

7^{ème} TROPHEE DES TALENTS DU CONSEIL ET DE LA VENTE EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE

REGLEMENT

1 - BUT DU CONCOURS

Le but de ce concours est de :

- ◆ 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.

2 - LIEU ET DATE DE LA FINALE NATIONALE

La finale nationale du concours se déroulera le mercredi 23 et jeudi 24 novembre 2016 à :

**Chambre de Métiers et de l'Artisanat du 76
135 boulevard de l'Europe - 76100 ROUEN
☎ 02 32 18 23 23**

3 - PARTICIPANTS AU CONCOURS

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 (CAP Employé de Vente spécialisé, option A : produits alimentaire, CAP Employé de Commerce Multi-Spécialités, CTM Vendeur vendeuse en Boulangerie-Pâtisserie, Mention Complémentaire Vendeur Spécialisé en Alimentation, ainsi que le BEP Métiers de la Relation aux Clients et aux Usagers, obtenu dans le cadre de la certification intermédiaire des Bac Pro Commerce et Vente).**
- **Qui sont employés en qualité de vendeur(euse) en boulangerie et boulangerie-pâtisserie (code NAF 1071C) au moment du concours ou sont en poursuite de formation (vente ou production) dans le cadre d'un contrat en alternance en boulangerie-pâtisserie ou bien qui préparent le CQP Vendeur/Vendeuse Conseil en boulangerie-pâtisserie.**

(Les 3 points précédents sont cumulatifs)

Le Président du jury pourra examiner, au cas par cas, les candidatures dont les profils ne correspondent pas très précisément aux critères ci-dessus.

Les candidats, même s'ils répondent aux critères ci-dessus, ne peuvent se présenter qu'une seule fois au concours.

4 - LES SELECTIONS REGIONALES

Le président de chaque Groupement Professionnel Régional sélectionne le(s) candidat(s) qui participe(nt) 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(s) candidat(s) qui représentera/ont sa région.

Rappel : Les régions comptant 8 départements et plus présentent 2 candidats ;
Les régions comptant moins de 8 départements présentent 1 candidat.

Chaque président de Groupement Professionnel Régional ayant ainsi procédé à sa sélection informe la Confédération sur l'identité et les coordonnées utiles du/des candidat(s).

Il transmettra obligatoirement à la Confédération la copie du dernier diplôme obtenu par le(s) candidat(s), à défaut, le relevé de notes fourni par l'établissement de formation.

Sans l'un ou l'autre de ces documents, le Président du jury se réserve le droit de ne pas autoriser l'accès au concours au(x) candidat(s).

5 - COMPOSITION DU JURY DU CONCOURS NATIONAL

Le jury du concours national est composé 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 et de professionnel(le)s.

Le jury est désigné par les membres du Bureau et présidé par le Président de la commission de la qualité, de la formation et de l'innovation.

6 - LES EPREUVES

Le contenu des épreuves est proposé par un groupe de travail constitué par la Confédération.

La finale nationale est composée de 6 épreuves :

- **Une mise en place produits** : une gamme de produits (pains, viennoiseries, pâtisseries, autres..) devra être installée et mise en valeur. Les candidat(e)s seront informé(e)s plusieurs semaines avant l'épreuve du nombre de produits à mettre en place par famille. La mise en place des produits se fera obligatoirement à la main gantée. Le candidat disposera de 25 mn pour faire son installation et mettre en place les étiquetages pour le pain, les viennoiseries et les pâtisseries.
Durée : 25 mn
- **Une mise en situation de vente** : la mise en situation de vente s'appuiera sur les produits installés par les candidats. Une personne désignée appartenant à l'organisation du concours, tiendra le rôle de client. Ce dernier se présentera dans le cadre d'un achat déterminé. Il posera quelques questions sur les produits pendant l'acte de vente. Le candidat devra ensuite conclure sa vente, effectuer l'emballage adéquat des produits, calculer le montant de la vente et effectuer un rendu de monnaie. Les produits de pâtisserie et de viennoiserie devront obligatoirement être manipulés à la pince. Comme dans la réalité du travail en magasin, des éléments imprévus pourront survenir pendant cette épreuve. **Durée : 5 mn**

- Un atelier « valorisation marchande »: à partir d'une spécialité Normande (2 pièces fournies) et d'éléments de décor imposés, le candidat devra réaliser une présentation marchande créative et séduisante. L'épreuve comprend l'emballage de l'une des pièces et la mise en scène de l'ensemble. En amont, les candidats recevront un descriptif complet du produit à valoriser (photos, recette, composition, poids,...). Ils devront bâtir un argumentaire commercial qu'ils exposeront au jury de l'épreuve « prise de commande ».

