

AUDIT ET FORMATION À LA CARTE !

AUDIT

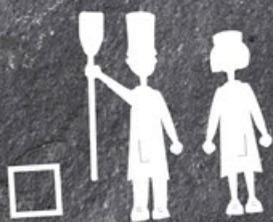
AUDIT
MAGASIN

AUDIT
FOURNIL

FORMATION

FORMATION
MAGASIN

FORMATION
FOURNIL



LE PUBLIC



LES DATES



LE LIEU



LA DURÉE



LE THÈME

Festival
DES PAINS

POURQUOI RÉALISER UN AUDIT ?

Festival
DES PAINS

Artisan
Natha
ger
BRAND

Merci pour
cet audit !

Votre moulin est plus que jamais **UN PARTENAIRE** sur lequel vous pouvez vous appuyer. En effet, l'artisan boulanger est souvent pris par la gestion du **QUOTIDIEN** de son entreprise qui est accaparante. Il n'a que rarement l'occasion de prendre le recul nécessaire à son **ANALYSE OBJECTIVE ET SEREINE.**

Le but des audits magasin et fournil est justement de lui permettre ce recul indispensable dans ses **CHOIX STRATÉGIQUES** tant sur le plan de la production que sur le plan de l'activité commerciale.

ILS SONT UNE AIDE À LA DÉCISION.

Ces audits sont réalisés par des professionnels, spécialistes dans leur domaine (vente, merchandising, production, ...).



AUDIT MAGASIN

L'AUDIT MAGASIN PERMET DE MESURER ET D'ANALYSER :

- Votre attractivité par rapport à votre zone de chalandise,
- L'efficacité de votre point de vente : agencement, ambiance, ...
- Votre gamme de produits : assortiment, positionnement, efficacité du merchandising, ...
- Votre force de vente : accueil, conseils, techniques de vente, ...
- Votre communication extérieure et intérieure : affichages, offres promotionnelles, plv, ...
- La communication au sein de l'équipe et son management.
- Le respect des réglementations en vigueur



AUDIT FOURNIL

L'AUDIT FOURNIL PERMET DE MESURER ET D'ANALYSER :

- L'efficacité dans l'organisation du travail
- La pertinence dans le choix et l'utilisation du matériel de production
- Les produits : qualité, régularité, goût, ...
- La cohérence de la gamme avec la politique commerciale de la boulangerie
- Le respect des règles d'hygiène et de sécurité
- L'équipe et son management

Une fois le diagnostic établi, des **AXES D'AMÉLIORATION** vous sont proposés et votre moulin peut vous accompagner dans la **MISE EN PLACE DES SOLUTIONS.**

La démarche d'audit est une démarche constructive basée sur la confiance, le respect et le professionnalisme.

TÉMOIGNAGES



Meilleure mise en avant du produit leader

Réorganiser notre offre

AUDIT BOULANGERIE LÉVÈQUE

Mr et Mme Leveque (35) CA > 400 K€.

« Pour des raisons de réactivité face à la concurrence, nous avons changé notre jour de fermeture. Nous avons demandé l'intervention de la conseillère en vente de notre moulin. Elle a travaillé avec nous pour lancer une **opération Happy Hours** sur notre Festive le mercredi pendant un mois. Résultat : 55% de ventes supplémentaires sur cette baguette et une fréquentation en hausse de 12% ce même jour ! Nous recommandons vivement ce service, une véritable **aide dans les choix** commerciaux que nous devons prendre. »

AUDIT BOULANGERIE LA CARTE

Mr Gentilleau et Mr Defaye (79)

Création dans sa 3^{ème} année. CA > 700 K€

« L'audit a été très profitable en pointant des **axes d'amélioration** : réagencement de notre zone traiteur du midi, management du personnel, mise en avant plus efficace du pain, ... Il nous a permis également de **nous appuyer sur notre moulin** afin de mettre en place les différentes suggestions d'optimisation. C'est une démarche dont il faut abuser car avec l'expérience on croit tout savoir ... »

AUDIT BOULANGERIE VINCENT

Affaire tenue depuis 2001. La concurrence a évolué (création, offres commerciales, ...) et le chiffre d'affaires s'érode (>200 k€)

« L'intervention côté magasin a été très positive. Cela nous a permis de **réorganiser notre offre**, notamment au niveau de la zone pain. Nous avons refait notre façade, ce qui nous a permis de maintenir notre chiffre malgré l'arrivée d'un nouveau concurrent (Marie Blachère). Nous avons un projet magasin en cours. Notre moulin nous accompagne sur tous les points qui ont été repérés lors de l'audit. Il a également fait intervenir un boulanger conseil pour travailler sur notre gamme de manière à **être plus pertinent et capter de nouveaux clients**. »



Très profitable pour mon équipe de vente

Augmentation du CA de plus de 10%...

