

Ana Meneses Villanueva

Ana Meneses Villanueva est formatrice en communication digitale pour les Épiciers de France depuis quatre ans, accompagnent les épiciers dans leur développement numérique.



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

Ce qui m'a poussée vers la formation, c'est l'**envie de transmettre mes connaissances** et d'**accompagner les stagiaires dans la concrétisation de leurs projets**. J'ai choisi de me spécialiser auprès des épiciers car je connaissais bien ce secteur.

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

Ce que j'aime le plus, c'est le **partage des connaissances**. C'est une véritable passion pour moi de transmettre mon expérience et de voir les projets des épiciers évoluer.

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



J'anime actuellement une formation centrée sur la **digitalisation de l'activité et les outils numériques**.

Avec Laurence (*responsable formation*), nous travaillons sur une division de cette formation en deux modules : l'un sur la digitalisation appliquée au commerce alimentaire (e-commerce), et l'autre sur le marketing digital, notamment l'usage des réseaux sociaux pour développer son épicerie.



Je m'appelle **Ana**. Je suis ingénieure en agroforesterie avec une spécialisation en technologies de l'information et de la communication.

J'ai travaillé pendant six ans en tant que directrice de magasins spécialisés dans les produits issus de l'agriculture biologique et du commerce équitable.

Par la suite, je me suis tournée vers la formation et suis devenue formatrice indépendante.

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

Avant chaque session, je prends contact individuellement avec les stagiaires pour identifier leurs besoins et leurs objectifs. Cela me permet de réajuster le contenu de la formation en conséquence et de proposer un accompagnement personnalisé.

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

L'un des principaux défis est de se différencier de la concurrence. Pour cela, il est essentiel de se former régulièrement. Ma formation permet justement aux épiciers de se démarquer. Il est aussi fondamental d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour bien gérer une épicerie avant même son ouverture, afin de faire face aux nombreux défis du métier.

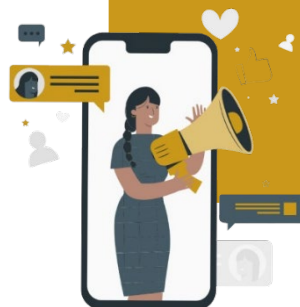
Quels sujets ou compétences sont les plus demandés dans vos formations ?

La communication, le marketing digital et l'utilisation des réseaux sociaux sont les thématiques les plus demandés par les participants.

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

Le secteur de l'épicerie a évolué. Il est donc crucial de rester à jour, notamment en matière de veille. Ce qui fait la différence aujourd'hui, c'est le contact humain : bien conseiller les clients, être à l'écoute, et connaître les nouveautés.

L'utilisation des réseaux sociaux pour la communication et le développement de l'activité est également devenue incontournable. Même si le métier reste le même dans ses fondements, les outils digitaux sont désormais essentiels pour attirer et fidéliser la clientèle.



Il est important de bien définir son projet, de se former sérieusement et de se lancer avec passion. Il faut du courage et croire dans son projet.

Ana Meneses

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

La fédération accompagne les épiciers grâce à son centre de formation, qui leur permet de monter en compétences. Elle joue aussi un rôle de soutien juridique et de mise en réseau, en favorisant les échanges entre épiciers afin de créer une véritable communauté.

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

Je lui dirais de bien se former, car on ne mesure pas toujours l'importance des compétences requises pour lancer et gérer une épicerie. Il faut du temps pour comprendre le fonctionnement du métier, choisir l'emplacement idéal, et se préparer à tous les aspects de la gestion et du développement de l'épicerie.