

Boulangerie Artisanale Dupont

Boulangerie-pâtisserie artisanale · Lyon 6e (69006) · 22 ans d'activité

38

Score de maturité digitale :
38 / 100
Benchmark sectoriel : 48/100
— 10 pts sous la moyenne

■ REPRENANTE SOUS CONDITIONS

PRIX DE CESSION

320 000 €

CA ANNUEL

280 000 €

DATE AUDIT

15 avril 2026

Présence en ligne

32/100

Outils & logiciels

28/100

Dépendances humaines

20/100

Données & sécurité

25/100

Communication client

45/100

Contrats & abonnements

55/100

■ 5 risques identifiés — dont 2 critiques

Rapport complet : risques chiffrés · plan 90 jours · décote négociée · call de restitution 30 min

NOTE DE SYNTHÈSE

Contexte de la mission.

Le présent rapport fait suite à l'audit digital réalisé sur la Boulangerie Artisanale Dupont, établissement indépendant implanté depuis 22 ans dans le 6e arrondissement de Lyon. L'audit a été commandé dans le cadre d'un projet de reprise estimé à 320 000 euros. L'analyse couvre 28 points de contrôle répartis en six domaines : présence en ligne, outils et logiciels, dépendances humaines, données et sécurité, communication client, et contrats numériques.

Ce que l'audit révèle.

L'entreprise affiche une maturité digitale fragile, avec un score global de 38/100, soit 10 points en dessous du benchmark sectoriel (48/100 pour le secteur boulangerie artisanale). Deux risques critiques ont été identifiés. Le premier tient à la dépendance totale au dirigeant actuel : la totalité des accès numériques — messagerie professionnelle, site web, compte Google My Business, logiciel de caisse — sont rattachés à ses identifiants personnels, sans aucune procédure de passation documentée. Le second concerne le logiciel de caisse, sous licence nominative non cessible, dont le remplacement obligatoire représentera un coût estimé entre 3 500 et 5 500 euros, absent du prix de cession négocié.

Notre recommandation.

La reprise peut se poursuivre, sous réserve d'intégrer trois conditions contractuelles avant signature : transfert formalisé de l'ensemble des accès numériques, clause d'accompagnement du cédant sur 30 jours minimum, et provision budgétaire de 5 500 euros pour les investissements digitaux obligatoires en année 1. Ces conditions permettront de sécuriser la transition opérationnelle et de protéger la valeur de l'acquisition. Par ailleurs, les éléments identifiés justifient une renégociation du prix de cession à hauteur de 6 000 à 8 000 euros.

SCORE GLOBAL**38** / 100*Benchmark sectoriel : 48/100***VERDICT****REPRENANTE SOUS CONDITIONS***Maturité digitale fragile — risques opérationnels immédiats***COÛTS CACHÉS****5 500 €***non reflétés dans le prix de cession*

TABLEAU DE BORD

Scores de maturité digitale par domaine, sur 100. Le benchmark correspond à la moyenne observée dans le secteur boulangerie artisanale en France.

Présence en ligne	32	<div><div style="width: 32%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Outils & logiciels	28	<div><div style="width: 28%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Dépendances humaines	20	<div><div style="width: 20%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Données & sécurité	25	<div><div style="width: 25%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Communication client	45	<div><div style="width: 45%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Contrats & abonnements	55	<div><div style="width: 55%;"></div></div>	/100	bench. 48/100
Score global	38	<div><div style="width: 38%;"></div></div>	/100	bench. 48/100

Les scores inférieurs à 40 signalent un risque opérationnel immédiat. Entre 40 et 60, des investissements sont à prévoir. Au-delà de 60, la situation est correcte avec des points d'amélioration identifiés.

RISQUES IDENTIFIÉS

Les cinq risques suivants ont été identifiés au cours de l'audit. Ils sont présentés par ordre de priorité, avec leur implication opérationnelle et leur impact financier estimé.

▲ CRITIQUE Dépendance totale au dirigeant sortant

L'ensemble des accès numériques de l'établissement — messagerie professionnelle, site web, compte Google My Business, page Facebook, logiciel de caisse — sont rattachés aux identifiants personnels de M. Dupont. En l'absence de clause de passation formalisée dans l'acte de cession, l'intégralité de ces ressources devient inaccessible dès son départ. Ce risque doit impérativement être traité comme condition préalable à la signature.

Impact financier estimé : **1 500 - 3 000 € (récupération et reconfiguration)**

▲ CRITIQUE Logiciel de caisse sous licence nominative non cessible

Le logiciel de caisse utilisé (version 2018, licence nominative) ne peut pas être transmis lors de la cession. Son remplacement par une solution SaaS équivalente adaptée au secteur boulangerie représente un investissement estimé entre 3 500 et 5 500 euros, incluant le matériel, la migration des données et la formation. Sans anticipation, ce remplacement peut entraîner une interruption partielle d'activité de deux à trois semaines.

