

Information presse – 10/10/2011

**Le 24 octobre 2011, l'INBP accueille à Rouen  
le 2<sup>ème</sup> Trophée des talents du conseil et de la vente  
en boulangerie-pâtisserie**

Résultats, remise des prix et cocktail le jour-même à 15h 30 à l'INBP

Les Français fréquentent leur boulangerie-pâtisserie, non plus seulement pour y acheter pains et gâteaux, mais aussi pour y trouver une solution à leur repas. Par ailleurs, force est de constater qu'avec le développement de nouveaux concepts commerciaux et la recherche de nouvelles relations avec la clientèle, le commerce de proximité se réveille.

60% des professionnels interrogés sur leur vision du commerce à l'horizon 2020, pensent à un commerce capable de créer une relation plus riche et plus profonde avec ses clients. Un commerce, juste, transparent, qui s'engage et qui tient ses promesses.



C'est à cette évolution essentielle que participent les talents du conseil et de la vente en boulangerie pâtisserie dont le 2<sup>ème</sup> Trophée sera remis le 24 octobre prochain à Rouen, à l'issue de la journée des épreuves finales.

**Contacts presse :**

**INBP – Catherine Stéphan**  
02 35 58 17 69 / 02 35 58 17 77  
[c.stephan@inbp.com](mailto:c.stephan@inbp.com)

**LMCCI - Michel Lepeu**  
06 07 28 31 30 / 02 35 07 75 25  
[michel.lepeu@lmcci.fr](mailto:michel.lepeu@lmcci.fr)

## Un Trophée original et innovant qui s'inscrit dans l'évolution actuelle des boulangeries pâtisseries

Ce Trophée, dont la 1<sup>ère</sup> édition s'est déroulée en 2010, a été initié par la **Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française, avec le soutien de GDF Suez**, pour mettre en valeur le travail des vendeuses et vendeurs.

Les 4 objectifs de l'édition 2011 sont dans la continuité de l'édition précédente :

- valoriser le métier du personnel de vente de la boulangerie française,
- accroître les compétences et les responsabilités du personnel de vente et développer son implication dans le conseil en boulangerie-pâtisserie,
- sensibiliser l'opinion publique sur la formation et les opportunités de carrière proposées,
- adapter la profession de la boulangerie aux attentes des consommateurs.

Pour **Laurent Serre, président de l'INBP et président du jury**, « ces objectifs s'inscrivent parfaitement dans l'évolution de nos boulangeries-pâtisseries. Toutes les différentes études menées depuis 2008 confirment que les Français affectionnent les commerces alimentaires indépendants et ce pour leur culture du service et de la proximité, non seulement géographique mais aussi humaine. D'ailleurs les  $\frac{3}{4}$  des Français achètent leur baguette dans les 33.900 boulangeries artisanales françaises ».

Qualité de l'accueil, humanité et convivialité sont les 3 valeurs citées qui reviennent le plus fréquemment dans les différentes études qui prouvent que le nouveau consommateur recherche toujours plus de proximité, d'authenticité et de social. L'acte d'achat devient un moment privilégié.

« L'offre doit être séquentielle, à savoir permettre à chacun de trouver une gamme adaptée, selon le moment de la journée.

Dans ce nouveau contexte, le rôle du personnel de vente en boulangerie pâtisserie est crucial et conditionne le succès du point de vente. Aujourd'hui faire du bon pain ne suffit plus ! » conclut **Laurent Serre**.

### Leur vision du Trophée

**Annick Morin** (chargée de mission à l'INBP, membre du jury)

*Un bon vendeur doit avoir une parfaite connaissance du produit (des ingrédients, de sa technique de fabrication, des normes...).*

*Aujourd'hui, vente et conseil deviennent indissociables. Par les alertes gouvernementales et au travers des médias, le consommateur est de plus en plus au fait des questions alimentaires : traçabilité, nutrition santé, commerce équitable, développement durable.*

*Il veut devenir un consommateur responsable et le bon vendeur va savoir replacer le produit dans ces contextes nouveaux. Par ailleurs, le consommateur a de plus en plus l'habitude d'être coaché. Il s'attend à ce qu'on lui conseille de nouveaux produits, et aussi de nouvelles façons de les consommer.*

**Jean-Paul Martin** (Secrétaire adjoint de la Confédération nationale de la boulangerie pâtisserie française, Président de la Fédération de Seine-Maritime)

*Ce Trophée est un encouragement à faire plus et mieux dans la relation avec le consommateur. Il doit aussi faire prendre conscience aux candidats de continuer à se former, à ouvrir leur esprit, à sortir des cadres conventionnels.*

*La profession évolue avec de plus en plus d'opportunités et insiste sur la redéfinition des métiers fondée sur la polyvalence et le conseil.*

*A ce titre, ce Trophée doit aussi sensibiliser les employeurs sur l'importance de former leurs personnels de vente à cette évolution.*

### Contacts presse :

**INBP – Catherine Stéphan**  
02 35 58 17 69 / 02 35 58 17 77  
[c.stephan@inbp.com](mailto:c.stephan@inbp.com)

**LMCCI - Michel Lepeu**  
06 07 28 31 30 / 02 35 07 75 25  
[michel.lepeu@lmcci.fr](mailto:michel.lepeu@lmcci.fr)

## 6 épreuves pratiques et de mise en situation

La finale nationale du 24 octobre prochain est composée de 6 épreuves devant un jury de membres de la Commission de la qualité, de la formation et de l'innovation de la Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française, de formateurs en vente, de déléguées régionales des boulangères et de professionnels.

