

L'ENVOI

LETTRE D'INFORMATIONS DE LESAFFRE PANIFICATION FRANCE

À LA UNE

ALISON BOISSON

LA FORCE DE LA VOLONTÉ



Portrait d'une jeune vendéenne passionnée qui, grâce à sa détermination, a réussi à redonner son éclat à un établissement historique de sa ville natale.

« J'ai toujours aimé faire des gâteaux, depuis toute petite. Dès mon entrée au collège, j'avais pour objectif d'entrer en apprentissage pour apprendre mon métier, et dès le BEP mon ambition était de m'installer, d'avoir ma propre entreprise. » Alison, 36 ans, revient sur un parcours au cours duquel elle a dû batailler : « J'ai eu beaucoup de difficultés à trouver un maître d'apprentissage, c'était compliqué pour les femmes à l'époque, j'ai essayé beaucoup de refus. J'ai fini par trouver aux Sables-d'Olonne. » Puis Bac Pro et BTM pâtisserie dont elle sort major de promotion. Après six ans d'apprentissage, elle enchaîne deux brèves expériences en Corse et dans les Landes avant de revenir dans sa Vendée natale. S'en suivent onze années au cours desquelles elle travaille au sein de trois entreprises différentes : « J'ai voulu multiplier les expériences pour apprendre le maximum de choses, enrichir mes connaissances et

mes compétences. » En 2022, elle se sent prête, elle franchit le pas. À Luçon, ville de 10 000 habitants dont elle est originaire, l'emblématique boulangerie de centre-ville, une institution depuis plus d'un siècle, est en redressement judiciaire : « J'étais persuadée qu'il y avait quelque chose à faire. C'était un pari risqué, j'étais la seule à y croire. » Simon, son compagnon, jusque-là commercial dans l'automobile, rejoint l'aventure. Le magasin n'avait pas bougé depuis 30 ans, il faut tout refaire. Ouverture en avril 2023. Preuve qu'Alison avait vu juste, le magasin est d'entrée pris d'assaut par la clientèle :

« J'avais prévu d'ouvrir le 1^{er} mai, trois jours après l'ouverture, mais je n'ai pas pu, nous n'avions plus rien ! » Elle entend parler de la Bourse Lesaffre, dont elle est lauréate à l'automne suivant : « Les 10 000 euros ont immédiatement été investis en matériel. J'ai visité l'usine de Marcq-en-Barœul, j'ai découvert l'immensité des services proposés aux artisans. Je remercie Lesaffre d'apporter son soutien aux jeunes artisans qui veulent se lancer, c'est une belle reconnaissance. Et ça me fait plaisir que cette entreprise soit française. » Depuis l'ouverture, le magasin

est en constante progression. « Tout est fait maison, on travaille le plus possible en local (farine, fruits, légumes pour le snacking). Je tiens à ce que la pâtisserie de base (flan, éclair, tartelette) soit accessible au plus grand nombre, nos prix sont raisonnables. » Les mariages représentent une part significative de l'activité : « On est en Vendée, ici on danse autour de la brioche ! » Bilan d'étape après trois années intenses : « Les débuts ont été durs, j'ai travaillé sept jours sur sept, mais c'était pour la bonne cause, aujourd'hui nous récoltons le fruit de notre travail. J'avais raison de me faire confiance et d'y croire. »

Elle nous fait confiance

Alison utilise L'hirondelle, L'hirondelle 1895 et L'hirondelle Or.

Pain'ssionément gourmand

7 rue du président de Gaulle
85400 Luçon

#53 | automne 2026



DOSSIER

Vive la vente !

Pourtant essentiel au fonctionnement, au développement et à la pérennité des boulangeries-pâtisseries artisanales, le métier de la vente n'est pas suffisamment valorisé et peine à recruter. Pour y remédier, la CNBP organise le Trophée des talents du conseil et de la vente.



En novembre 2026, à Montélimar (26), a lieu la 16^e édition de ce concours organisé lors de la Semaine de l'excellence, événement au cours duquel se tient également le Concours national des meilleurs jeunes boulangers.

Les objectifs

- Valoriser le métier de la vente de la boulangerie française.
- Accroître les compétences et les responsabilités du person-nel de vente, développer son implication dans le conseil.
- Sensibiliser l'opinion publique à la formation et aux opportu-nités de carrière proposées.
- Adapter la profession aux attentes des consommateurs.

