



Quand un **investissement réduit** permet la **réussite**

Il s'installe dans l'ancien local vide de la boulangerie déplacée à 100 m et fait le choix d'un investissement réduit.

Pour leur première installation, Maryline et Éric Bonnet rachètent le local vide d'une ancienne boulangerie. L'ancien propriétaire a déménagé pour ouvrir à 100 m de là. Cela n'a pas découragé le couple Bonnet qui croyait vraiment en son projet. Le secret du succès : un très bon emplacement, un projet pensé au centime près et une offre limitée au pain. Histoire d'une installation à petit budget.

Parier sur la qualité de l'emplacement malgré la forte concurrence pressentie.

Pourquoi acheter un local vide d'une ancienne boulangerie lorsque cette dernière s'installe 100 mètres plus loin ? Parce que sa taille et son prix correspondaient tout à fait à ce que souhaitaient les artisans : commencer avec une petite affaire qui demande peu d'investissement pour ensuite progresser avec le temps. Mais surtout, sa situation géographique est très intéressante : à la sortie de la ville juste avant le péri-



Pour sortir de la ville, les gens viennent de la rue à l'arrière-plan sur la photo et doivent prendre la rue à droite sur la photo. L'Armoire à Pains se situe en angle de rue, dans le virage qu'empruntent les gens pour rejoindre le périphérique.

phérique. Passer devant l'Armoire A Pains est obligatoire lorsque vous venez du centre et que vous souhaitez rejoindre le périphérique. La boulangerie se trouve sur l'axe Centre-ville/rocade à un angle de rue.

Facteur très intéressant, plusieurs sièges d'administrations se situent dans le quartier ; Ils apportent la clientèle des produits salés et renforcent la clientèle du soir pour le pain.

Dernier petit atout, ce local dispose d'une cour. Très pratique pour entreposer le bois servant au four à chauffe indirecte Llopis.

Pour un faible budget, un projet pensé au centime près.

Éric et Maryline Bonnet forment une réelle équipe, chacun est complémentaire par rapport à l'autre : Monsieur s'occupe de la fabri-

cation, et Madame, de la vente et de toute la gestion. Aucun euro n'entre ou ne sort sans qu'elle ne le sache. « *Sans mon épouse, je n'aurai pas réussi cette installation, car c'est elle qui savait si nous pouvions faire tel ou tel investissement.* » Le projet a été pensé au centime près. Aucun achat, aucun investissement n'a été compté approximativement. « *Pour l'achat du matériel, nous avons démarché plusieurs distributeurs. Nous avons négocié avec ceux qui ont accepté de signer des devis très précis. Quand le banquier nous a demandé si nous avions prévu une marge de manœuvre pour l'estimation du matériel, nous avons pu lui répondre avec assurance que tous les devis étaient signés au centime près.* »

Pour limiter les investissements, il a été fait appel à l'occasion. Magasin et fournil ont été

Les stages favorisent les échanges entre professionnels



Maryline Bonnet

« *Pour ce projet nous nous sommes entourés de partenaires comme Denis FRANCOIS, meunier à l'époque (Moulins La Roulet – 40), qui nous a fortement conseillé de ne pas laisser passer cette affaire.*

Nous recherchions un fonds plutôt qu'un local, mais pour lui, ce local était une bonne affaire. L'expérience lui a donné raison. Nous avons également suivi des stages comme celui des créateurs ou repreneurs d'entreprise à l'INBP. On apprend plusieurs choses sur les baux commerciaux et aussi sur la valeur du fond.

Par exemple, lorsqu'on installe un four maçonné, cela donne de la valeur au mur, si on ne précise pas que c'est nous qui l'avons financé, le propriétaire peut nous augmenter le loyer. »

Le couple Bonnet ne souhaitant pas développer la pâtisserie, l'investissement pour la fabrication ne se limitait qu'à l'équipement de fournil.



entièrement équipés au moyen de matériel d'occasion. L'agencement de la boutique vient d'une ancienne boulangerie. Le tout a été relooké par un menuisier, ami du couple. Bien que les artisans lui aient demandé un style simple, le menuisier n'a pas résisté, il a réalisé de magnifiques moulures à l'ancienne. « Pour le magasin, nous ne souhaitons pas investir énormément car dans ce cas nous aurions attendu au moins 7 ans avant de le refaire. Lorsque l'on investit beaucoup, on hésite à réinvestir avant longtemps. »

En ce qui concerne l'équipement de fabrication dans le fournil, il est un matériel pour lequel Eric Bonnet a fait une petite entorse à sa règle du « tout occasion ». Il s'agit du four. Malgré le prix plus élevé par rapport à d'autres marques, Éric Bonnet a souhaité ne pas prendre de risque en installant un four à bois Llopis neuf. Il connaissait bien cette marque et ce produit.

