



Confédération Nationale
de la Boulangerie
et Pâtisserie
Française



Sous le marrainage du :

 **MINISTÈRE
CHARGÉ DE L'ÉGALITÉ
ENTRE LES FEMMES
ET LES HOMMES
ET DE LA LUTTE CONTRE
LES DISCRIMINATIONS**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie

En route pour la grande finale du Concours de l'Éloquence

Après plusieurs semaines de sélections à travers la France, le Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie entre dans sa phase finale. Lancée par la Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française, cette première édition met en lumière celles et ceux qui font vivre le lien entre artisan et client : les vendeuses et vendeurs. Les finalistes se retrouveront le 16 juin 2026 à la Maison Barrière Vendôme, à Paris.

Des sélections locales à la finale nationale

À l'issue des sélections locales, les candidats ont réalisé une vidéo de 2 à 3 minutes autour d'une thématique au choix (faire découvrir

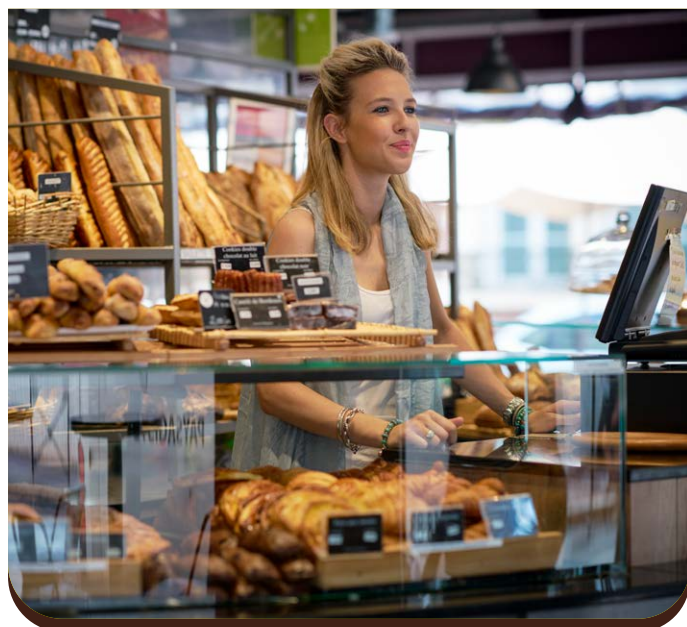
un produit régional ou présenter une journée type derrière le comptoir), démontrant leur capacité à s'exprimer avec clarté, conviction et authenticité. Ces étapes ont permis de désigner les finalistes qui se retrouveront à Paris pour la finale.

Une finale placée sous le signe de l'excellence

Les candidats s'affronteront lors d'une épreuve en public. Ils devront présenter une prise de parole sur le thème : « Mon quotidien de vendeur(euse) en boulangerie-pâtisserie ».

Chaque prestation (2 à 3 mn) sera évaluée sur :

- la maîtrise de la langue,
- la présence scénique,
- la capacité à captiver un auditoire,
- l'originalité et la force du message.



L'Éloquence, une tradition au cœur de la transmission

Depuis toujours, la parole est un outil de transmission. Bien avant d'être écrits, les savoirs, les récits et les techniques se partageaient à l'oral, de génération en génération. L'éloquence, c'est la capacité à s'exprimer avec clarté, à capter l'attention et à convaincre, grâce aux mots, au ton et à la posture. Aujourd'hui encore, cette compétence reste essentielle. Dans les métiers de la vente en boulangerie-pâtisserie, elle permet de valoriser les produits, de raconter un savoir-faire et de créer un lien direct avec le client.



Margaux
Germy

Dans les métiers de la vente en boulangerie-pâtisserie, qu'est-ce qui fait la différence dans la relation avec le client ?

La prise de parole, c'est l'art d'entrer en relation et donc, dans un métier de proximité comme celui-là, cela change tout. On ne s'adresse pas à un ordinateur, on accueille quelqu'un. Une bonne prise de parole transforme un simple achat en véritable expérience humaine. C'est la différence entre « je vais acheter du pain » et « je vais à la boulangerie ». Cela passe par un bonjour, un regard, un sourire, une attention, la manière de raconter un produit ou de prodiguer un conseil. Même 30 secondes peuvent fidéliser un client. La vitrine compte évidemment, mais l'échange humain peut complètement modifier l'expérience.

Comment éviter qu'une prise de parole devienne mécanique quand on répète les mêmes gestes et les mêmes mots toute la journée ?

