



RÈGLEMENT DU 13^{ème} TROPHÉE DES TALENTS DU CONSEIL ET DE LA VENTE EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE

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 :

Du mardi 21 novembre au jeudi 23 novembre 2023
URMA Campus Avignon – CFA Saint Roch
12 bd Saint-Roch
84000 AVIGNON

3 - PARTICIPANTS AU CONCOURS

Le concours est ouvert aux lauréats des sélections régionales :

- Qui ont 30 ans au maximum ;
- Qui ont obtenu un diplôme de niveau 4 au maximum dans le domaine de la vente en Boulangerie-Pâtisserie et aussi les personnes, détenant un baccalauréat professionnel commerce et vente travaillant toujours dans une entreprise (code 1071C) ;
- Sont également autorisées à participer au concours toutes les personnes travaillant en boulangerie-pâtisserie (**code 1071C** pour leurs entreprises) même si elles n'ont pas de diplômes mais avec une expérience maximum de cinq années dans le secteur d'activité.

Les candidats ou candidates ne peuvent se présenter qu'une seule fois.
Ils s'engagent à respecter la charte d'engagements signée.

4 - LES SÉLECTIONS RÉGIONALES

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,
Une exception peut être faite pour les candidats des DROM COM

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).

Si le candidat est étudiant, il transmettra obligatoirement à la Confédération la copie du dernier diplôme obtenu par le(s) candidat(s). A défaut, le relevé de notes fourni par l'établissement de formation ou une attestation règlementaire.

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 est composé du Président du Jury accompagné d'un jury de fabrication et d'un jury de dégustation.

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

Chaque membre du jury s'engage à respecter le règlement et la charte d'engagement du jury. Le juré, qui est d'une même région que le candidat ou la candidate, ne pourra pas le noter.

Le jury est souverain et les décisions seront sans appel.

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

6 - LES ÉPREUVES

Le non-respect d'une tenue conforme est éliminatoire

Le contenu des épreuves est proposé par un groupe de travail constitué par la Confédération. La finale nationale est composée de 6 épreuves qui se dérouleront sur 2 jours : avant son épreuve pratique, chaque candidat se présente brièvement au jury (5 mn).

- **Une épreuve « connaissances théoriques et action commerciale » -durée 30 minutes**

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.).

Les portables seront interdits pendant le temps de cette épreuve. Une calculatrice vous sera fournie.

- **Une mise en place produits-durée 30 minutes**

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 en respectant les règles d'hygiène et de sécurité. Le candidat disposera de 30 mn pour faire son installation et mettre en place les étiquetages pour le pain, les viennoiseries et les pâtisseries.

- **Une mise en situation de vente-durée 15 minutes**

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 conformément aux normes en vigueur.

Comme dans la réalité du travail en magasin, des éléments imprévus pourront survenir.

- **Mise en valeur du produit régional Durée : 20 mn pour la présentation marchande et de la présentation de l'action commerciale.**

LA TARTE TROPÉZIENNE

Travail à faire en amont de l'épreuve à la maison

A partir de la spécialité régionale décrite dans la plaquette, élaborer une fiche technique de ce produit avec un argumentaire commercial.

Cette fiche technique sera élaborée sur un format équivalant à une page de format A4 recto-verso maximum.

Au moment de l'épreuve

A partir de votre fiche et d'une présentation marchande simple (le matériel sera fourni par l'organisation, surtout pas de matériel personnel), proposer au jury une action commerciale facile à mettre en place, en magasin. Celle-ci devra mettre en avant le produit régional. Donner envie aux clients, les fidéliser, promouvoir le produit ...

L'épreuve comprend la mise en scène de la pièce présentée sur une assiette (2 pièces seront fournies). En amont, les candidats recevront un descriptif complet du produit à valoriser (photos, recette, composition, poids,...).

- **Une prise de commande 15 minutes**

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'ÉVÈNEMENT EST TIRÉ AU SORT PAR LE JURY

- ♦ 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 un 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.**

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 leur 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 des 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 avant les épreuves, en même temps que sa convocation.

Chaque épreuve fait l'objet d'une notation séparée. Il y a également une note « coup de cœur du Jury ».

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.

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 déroulera le jeudi 23 novembre 2023.

Les candidats ayant obtenu une note égale ou supérieure à 16/20 accèdent au titre de « **TROPHÉE DES TALENTS DU CONSEIL ET DE LA VENTE EN BOULANGERIE-PÂTISSERIE** » de France.

Le lauréat(e), le 3^{ème} et le 2^{ème} seront 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 CNBPF 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).