Le déroulement

Le concours est ouvert aux candidats de 30 ans au plus, sala-riés depuis cinq ans maximum ou apprentis visant un diplôme de niveau CAP, Bac pro ou BTS. Chaque groupement profes-sionnel régional sélectionne les candidats participant à la finale nationale selon ses propres modalités. Ladite finale se déroule en deux jours.

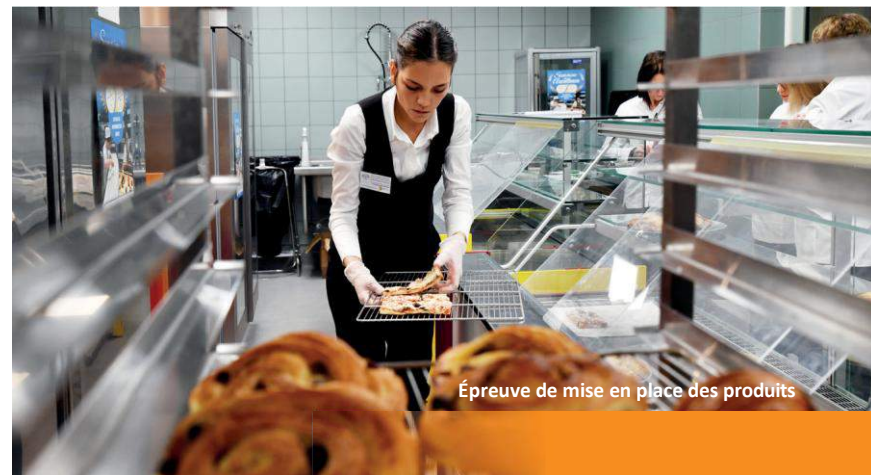
Les mots pour le dire

Aspect, odeur, son, texture, goût des « pains à croûte » : outil de communication auprès des consommateurs, « Le pain mot à mot » est un lexique basé sur l'analyse sensorielle réalisé par Lesaffre et le LEMPA, laboratoire national de la boulange-rie-pâtisserie. Il aide les équipes de vente à traduire le voca-bulaire experts en vocabulaire consommateurs. Rendez-vous en page 4 de ce numéro pour recevoir gratuitement un exem-pleaire.

Témoignage : Catherine Thomasse, membre du jury

Après avoir tenu, pendant 30 ans, une boulangerie-pâtisserie à Meudon (92) avec son mari Franck, aujourd'hui président du syndicat des boulangers du Grand Paris, Catherine est, pour la sixième année consécutive, l'une des cinq membres du jury.

« On change de région à chaque édition, on est reçu dans un CFA, un magasin est mis à disposition avec la marchandise. Lors de la mise en place des produits on surveille l'hygiène, s'ils se lavent les mains, prennent des gants, des pinces... On fait le client, on note si on nous propose une vente additionnelle, du type "Nous avons un nouveau produit, est-ce que cela vous intéresse ?". Puis intervient l'élément perturbateur : le client pressé, avec son chien, sa cigarette... c'est comme un jeu de rôle, parfois on improvise. Vient la prise de commande avec plusieurs thèmes tirés au sort : mariage, enterrement de vie de jeune de fille / de garçon, départ en retraite, enterrement... C'est aux candidats de nous guider dans la vente : nous propose-t-on du pain pour accompagner la charcuterie, les fruits de mer, le fromage ? Des petits fours pour l'apéritif, des chouquettes pour les enfants ? Que propose-t-on pour la livraison ? Et enfin il y a un produit régional à présenter, cette année c'est le nougat. Les candidats doivent, à partir d'une fiche décrivant la composition, l'origine, proposer une présentation originale. Une fois les prix remis, on échange avec les candidats, on explique à celles et ceux qui n'ont pas gagné comment s'améliorer. » Catherine tient à faire passer un message : « Il faut valoriser le métier de la vente en boulangerie, on a du mal à recruter ! ». Message transmis !



Épreuve de mise en place des produits



Concours de l'éloquence : Gaëlle Sévin, à jamais la première !

