

Olivier GIBERT

Olivier Gibert est un boucher, charcutier et traiteur de métier. Il dirige sa boutique « [Les Planches de Bacchus](#) » Epicerie fine spécialisée charcuterie premium, et « Epicurial » cabinet de conseil & formation pour les commerces de l'alimentaire. Il est le nouveau formateur des Épicier de France et animera la formation « [Créer et proposer des planches apéritives](#) »



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

Devenir formateur est avant tout né d'une envie profonde de transmettre mon expérience et ma passion pour le métier. Ce qui m'a conduit à devenir formateur pour les épiciers, c'est la rencontre avec Alexis, lors de la soirée des Épicures. Nous avons échangé sur nos parcours respectifs, et il m'a parlé de son souhait de développer des formations autour des planches de charcuterie pour les épiciers.

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

Ce qui me passionne avant tout, c'est le contact avec les participants. J'aime l'échange humain, le partage de savoir-faire, et le fait de pouvoir transmettre une passion.

Comment adapteras-tu les futurs besoins de formations des épiciers selon leurs expériences ?

Avant chaque formation, la fédération adresse un questionnaire aux participants afin d'analyser leurs besoins, leurs attentes et leur niveau d'expérience. Grâce à cela, je peux adapter le contenu et le rythme des formations selon les profils : qu'ils soient débutants ou ayant déjà une première expérience en charcuterie.

Je m'appelle Olivier Gibert, j'ai 58 ans et je suis boucher, charcutier et traiteur de métier. J'ai commencé dans l'entreprise familiale, puis j'ai choisi de partir à l'aventure pour découvrir les différentes facettes du métier.

Par la suite, j'ai créé ma première entreprise avant de rejoindre la centrale d'achat système U, où j'ai travaillé pendant 27 ans. J'y ai occupé le poste de responsable des achats de produits frais et responsable de l'activité formation.

À la suite de cette longue expérience, j'ai choisi de créer mon entreprise de charcuterie événementielle, qui m'a ensuite conduit à ouvrir ma boutique actuelle, Les Planches de Bacchus, que je dirige aujourd'hui.

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

Aujourd'hui les épiciers doivent faire face à plusieurs défis. Le premier, c'est le pouvoir d'achat, en baisse continue, ce qui impacte directement les ventes. Ensuite, la désertification des centres-villes, notamment à cause de la piétonnisation et du manque de stationnement.

Et puis, il y a un dernier défi la solitude. Lorsqu'on crée une épicerie fine, on est soit seul ou en couple à tout gérer ce qui peut créer une ambiance pesante au quotidien.

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

Avec cette nouvelle formation, les épiciers cherchent à se différencier et à attirer une nouvelle clientèle en apportant une véritable plus-value à leur boutique.

Les attentes varient selon les profils : certains souhaitent apprendre à créer des planches de charcuterie, d'autres veulent s'initier à la découpe de jambon haut de gamme au couteau, pour offrir une expérience client unique, et d'autres encore s'intéressent à l'implantation et à la gestion efficace d'un rayon charcuterie. Toutes ces thématiques répondent à des besoins concrets sur le terrain et seront, selon moi, particulièrement demandées dans les prochains mois.

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

L'une des tendances les plus marquantes, c'est l'importance croissante de l'animation en boutique, notamment par la dégustation. Aujourd'hui pour attirer la clientèle, la dégustation est très importante : faire découvrir des produits, des producteurs, des terroirs... C'est ce qui crée du lien et donne de la valeur à l'offre.

Ensuite, il y a la diversification, aujourd'hui il y a de moins en moins de charcutier traditionnel dans les centres-villes. Ainsi l'épicerie fine est devenue un peu le remplaçant du charcutier un intérêt certain donc de diversifier les rayons, de faire de la charcuterie du fromage bien sûr et un peu de traiteur.



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

Le premier conseil, c'est de vérifier que l'on est réellement fait pour être commerçant. C'est un métier de contact humain, de proximité avec les clients. Avant même de maîtriser les aspects techniques du métier, il faut s'assurer d'avoir cette personnalité, c'est la base de tout.

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

Pour beaucoup d'épiciers, exercer ce métier, c'est aussi faire face à une certaine solitude. Une fédération, c'est un vrai appui : elle permet de ne pas rester seul, de trouver des conseils concrets, de mutualiser des outils utiles, et surtout de faire partie d'un réseau de pros qui partagent les mêmes réalités.