



Transition numérique en boulangerie-pâtisserie

Caisse connectée, traçabilité, recettes, commandes en ligne, click & collect, réseaux sociaux et planning – sans perdre son ADN artisanal.

Objectifs pédagogiques

- ▶ Définir et démarrer une démarche de transition numérique adaptée à une boulangerie-pâtisserie.
- ▶ Améliorer l'organisation, sécuriser hygiène et traçabilité, développer le CA (commandes, fidélisation) et mieux piloter l'activité.

Programme détaillé – 2 JOURS / 14 HEURES (NOMBREUX ATELIERS PRATIQUES)

Jour 1 – Enjeux, diagnostic et outils cœur de métier 7 h • dont ateliers

1. Comprendre la transition numérique en boulangerie-pâtisserie

- ▶ Évolutions du métier : facturation, comptabilité, gestion des prix, recettes numérisées, traçabilité.
- ▶ Commandes via applications / sites, click & collect, livraison, réseaux sociaux.
- ▶ Les piliers du numérique : production & traçabilité (recettes, fiches techniques, DLC, allergènes), vente & relation client, organisation &.
- ▶ RH, pilotage économique.
- ▶ Diagnostic rapide : outils déjà en place, forces, points de vigilance, priorités.
- ▶ Atelier : grille d'auto-diagnostic spécifique boulangerie-pâtisserie.

2. Caisse, traçabilité et production

- ▶ Logiciel de caisse adapté : familles de produits, prix, TVA, promos, carte fidélité ; liaison production / laboratoire, multi-points de vente.
- ▶ Traçabilité et hygiène : suivi des matières premières, DLC, allergènes, contrôles ; relevés numériques (températures, contrôles).
- ▶ Recettes et fiches techniques numérisées : standardisation, calcul des coûts, gestion des fiches produits.
- ▶ Atelier : cartographie des flux (de la commande fournisseur à la vente) et points où le numérique fiabilise / fait gagner du temps.

Jour 2 – Commandes, communication, données et plan d'action 7 h • dont plan d'action

3. Commandes, click & collect et relation client

- ▶ Commandes en ligne : précommande (pains spéciaux, gâteaux, pièces montées), click & collect, formulaire / application.
- ▶ Relations fournisseurs : applications des moulins et grossistes (commandes, suivi des livraisons).
- ▶ Fidélisation : carte physique vs numérique, base clients simple, offres ciblées.
- ▶ Gestion des avis (Google, réseaux sociaux) : encourager, répondre, traiter les insatisfactions.
- ▶ Atelier : analyse d'un cas réel (présence en ligne, avis, commandes) et rédaction de réponses types.

PUBLIC CONCERNÉ

Chefs d'entreprise et responsables de boulangeries-pâtisseries artisanales ; responsables de magasin et de production, conjoints collaborateurs et salariés impliqués dans la vente, la gestion ou la communication.

PRÉ-REQUIS

Maîtrise minimale des usages numériques courants (e-mail, web, smartphone). Aucun prérequis technique.

DURÉE & ORGANISATION

14 heures (2 jours de 7 h ou 4 demi-journées).

EFFECTIF

Jusqu'à 10 participants (intra) ou groupe inter-entreprises.

MODALITÉ

Présentiel (idéalement au fournil / magasin) ou classe virtuelle.

TARIF & FINANCEMENT

Sur devis (intra ou inter-entreprises).
Finançable par votre OPCO – OPCO EP (boulangerie, pâtisserie, chocolaterie, glacerie) ou OCAPIAT (industries alimentaires) – au titre du plan de développement des compétences ; France Travail possible.

DÉLAI D'ACCÈS

Inscription jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation. Prévoir en amont le dépôt du dossier de prise en charge OPCO.

CONTACT & INSCRIPTION

info@oxyformation.fr · 01 83 43 92 38 ·
www.oxyformation.fr · Devis & étude de financement.



Transition numérique en boulangerie-pâtisserie (suite)

4. Organisation, données et feuille de route numérique

- Organisation des équipes et RH : planning partagé, pointeuse digitale, articulation fournil / vente, communication interne.
- Exploiter les données : ventes par produit, tranches horaires, jours forts / faibles ; impact sur production, assortiment, horaires,.
- promotions.
- Données clients (e-mails, téléphone) : collecte en magasin, consentement, usage (newsletter, SMS) – RGPD simplifié.
- Plan d'actions : fixer 3 à 5 priorités (planning digital, précommande, présence Google / réseaux) sur 6-12 mois, avec indicateurs.
- Atelier de synthèse : chaque participant formalise sa feuille de route numérique (1 à 2 pages).

Organisation pédagogique

Moyens & méthodes pédagogiques

Formateur expert en transformation numérique des métiers de bouche. Pédagogie active : cas de boulangeries engagées, ateliers et consultation d'outils en ligne. Grille d'auto-diagnostic, fiches mémo et modèle de feuille de route remis.

Moyens de suivi & modalités d'évaluation

Positionnement individuel avant l'entrée en formation. Émargement, évaluation continue (exercices, mises en situation) et évaluation finale (quiz / mise en situation). Attestation de fin de formation avec évaluation des acquis.

Profil des formateurs

Formateurs experts de leur domaine (HCR, métiers de bouche, hygiène, gestion ou prévention), justifiant d'une expérience professionnelle significative. CV et qualifications disponibles sur demande.

COMPÉTENCES VISÉES

Diagnostiquer la maturité numérique, choisir une caisse adaptée, mettre en place une traçabilité numérique, numériser ses recettes, développer commandes et fidélisation, gérer sa présence en ligne et bâtir une feuille de route.

ACCESSIBILITÉ – SITUATION DE HANDICAP

Parcours accessibles aux personnes en situation de handicap. Un référent handicap étudie avec vous les adaptations nécessaires – nous contacter.

VALIDATION

Attestation de fin de formation avec évaluation des acquis (et certificat de formation utile pour la prise en charge OPCO).