Les enseignes extérieures, quant à elle, ont été posées en famille. La réalisation a été faite par un prestataire qui a accepté de faire simple à moindre coût. L'objectif consistait à ce que cela tienne deux ans. Chaque investissement en son temps. Il n'y a pas eu d'autres travaux réalisés en ce qui concerne la façade de la boutique.



Du pain, rien que du pain

Pour Éric Bonnet c'est clair, la pâtisserie? Très peu pour lui! « Cuire un litre de crème pour faire un flan m'a toujours ennuyé. Avec le temps, c'est devenu moins contraignant mais je ne fais pas plus en pâtisserie. Aujourd'hui la chance me sourit car l'apprentie boulangère qui travaille chez nous en ce moment a une formation de pâtissière. C'est elle qui fait les flans et les produits de pâtisserie. De la tarte-rie oui, mais rien de plus. Mon métier c'est le pain, c'est ma passion, et je ne fais que ce que j'aime. » L'artisan angevin, compagnon du devoir, est un passionné de pain. L'offre de l'Armoire A Pains est très claire: du pain, principalement du pain. Un peu de viennoiserie, de salés. La boutique ouvre-t-elle pour les fêtes, l'artisan propose-t-il de la pâtisserie à cette occasion? Non, mais ce qui n'empêche pas les commandes... de pain. Oui, en géné-

ral on commande des tartes, des entremets, des entremets glacés, mais à L'Armoire à Pains, les commandes concernent simplement du pain. « Les gens savent qu'ils ne trouveront pas de pâtisserie chez nous. Lorsqu'ils en demandent, je les envoie chez le collègue d'à côté qui en fait. En été, je fais des tartes de fruits frais, mais je n'arrive pas à les vendre à chaque fois car les gens ne sont pas habitués à en voir chez nous, et ils ne viennent donc pas pour cela. » Ce n'est pas non plus un achat d'impulsion.

Le boulanger angevin peut se permettre de se spécialiser de la sorte car il se trouve en ville, sur un axe de passage, et pas très loin d'autres collègues, il n'est pas isolé. La concurrence a de bons côtés. Pour un artisan qui n'a pas SON style, la concurrence est dure, mais dans le cas du couple Bonnet, elle était quasiment nécessaire, sinon, il aurait été obligé d'élargir son offre à la pâtisserie pour capter assez de clients pour vivre.

Pour un faible budget, une équipe très réduite au démarrage et qui s'agrandit très progressivement

Sans pâtisserie, l'effectif est allégé et l'organisation du travail simplifiée. Ne faire que du pain correspond très bien à la ligne de conduite du couple Bonnet: commencer très petit avec un investissement minimum, pour devenir peut-être un jour très grand, sachant malgré tout que l'objectif



L'Armoire à Pains affiche nettement sa préférence pour le pain : ci-dessus, le rayon pain est aussi important que le rayon salés, pâtisserie, boissons (ci-dessous) voire plus. Sans tenir compte du pain présent derrière ce rayon.



Moulin à céréales

Retrouvez les saveurs d'antan. Faites votre farine vous-même !

Rodolphe LAUPPE

16, rue de Strasbourg
71100 CHÂLON-SUR-SAONE
Tél. 03 85 94 06 79
Fax 03 85 48 78 12



email : moulinrodolphe@wanadoo.fr - site : www.moulins-cereales.com

Plusieurs meuniers pour pallier les coups durs

« Aujourd'hui je travaille avec trois à quatre meuniers. Le premier Noël j'ai eu une grosse surprise sur une farine. Impossible de sortir des pains vendables.

J'ai contacté le meunier qui s'est retourné vers l'exploitant agricole.

Il s'est trouvé qu'un lot de blé ne correspondait pas du tout à la commande, cette variété n'était pas panifiable. Je travaille toujours avec ce meunier mais j'en ai eu deux voire trois autres de façon à prévenir ce genre de mésaventure. Ce qui est appréciable avec ce genre de meunier c'est que l'on est écouté. Il y a un vrai dialogue. Et dans ce cas-là, il s'est vraiment mis à ma place. »

principal est de vivre sa passion.