Il faut rester dans l'écoute. Même quand c'est nous qui parlons, il faut être attentif à la personne en face. Le regard est essentiel pour établir un vrai contact. Et puis moi, je suis très sensible à l'humour. Je pense que c'est un outil fabuleux. Ça casse la distance, ça enlève le côté trop solennel qu'on peut parfois avoir. Je retiens toujours un orateur qui m'a fait sourire ou rire. Parce que l'humour crée immédiatement une relation sincère.

Peut-on apprendre à être éloquent ?

Oui, complètement. Il faut déconstruire cette idée que l'éloquence serait innée. La prise de parole n'est absolument pas réservée à quelques privilégiés. Ce n'est pas une question de « bonne fée » qui se serait penchée ou non sur votre berceau. C'est beaucoup de travail, beaucoup de technique, beaucoup d'entraînement. Et surtout, personne ne part de zéro. Chacun possède déjà des qualités : l'humour, la sincérité, l'authenticité, l'énergie. L'idée, c'est d'apprendre à les révéler et à les sublimer.

Quel conseil donneriez-vous aux candidats qui vont participer au concours ?

Avant tout, amusez-vous ! Si vous êtes passionné par ce que vous dites, vous serez passionnant. Et surtout, il faut garder en tête qu'une prise de parole est un partage. On ne vient pas simplement réciter un texte. Je dis souvent : « Ne venez pas nous parler de quelque chose, venez parler à quelqu'un. » Le texte doit être suffisamment intégré pour laisser de la liberté et pour pouvoir être dans l'instant, dans l'authenticité, dans la relation avec le public. C'est là que la parole devient vivante.

L'éloquence vue par Margaux Germy

« La prise de parole, c'est avant tout entrer en relation avec quelqu'un »

Ancienne avocate au Barreau de Bruxelles, chargée de cours en droit bancaire et lauréate d'un concours d'éloquence à l'Université de Liège, Margaux Germy a choisi de changer de vie pour se consacrer pleinement au théâtre. Aujourd'hui comédienne, professeure d'art dramatique au Cours Florent et coach en prise de parole, elle multiplie les expériences sur scène tout en transmettant son approche très humaine de l'éloquence. Elle fera partie du jury du Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie.

Vous avez été avocate avant de devenir comédienne. Qu'est-ce que ce parcours vous a appris sur la prise de parole ?

Ce parcours m'a appris quelque chose d'essentiel : la parole est un outil de précision, mais ça ne suffit pas. On peut être techniquement parfait, juridiquement irréprochable, si la parole n'est pas incarnée, le message ne passe pas. La parole est aussi un vecteur d'émotion. Il faut réussir à toucher son audience.

Pour vous, qu'est-ce qu'une intervention réussie ?

Le maître mot, c'est vraiment le plaisir. Une prise de parole réussie, c'est une prise de parole qui a un impact sur les gens à qui on s'adresse. Et pour ça, il faut trouver le plaisir de partager son propos et de raconter une histoire. Parce qu'au fond, quel que soit le contexte, on raconte toujours une histoire à quelqu'un. Plus on prend plaisir à le faire, plus on est généreux, enthousiaste, et plus le public le ressent. Je dis toujours qu'un orateur passionné sera forcément passionnant.



Alexis Paviot

Moi, par exemple, je fournis les tenues de mes équipes parce que je veux une vraie cohérence. Quand un client entre dans une boulangerie, il regarde tout inconsciemment. Les détails comptent énormément dans ce métier.

Quelles sont les qualités essentielles d'un bon vendeur aujourd'hui ?

Déjà, il faut aimer les gens. Si on n'aime pas le contact humain, ce métier devient impossible. Quand on voit plusieurs centaines de clients dans une journée, on ne peut pas tricher. Il faut naturellement aimer ce lien-là.

Après, il faut avoir de la bienveillance et savoir rester naturel. Le client ne doit jamais avoir l'impression d'être « un numéro ». C'est très important. Même quelqu'un qui vient tous les matins chercher le même produit doit sentir qu'il y a une vraie relation. On peut lui demander comment vont ses enfants, parler du produit qu'il a pris la veille, c'est ça aussi le commerce de proximité !

Les mots sont-ils important lorsque l'on fait ce métier ?

Oui, parce que les mots changent tout. Il faut savoir présenter un produit, raconter quelque chose. Ma mère me disait toujours : on ne dit pas « je n'ai plus de tradition », on dit « il me reste des baguettes ». On fait passer exactement le même message, mais de manière positive.

