

Potentiel secteur boulangerie :

Les bilans publiés par les franchisés ANGE ou FEUILLETTE entre autres prouvent que le secteur de la boulangerie offre aujourd'hui un potentiel supérieur à celui de la restauration rapide, secteur dans lequel des franchisés Mc DONALD'S ont pu gagner au cours des 20 dernières années entre 10 et 100 millions d'euros comme vous pouvez le voir avec des exemples et des bilans dans l'INTRODUCTION GENERALE ou dans l'étude sur la restauration rapide.

Le secteur de la boulangerie est si rentable qu'il est en train de vivre une révolution avec l'arrivée sur ce marché de nouveaux acteurs pour le moins inattendus et notamment :

Monsieur Xavier NIEL, fondateur de l'opérateur FREE, dont la fortune est estimée à 9,6 milliards d'euros, qui vient de racheter les 150 boulangeries LOUISE pour les développer avec IN VIVO une coopérative qui réalise un chiffre d'affaires de plus de 5 milliards d'euros. Objectif rattraper Marie BLACHERE qui compte aujourd'hui plus de 750 boulangeries.

Monsieur Stéphane COURBIT, autre milliardaire des médias et déjà propriétaire des macarons LADUREE qu'il a racheté à monsieur Francis HOLDER le propriétaire de PAUL, vient de prendre une participation dans les BOULANGERIE ANGE avec monsieur Nawfal TRABELSI ex PDG de Mc DONALD'S France de juillet 2015 à juin 2022. Le réseau ANGE compte 256 boulangeries et pourrait atteindre les 1 000 unités avant 2030.

Monsieur Denis HENNEQUIN est un homme peu connu du grand public mais il est considéré par les professionnels comme la plus grande référence qui soit en matière de restauration et de franchise. Monsieur Denis HENNEQUIN fut PDG de Mc DONALD'S FRANCE puis Mc DONALD'S EUROPE de 1996 à 2020 et il a créé FRENCH FOOD CAPITAL un fonds d'investissement qui a misé sur les boulangeries de monsieur Thierry MARX et sur les boulangeries Sophie LEBREUILLY.

Ce ne sont pas seulement les centaines de millions d'euros que vont apporter ces investisseurs par le biais de leurs fonds d'investissements qui vont modifier le plus le métier mais la DATA et l'IA comme dans tous les autres secteurs de l'économie. La révolution de l'économie que l'on put voir ces 20 dernières années avec l'arrivée d'internet et de celle des fonds d'investissement n'est rien en comparaison de celle que va offrir la DATA.

Monsieur Xavier NIEL en est le premier convaincu et il a créé l'ALBERT SCHOOL, ALBERT pour Albert EINSTEIN, la première business school ancrée dans la DATA. Pour créer cette école, il s'est associé avec son beau-père, monsieur Bernard ARNAULT, propriétaire de LVMH et l'homme le plus riche du monde avec une fortune estimée à 174 milliards d'euros.

Pour les franchisés qui sont ou qui vont rentrer dans le secteur de la boulangerie avec les meilleures enseignes, non seulement ils peuvent faire aussi bien que les franchisés Mc DONALD'S mais leurs réussites seront encore plus rapides et plus faciles, bénéficiant des expériences de leurs aînés et de nouveaux outils permettant de créer plus rapidement des unités et de mieux les développer et les gérer.

Il y a quelques années, on a pu voir les premières boulangeries Marie BLACHERE, ANGE ou FEUILLETTE s'installer dans les zones commerciales dans lesquelles on trouvait aussi des restaurants Mc DONALD'S.

