

## Les Bac Pro Vente tiennent la dragée haute...à Colmar (Lycée Schongauer)

La société Dragées Adam installée à Herrlisheim-près-Colmar écoule chaque année plus de 180 millions de dragées. Depuis 1912, elle élargit et diversifie régulièrement son offre de produits par des combinaisons secrètes de matières premières hautement sélectionnées, des investissements dans l'appareil de production et la formation de son personnel. Le produit n'est pas en reste car la société est très active par sa recherche « design » fédérant Finesse-Tendance-Audace. Un développement réussi par l'illustration de sa capacité à créer de nouvelles occasions de consommation.

Son offre couvre les particuliers (vente directe par son magasin d'usine), des grossistes internationaux (Japon, Suisse, Italie, des détaillants (confiserie, pâtisserie...) et grandes chaînes de distribution. Elle exporte dans 30 pays à hauteur de 20 % de son chiffre d'affaires.



Depuis trois ans, la société contribue à développer les compétences des élèves du Baccalauréat Professionnel Vente (prospection, négociation, suivi de la clientèle) du lycée Martin Schongauer.

En effet, elle n'a pas hésité à intégrer dans sa démarche qualité, à l'égard de ces détaillants, les élèves de cette formation, sous la houlette des enseignants et son professeur principal Pascal Herscher. Les étapes de l'opération :

- Rencontre du responsable qualité avec les élèves
- Dégustation, appropriation des produits, formation aux produits
- Préparation et ajustement du questionnaire de satisfaction
- Appropriation du portefeuille des détaillants (France, Suisse, Belgique, Luxembourg)
- Préparation des entretiens téléphoniques (Planning, plan d'appel, appropriation des produits...)
- Préparation des supports de suivi communication
- Phase Contact téléphonique
- Compte rendu contact (suite à donner, questions sans réponse...)
- Dépouillement, exploitation des résultats avec Ethnos
- Présentation de la synthèse des travaux au responsable qualité

Cette enquête soutient la démarche qualité de l'entreprise à l'égard de ses détaillants déjà en portefeuille. Aucune offre commerciale n'est effectuée.

Ses travaux profitent aux élèves et aux enseignants en enrichissant les contenus abordés lors de leurs séances d'enseignement :

- Histoire-géographie : découverte des pays, de leur passé, des circuits de communication
- Arts appliqués : approche design
- Lettre : renforcer son argumentaire, être à l'écoute de son interlocuteur
- Communication : les clés de l'entretien téléphonique
- Vente : concrétisation des thématiques du professionnel de la vente (démarche qualité)
- Préparation des épreuves de la certification intermédiaire, BEP Métiers de la relation clients et usagers

Alors, aucune hésitation, goûtez les toutes... et partager l'aventure en Bac Pro Vente

Les autres partenariats du lycée :

FNAIM – KIABI – MAGVET – DECATHLON – TRACE – CONSEIL GENERAL 68 – CREDIT MUTUEL  
BARTHOLDI – LE RELAIS

- [Lien presse](#)
- [Lien TV Alsace 20](#)

Avec son directeur commercial : M Raphale Kiesele



Accord de publication – Ph Viain – CM IEN-ET Economie gestion – Académie de Strasbourg