C'est ça qui est passionnant dans la vente. On peut orienter une discussion, rassurer un client, donner envie grâce aux mots. Et c'est aussi pour ça que ce concours d'éloquence a du sens.

Justement, pourquoi avez-vous accepté de participer au Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie ?

Parce que je trouve ça génial de mettre ce métier en lumière. On parle beaucoup des boulangers ou des pâtisseries, mais la vente est essentielle. Si demain vous faites une superbe tarte avec les meilleures framboises françaises, mais qu'en boutique personne n'est capable de l'expliquer ou de la mettre en avant, ça perd une partie de son sens.

La boulangerie reste un commerce de proximité. Pendant le Covid, par exemple, on faisait partie des seuls commerces ouverts. Il y avait un vrai besoin de contact humain. En province, la boulangerie est parfois la seule sortie quotidienne de certaines personnes âgées. On oublie parfois cette dimension-là, surtout dans les grandes villes.

L'accueil en boulangerie vu par Alexis Paviot

« Le sourire, c'est la base de tout »

À 32 ans, Alexis Paviot dirige la boulangerie « Chez Alexis », ouverte en 2025 entre le Parc des Princes et Roland-Garros, à Paris. Fils d'artisans boulangers angevins, il possède un parcours atypique puisqu'il a d'abord commencé par la vente avant de se former à la boulangerie. Une double culture qui nourrit aujourd'hui sa vision très humaine du métier, centrée sur l'accueil, le sourire et la relation client. Passionné par le contact avec les clients, il revendique pleinement l'importance des équipes en boutique, convaincu que la vente est aussi essentielle que la qualité des produits. Une approche qu'il portera comme membre du jury du Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie.

Quand on entre dans une boulangerie, qu'est-ce qui fait selon vous un bon accueil ?

Le sourire. Franchement, le sourire, c'est la base de tout. Avec le sourire, on peut tout faire passer, on peut tout vendre. Il faut aussi de la bienveillance, il faut aimer les gens. Quand un client arrive et qu'il sent que la personne en face est heureuse d'être là, tout change immédiatement. En effet, le client vient évidemment chercher un produit, mais il vient aussi chercher une ambiance, un contact, une énergie.

Le rôle des vendeurs en boulangerie est-il essentiel ?

Oui, pour moi, c'est le nerf de la guerre ! Bien sûr qu'il faut de bons produits, mais derrière il faut des gens capables de les mettre en valeur. La vente, ce n'est pas juste « une baguette et au revoir ». Il faut comprendre le client, observer, sentir ce qu'il recherche. Tout se joue dans les détails.

Et puis, la posture est importante, la tenue aussi.

Qu'attendrez-vous des candidats lors de la finale ?

J'attendrai de la présence, une belle énergie, du naturel et surtout qu'ils montrent qu'ils aiment leur métier. Le stress, c'est normal, mais il ne faut pas le transmettre. Il faut donner envie !

Quel conseil donneriez-vous aux candidats avant de monter sur scène ?

De s'entraîner et de relativiser. Tous ceux qui réussissent les concours se préparent énormément. Mais surtout, il faut rester soi-même, garder le sourire et prendre du plaisir. C'est ça qui fait la différence !

Informations pratiques

Finale du Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie

Mardi 16 juin 2026 : remise des prix à partir de 16h30

Maison Barrière Vendôme
17 rue du Mont Thabor - 75001 Paris

Merci de confirmer votre présence auprès de notre service presse.



Aurore Bergé, marraine du concours

La remise des prix du Concours de l'Éloquence des Métiers de la Vente en Boulangerie-Pâtisserie se déroulera en présence d'Aurore Bergé, Ministre déléguée chargée de l'Égalité entre les femmes et les hommes et de la Lutte contre les discriminations, aux côtés de Dominique Anract, Président de la Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française.



RÉSEAUX SOCIAUX

La Confédération Nationale de la Boulangerie-Pâtisserie Française est présente sur les réseaux sociaux afin de valoriser les métiers de l'artisanat boulanger et de toucher les nouvelles générations :



Dans cette dynamique, **TikTok** rejoint cette année les réseaux de la **Confédération** :
[@confederationboulangerie](https://www.confederationboulangerie.fr)



Confédération Nationale
de la Boulangerie
et Pâtisserie
Française

Sous le marrainage du :


MINISTÈRE
CHARGÉ DE L'ÉGALITÉ
ENTRE LES FEMMES
ET LES HOMMES
ET DE LA LUTTE CONTRE
LES DISCRIMINATIONS
Liberté
Égalité
Fraternité