

Laurent Paternault

Laurent Paternault, actuellement retraité et formateur au sein de la Fédération, enseigne le module « **Achat et approvisionnement en commerce alimentaire** » pour les épiciers. Il a passé la majorité de sa carrière dans l'industrie avant de se reconverter **il y a 10 ans en tant qu'épicier**, en transformant une épicerie de village en un commerce multiservices local.



Depuis combien de temps travaillez-vous au sein de la fédération ?

Nous avons vendu notre commerce fin 2019. À ce moment-là, j'avais déjà pris mes premiers contacts avec la Fédération, pour engager un travail de partenariat au regard de mon expérience d'épicier créateur d'entreprise. L'objectif était de **partager cette expérience avec les nouveaux entrants**, ceux qui se lançaient dans ce type de projet.

Avec la Fédération, nous avons monté une offre de formation et j'ai animé mes premières formations à partir de 2021.

Qu'est-ce qui vous a conduit à devenir formateur pour les épiciers ?

En fait, **démarrer un tel projet sans formation**, "en partant de zéro", représente un **risque considérable**. Les porteurs de projets peuvent perdre du temps, commettre des erreurs dès le départ et manquer les bonnes pratiques essentielles.

Le panel de formations proposé par la Fédération est un très bon support. Ces formations offrent des **méthodes et des outils** adaptés pour démarrer dans les **meilleures conditions et maximiser les chances de succès**. Cela permet de pérenniser leur activité, de maîtriser leurs charges et dépenses, et d'optimiser leur relation avec les fournisseurs.



Je suis Laurent Paternault, j'ai 65 ans et je suis actuellement retraité. Je suis ingénieur de formation j'ai passé l'essentiel de ma carrière dans l'industrie.

Il y a environ une dizaine d'années, avec mon épouse, nous avons dû nous reconverter professionnellement. Nous nous sommes alors orientés vers **l'ouverture d'un commerce dans un village**, sachant que nous avons eu en parallèle une expérience d' élu local. Nous sommes très attachés aux projets de territoire, à leur vitalité et particulièrement à l'offre de services dans les petits villages. En 2016, nous avons donc repris un fonds de commerce, celui d'**une épicerie de dépannage dans un village de 500 habitants**, situé dans la Loire, entre Roanne et Saint-Étienne.

Cette épicerie disposait d'un petit espace bar et restauration. **Nous avons repris cette épicerie et nous l'avons transformé en une véritable épicerie multiservices**, où les habitants pouvaient trouver presque tout, comme l'indiquait le nom de l'enseigne : « Tout près de chez moi ».

Et effectivement, c'était « tout près », puisque c'était vraiment au cœur de ce village de 500 habitants, et nous proposons tout ou presque tout !

Nous avons proposé une offre large, en sourçant essentiellement des produits locaux, bio pour la plupart, avec un bon positionnement prix. La clientèle a été au rendez-vous et le chiffre d'affaires en progression régulière.



Y a-t-il un aspect de votre rôle de formateur qui vous passionne particulièrement ?

Ce qui me passionne le plus, c'est avant tout de **transmettre mon savoir** en interaction avec des personnalités variées animées de la même passion.

Personnellement, je me suis plus focalisé sur la partie achats et approvisionnement parce que c'était mon ancien métier dans l'industrie. Et que les principes généraux sont duplicables à l'univers d'un petit commerce tel qu'une épicerie de quartier ou de village.

Parmi toutes les facettes du métier, celle-ci est particulièrement cruciale. Elle détermine à la fois l'offre proposée en boutique, le positionnement tarifaire, ainsi que les marges et, par extension, la rentabilité globale du commerce.

Ce qui me plaît énormément, c'est **l'échange avec les stagiaires sur leurs projets et leurs motivations**. J'ai la satisfaction de leur offrir des outils et des pistes pour leur future activité afin qu'ils puissent démarrer le plus rapidement possible et avec les meilleures chances de réussite.

Quelles sont les principales formations que vous animez au sein de la fédération ?