Née il y a 28 ans à Évry (91), Gaëlle décide, après son Bac ES, de se consacrer à la pâtisserie et rejoint les Compagnons du devoir. Elle passe différents diplômes et, au cours de sa formation, découvre la vente : c'est une révélation, elle en fait son métier. Début 2025 elle est recrutée à Baugé-en-Anjou (49) par Patrice Bernard. Lequel, en tant que président de la fédération départementale, a vent du concours de l'éloquence organisé, pour la première fois, par la CNBP : « La Maison Bernard a participé à "La meilleure boulangerie de France" sur M6 et on a trouvé que j'étais plutôt à l'aise face à la caméra. Mon patron m'a encouragée à postuler. » Au stade des sélections régionales il s'agit de réaliser une vidéo, que Gaëlle consacre à la mise en valeur du baugeois (entremets local à



Géraldine Porcher, fondatrice et dirigeante

de Mets Conseils

« Une bonne vente, c'est proposer quelque chose qui a de sens pour le client. »

Géraldine a créé en 2014 Mets Conseils qui a depuis accompagné plus de 800 points de vente en boulangerie-pâtisserie.

« J'ai toujours eu deux fils rouges : le commerce et la gastronomie. Je suis fille de brocanteur, donc la vente, la négociation, le contact client, j'ai très tôt baigné dedans ! Mon parcours m'a ensuite fait passer par le recrutement, la presse, l'immobilier, puis j'ai eu une vraie révélation en prenant la direction commerciale de glaciers-pâtisseries artisanaux. C'est là que je suis vraiment entrée dans l'univers des métiers de bouche. J'ai créé Mets Conseils avec une conviction : en boulangerie-pâtisserie, on met énormément d'énergie et de savoir-faire dans la fabrication, mais pas toujours autant dans la manière de vendre ces produits. Aujourd'hui, Mets conseils, c'est une équipe d'une quinzaine de formateurs qui intervient partout en France. Et notre credo reste assez simple : transformer les serveuses en vendeuses ! »

L'Envol : quels conseils et formations proposez-vous ? Quelles sont vos méthodes ?

« On travaille bien sûr sur la vente : accueil, conseil, argumentation produits, ventes additionnelles, ticket moyen... mais aussi sur le merchandising et le management, parce que tout est lié. Notre méthode est très terrain. Je ne crois pas beaucoup à la formation où l'on reste assis sept heures à écouter quelqu'un parler ! On part de la vraie vie de la boutique : les produits, les clients, le rush

base de chocolat, orange et Cointreau). Elle est sélectionnée, rendez-vous à la Maison Barrière Vendôme (Paris) le 16 juin. L'exercice ? Se présenter, expliquer son parcours et décrire son quotidien de vendeuse, le tout en trois minutes. Le jury compte cinq membres dont une avocate et une professeure du Cours Florent*, qui dispense à chacune une séance de coaching en visioconférence : « Elle m'a notamment conseillé de travailler l'humour et l'autodérision pour captiver l'auditoire » confie Gaëlle. « J'ai rédigé un texte, je l'ai appris par cœur pendant un mois, j'ai répété devant mon miroir, travaillé la gestuelle... » Résultat : elle l'emporte sur les neuf autres prétendantes. « Une expérience complètement positive qui m'a donné confiance en moi, je prends depuis encore plus de plaisir avec les clients. Il faut vraiment conseiller ce concours, notre métier n'est pas assez mis en avant alors que c'est valorisant de communiquer, de partager ses émotions, de convaincre. »

* École de théâtre renommée

de midi, les objections, les habitudes des équipes. On teste, on joue des situations, on observe, on challenge. Et surtout, on ne

cherche pas à apprendre aux vendeurs à "forcer" une vente. Une bonne vente, c'est proposer quelque chose qui a du sens pour le client. Il faut simplement oser le faire. Un exemple tout bête : "Avec ceci ?" n'est pas vraiment une technique de vente ! Entre "Avec ceci ?" et "Vous avez prévu un dessert pour ce soir ? On vient de sortir les flans", il se passe déjà beaucoup de choses. »

L'Envol : quels résultats concrets obtenez-vous ?

« Nous avons accompagné plus de 800 points de vente partout en France. Évidemment, on regarde les résultats commerciaux : panier moyen, ventes additionnelles, mise en avant des produits, chiffre d'affaires. Chez Feuillette Troyes, par exemple, certaines boutiques ont enregistré jusqu'à +12 % de chiffre d'affaires après l'accompagnement. Les managers ont aussi mis en place des challenges et des briefs quotidiens pour continuer à faire vivre la formation. Mais il y a un résultat auquel je tiens presque autant : la reconnaissance des équipes de vente. On entend encore parfois parler des "filles de la boutique" comme si leur rôle consistait simplement à prendre une baguette, encaisser et rendre la monnaie. Alors qu'en réalité, ce sont elles qui sont face au client toute la journée. Elles valorisent le travail du boulanger et du pâtissier, elles conseillent, elles fidélisent et elles contribuent directement à la rentabilité de l'entreprise. Quand, à la fin d'un accompagnement, un dirigeant regarde différemment son équipe et que les vendeuses elles-mêmes prennent conscience de la valeur de leur métier, pour moi, on a déjà gagné beaucoup. »

