

Thibault Poelvilain

Thibault Poelvilain, fondateur de Peel's, a décidé en 2020, après 15 ans d'expérience dans le secteur de la restauration, de se consacrer pleinement à la formation. Depuis 8 mois, il collabore avec la Fédération pour former les épiciers sur les spiritueux.



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

J'ai été formateur toute ma vie, dans le sens où j'ai géré des équipes jusqu'à 40 personnes venant de tous horizons et de tous niveaux.

J'ai toujours aimé transmettre et voir grandir mes équipiers voir les nouvelles tendances et partager ce que j'ai pu acquérir.

Pourquoi avoir eu envie de former les épiciers ?

Les métiers de bouche me passionnent, c'est-à-dire qu'aujourd'hui je suis de manière principale chez les restaurateurs, hôteliers, mais j'ai élargi mon spectre parce que je fréquente beaucoup les épicerie fines, les cavistes et les salons de thé.

Je pense avoir quelque chose à leur apporter en termes de vente et en termes de conseils sur la construction d'une gamme.

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

Ce qui me passionne, c'est la découverte de chaque projet et la manière dont chacun construit son offre, son merchandising.

De pouvoir suivre les tendances en France grâce aux stagiaires, tout en découvrant les produits locaux. Notre pays est incroyablement riche en spiritueux, vins et gastronomie, et c'est toujours un plaisir d'explorer cette diversité.



Je m'appelle Thibault Poelvilain. Je suis un ancien restaurateur. J'ai ouvert des restaurants et des bars d'hôtels pour un groupe hôtelier en France, Belgique, Espagne, Japon et Angleterre.

J'étais là de la conception de l'espace restauration jusqu'à son développement.

Entre tout ça, je recrutais le personnel et je faisais la sélection d'absolument tout : du vin, du champagne, des spiritueux et des eaux.

Et je signalais également la carte des cocktails et je formais le personnel, et à chaque ouverture, puis lorsque ça roulait, je recommençais ailleurs.



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

Nous souhaitons développer davantage, mais à ce jour, nous avons **deux formations** : « Connaître les spiritueux » et « Accords boissons alternatives et mets. »

Comment adaptez-vous vos formations aux besoins spécifiques des épiciers selon leurs expériences ?

Nous faisons **un audit en amont**. Je leur demande des photos de ce qu'on appelle **le merchandising**, c'est-à-dire la disposition des produits.

Ensuite, je m'intéresse à leur gamme, et je vais chercher les petites histoires, les anecdotes et les profils aromatiques.

Je déguste de mon côté pour me faire ma propre idée de ce qu'ils proposent, afin d'adapter la formation sur mesure. Je suis aujourd'hui très à l'affût d'accords mets et spiritueux.



Quels sont, selon vous, les défis majeurs auxquels les épiciers vont être confrontés aujourd'hui ?

Le principal défi est de **trouver du temps pour se former**. Dans le cas des formations sur les spiritueux, ils cherchent à **mieux comprendre ce rayon pour mieux le vendre**.

Quels sujets ou compétences sont les plus demandés dans vos formations ?

L'écoute, la pédagogie, le partage et la capacité de **transmettre les informations**. Mais aussi le fait de pouvoir leur donner les outils nécessaires pour qu'ils puissent, à leur tour, transmettre ces informations aux clients.

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

La tendance du sans alcool et du Saké connaît une très forte croissance en France.

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

Proposez des produits qui vous ressemblent, avec une vraie identité dans votre sélection et votre sourcing.

Maintenez **une cohérence dans votre gamme et formez-vous sans cesse**. Rencontrez les producteurs si possibles.

Faites ce qui vous ressemble. Transmettez avec fun et de la gourmandise.

Parlez des produits avec les yeux qui brillent, **donnez soif et provoquez inspiration en transmettant votre passion**.