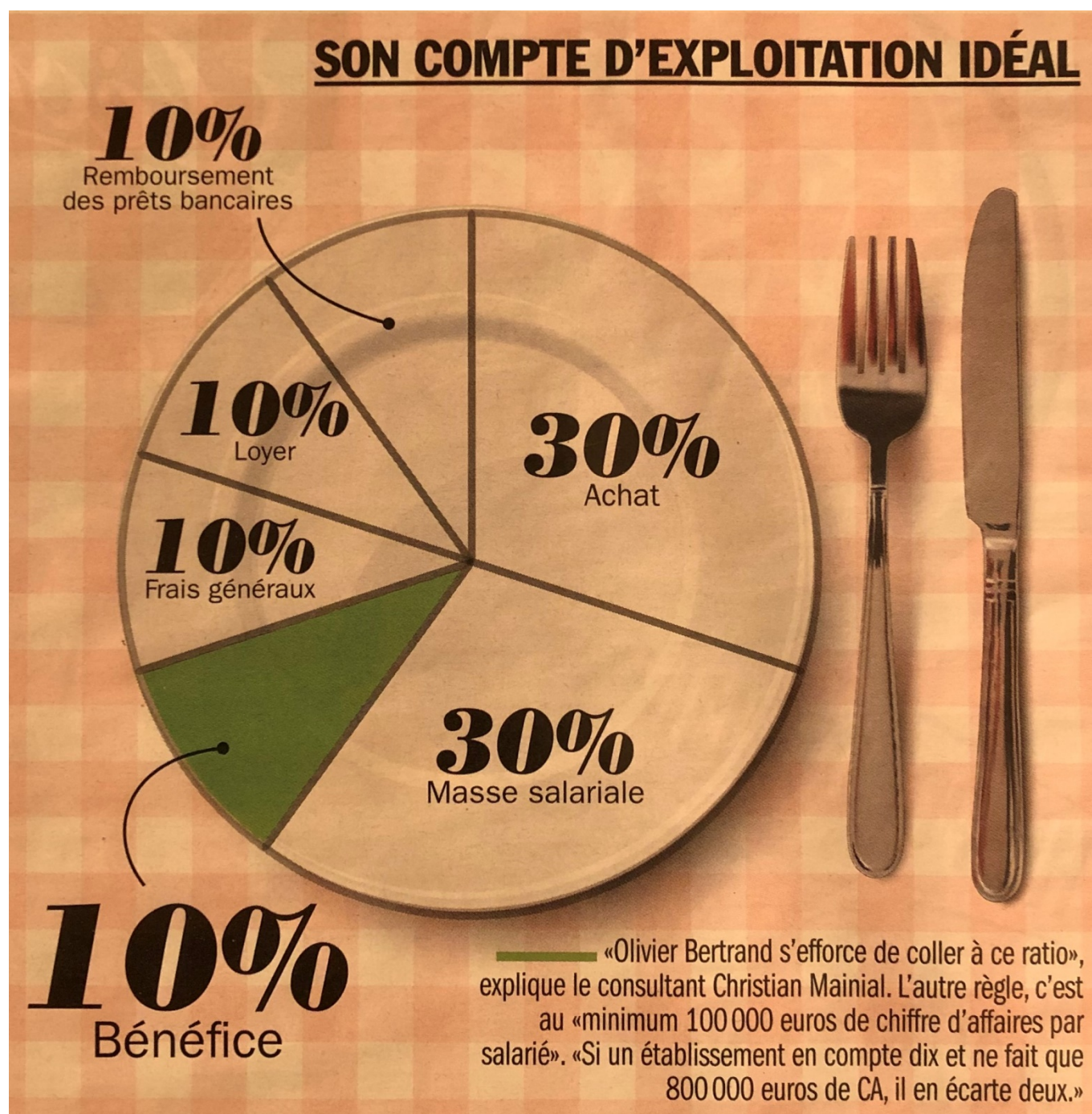
Avec les chiffres d'affaires réalisés par les boulangeries ANGE et FEUILLETTE situées à proximité des restaurants Mc DONALD'S, on pouvait en conclure il y a quelques années que partout où on trouvait un restaurant sous cette enseigne, on pouvait ouvrir une boulangerie. Il y a 1 500 restaurants Mc DONALD'S en France et on pouvait penser que l'on pouvait ouvrir 1 500 boulangeries sous une de ces enseignes mais on a vu ces dernières années des boulangeries ANGE ou FEUILLETTE s'installer dans des petites sous-préfectures comme ROMILLY SUR SEINE ou LA FERTE BERNARD alors qu'il y avait déjà une Marie BLACHERE

On peut aujourd'hui estimer que partout où il y a un Mc DONALD'S, on peut ouvrir non pas une boulangerie ANGE ou FEUILLETTE mais deux soit un potentiel de 3 000 unités. Avec le nouveau concept ANGE CAFE, on peut aussi envisager d'ouvrir des unités dans les centres villes ou dans des toutes petites villes dans lesquelles les restaurants Mc DONALD'S ne s'installent pas encore.