Mets Conseils 07
82 56 21 87
www.metsconseils.com



Alger

LE PAIN A TRAVERS LE MONDE

Algérie : trésors ensoleillés

Catégorie cinéma : Isabelle Adjani, Jean-Pierre Bacri*, Melha et Ramzy Bedia, Alice Belaïdi, Malik Bentalha, Leïla Bekhti, Dany Boon, Alain Chabat*, Maiwenn, Kad Merad, Samy Naceri, Géraldine et Olivier Nakache, Daniel Prévost, Tahar Rahim, Jacques Villeret... catégorie football : Karim Benzema, Kylian Mbappé, Zinédine Zidane... catégo-rie musique : Amel Bent, DJ Snake, Enrico Macias*, Mouloudji... catégorie littérature : Albert Camus*, Kamel Daoud*... (liste non exhaustive). Que serait le rayonnement de la France sans ces personnalités d'ascendance algérienne ? Résultat d'un passé complexe entre les deux pays, de 1848 (annexion par la France) à 1962 (indépendance). Aujourd'hui encore, l'Algérie est le 3^e pays le plus francophone du monde**. C'est le plus grand pays

d'Afrique, sa superficie (dont 80 % occupée par le Sahara) est quatre fois supérieure à celle de la France. La population de 48 mil-lions d'habitants vit à 90% sur 10% du ter-ritoire, le long des côtes méditerranéennes. La cuisine algérienne est le fruit d'influences berbères, espagnoles, phéniciennes, otto-manes. Parmi les innombrables et goûteuses spécialités, l'on compte des soupes telle la *chorba* dont les recettes varient selon les régions (aux légumes, au pigeon, au pois-son, au poulet...). La *chakchouka*, à base de poivrons, de tomates et d'oignons, se consomme chaude ou froide, parfois avec un œuf. Le *couscous* est, évidemment, le plat national, dont il existe un multitude de ver-sions (poulet, mouton, chameau, légumes...). De même pour le *tajine* (poulet, agneau,

kefta...). Le pain est un aliment indispensable en Algérie, on le trouve sur la table à chaque repas : *matlouh* (voir recette), *kesra* (galette à base de semoule, parfois d'orge, cuit dans un tajine à feu vif, il est dégusté chaud ou froid), *khobz dar* (mie moelleuse, croûte dorée, texture légère, à base de semoule et farine)... Bessahtek*** !

* Nés en Algérie : Jean-Pierre Bacri en 1951 à Castiglione, Alain Chabat en 1958 à Oran, Gaston Ghrenassia dit Enrico Macias en 1938 à Constantine, Albert Camus en 1913 à Mondovi, Kamel Daoud (naturalisé français en 2020) en 1970 dans la wilaya (circonscription administrative) de Mostaganem.

** Des écrivains comme Kamel Daoud ou Yasmina Khadra écrivent leurs ouvrages directement en français.

*** Bon appétit !

RECETTE



Matlouh

Recette

Farine de blé	900 g	90%
Semoule de blé	100 g	10%
Total farine	1 000 g	100%
Eau	700 g	70%
Levure l'hirondelle	60 g	6%
Huile	20 g	2 %
Sel	13 g	1,3%
Miel	10 g	1%

Process

Type de pétrin	Spirale
T° de base	68°C
Pétrissage	Lente 3 + rapide 5
T° finale de pâte	26°C +/-1°C
Pointage	60 minutes
Division	200 g
Détente	20 minutes
Façonnage	Aplatir à la main
Scarification	Avant fermentation
Apprêt	60 minutes/28°C/75% HR
Topping	Semoule
Cuisson	À la poêle

ON PENSE À VOUS



Pour recevoir ce guide complet de 40 pages,
il vous suffit d'envoyer un mail à
info.lesaffrefrance@lesaffre.com

L'Envol est une publication de Lesaffre Panification France - 103, rue Jean-Jaurès - 94704 Maisons-Alfort CEDEX • www.lesaffre.fr • Directeur de la publication : Stéphane Pucel • Photos : Depositphotos / DR. • Création / rédaction / réalisation : www.planete-tatou.com • Entièrement conçu et fabriqué en France.

