

# Antoine Deschamps

Antoine Deschamps est formateur et consultant indépendant. Il intervient au sein de la Fédération depuis six ans, où il met son expertise au service des épiciers et porteurs de projets.



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

C'est parce qu'il avait un dynamisme autour de la consommation des produits biologiques. Donc je me suis rapproché de la fédération. Par ailleurs, il y a une dimension personnelle : je suis fils d'épicier spécialisé, j'ai grandi dans cet univers. J'ai assisté au développement de l'épicerie de mes parents. Je tenais même l'épicerie familiale pendant les vacances d'été.

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

Beaucoup d'aspects me passionnent, à commencer par la transmission. Mais ce qui me plaît de plus en plus avec le temps, c'est la capacité à écouter en profondeur ce qui est attendu. Cela permet d'atteindre une réelle efficacité professionnelle.

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

Historiquement, mes interventions étaient principalement axées sur l'agriculture biologique. Cependant, ces dernières années, la demande dans ce domaine a diminué.

Désormais, j'interviens depuis peu dans les formations métiers, ainsi que sur des missions de conseil et d'accompagnement à la mise en conformité des formations proposées auprès de la fédération.



J'ai suivi une formation en **agronomie et en agriculture**, avec une orientation technique et en ingénierie.

Je suis spécialisé dans les domaines du développement durable et de l'agriculture propre et saine, notamment **l'agriculture biologique et biodynamique**.

J'ai également eu un parcours de producteur et de production pendant quelques années.

Par ailleurs, j'ai travaillé dans le secteur de l'alimentation, en contribuant au développement de la consommation et à la structuration des marchés et des filières de production de fruits et légumes.

Cette expérience s'est déclinée à différents niveaux : sur le terrain, en achats, en vente, ainsi qu'en optimisation de la distribution.

En 2008 puis en 2011, j'ai obtenu un diplôme de naturopathe, afin d'élargir ma vision de la santé, déjà présente dans ma formation initiale, mais que je n'avais pas encore pleinement explorée.

Par la suite, je me suis orienté vers des postes clés dans le marketing et le développement agricole, avant de me mettre à mon compte il y a une dizaine d'années en tant que conseiller et formateur.

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

L'adaptation passe souvent par un état des lieux en amont de la formation, sous forme d'échange, voire d'audit. Cela permet de prendre en compte les pratiques, les attentes des participants, ainsi que les objectifs fixés. C'est cette phase préparatoire qui garantit la cohérence et la pertinence du contenu par rapport aux besoins réels.

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

Le principal défi est d'ordre commercial : il s'agit de susciter l'adhésion des clients en valorisant la profession d'épicier. Un autre enjeu est la connaissance précise du périmètre d'activité de chaque épicier, afin de mieux anticiper leurs besoins et suivre les grandes tendances du secteur. Quelle que soit leur orientation, ce qui fait vraiment la différence, c'est l'excellence dans le métier. Il est crucial que chaque épicier maîtrise les savoirs liés à son activité.

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

La gestion est une compétence incontournable : les épiciers travaillent souvent avec des marges nettes assez faibles, qui varient selon leur positionnement et la nature des produits.

Un autre point clé est la compréhension du lien entre la gestion économique et les aspects comptables : la gestion porte sur la performance de l'activité, tandis que la comptabilité reflète les éléments financiers. Savoir articuler ces deux dimensions est essentiel pour permettre aux épicerie de ce développement.

Enfin, l'excellence professionnelle est évidemment recherchée, mais il ne faut pas négliger la dimension relationnelle. Aujourd'hui, un épicier doit aussi savoir créer du lien avec sa clientèle. C'est une compétence qui s'apprend et se développe, et qui renforce leur rôle en tant qu'acteurs essentiels du tissu économique local.

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

On observe **une tendance forte à la spécialisation**. L'épicerie généraliste devient de plus en plus marginale. Aujourd'hui, une **épicerie doit s'ancrer dans son environnement local** pour pouvoir rayonner à une échelle plus large. Cela implique de se spécialiser à partir des ressources, des besoins et des dynamiques locales. Elle doit également se réinventer régulièrement pour rester en phase avec des attentes qui évoluent très rapidement.

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

Je lui conseillerais d'avoir une véritable âme de commerçant, d'être proche de ses clients, dans la simplicité et la proximité. Il faut aussi avoir l'amour du produit, savoir le valoriser, et incarner à travers lui une certaine idée du savoir-vivre à travers les produits.

## Comment la fédération soutient-elle le développement professionnel des épiciers au quotidien ?

La Fédération joue un rôle essentiel de relais et de conseil permanent. Elle accompagne les épiciers sur tous les volets de leur activité : le développement, l'implantation, l'exploitation. Elle leur apporte une expertise sur des sujets variés, ainsi qu'une communauté d'épiciers qui défend et valorise le métier.



**Ce qui est souvent difficile dans le métier d'épicier, c'est de rester connecté au monde extérieur.**

**Mon conseil serait de rester proche de sa fédération : cela permet de nourrir sa propre expérience grâce à des points de vue extérieurs, de prendre du recul, et de continuer à évoluer.**

*Antoine D. Formateur*