On peut aussi prendre comme repère les chiffres des centres commerciaux et notamment des INTERMARCHE et là encore on peut trouver des zones potentielles intéressantes.

Beaucoup de spécialistes à la vue des bilans pensent aujourd'hui que le potentiel des boulangeries sous enseignes est certainement supérieur à celui de la restauration rapide...Et c'est certainement pour cette raison que monsieur Xavier NIEL et monsieur Stéphane COURBIT ont décidé d'investir...

Le secteur de la boulangerie se développe aujourd'hui avec un nouveau modèle économique qui est le même que celui qui a fait la fortune de dizaines de milliers de restaurateurs franchisés ou indépendants et que j'avais résumé pour l'enquête que le magazine CAPITAL avait réalisée sur la réussite du Groupe BERTRAND qui est passé de 50 restaurants en 2010 à plus de 1 000 aujourd'hui par ce camembert :



Dans l'étude sur la restauration, on a vu des exemples de franchisés qui avec ce modèle ont déjà fait plus de 10, 20 et même plus de 100 millions d'euros de bénéfices avec des restaurants Mc DONALD'S et des franchisés d'autres enseignes qui sont en train de faire aussi bien.

Dans la boulangerie, les espérances de gains sont comparables avec des enseignes comme ANGE ou FEUILLETTE dont les bilans sont aussi bons que ceux des meilleures enseignes de restauration rapide comme vous le verrez dans l'introduction, dans l'étude et dans les bases de données.

Plusieurs franchisés sous ces enseignes ont déjà ouvert plusieurs boulangeries, parfois 5 ou plus car leurs modes de fonctionnement et leurs rentabilités ne les obligent pas à être tout le temps présents dans leurs établissements. En plus d'être très rentables, ces concepts permettent de garder une qualité de vie, chose rare dans ce secteur d'activité pour les boulangers traditionnels.

De plus l'excellente rentabilité de ces boulangeries permet aux franchisés de recruter de très bons professionnels avec non seulement des salaires attractifs mais aussi des emplois du temps aménagés pour qu'eux aussi puissent avoir du temps avec leurs familles. Depuis la crise du COVID, les salariés sont de plus en plus attentifs aux conditions de travail et aux emplois du temps et ces concepts répondent mieux à ces attentes que les petites structures traditionnelles.

Contrairement au secteur de la restauration qui s'est structuré et construit depuis des décennies avec à la fois de très bonnes enseignes mais aussi des indépendants qui utilisent des solutions très performantes, la boulangerie indépendante est restée figée dans le passé ou a fait des choix stratégiques risqués comme le fait maison ou le bio et beaucoup d'acteurs sont aujourd'hui incapables de faire face à l'évolution du secteur et à la réalité du marché.

Par exemple, Marie BLACHERE mais aussi ANGE et bien d'autres enseignes ont révolutionné le marché en développant les offres promotionnelles types 3 baguettes achetées 1 offerte quand ce n'était pas 3 baguettes achetées 3 offertes.

Du côté de la boulangerie indépendante, personne n'a fait d'étude sur le coût et le chiffre d'affaires généré par l'offre 3 plus 1 qui a été mise en place par de nombreuses boulangeries traditionnelles indépendantes alors que tout, à commencer par les bilans, montre que cette solution simpliste est un formidable booster des ventes et de la rentabilité d'une entreprise.

Plusieurs acteurs du secteur ont lutté contre le développement des centrales d'achats alors que la réussite depuis plus de 30 ans de celle des boulangers d'HAGUENAU (RCS : 748 501 210) était duplicable dans tous les départements ou sur le plan national. Résultat, les 30 000 boulangers indépendants payent certains produits 30 à 40 % plus chers que les 250 franchisés ANGE.