Durée : 30 mn

- Une prise de commande: une personne désignée appartenant à l'organisation du concours, tiendra le rôle de client. Le client évoquera une commande à réaliser à l'occasion d'un événement particulier (mariage, baptême, anniversaire,...). Le thème de l'événement est tiré au sort par le client. Seul le jury en est informé. Le candidat devra déceler les besoins du client, faire des propositions argumentées, récolter toutes les informations utiles et conclure sa vente. L'épreuve se déroule en face à face avec le client, en présence du jury, dans lieu ne disposant pas de produits. Le candidat pourra appuyer son argumentaire sur la base d'une liste de produits qui lui sera fournie plusieurs semaines avant les épreuves, en même temps que sa convocation. Cette liste est donnée à titre indicatif. Le candidat à toute liberté pour en enrichir (ou non) le contenu à sa convenance (produits vendus dans son entreprise, photographies, ...) à la manière d'un « book produits » tel qu'il en existe en entreprise. Ce document n'est qu'un support destiné à faciliter l'échange avec le client, il n'est en aucun cas pris en compte dans la notation de l'épreuve.

Durée : 15 mn. (10mn pour la prise de commande + 5 mn pour l'argumentaire lié à la spécialité Normande)

- Une épreuve « connaissances théoriques et action commerciale »: le candidat devra :
 - 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.
 - Répondre, sous la forme d'une courte rédaction (environ 10 lignes), à une question relevant du domaine d'activité (ex : connaissance produits, argumentaire de vente, action commerciale, etc.).

Pour cette épreuve, l'utilisation d'une calculatrice simple est autorisée. Attention, l'utilisation d'un téléphone portable est interdite.

Durée : 30 mn

7 - ORGANISATION

Les candidats sont convoqués par la Confédération au lieu désigné pour les épreuves de la finale nationale.

A leur arrivée, les candidats devront impérativement revêtir une tenue professionnelle personnelle qu'ils auront apportée.

Les téléphones portables sont interdits. Les candidats devront déposer leurs effets personnels dans un vestiaire dès leur arrivée. L'accès à ce vestiaire ne sera pas autorisé pendant toute la durée des épreuves.

Un numéro d'ordre est attribué à chaque candidat dès le début du concours afin de préserver l'anonymat. Dans l'affectation des numéros, le chiffre 13 est supprimé.

Le numéro d'ordre détermine l'ordre de passage des épreuves.

L'épreuve de mise en place produits et l'épreuve de mise en situation de vente sont nécessairement consécutives et se déroulent dans la même pièce.

Les autres épreuves peuvent être positionnées avant ou après.

Le candidat s'engage à passer l'ensemble des épreuves.

8 - NOTATION DES ÉPREUVES

La grille de notation est communiquée aux candidats plusieurs semaines avant les épreuves, en même temps que sa convocation.

Chaque épreuve fait l'objet d'une notation séparée.

Chaque épreuve supporte un coefficient différent.

La note finale est obtenue par l'addition du nombre de points obtenu par épreuve.

Ce nombre de points est ramené à une note sur vingt.

Le jury se réunit pour établir les résultats par candidat. La délibération se fait à l'unanimité des membres du jury.

En cas de contestation ou de désaccord, le président du jury tranche.

Les décisions du jury sont sans appel.

Les notes ne sont pas communiquées et les membres du jury sont tenus à la réserve sur le contenu des délibérations.

9 - PROCLAMATION DES RÉSULTATS

La proclamation des résultats se déroule lors de la soirée de Gala de la Semaine de l'Excellence, le jeudi 24 novembre, après délibération du Jury.

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

Les candidats ayant obtenu le titre s'engagent obligatoirement à participer aux manifestations publiques (2 au minimum au niveau national + 1 au niveau régional) organisées par la Confédération dont la traditionnelle cérémonie de remise de la Galette de l'Épiphanie aux hautes autorités de l'État, au Palais de l'Élysée et la soirée des « Rabelais des Jeunes Talents » organisée par la Confédération Générale de l'Alimentation en Détail (CGAD).