

# Les enfants aussi sont à séduire

Séduire les enfants, c'est assurément séduire les parents. Réfléchissons aux moyens d'action possibles pour que les enfants, et donc leurs parents, se rendent plus souvent dans votre boulangerie.

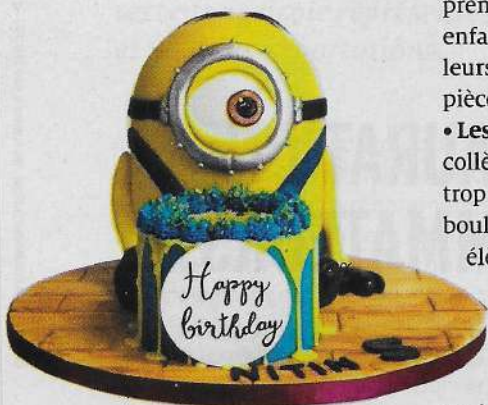
*Si on oublie de te donner une chouquette, réclame-la !*

Jean-François Feuillette



La Maison Feuillette met en avant la vente boulangère aux enfants.

La boulangerie reste un lieu rassurant, où les recettes artisanes sont appréciées comme un prolongement des recettes familiales ; c'est aussi le lieu des plaisirs gourmands qui



Des commandes sur mesure sont possibles chez Berko, boutique parisienne de cupcakes et gâteaux (Paris 4<sup>e</sup>).

remplacent un goûter ou un sandwich industriel.

#### Point n° 1 : qui sont-ils ?

- **Les petits :** Déjà, dans leur poussette, ils identifient rapidement ce lieu de plaisir. C'est très souvent pour eux le premier lieu d'achat où les enfants se rendront sans leurs parents avec quelques pièces de monnaie.
- **Les adolescents :** si collèves et lycées ne sont pas trop distants de votre boulangerie, à coup sûr ces élèves se rendront dans votre boutique régulièrement : pour le sandwich à midi ou le cookie qui fait plaisir après la journée d'école.
- **Les parents :** le pouvoir d'achat des enfants n'est pas très élevé, alors vous pouvez

surtout miser sur le groupe cible dont ils font partie : les parents, mais aussi les grands-parents, etc.

#### Point n° 2 : comment les aborder ?

- **Leur parler directement,** comme le fait la Maison Feuillette avec son opération « chouquette offerte » à travers le slogan « Si on oublie de te donner une chouquette, réclame-la ». Attention toutefois, certains parents ne voyant pas toujours d'un bon œil le fait d'offrir directement un produit boulanger à leur enfant, demandez-leur au préalable s'ils sont d'accord pour que vous offriez le morceau de pain...
- **Les faire venir grâce à leur école :** vous pouvez proposer

des ateliers pain avec les classes ou des concours de dessins avec des lots à gagner. N'oubliez pas que votre objectif est de faire venir les parents en boutique : donc 100% des cadeaux seront à retirer au magasin. C'est une belle occasion pour une personne « non-cliente » de découvrir votre boutique.

- **Le mercredi est leur jour préféré :** profitez de ce jour-là pour doper leur venue avec des offres privilégiées, un menu spécial petit gourmand, un lot de crêpes...
- **Les distraire :** vous proposez de la restauration à table ? Pensez à occuper les enfants pour que les adultes prennent leur repas tranquillement. Ayez à disposition quelques jeux de société, des crayons, des

coloriages, voire une boîte à livres spéciale enfants.

**Point n° 3 : qu'est-ce qui vous ferait plaisir, jeunes gens ?**

- **Les bonbons** : en fonction de votre emplacement, c'est une offre quasi obligatoire. Reste à vous organiser pour que les enfants ne passent pas trop de temps à choisir en privilégiant des lots, des bonbons rangés par prix...
- **Le goûter** : après la sortie de classe, c'est le moment préféré des enfants. Outre votre offre classique de viennoiseries, pensez à des kits goûter avec jus de fruit ou friandise, un Kinder par exemple.
- **Un accueil confortable** : si vous faites de la restauration à table, investissez dans une chaise haute et une table à langer et affichez visiblement à l'entrée de votre boutique :



La maison Mamiche (Paris 9<sup>e</sup> et 10<sup>e</sup>) propose des beignets faits maison, à destination de la jeune clientèle.

D.R.

« Kids friendly ». C'est un outil de taille quand on sait comme cela peut être compliqué de se déplacer pour se restaurer avec des enfants en bas âge.

• **La gamme américaine** : les ventes de pâtisseries américaines connaissent depuis quelques années une forte croissance en France. Des tendances consommateurs

émergent chaque jour avec les réseaux sociaux : donuts, cookies... Si ce sont souvent des produits d'achat-revente, il est possible de les faire maison, comme le propose Mamiche avec ses beignets.

• **Les gâteaux d'événements sur commande** : votre pâtissier a du talent en cake design, faites-le savoir pour attirer des clients hors de votre zone de chalandise. Les baby-showers, les gender reveals (fête de révélation du sexe de l'enfant à naître) ou les anniversaires sont de bonnes occasions de développer votre chiffre d'affaires. Pensez aussi à vous faire connaître de partenaires dans l'événementiel pour les particuliers. ■

**Géraldine Porcher**

Mets Conseils est un organisme de formation dédié à la vente en boulangerie-pâtisserie.

[www.metsconseils.com](http://www.metsconseils.com)  
[contact@metsconseils.com](mailto:contact@metsconseils.com)

# CASHMAG

Encaisser, c'est facile !

## Supprimez le contact avec les espèces

# 5R

- ▶ Accès par l'arrière
- ▶ Renforce l'hygiène
- ▶ Protège vos salariés
- ▶ Sécurise votre commerce



D'autres modèles disponibles à voir sur le site :

N°VERT 0 800 277 663 | [www.cashmag.fr](http://www.cashmag.fr) | [contact@cashmag.fr](mailto:contact@cashmag.fr)