Impact financier estimé : **3 500 - 5 500 € (non intégrés dans le prix de cession)**

● MODÉRÉ Réputation Google dégradée et non gérée

La fiche Google My Business affiche une note de 3,6/5 sur 47 avis. Huit avis négatifs récents (six derniers mois) portent sur la qualité du service le week-end et les temps d'attente. Aucune réponse du dirigeant actuel. Dans ce secteur, la note Google constitue le premier critère de décision pour près de 70% des nouveaux clients locaux.

Impact indirect : **perte estimée de 15 à 20% de nouveaux clients potentiels**

● MODÉRÉ Absence de sauvegarde des données clients

Le fichier clients est constitué d'un tableur Excel stocké en local sur l'ordinateur du dirigeant, sans synchronisation cloud ni sauvegarde automatique. Une panne matérielle entraînerait une perte définitive de l'historique client et des données de facturation.

Impact : **perte irréversible possible — reconstruction estimée à 2 à 4 semaines**

○ FAIBLE Hébergement du site web à renouveler dans 4 mois

Le contrat d'hébergement (OVH) arrive à échéance en août 2026. Le renouvellement représente un coût annuel de 120 €. Ce point ne constitue pas un risque opérationnel immédiat mais doit être anticipé dans le budget de transition.

Impact financier : **120 €/an — à intégrer dans le budget année 1**

ANALYSE PAR DOMAINE

1. Présence en ligne

32 /100

Le site web de l'établissement existe (boulangerie-dupont.fr) mais n'a pas été mis à jour depuis novembre 2022. Il n'est pas optimisé pour une consultation sur mobile, ce qui représente une perte significative de visibilité locale : dans ce secteur, plus de 62% des recherches de proximité sont effectuées depuis un smartphone. La page d'accueil affiche une photo de devanture datant d'avant la rénovation de 2021, et les horaires indiqués ne correspondent plus aux horaires réels de l'établissement.

Sur les réseaux sociaux, l'établissement dispose d'une page Facebook créée en 2019 (412 abonnés) mais le dernier post date d'octobre 2023. La fiche Google My Business est incomplète : pas de photos récentes, pas de description, et les questions posées par les clients (6 en attente) sont restées sans réponse depuis plusieurs mois.

Points de vigilance

- Site non adapté mobile — 62% du trafic local sur smartphone
- Horaires incorrects sur Google Maps et sur le site
- Page Facebook inactive depuis 18 mois — aucun Instagram
- 6 questions clients sans réponse sur Google My Business

2. Outils & logiciels

28 /100

L'établissement utilise un logiciel de caisse acquis en 2018 (licence nominative, non cessible), une imprimante de tickets thermique liée à ce même logiciel, et un tableur Excel pour la gestion des commandes fournisseurs. La comptabilité est traitée en externe par un cabinet. Aucun outil de gestion des stocks n'est en place — les commandes fournisseurs sont gérées de mémoire et sur papier.

Aucun logiciel développé sur mesure n'a été identifié, ce qui simplifie la transition. En revanche, l'email professionnel utilisé pour les relations fournisseurs est l'adresse personnelle de M. Dupont, sans export ni historique accessible au repreneur.

Points de vigilance

- Logiciel de caisse 2018 — licence nominative non cessible — remplacement obligatoire
- Email fournisseurs lié au compte personnel du dirigeant
- Gestion des stocks 100% manuelle — aucun outil de suivi des pertes

3. Dépendances humaines

20 /100

C'est le point le plus sensible de cet audit. La totalité de la gestion digitale de l'établissement repose sur M. Dupont. Aucune procédure n'est documentée, aucun accès n'est partagé avec les deux salariées, et aucun plan de continuité n'existe. M. Dupont conserve tous les mots de passe dans un carnet papier à son domicile et sur les notes de son téléphone personnel — ce carnet ne fait pas partie des actifs cédés.

Points de vigilance

- Exiger le transfert formalisé de tous les accès comme clause contractuelle avant signature
- Prévoir une période d'accompagnement du cédant d'au moins 30 jours
- Former les salariées aux nouveaux outils dès la première semaine

4. Données & sécurité

25 /100

Les données clients de l'établissement se limitent à un fichier Excel de 340 entrées, stocké sur l'ordinateur de bureau du dirigeant sans sauvegarde automatique. Ce fichier n'est pas protégé par un mot de passe. Les données de facturation des cinq dernières années sont également stockées en local, sur un disque dur externe non sauvegardé.

La conformité au RGPD n'a pas été traitée : aucune politique de confidentialité n'est affichée sur le site, et aucun consentement n'a été formalisé pour la collecte des données clients.

