



2024

FORMATIONS & ACCOMPAGNEMENTS



BOOK conseil || À PROPOS...

QUELLE EST LA SPÉCIFICITÉ DE BOOK CONSEIL ?

L'Organisme de Formation Book Conseil

Book Conseil est né de l'envie de proposer aux professionnels de la librairie et du livre, des formations qui prennent en compte l'évolution constante de l'univers du livre et qui se déclinent en un véritable accompagnement.

Forts de leur expérience, de leur personnalité et de leur savoir, Xavier et Michel Deshors ont créé, en 2012, la société Book Conseil, un organisme de formation à taille humaine, doublé à un accompagnement efficace des porteurs de projets.

Attentifs à l'expertise et à la qualité de la transmission, ils privilégient le haut niveau de la formation et de ceux qui la dispensent, comme le sérieux de la relation et du suivi des apprenants. C'est pourquoi ils prennent le temps d'écouter le projet de chaque porteur, de bien comprendre sa personnalité afin de proposer une formation, un coaching ou un accompagnement qui soient pertinents et qui apportent une pleine satisfaction.

C'est cette relation de proximité qui a permis, au fil des ans, de développer un véritable réseau de partage et d'entraide.

QUI SOMMES NOUS ?

Les fondateurs de Book Conseil



Xavier Deshors, co-fondateur et directeur, est passionné par le contact humain, la fonction commerciale et le livre. Il s'est donc naturellement orienté vers la diffusion, qui lie les différents intervenants les uns aux autres. Après avoir sillonné la France et de nombreux pays étrangers, il pose ses valises et fonde BOOK CONSEIL en 2012, en s'attachant à valoriser les différents acteurs du livre. *« Le Livre est un lien entre les gens, c'est un passeur de mots, de sens et, aussi, une ouverture vers le dialogue, c'est un moteur pour le développement de chacun ».*

Xavier Deshors - Directeur et co-fondateur



Michel Deshors, co-fondateur et responsable de la formation et du conseil, est un expert de la création et du développement de la librairie. Il a commencé sa carrière en implantant des rayons livres dans des grandes surfaces spécialisées, puis a occupé des postes de direction dans de prestigieuses librairies : Gilbert Jeune, Gibert Joseph, Univers du Livre et Privat... Il a également dirigé les 30 Librairies de France en Côte d'Ivoire.

« L'auteur, l'éditeur, le diffuseur puis le libraire constituent la fantastique chaîne du livre, ou plutôt la chaîne de millions de livres qui s'invitent chez des millions de lecteurs. Le libraire est ce maillon essentiel qui lie le livre au lecteur ; il est la bonne parole, le conseil et le référent. Mais il est aussi un Monsieur Loyal qui anime, fait vivre, conseille et commerce, en même temps qu'il est un ministre des finances qui gère et surveille ses stocks et la bonne santé de son rayon ou de son entreprise. C'est cela un libraire moderne et c'est cela que nous voulons transmettre ».

Michel Deshors - Responsable de la formation et co-fondateur



DEPUIS PLUS DE 10 ANS, BOOK CONSEIL ACCOMPAGNE LES LIBRAIRES

Pour devenir libraire, l'acquisition des compétences professionnelles est un élément clé : notre équipe met au service de nos stagiaires ; une expérience notable dans le métier , des méthodes pédagogiques centrées sur l'apprenant et une envie de transmettre tout au long du parcours de formation.

Pour créer (ou reprendre) une librairie, les éléments clés de l'entrepreneuriat sont indispensables. Notre équipe de professionnels permet aux stagiaires d'acquérir des compétences transversales au métier de libraire pour sécuriser leurs projets. C'est cette relation de proximité qui a permis, au fil des ans, de développer un véritable réseau de partage et d'entraide.

NOTRE FIL CONDUCTEUR : ACCOMPAGNER LA PERSONNE EN FORMATION

• Accompagner par une relation personnalisée et dans le temps

En amont de la formation une prise de contact, un échange constructif sur le projet et un questionnaire pré-formation afin que l'ensemble de nos intervenant.es soient informés des différentes situations.

Pendant la formation des référents administratifs et pédagogiques susceptibles de répondre à la moindre interrogation. Des points hebdomadaires afin de préciser, de développer certains items et de remédier si nécessaire.