Pour l'instant, c'est le module d'une journée, intitulé « **Achat et approvisionnement en commerce alimentaire** ». Ce module est proposé soit en présentiel soit en visio (en distanciel).

Le distanciel fonctionne très bien mais ce format de session ne remplace pas totalement le contact direct avec les stagiaires et les interactions spontanées qu'offre le présentiel.

Est-ce que vous n'avez que des porteurs de projet dans votre formation ?

Je dirais qu'en présentiel, nous accueillons principalement des porteurs de projet, car il est souvent difficile de se détacher plusieurs jours de son activité pour une personne en poste.

Sur les dernières visio, nous avons commencé à voir arriver des participants en poste dans une épicerie, car il est plus facile de se libérer sans les contraintes d'un déplacement et hébergement.

Avec la formule visio, il devient possible de proposer **des formations plus ciblées et adaptées à leurs besoins**. Je pense que cela va permettre d'élargir progressivement l'audience de notre centre de formation.



Quelles qualités ou compétences sont les plus demandées dans vos formations ?

Les qualités nécessaires qui me viennent immédiatement à l'esprit incluent d'abord **une forte envie de réussir**. Bien évidemment, des qualités de rigueur sont indispensables, car gérer un commerce ne s'improvise pas : il faut de la précision et du professionnalisme dans toutes les facettes du métier.

Il est également essentiel d'avoir **le sens du contact**, car ce métier est basé sur des interactions directes et souvent frontales avec la clientèle. Il faut avoir **des connaissances et compétences en gestion, en comptabilité** pour pouvoir piloter son activité d'un point de vue plus financier.

Enfin, la curiosité est primordiale : être attentif aux **tendances en matière de comportements et de souhaits des consommateurs**, aux évolutions technologiques, aux nouvelles offres des fournisseurs, ainsi qu'aux changements dans les produits, les modes de consommation, les approvisionnements et les méthodes de livraison. La curiosité reste une qualité clé dans ce métier.

Quels sont, selon vous, les défis majeurs auxquels les épiciers vont faire face aujourd'hui ?

J'ai envie de dire qu'il faut rester bien positionné par rapport à l'offre concurrente première, qui est la grande surface. Il faut vraiment avoir la capacité de proposer une offre pertinente et concurrentielle sur laquelle on va **ajouter de la valeur et du service**, par rapport à un supermarché.

Quelles tendances avez-vous observées dans le domaine de l'épicerie ces dernières années ?

La première, c'est que le consommateur est toujours plus volatil, car il a désormais un accès facile à une multitude d'offres produits, que ce soit sur Internet, via les réseaux sociaux, ou même à travers les classiques prospectus papier. Il peut ainsi **connaître exactement les propositions des concurrents et les comparer**.

Et puis deuxièmement, comme je le dis souvent en formation, il y a aussi **la tendance du bio** à intégrer dans son offre produits. Bien sûr, ce segment ait été un petit peu mis à mal l'année dernière à cause de l'augmentation générale des prix et donc des problématiques de pouvoir d'achat. Mais **il y a une opportunité** pour moi de se positionner sur du bio ; d'abord parce que ce sont des produits bons pour la santé et l'environnement. Et ensuite d'un point de vue tarifaire, on arrive à être compétitif par rapport aux grandes surfaces qui ont une offre bio, souvent très chère car c'est sur ce créneau qu'elles récupèrent de la marge.

On a donc **une opportunité d'avoir des offres mieux placées qu'en supermarché au niveau du bio**, grâce aux circuits courts et à une production beaucoup plus locale. Ce qui pour moi est un point important et différenciant par rapport à une offre plus classique, plus conventionnelle.

Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui débute dans le métier d'épicier ?

Aborder cette **nouvelle activité avec passion**, courage et professionnalisme. Par contre, il faut être conscient que cela demande un investissement important en termes de temps. Ce n'est pas une activité adaptée à quelqu'un qui souhaite se limiter strictement à 35 heures par semaine.



« Lancez-vous ! Le métier d'épicier est un beau métier, avec une réelle attente de la part des consommateurs, et dans lequel on peut totalement en vivre et s'épanouir. »