Points de vigilance

- Fichier clients non sauvegardé — perte totale possible en cas de panne
- Données de facturation 5 ans sur disque dur local non protégé
- RGPD non traité — mise en conformité minimale requise sous 60 jours

5. Communication client

45 /100

C'est le domaine le moins problématique de cet audit, et paradoxalement celui qui offre le plus fort potentiel post-reprise. L'établissement ne dispose d'aucun outil de communication client actif, mais bénéficie d'une clientèle locale fidèle estimée à 340 contacts identifiés. La mise en place d'un programme de fidélisation digital simple pourrait générer une augmentation de la fréquence de visite estimée à 15-25% dans les 90 premiers jours.

Points de vigilance

- 340 contacts identifiés — base à migrer vers un outil CRM simple dès J+30
- Aucun programme de fidélisation — forte opportunité de croissance rapide
- Pas de newsletter ni de communication SMS — à déployer en priorité

6. Contrats & abonnements

55 /100

C'est le domaine le plus sain de cet audit. Le nom de domaine boulangerie-dupont.fr est bien enregistré au nom de l'entreprise (expire en janvier 2027). L'hébergement est géré par OVH, contrat à 120 euros par an, échéance en août 2026. Les abonnements numériques actifs identifiés sont peu nombreux et les coûts associés restent maîtrisés. Aucun contrat longue durée bloquant n'a été identifié.

Points de vigilance

- Nom de domaine propriété de l'entreprise — à transférer dans l'acte de cession
- Hébergement OVH — 120 €/an — échéance août 2026 — renouvellement à anticiper
- Google Workspace lié au compte du dirigeant — transfert à formaliser
- Aucun contrat longue durée bloquant — point favorable au repreneur

ACTIFS DIGITAUX — ÉTAT AU MOMENT DE LA CESSION

Chaque actif digital est évalué selon son état réel et son impact pour le repreneur.

Actif	Statut	Réalité au moment de la cession	Impact repreneur
Fiche Google My Business	■ Critique	Note 3,6/5 non gérée depuis 8 mois. Accès lié au compte perso du cédant. 8 avis négatifs sans réponse.	Récupération urgente dès J+1 — réponse avis sous 7 jours
Site web boulangerie-dupont.fr	■ À risque	Dernière mise à jour : novembre 2022. Non adapté mobile. Horaires incorrects.	Refonte légère J+60 — budget 800-1 500 €
Logiciel de caisse	■ Critique	Licence nominative 2018, non cessible. Lié au compte personnel du dirigeant.	Remplacement obligatoire J+30 — budget 3 500-5 500 €
Nom de domaine	■ Fonctionnel	Enregistré au nom de l'entreprise. Expire janvier 2027. Hébergeur : OVH.	Transfert à formaliser dans l'acte de cession
Page Facebook	■ À risque	412 abonnés. Dernier post : octobre 2023. Accès lié au compte perso du cédant.	Récupération nécessaire — réactiver sous 30 jours
Fichier clients Excel	■ Critique	340 contacts. Stocké en local, non sauvegardé, non protégé.	Migration vers outil cloud recommandée dès J+7
Google Workspace	■ À risque	72 €/an. Abonnement lié au compte personnel du dirigeant.	Transfert à formaliser — nouveau compte entreprise à créer

PLAN D'ACTION — 90 JOURS

Actions classées par ordre de priorité. Les points marqués « Avant signature » constituent des conditions préalables à la finalisation de la cession.

Délai	Action	Outil / Responsable	Budget estimé
Avant signature	Intégrer le transfert formalisé de tous les accès numériques comme clause contractuelle, avec pénalité en cas de non-exécution sous 30 jours	Repreneur + notaire	—
Avant signature	Vérifier que le nom de domaine est bien cédé dans l'acte et que le compte OVH est transférable	Repreneur + avocat	—
J+7	Répondre à tous les avis Google négatifs, compléter la fiche (horaires, photos, description)	Repreneur	—
J+7	Sauvegarder le fichier clients Excel sur Google Drive et créer un nouveau compte email professionnel	Google Drive (gratuit)	—
J+30	Remplacer le logiciel de caisse par une solution SaaS sectorielle (Lightspeed, Zelty ou Cashpad)	Prestataire spécialisé	3 500 - 5 500 €
J+30	Mettre en place un programme de fidélisation client par QR code en caisse	Stamply ou Fidme	30 - 50 €/mois
J+60	Refonte légère du site web — priorité version mobile, horaires à jour, photos récentes	Prestataire local	800 - 1 500 €
J+60	Réactivation de la page Facebook et création d'un compte Instagram	Repreneur	—
J+90	Mise en conformité RGPD minimale — politique de confidentialité, mentions légales	Avocat ou LegalPlace	200 - 500 €

SYNTHÈSE BUDGÉTAIRE — ANNÉE 1

Coûts obligatoires

4 620 €

Coûts recommandés

2 600 €

Décote négociable

— 6 000 à 8 000 €

Ces montants justifient une renégociation du prix de cession de 6 000 à 8 000 euros, ou l'obtention de garanties contractuelles équivalentes.