

Comment augmenter son chiffre d'affaires en boulangerie ? Quel plan d'action ? Peut-on augmenter son chiffre d'affaires sans investir ?

Si le pain, accompagné d'une image très positive, reste un élément incontournable du modèle alimentaire français, **sa consommation n'a cessé de baisser** : de 200 grammes de pain consommés en moyenne par jour et par habitant en 1970, nous sommes passés à 121 grammes en 2007 et **moins de 90 grammes aujourd'hui**. Heureusement, on note un ralentissement de cette baisse depuis 2013.

Seulement un tiers des Français consomme du pain à chaque repas. Par ailleurs les enfants et les adolescents en consomment bien moins que les adultes.

Les boulangeries, dont le nombre est en chute, doivent faire face à cette tendance et s'adapter, d'autant plus que la concurrence des chaînes alimentaires s'accroît.

La **baguette est devenue un simple produit d'appel** qui doit permettre de vendre d'autres produits.

Voici quelques conseils pour vous aider à faire décoller votre chiffre d'affaires.

Boulangeries : un chiffre d'affaires optimisable.

Il existe de nombreuses pistes pour augmenter son chiffre d'affaires en boulangerie.

Mais avant de passer aux solutions, il est essentiel de comprendre **les attentes profondes** des consommateurs sur votre zone de chalandise :

- menez une étude de marché ([cliquez ici pour lire les 8 meilleures méthodes d'étude de marché](#)),
- faites une [étude de concurrence](#),
- menez aussi une enquête de satisfaction ([cliquez pour accéder à un modèle](#)).

De manière générale, les boulangeries qui réussissent sont celles :

- qui misent sur l'innovation,
- qui investissent,
- qui montent en gamme,
- qui se diversifient,
- qui créent l'événement,
- qui s'adaptent aux demandes spécifiques de leur clientèle.

Entrons dans les détails et voyons les moyens concrets d'augmenter son chiffre d'affaires en boulangerie.

Comment augmenter son chiffre d'affaires en boulangerie ?

Voici quelques astuces pour accroître ses ventes sans investissement coûteux.

1) Mettez en avant votre savoir-faire artisanal.

Rappelons-le, le "boulangier" est celui qui assure lui-même le pétrissage de la pâte, sa fermentation, sa mise en forme ainsi que la cuisson du pain sur le lieu de vente. C'est au boulangier de mettre en

place une communication qui rappelle au client la nature artisanale de son métier : information sur lieu de vente, flyers, décor...

2) Proposez des produits qui correspondent aux attentes de vos clients.

Même si votre boulangerie est la seule sur 15 km à la ronde, écoutez vos clients et faites en sorte de répondre à leurs besoins. Pour cela, il faut leur parler et les interroger par écrit !

3) Ecoutez les tendances et diversifiez-vous.

Les possibilités de diversification sont nombreuses en boulangerie, à vous de définir un concept clair :

- boulangerie épicerie fine,
- boulangerie snacking,
- boulangerie pâtisserie,
- boulangerie salon de thé,
- boulangerie alternative, avec par exemple une gamme de produits sans gluten,
- etc.

4) Visez l'amélioration constante de l'expérience client.

Apportez à vos clients une qualité de service irréprochable et misez sur le [bouche-à-oreilles](#).

Pour bien comprendre les enjeux de l' "expérience client", lisez notre article [Comment améliorer l'expérience client : 20 pistes](#).

5) Adaptez vos horaires d'ouverture.

C'est un élément qui agit directement sur votre chiffre d'affaires. En fonction de votre implantation, de votre clientèle et de ses contraintes, vous devrez adapter vos horaires d'ouverture de la manière la plus précise possible, et donc adapter votre organisation.

6) Tournées, livraisons, dépôts de pain...

Plus adaptées à la vie rurale, les tournées sont malgré tout parfois indispensables dans des secteurs où la population est vieillissante et peu à même de se déplacer.

C'est un service complémentaire qui doit être envisagé. Si vous n'êtes pas en mesure d'assurer les tournées vous-même, faites appel à des sous-traitants, pensez aux possibles lieux de dépôt de pain, ou développez cette activité comme une offre de service annexe (avec structure juridique et personnel dédié) si le potentiel le permet.

Artisans boulangers : mettez votre savoir-faire en avant sur internet.

En matière alimentaire, l'aspect visuel des présentations est devenu un vecteur de communication très puissant, cela grâce au développement des réseaux sociaux tels Facebook, Twitter ou Pinterest.

Réfléchissez aussi à une présence sur **Instagram**. Au delà du simple réseau social, Instagram est LA plateforme idéale pour ce qui est visuellement attractif. Si vous avez de l'imagination et du talent cet outil pourra être intégré dans votre stratégie marketing pour augmenter votre chiffre d'affaires.

Avec les bons mots clés et des photos de qualité, vous pourrez imposer vos réalisations comme des références. Idéalement, jumelez votre compte avec une page professionnelle Facebook. Formez-vous sur l'utilisation des réseaux sociaux si nécessaire.

Voir aussi notre article : [Comment augmenter le chiffre d'affaires de son magasin ? 20 conseils.](#)