AUDIT LA BOUL'ANGE

Mr Péron (34)

Création en décembre 2013.
Forte progression du CA > 1 000K€. Zone très concurrentielle.

Nous sommes hypers motivés !

« L'audit magasin a été **très profitable pour mon équipe de vente et moi-même**. Cela a permis de me conforter dans mes choix, mais aussi de mettre le doigt sur des **pistes d'amélioration** (réagencement de l'entrée et la sortie pour une meilleure fluidité de circulation, travail sur la zone pain, **mise en place de la dégustation active** qui est un véritable outil de développement du panier moyen, meilleure visibilité extérieure, ... Malgré l'arrivée de deux nouveaux concurrents le chiffre continue à progresser, ce qui prouve que **la remise en question est essentielle dans les choix stratégiques d'une entreprise** ! Je participe à toutes les formations proposées par mon moulin car il y a toujours des idées intéressantes à récupérer. **Je conseille la démarche d'audit à tous mes collègues** ! »

AUDIT BOULANGERIE 'AU PAIN SHOW'

Mr Gand (01)

Création de 2010. CA > 400 K€

« Le but de l'audit magasin était de nous aider à développer autre chose que le traiteur. Cela nous a permis de **travailler sur la qualité de notre offre pain et notre image d'artisan boulanger**. Nous avons également mis en place un meilleur achalandage de nos produits, **des formules plus claires et plus simples**. Tout notre étiquetage a été revu pour être aux normes et plus professionnel. Il en résulte une **augmentation du CA de plus de 10% dont 30% sur le pain** ! Cette intervention nous a vraiment permis de nous remettre en question. Nous nous sommes aperçu que nous pouvions compter sur notre moulin pour nous aider à continuer à évoluer. Il y a encore des choses à mettre en place comme une page Facebook, une meilleure visibilité extérieure, ... mais **nous sommes hypers motivés** pour le faire car ce qui a déjà été mis en place fonctionne !!! »

AUDIT BOULANGERIE DEPREZ

(38)

Affaire tenue depuis 2004. CA > 200 K€

Nous avons fait appel au moulin pour nous aider à dynamiser nos ventes de pain. Un travail de fond a été réalisé. Cela nous a permis de redonner de la visibilité à nos produits, de diversifier notre offre sandwiches et nous avons mis en place des opérations commerciales (formules, offres par lots, ...). Pour exemple, nous avons doublé nos ventes de Festive !!! Je recommande donc vivement ce service. »

AUDIT FOURNIL BOULANGERIE BAUDOIN

(07) Affaire tenue depuis 2004. CA > 300 K€

« Nous avons décidé de faire appel à ce nouveau service afin de faire un point sur notre organisation au fournil et nos fabrications. Nous avons de nouveaux concurrents dans notre périmètre qui sont virulents. Cette expertise réalisée par un professionnel, en immersion dans nos conditions réelles de travail, nous a permis de **révéler nos points forts**, mais aussi **nos points d'amélioration** sur lesquels nous allons agir. **Je conseille vivement aux artisans boulangers de profiter de ce nouveau service qui est un véritable levier dans la progression de leur entreprise**. »

FORMATION

Quelques exemples...



Gestion

Calculer ses coûts de revient pour mieux fixer les prix de vente

Vendre mieux, vendre plus

Maîtriser les notions fondamentales de la vente pour optimiser son chiffre d'affaires

Animation boutique

Prendre en mains ses animations boutique et les adapter en fonction des périodes de l'année

Management

Apprendre à adapter son style de management en fonction du contexte et à fédérer son équipe autour des objectifs de l'entreprise



La journée Festive

- Optimiser et rationaliser sa production
- Fabrication journée Festive et Festive Crunchy
- Déclinaisons sucrées salées Festive
- Animation et dégustation autour de Festive...

La Belle Ambrée : l'art du travail sur levain

- Fabrication de toute la gamme
- Elaboration d'un levain naturel...

Le Bel Epeautre... le temps de l'empois

- Fabrication et technique de l'empois
- Fabrication de la gamme Bel Epeautre
- Gourmandises boulangères, brioches rustiques

Les valeurs sûres du top 10

- Proposer une offre complète et variée
- Optimiser ses fabrications et diversifier son offre
- Construire sa carte au fil des saisons
- L'offre snacking avec nos spéciaux...

Viennoiserie & Snacking

- Se recentrer sur l'essentiel
- Proposer une offre gourmande et terroir
- Recycler sa viennoiserie
- le snacking avec ses spéciaux...



POUR PLUS D'INFOS...

STÉPHANIE ET ELSA SONT À VOTRE SERVICE

02 54 96 40 45

stephanie.pichard@festivaldespains.com

elsa.jeanneau@festivaldespains.com