Le développement de l'offre 3 plus 1 a été un premier choc pour des milliers de boulangeries traditionnelles indépendantes mais il n'est rien comparativement à celui qu'elles vont devoir affronter avec la multiplication des ouvertures notamment par : Marie BLACHERE / ANGE / FEUILLETTE / SOPHIE LEBREUILLY / LOUISE sans compter la cinquantaine d'autres enseignes.

Certains parlent de la mort des boulangeries indépendantes et effectivement beaucoup sont condamnées à disparaître ou à ne plus être rentables mais le phénomène le plus important pour ceux qui vont éviter la fermeture est qu'ils seront à cause de cette concurrence souvent condamnés à travailler de plus en plus pour gagner de moins en moins.

La profession joue même contre les boulangers indépendants quand elle impose encore aujourd'hui une journée de fermeture par semaine alors que les boulangeries sous enseignes sont ouvertes 7 jours sur 7.

Dans les années 70, le développement des grandes surfaces a entraîné la disparition de dizaines de milliers d'épiciers et a condamné des dizaines d'autres à travailler 7 jours sur 7 tôt le matin et tard le soir pour des salaires de misère.

Cela sera la même chose pour la boulangerie à un détail près. Les grandes surfaces ont mis plus de 50 ans pour dominer le marché de l'épicerie alors qu'il ne faudra que 10 à 20 ans pour obtenir le même résultat dans le secteur de la boulangerie.

2, Résumé parcours personnel boulangerie :

Entre 2005 et 2015, j'ai fait condamner et disparaître une dizaine de franchiseurs dans le secteur de la boulangerie en réalisant des bases de données avec les bilans des franchisés et notamment le FOURNIL ST NICOLAS pour prouver aux tribunaux que ce n'était que quelques unes des escroqueries qui ruinaient chaque année des centaines de personnes tous secteurs confondus.

En 2010, monsieur Laurent DELSOL grand reporter à TF1 après m'avoir contacté a réalisé un reportage diffusé au journal de 20 heures présenté par madame Laurence FERRARI, reportage que vous pouvez retrouver en tapant mon nom MAINIAL sur YOUTUBE.

https://www.youtube.com/watch?v=waF5H1aEJ_E

Dans ce reportage, on voit monsieur et madame GUILLOT qui ont fait un investissement d'un million d'euros en apportant 500 000 euros provenant de la vente de leur maison et en empruntant 500 000 euros de plus pour ouvrir un FOURNIL SAINT NICOLAS, à AVIGNON dans un des meilleurs emplacements de la ville. Suite à la liquidation judiciaire, même pour un euro et sans les dettes, cette boulangerie n' a pu trouver le moindre repreneur.

Le FOURNIL SAINT NICOLAS n'était pas le premier franchiseur que je faisais condamner et disparaître. Le premier que j'avais attaqué était le franchiseur qui développait le concept LES DELICES DU FOURNIL dont le franchisé de TROYES où je réside s'était pendu deux ans après son ouverture ne parvenant plus à faire face à ses dettes.

Ayant appris que ce franchisé s'était pendu un matin, j'ai commencé à réaliser une base de données sur LES DELICES DU FOURNIL en recherchant toutes les entreprises franchisées de ce réseau grâce au site du franchiseur pour celles encore en activité et grâce aux sites www.infogreffe.fr et www.société.com sur lesquels on trouve les entreprises radiées.

Je n'ai pas fait que la base de données de l'enseigne LES DELICES DU FOURNIL mais de plusieurs dizaines d'enseignes dans les secteurs de la boulangerie, de la restauration et de l'esthétique notamment, enseignes qui collectionnaient les faillites et je les mettais sur des cédéroms avec en plus la jurisprudence.

Un cédérom ne me coûtait que 30 centimes et j'en faisais une centaine par mois, un millier par an, ce qui au final ne me coûtait que 300 euros. En faisant mes bases de données, quand je voyais des chiffres catastrophiques, je mettais sur une carte MICHELIN une croix rouge sur la ville avec le nom de la franchise.

Lors de mes déplacements en province, je faisais des étapes dans ces villes pour visiter ces commerces et je donnais un cédérom à tous les franchisés que je pouvais rencontrer. J'en donnais aussi à des franchisés qui avaient intégré de très bons réseaux et qui pouvaient être susceptibles de reprendre ses entreprises ou à défaut le personnel ou le gérant après sa faillite.

