

Comment ouvrir un point chaud ou créer un terminal de cuisson de pain et viennoiseries ? Peut-on s'installer en tant qu'auto-entrepreneur ? Peut-on s'installer sans apport et sans diplôme ? Quelle réglementation ? WikiCréa vous dit tout.

Un **point chaud** est un établissement commercial qui sert à ses clients divers produits alimentaires à consommer sur place ou emporter, notamment du pain et des viennoiseries, mais aussi des paninis, pizzas et autres produits frais ou surgelés.

A la différence d'une boulangerie, le point chaud ne fabrique pas lui-même ses produits. Il peut s'agir d'un simple dépôt de pain ou d'un **terminal de cuisson**. Le pain industriel est livré moulé, congelé ou sous vide, prêt à cuire sur place.

Le dirigeant d'un point chaud n'est pas autorisé à porter le titre d'artisan-boulangier, et ne peut faire figurer le mot "boulangerie" sur son enseigne, sous peine d'une amende de 37 500 euros et d'une peine de deux ans d'emprisonnement. Il est un **simple commerçant** et peut exercer sans diplôme.

Voici tout ce qu'il faut savoir pour créer un point chaud.

Voir aussi notre article : [Ouvrir sa boulangerie : tout savoir pour bien démarrer.](#)

Créer ou reprendre un point chaud : le marché.

Il y a environ **3500 points chauds ou terminaux de cuisson de pain en France**. Leur chiffre d'affaire se répartit assez équitablement entre la vente de pain, la vente de viennoiseries-pâtisseries et la petite restauration type snacking.

C'est un secteur dynamique et en forte croissance, mais concurrencé à la fois par les boulangeries, les grandes et moyennes surfaces ainsi que les supérettes.

Au nombre de 32 000 environ, les boulangeries conservent encore **70% des parts du marché de la vente de pain**, et mettent en avant leur côté artisanal. Mais les points chauds tirent leur épingle du jeu, profitant d'un espace de vente souvent plus large et plus complet que les boulangeries.

A noter que de nombreux points chauds sont intégrés à des **réseaux de franchise**.

Les clés de la réussite pour un point chaud.

Ouvrir son point chaud est une aventure exigeante, qui demande un investissement assez conséquent (de 60 000 € hors franchise à 200 000 € pour une création en réseau de franchise). La réussite d'un point chaud réside en grande partie dans les **qualités du chef d'entreprise**.

Une expérience dans le commerce, la restauration ou la grande distribution sera un atout. Des **compétences en organisation et management** seront aussi bienvenues.

Il s'agit d'un métier à **forte amplitude horaire**, pas toujours compatible avec une vie de famille classique.

Le **choix de l'emplacement commercial** est stratégique : menez votre étude de marché, repérez les flux de clients potentiels et les zones à faible concurrence.

Il faudra aussi proposer une **offre adaptée**, susceptible de convaincre et de fidéliser la clientèle. A ce titre, il est important de proposer des produits et des menus tendance en surfant sur le

diététique, le biologique, le sans gluten ou encore le zéro déchet. Choisissez aussi un positionnement clair : viennoiserie ? snacking ?

Enfin, la **qualité du contact commercial** pourra faire la différence par rapport à la concurrence.

Voir aussi notre article : [Les 20 qualités d'un bon chef d'entreprise.](#)

Les normes et réglementations pour ouvrir un point chaud.

Qualification professionnelle.

Alors que l'**artisan-boulangier** doit être titulaire d'un CAP-BEP, Bac Pro ou diplôme équivalent pour pouvoir exercer, le dirigeant de point chaud ou de terminal de cuisson **n'a besoin d'aucun diplôme.**

Les principales normes à respecter pour ouvrir un point chaud.

De nombreuses normes sont à respecter pour ouvrir un point chaud, parmi lesquelles :

- **Normes de sécurité et d'accessibilité** relatives aux ERP (établissement recevant du public),
- **Normes sanitaires** en matière de sécurité des aliments et d'aménagement et équipement des locaux,
- **Installations techniques** : les systèmes de cuisson, ventilation, climatisation et extraction frigorifique doivent respecter les règles relatives à la tranquillité du voisinage et être correctement isolés,
- **Affichage des prix et mentions obligatoires** : l'affichage du prix du pain est soumis à une réglementation très précise,
- **Affichage des ingrédients reconnus comme allergènes** : sur le produit ou à proximité,
- **Appellation des pains** : il est interdit pour un point chaud d'utiliser les appellations "pain maison", "pain de tradition française", "traditionnel français" ou "traditionnel de France" si le pain est surgelé ou s'il contient des additifs industriels,
- **Affichages obligatoires à l'attention du personnel,**
- **Obligation de payer une cotisation à la SACEM**, si de la musique est diffusée dans le point chaud (radio, télévision...).

