travail toute sa vie

Qu'est ce qui change dans **en salle** ?



Isabelle, vendeuse de 23 ans.
Aucune formation boulangère, et pas non plus en vente. Elle travaille depuis 18 mois dans la boulangerie.



Le contact
Les produits
Les collègues



La relation avec le labo
Les clients mécontents ou méprisants
La pression de la femme du boulanger
La rémunération
Ne fera jamais ce travail toute sa vie

Comment changer la donne ?

A COURT TERME

Au sein des formations
Appuyer sur l'enjeu du recrutement et envisager
des modules ours à court terme

Dans le point de vente
Remettre en question ses méthodes
Aménager les horaires
Augmenter les salaires
Echanger, partager, communiquer
Rendre la boulangerie + « google »

A MOYEN TERME

Au sein des formations
Intégrer la gestion RH
Intégrer le management des équipes
Intégrer l'harmonie au travail

Dans le point de vente :
Intégrer les nouveaux arrivants
avec une nouvelle démarche
avec plus de souplesse + de
communication et de
responsabilité

La prise en compte de la qualité de vie au travail est un
sujet plus facile à traiter pour un autodidacte

Comment gérer une boulangerie sans personnel ?

En réduisant / aménageant les horaires

En planifiant les séquences de production

En ajoutant des canaux de vente notamment digitaux

En faisant appel à des contrats d'alternance et des étudiants

Comportements fréquents



En réduisant sa gamme de produits

En focalisant sur des avant-produits pour maintenir le fait maison

En achetant plus de produits finis pour faire le reste maison

En augmentant sa capacité de travail

Comportements rares



Le rôle de la chaîne de valeur

LE FOURNISSEUR A UN RÔLE À JOUER



Aider à la transformation du boulangier

- Montrer la bonne voie et soutenir la profession : message, solutions, formations, soutien des écoles
- Chercher l'inspiration auprès des reconvertis à la boulangerie pour pousser des jeunes à se reconvertir vers le salariat en boulangerie

LE FOURNISSEUR A UN RÔLE À JOUER



Développer sa gamme d'avant produits pour la rendre encore plus complètes, adaptées et ayant vocation à soutenir la profession en ce sens mais en dédouanant son usage pour légitimer plus de fait maison au-delà : un boulanger rationnel/ entrepreneur avant tout.

LE FOURNISSEUR A UN RÔLE À JOUER



Participer et accompagner le développement de la profession : pénuries des tourriers (formation généraliste, féminisation du métier (pâtisserie), outils digitaux de recrutement.

LE FOURNISSEUR A UN RÔLE À JOUER



Création de label lié à la bonne qualité du travail en boulangerie pour convaincre.

Contacts

Nicolas NOUCHI

Head of Global Market Research

nnouchi@chd-expert.com

+33(0)6 98 90 42 01

www.chd-expert.com

CHD Expert - Americas
130 S. Jefferson Street
Suite 250
Chicago, IL 60661
1-888-CHD-0154

CHD Expert - France
92-98 Boulevard Victor Hugo
92110 Clichy
+33 1 73 73 42 00

**CHD Expert - EMEA &
Global Innovation Center**
41 Montefiore St
6520112 Tel-Aviv
972 54-332-9690

chdexpert 
DATA INGREDIENTS • GROWTH SERVED