Les franchisés escroqués n'avaient plus qu'à aller voir un avocat et soit faire annuler le contrat soit assigner le franchiseur pour obtenir des dommages et intérêts soit le forcer à racheter le point de vente. Une fois le franchiseur éliminé, j'aidais bénévolement les ex franchisés libérés à redresser leurs entreprises ou quand ce n'était pas possible à les vendre en limitant les pertes au maximum.

Pour apporter des solutions efficaces à ces ex franchisés en difficulté, depuis 2005, je rassemblais les bilans des boulangeries indépendantes les plus rentables et soit je pouvais voir leurs offres sur leurs sites internet, soit lors de déplacements je me rendais sur place pour les voir. Les premières boulangeries qui après avoir quitté un mauvais réseau avaient pu se redresser et devenir très rentables servaient aussi de modèles pour ceux qui suivaient.

J'avais rédigé une étude avec les bilans de plusieurs centaines de boulangeries franchisées ou indépendantes et les offres ou les solutions mises en place par les meilleures et par celles qui avaient pu se redresser. Je mettais sur le cd-rom aussi cette étude avec un maximum d'informations et de chiffres utiles. Les franchisés qui avaient intégré un mauvais réseau avaient alors toutes les informations nécessaires pour quitter l'enseigne et se faire indemniser et redresser leurs entreprises.

Plusieurs franchisés m'ont alors fait confiance et je les aidais bénévolement à sauver leurs entreprises car en échange elles étaient pour moi des laboratoires dans lesquelles je pouvais tester des solutions et en mesurer les effets. Une association gagnant gagnant.

En février 2010, j'avais déjà éliminé une dizaine d'enseignes dans le secteur de la boulangerie quand monsieur Laurent DELSOL m'a contacté et que je lui ai proposé une dizaine d'exemples de franchisés escroqués dont monsieur et madame GUILLOT franchisés LE FOURNIL SAINT NICOLAS à AVIGNON. Monsieur Laurent DELSOL est allé réaliser son reportage et la diffusion a été programmée pour le soir de fermeture du salon de la franchise qui se tenait fin mars 2010.

Tout le monde savait que des dizaines d'enseignes dans ce secteur étaient des escroqueries et si vous tapez CAUSES D'ECHEC EN FRANCHISE : L'EXEMPLE DES TERMINAUX DE CUISSON, vous allez trouver un article publié le 7 juillet 2010 par monsieur Jean Pierre PAMIER rédacteur en chef de FRANCHISE MAGAZINE, article rédigé à partir de mes bases de données et dans lequel on peut lire :

Depuis 2001, 13 réseaux ont déposé le bilan dans ce secteur. Et moins d'une demi-douzaine de chaînes restent réellement en course aujourd'hui sur 40 apparues à un moment ou à un autre. La franchise n'est pas en cause comme le prouvent certaines réussites.

Voilà un secteur où les enseignes à la recherche de partenaires se sont multipliées comme des petits pains depuis 25 ans. Et pourtant, à ce jour, guère plus de 5 fonctionnent vraiment sur les 40 qui ont tenté de construire un réseau. Plus grave : Depuis 2001, au moins 10 d'entre elles ont été frappées de liquidation et 3 de redressement judiciaire. Avec le plus souvent à la clé l'échec d'une partie de leurs affiliés. Etc.....

Je vous laisse lire l'intégralité de l'article mais en résumé, même monsieur Jean Pierre PAMIER qui avant de prendre sa retraite a été le rédacteur en chef de FRANCHISE MAGAZINE pendant 30 ans, la principale revue spécialisée, savait que plus de la moitié des réseaux étaient des échecs et ne pouvait citer qu'une réussite LA MIE CALINE.

Par hasard en 2010, j'ai découvert la première boulangerie de monsieur Jean François FEUILLETTE à BLOIS et je suis resté plus de deux heures à analyser l'offre et observer la clientèle et tout était parfait. Faisant régulièrement le trajet TROYES TOURS et passant par BLOIS, je sortais de l'autoroute pour y revenir à différents horaires et elle ne désemplissait pas.

