

# Avec Johann Bénard, formateur vape pour buralistes

Le 29/03/2022

Ancien salarié de Sunny Smoker, Johann Bénard s'est spécialisé dans le consulting vape auprès des buralistes et collabore aussi avec la Confédération des buralistes dans le cadre de formations vape. Sujet sensible, il nous dit tout sur ses activités.

## **Bonjour Johann Bénard, quel est votre parcours professionnel dans la vape ?**

Depuis deux ans, je touche un peu à tout sauf à l'élaboration d'e-liquide, mais c'est en débutant chez Sunny Smoker que j'ai acquis la plus grande partie de mon expérience. Je travaillais pour la marque Clark's et j'avais un poste ultra-hybride qui m'a permis de progresser très rapidement car je devais former, suivre, traiter les SAV par téléphone, conseiller des gammes complémentaires pour l'activité grossiste comme commercial sédentaire, gérer les retours, etc. J'y ai compris que beaucoup de buralistes souhaitaient faire des efforts pour mieux accueillir leurs clients mais avait des difficultés pour trouver la totalité des informations au même endroit. J'ai décidé d'en faire mon métier.

## **Depuis quand êtes-vous formateur vape chez Formation Buralistes ?**

Je suis plus précisément prestataire pour Formation Buralistes, car je suis avant tout consultant vape pour la Confédération nationale des buralistes. Depuis plus d'un an, les actions que nous menons avec la cellule vape créée par des buralistes bénévoles ont amené Formation Buralistes à proposer cet atelier que j'anime depuis septembre 2021.

## **Quel est votre rôle au sein de la Confédération des Buralistes ?**

Je dois avant tout transmettre les bonnes informations de manière objective et sans parti pris via différents supports.

## **En quoi consiste votre métier ?**

Mon but est de donner le maximum d'informations via les différents canaux mis à disposition. Cela passe par des webinaires mensuels, une double page d'information dans le magazine Losange, des newsletters d'informations sur les dernières sorties et, depuis peu, la refonte d'un site Internet dédié où le buraliste qui s'intéresse au sujet

pourra retrouver la totalité des supports ainsi que des articles, tutos ou conseils en fonction de son niveau de développement. Après, de manière plus personnelle, j'ai mon activité de consultant indépendant qui consiste à accompagner des buralistes qui développent une offre vape depuis quelques années et souhaitent évoluer. Cela va de la création d'un corner dédié à la mise en relation avec les fabricants et les grossistes. C'est un accord moral que j'ai avec eux sur les implantations avec respect de quatre règles : un espace dédié à la vape, un(e) employé(e) formé capable de conseiller les clients, le respect des PVC et de la zone de chalandise (10 km entre chaque point de vente en moyenne pour une marque).

### **Quel est le profil des buralistes qui suivent la formation ?**

Ce sont à 95 % des débutants qui proposent aujourd'hui une offre vape primo-vapoteur pour la plupart. Ce sont souvent des buralistes qui sont en quelque sorte le cœur du village et ses environs car beaucoup de commerces ont baissé le rideau suite à l'implantation de centres commerciaux, et donc se retrouvent avec une demande des clients mais sans forcément être en mesure de pouvoir y répondre. Beaucoup en ont conscience et profitent de l'opportunité de cet atelier pour y remédier.

### **Concrètement, quel est le processus d'une formation vape chez Formation Buralistes ?**

La formation s'articule autour de quatre axes principaux. Tout d'abord la réglementation sur la vape, car les buralistes sont des commerçants responsables qui se doivent de maîtriser les règles en vigueur dans ce domaine. Sur cette base, nous passons à la présentation de l'offre vape afin de permettre aux stagiaires de mieux comprendre la variété et la technicité des produits... Cela passe par le ratio PG/VG, le type d'inhalation, les résistances et la nicotine par exemple. Arrive alors l'atelier pratique de manipulation du matériel, au cours duquel les participants peuvent monter et démonter des cigarettes électroniques pour comprendre leur fonctionnement et le traitement des SAV. La dernière partie de la formation est consacrée au volet commercial puisque c'est bien là l'enjeu de nos participants : développer leur chiffre d'affaires sur la vape. En somme, il s'agit d'une formation complète, très opérationnelle et dont les bénéfices sont immédiatement applicables dans le commerce.

### **Quels sont les objectifs de la formation ?**

L'objectif de la formation est de pouvoir créer une véritable offre vape dans son commerce, de bien conseiller les clients et ainsi développer son activité.

### **Combien de formateurs vape compte Formation Buralistes ?**

La thématique du vapotage est présente et importante dans tous les stages de formations obligatoires animés par Formation Buralistes. Les douze formateurs du Centre National forment donc sur la vape. Cependant, je suis le seul à animer un atelier spécifique à la vape.

### **Combien de buralistes sont formés à la vape chaque année par Formation Buralistes ?**

Depuis octobre 2021, plus d'une centaine de buralistes ont bénéficié de cette formation. Très appréciée, cette formation devrait prendre un essor considérable en 2022.

### **Quels sont les objectifs de la Confédération des Buralistes dans l'industrie de la vape ?**

On ne peut pas véritablement parler d'objectif car, au final, chaque buraliste décide ou non de proposer de la vape dans son établissement. Le rôle de la confédération est avant tout d'accompagner et défendre les buralistes. Il était donc naturel pour elle de mettre à disposition le maximum d'outils aussi bien pour le professionnalisme du réseau que la satisfaction du client final, car la vape est devenue un axe majeur de diversification.

### **Selon vous, quels sont actuellement les points forts et les points faibles des buralistes au niveau de la vape ?**

Les points forts sont avant tout le maillage territorial (environ 24 000 buralistes) et, comme je le disais, d'être souvent le point névralgique des villages, ce qui permet de faire découvrir la vape là où les vape shops ne pourraient pas s'installer du fait d'un trop faible passage en caisse pour tenir une activité dédiée uniquement à ce secteur. Le point faible était évidemment la formation. Pour les raisons que je viens d'expliquer, beaucoup de fabricants implantent leurs gammes chez les buralistes sans leur donner de véritables billes pour mieux vendre les produits, cela dessert autant le buraliste que le consommateur.