À 30 ans, le couple d'artisans ouvre sa propre boutique. Aucun salarié : Madame à la caisse et Monsieur au Fournil. Au bout de deux mois, les jeunes entrepreneurs embauchent un ouvrier à mi-temps, puis à trois quarts de temps pour finir au terme d'un an à un temps plein. « *Nous avons eu de la chance de trouver un ouvrier boulanger qui nous suive. Il a tout de même renoncé à un poste à plein-temps qu'un collègue lui proposait pour venir chez nous. Certes, notre travail correspondait à ce qu'il souhaitait faire, mais nous partions tout de même dans l'inconnu, comme toute entreprise qui démarre.* » En mars 2000, cinq mois après l'ouverture, une vendeuse est embauchée. Non pas qu'une seule personne ne suffise pas, mais pour cause de maternité.

Sept ans après l'ouverture, c'est-à-dire aujourd'hui, l'équipe et l'entreprise ont évolué davantage que n'espéraient Éric et Maryline Bonnet. L'Armoire à Pains emploie deux ouvriers boulangers, une apprentie boulangère, un ouvrier d'appoint (15 heures / semaine) et deux vendeuses. Au total, avec les patrons, L'Armoire À Pains compte une équipe de 9 personnes.

Préserver la vie de famille en fermant le dimanche et le lundi

Pour Eric et Maryline Bonnet, la famille est plus importante que le tiroir-caisse. Le couple a imposé ses conditions à ses clients et ces derniers les ont acceptées : fermeture les dimanches et lundis, et le jour de Noël et le premier de l'an. « *Nous souhaitions imposer ce rythme pour sauvegarder notre vie de famille, notre équilibre. Nous nous installions ici seulement si nous pouvions faire cela. En Loire-Atlantique, une affaire nous intéressait vraiment, mais il était impossible que nous instaurions nos conditions, c'est pour quoi nous n'avons pas signé.* » Mais s'il y avait eu un manque à gagner trop important pour vivre en fermant le dimanche, il est bien évident que le couple serait passé à 6 jours d'ouverture par semaine.

Par contre, la boutique est ouverte de 7 heures à 19h30 non-stop. « *Lorsque vous voyez votre enfant se lever tôt le matin de Noël pour aller au pied du sapin, à ce moment-là, vous vous dites que le tiroir-caisse n'est pas de taille face à cela. Il faut savoir faire la part des choses et se préserver. Cinq jours par semaine on travaille sans compter les heures, on se défonce pour faire tourner notre affaire, mais le dimanche et lundi, on*



Depuis l'ouverture, l'agencement a changé mais pas la disposition de la boutique. Le four à bois est toujours au centre. Le seul gros investissement de départ au niveau de l'équipement.



coupe les ponts. Trop de boulangers ont mis la famille de côté et souvent pour pas plus de chiffre d'affaires à la fin du compte. Tout est une question d'organisation. C'est sûr, nous avons la chance de pouvoir fermer le dimanche, mais quelquefois il faut oser. Beaucoup d'artisans n'auraient pas osé à notre place. » Aujourd'hui, l'affaire tourne très bien, si bien que maintenant, Eric Bonnet s'organise et délègue le travail de façon à ne plus venir travailler le samedi après-midi, et donne priorité à ses enfants. ■

Notre Avis

L'Armoire A Pains est l'exemple concret qu'il faut croire en son projet. C'est assez osé de s'installer à 100 m d'une autre boulangerie. Surtout s'installer dans son ancien local. Ce n'était certainement pas sans raison que cette boulangerie s'est déplacée. Et pourtant le couple Bonnet l'a fait.

Mais en limitant au maximum les risques, en particulier les investissements. Cette création revient à moins de 85 000€ (550 000 francs à l'époque), alors qu'il faudrait compter 150 000€ aujourd'hui pour racheter une petite affaire. Réduire les investissements ne veut pas non plus dire « mégoter » sur le matériel. Eric Bonnet a opté pour un four Llopis, marque qui n'est pas réputée la moins chère pour ce type de matériel.

Dans tout projet il faut oser y croire, et oser essayer ce que l'on souhaite faire, comme fermer deux jours dans la semaine alors que l'on vient de s'installer et que personne ne nous connaît. Le couple Bonnet a osé aller plus loin : fermer deux jours dont le dimanche.

Est-ce une chose à faire ? En tous les cas, les clients n'ont pas déserté la boutique. Et vous l'auriez-vous fait ? Pensez-vous que fermer deux jours est une chose raisonnable ? Et le dimanche ? Est-ce le client ou le boulanger qui doit imposer ses jours ?