Au salon de la franchise, monsieur Jean François FEUILLETTE avait un stand et je lui ai donné mon étude et nous avons passé plusieurs heures ensemble. Je ne lui ai pas proposé qu'il soit mon client car je ne travaillais qu'avec des réseaux qui avaient au moins 10 ans d'existence et plus de 100 points de vente et il n'avait qu'une trentaine d'unités.

C'est à la même époque que j'ai découvert les boulangeries ANGE, concept extraordinaire qui comme Marie BLACHERE multipliait les promotions type 3 plus 1 pour faire décoller les chiffres d'affaires et les résultats. Comme chez FEUILLETTE, le concept ANGE était parfait et il y avait une volonté de monter en qualité sur tous les plans aussi bien des matières premières que de la formation du personnel.

Déjà à l'époque, je pouvais rien qu'en me promenant faire un premier constat. Là où il y avait un restaurant Mc DONALD'S, on pouvait ouvrir une boulangerie ANGE ou FEUILLETTE, ce qui laissait déjà 1 500 zones d'implantation possible. On trouve aujourd'hui de plus en plus souvent dans des petites villes deux boulangeries sous enseignes là où il y a un Mc DONALD'S.

J'ai commencé à étudier et à suivre de près les enseignes ANGE et FEUILLETTE en visitant toutes celles que je trouvais sur ma route et en rencontrant quand cela était possible les franchisés. Je leur donnais mon étude et nous parlions du marché de la boulangerie.

En 2015, pour différentes raisons, j'ai mis un terme à la chasse aux franchiseurs escrocs et à l'aide aux franchisés en difficultés mais j'ai continué à suivre le secteur de la boulangerie qui s'annonçait encore plus porteur que celui de la restauration rapide.

En 2020, en pleine crise du COVID, enfermé chez moi comme tout le monde, j'ai décidé de ressortir mes dossiers boulangeries. Les chiffres des franchisés étaient de plus en plus beaux et les ouvertures se multipliaient avec de nouveaux acteurs comme les boulangeries LOUISE ou Sophie LEBREUILLY.

En face les boulangers indépendants ne réagissaient pas ce qui était à première vue incompréhensible. Pour comprendre cette absence de réaction, je suis allé sur FACEBOOK et je me suis inscrit sur le groupe PASSION BOULANGERIE qui compte 21 000 membres.

J'ai commencé à publier des informations sur les boulangeries indépendantes les plus rentables et leurs solutions et je donnais les noms des sites gratuits www.infogreffe.fr, www.société.com, www.verif.fr sur lesquels on pouvait trouver tous les bilans. En donnant toutes ces informations et solutions, plus de 200 boulangers indépendants m'ont demandé en ami et beaucoup m'ont demandé des conseils.

Mais j'ai aussi pu à cette occasion voir que l'on cachait volontairement des informations essentielles aux boulangers indépendants et qu'en plus on créait des divisions entre eux pour servir des intérêts de certains acteurs du marché et vous verrez des exemples. Diviser pour mieux régner est la règle pour beaucoup.....

En donnant ces informations et ces sites gratuits sur PASSION BOULANGERIE je suis devenu la cible de plusieurs acteurs dont je mettais à mal le juteux business qu'ils développaient sur le dos des boulangers indépendants en difficulté. Une dizaine de membres se sont déchainés contre moi, publiant certains jours plus de 200 messages d'insultes ou même de menaces physiques ou de mort. Ne lâchant pas l'affaire, ces membres ont même créé une fausse fiche à mon nom avec des insultes à l'égard des boulangers indépendants. La fausse fiche a été supprimée en quelques minutes par FACEBOOK et je suis encore en vie trois ans après.

L'épisode PASSION BOULANGERIE est intéressant car il montre que pendant que les enseignes se développent et travaillent même ensemble sur certains sujets, on tire dans le dos des boulangers indépendants et vous allez comprendre pourquoi avec des preuves et des bilans.

Le résultat est que les enseignes ont creusé l'écart avec la majorité des indépendants et qu'elles ont aujourd'hui un boulevard devant elles....