- **Une mise en place produits** (15 minutes) : le candidat doit installer, mettre en valeur et étiqueter une gamme de produits pains, viennoiseries, pâtisseries.
- **Une mise en situation de vente** (5 minutes) : à partir de sa mise en place de produits le candidat doit, en situation réelle, argumenter et conclure une vente, emballer le(s) produit(s) vendus, calculer le prix encaisser et rendre la monnaie. Comme dans la réalité du travail en magasin, des éléments imprévus peuvent survenir pendant cette épreuve.
- **Une prise de commande** (10 minutes) : un client évoque une commande à réaliser à l'occasion d'un évènement particulier (mariage, baptême, anniversaire,...). Le candidat doit déceler les besoins du client, faire des propositions argumentées, collecter toutes les informations utiles et conclure sa vente.
- **Une valorisation d'une spécialité régionale ou maison** (5 minutes) : le candidat doit effectuer une présentation orale valorisante d'une spécialité régionale ou une spécialité maison réellement commercialisée dans son entreprise.
- **Un atelier décoration** (30 minutes) : à partir de produits et éléments de décor imposés, le candidat doit réaliser une présentation marchande créative et séduisante. L'épreuve comprend l'emballage et la mise en valeur de boîtages dont, obligatoirement, la réalisation d'un paquet monté contenant de la pâtisserie fraîche.
- **Une épreuve de connaissances théoriques et action commerciale** (30 minutes) : le candidat doit répondre par écrit à un QCM orienté sur la réglementation, (étiquetage, affichage), l'hygiène et les produits, les bases de la sécurité physique et sanitaire. Il doit aussi répondre, sous la forme d'une courte rédaction d'environ 10 lignes, à une question relevant du domaine d'activité (ex : connaissance produits, argumentaire de vente, action commerciale...).

### **GDF Suez, à nouveau partenaire**

C'est dans les nouveaux locaux parisiens de GDF Suez que s'était déroulée la finale 2010. C'est tout naturellement que l'entreprise a renouvelé son engagement à l'occasion de cette 2<sup>ème</sup> édition.

Partenaire de la Confédération nationale de la boulangerie-pâtisserie française depuis de nombreuses années, GDF Suez partage avec la profession la culture de la transmission des talents et du savoir-faire. C'est aussi l'occasion pour l'entreprise de rappeler aux futurs jeunes patrons et à leurs employeurs, l'accompagnement que peut leur apporter GDF Suez en matière de choix d'énergie et d'équipements.

### **Contacts presse :**

**INBP – Catherine Stéphan**  
02 35 58 17 69 / 02 35 58 17 77  
[c.stephan@inbp.com](mailto:c.stephan@inbp.com)

**LMCCI - Michel Lepeu**  
06 07 28 31 30 / 02 35 07 75 25  
[michel.lepeu@lmcci.fr](mailto:michel.lepeu@lmcci.fr)

## Un concours ouvert aux 16-26 ans diplômé(e)s en activité

Le concours est ouvert aux lauréats des sélections régionales :

- qui sont âgés de 16 à 26 ans au plus au 31 décembre de l'année du concours,
- qui ont obtenu un diplôme de niveau V dans le domaine de la vente en juin de l'année du concours (de type CAP, BEP, mention complémentaire),
- qui sont employés en qualité de vendeur(euse) en boulangerie et boulangerie-pâtisserie au moment du concours.

Les candidats ne peuvent se présenter qu'une seule fois au concours.

## Proclamation des résultats et cocktail de remise de prix

Les candidats ayant obtenu une note égale ou supérieure à 16/20 obtiendront le titre. Parmi eux, le 3<sup>ème</sup>, le 2<sup>ème</sup> et le 1<sup>er</sup> sont distingués. Les autres sont classés par ordre alphabétique et déclarés 4<sup>ème</sup> ex æquo.

Les **résultats de la finale** suivis d'un cocktail de remise de prix et cadeaux seront proclamés le **lundi 24 octobre** prochain, à **15h30**, au sein même de l'**INBP**, à Rouen.

## En amont de la finale à Rouen, les sélections régionales : 2 façons de procéder

Le président de chaque Groupement Professionnel Régional sélectionne le candidat qui participe à la finale nationale selon ses propres modalités. Il peut s'inspirer du règlement de la finale nationale et organiser localement sa sélection régionale. Il peut aussi, après entretiens avec les responsables des centres de formation et les enseignants, désigner directement le candidat qui représentera sa région. Chaque président de Groupement Professionnel Régional transmet à la Confédération les informations sur son candidat ainsi que la copie de son dernier diplôme obtenu. Pour la toute 1<sup>ère</sup> édition de 2010, 15 régions avaient participé. 2011 devrait voir 19 candidats s'affronter en finale, le 24 octobre à Rouen.

---

### Sources études et chiffres :

Enquête l'avenir du commerce vu par ses acteurs – Credoc 2010

Enquête sur le commerce de proximité - OpinionWay juin 2010

Etude boulangerie pâtisserie - CHD Expert novembre 2010

Observatoire du commerce indépendant

### Contacts presse :

**INBP – Catherine Stéphan**  
02 35 58 17 69 / 02 35 58 17 77  
[c.stephan@inbp.com](mailto:c.stephan@inbp.com)

**LMCCI - Michel Lepeu**  
06 07 28 31 30 / 02 35 07 75 25  
[michel.lepeu@lmcci.fr](mailto:michel.lepeu@lmcci.fr)