Quel est le meilleur statut juridique ?

L'activité étant de nature commerciale, la création de l'entreprise se fera auprès du centre de formalités de la CCI.

Les différents statuts envisageables pour exercer seul sont :

- La **micro-entreprise** (ex-auto-entreprise) : statut très simple mais inadapté pour une activité commerciale nécessitant des investissements et un local commercial,
- L'**entreprise individuelle en nom propre** (EI) : c'est un statut fréquent et adapté mais qui peut réserver quelques désagréments en ce qui concerne le paiement des cotisations sociales à la Sécurité sociale pour les indépendants (ex RSI). En effet, les cotisations étant calculées sur les bénéfices de l'année, elles sont susceptibles de varier fortement d'une année sur l'autre,
- L'**EIRL** : même remarque que pour l'EI. Mais l'EIRL permet de protéger son patrimoine personnel mieux qu'en entreprise individuelle classique,

- L'**EURL** (ou SARL en cas de plusieurs associés) : c'est un statut adapté. Le gérant détermine lui-même sa rémunération, qui sert de base au calcul des cotisations sociales,
- La **SASU** : **c'est de fait le régime le mieux adapté pour un commerçant seul.** La SASU permet d'éviter la Sécurité sociale pour les indépendants (ex-RSI).

Créez votre entreprise directement en ligne.

WikiCrea a sélectionné **Legalstart** pour vos formalités de création d'entreprise en ligne, tout simplement parce qu'il s'agit de l'offre la plus complète et la moins chère du marché. [Cliquez ici pour en savoir plus et débiter vos démarches en ligne.](#)

Les étapes de la création d'un point chaud.

Voici les principales étapes pour ouvrir son point chaud :

1. **Imaginez une offre et un positionnement commercial** (nom de l'enseigne, couleurs, décoration, produits à vendre) ou rapprochez-vous d'un réseau de franchise,
2. **Recherchez des fournisseurs**, commencez à imaginer vos assortiments et menus,
3. [Menez une étude de marché \(cliquez pour en savoir plus sur cette étape essentielle\)](#),
4. **Réalisez une étude économique** à travers un [plan financier](#),
5. **Identifiez les financements** nécessaires au démarrage,
6. **Identifiez le local** ou le [fonds de commerce](#) à reprendre,
7. **Signez le bail commercial**,
8. **Effectuez les éventuels travaux** et décorez votre établissement,
9. **Choisissez votre statut juridique et enregistrez-vous** (CCI),
10. **Lancez la communication**,
11. **Ouvrez !**

Création d'un point chaud : quel budget prévoir ?

Ouvrir un point chaud : est-ce rentable ? Peut-on ouvrir un point chaud sans apport ?

Il n'est pas envisageable d'ouvrir un point chaud sans apport. En effet, des **investissements conséquents** sont à prévoir : matériel, four, chambre froide, vitrines et présentoirs, caisse, espace de dégustation sur place... sans compter le stock de départ.

Le budget final dépendra aussi du coût du loyer et du dépôt de garantie, du [droit au bail](#)...

En moyenne, il faut prévoir environ **150 000 €** pour ouvrir son point chaud.

Business plan pour un point chaud.

Pour établir votre **business plan** en vue de l'ouverture de votre point chaud, utilisez le modèle Excel gratuit WikiCrea : [cliquez ici](#).

Des documents Excel pour gérer votre entreprise (gratuit).

- un **facturier** permettant d'établir devis et factures : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **livre de recettes**, **obligatoire pour les auto-entrepreneurs** : [cliquez ici pour y accéder](#),
- un **modèle de suivi de trésorerie** : [cliquez ici pour y accéder](#).

Voir aussi notre article : [Reprendre une boulangerie : 10 étapes et 10 conseils.](#)