Post formation, un accès aux replays pendant 3 semaines et un contact pédagogique. Des conventions de formation pour une mise en application professionnelle avec un livret de suivi et l'offre d'un accompagnement personnalisé pour la création ou la reprise d'entreprise.

Afin de respecter les différentes étapes de notre « fil conducteur formatif » notre équipe d'intervenant.es, toutes et tous issu.es du domaine du livre et pilotée par un coordinateur pédagogique, adopte une posture professionnelle sous le signe « personne ressource », de celle ou celui qui sait, à celle ou celui qui accompagne à s'approprier le savoir.

• Accompagner par une prise en compte des besoins de formation

Afin de proposer un parcours de formation adapté à la demande nous effectuons des entretiens individuels.

• Accompagner par l'acquisition de connaissances professionnelles

Nos modules spécifiques « univers du livre » permettent d'appréhender les différents maillons de la chaîne du livre (auteur / éditeur / diffuseur et distributeur).

• Accompagner par l'acquisition de compétences professionnelles

« On apprend plus en agissant » : nos apprenant.es sont dans l'action avec la réalisation de cas pratiques, débriefés et corrigés par nos intervenant.es.

• Accompagner par la transmission de ressources professionnelles

Tous nos modules de formation font l'objet d'une synthèse, « les éléments clés, les liens utiles, les outils de veille professionnelle », remise aux apprenant.es. Une sorte de « boîtes à outils » qui sera utile lors de l'intégration dans le milieu professionnel.

L'ÉQUIPE

Nos formateurs spécialisés dans les métiers de la librairie et du livre



Benjamin Cornet
Formateur

Fondateur de la librairie
Les Mots et Les Choses
à Boulogne Billancourt.



Nathalie Hegron
Formatrice

Fondatrice de la librairie
Les Mots et Les Choses
à Boulogne Billancourt.



Charlotte Parouty
Formatrice

20 ans d'expérience en librairie
à différents postes : libraire
et responsable librairie.



Alex Billard
Coordinateur pédagogique
et formateur
Ancien propriétaire de librairie
et responsable de centre
de profits.



Anaïs Daniel
Formatrice

10 ans d'expériences
au service du livre.



Bruno Goffi
Formateur

Éditeur.



Thierry Caron
Formateur

Fondateur du cabinet
Norma expertises comptables.



Valérie Hernandez
Formatrice

10 ans d'expériences
au service du livre.



Élodie Bonnafoux
Formatrice

Propriétaire de la librairie
Arcanes à Chateauroux.



Hervé Adamczyk
Formateur

Commercial pour des éditeurs
et des diffuseurs depuis 17 ans.



Pierre Julien Cledat
Formateur

Propriétaire de la librairie
Les Funambules.



Christophe Malabat
Formateur

Fondateur de *La Dule en bulles*
à Rueil Malmaison.



Magali Zebik
Coordinatrice formation
au sein de Book Conseil.



Christelle Rhone
Formatrice

Gestionnaire des marchés
publics dans un groupement
depuis 20 ans.



Michel Deshors
Responsable pôle formations & conseils
et formateur

Ancien directeur de librairies
et de groupements de librairies.



Antoine Bonnet
Formateur

Propriétaire de la Librairie *Michel*
à Fontainebleau, administrateur
du Prix des Libraires.



Pascal Pannetier
Formateur

Responsable des achats
et des ventes de la librairie
du BHV Hôtel de Ville.



Nathalie Iris
Formatrice

Propriétaire des librairies *Mots
en marge* à La Garenne Colombe
et *Mots à la ligne* à Courbevoie.
Présidente du Prix des libraires.



Cécile Palusinski
Formatrice

Fondateur de la Librairie
Promenade au phare à Agde,
auteur et concepteur de jeux,
ancien responsable de centre
culturel et médiathèque.



Christophe Blanchard
Formateur

Fondateur et dirigeant
de la librairie *Place à 27* à
Douvres la delivrande.



Charline Corbel
Formatrice

Fondatrice de la librairie
Les Chartrons à Bordeaux.



Eva Monico
Formatrice

Graphiste et webdesigner
au sein de l'agence Mamout
et co-fondatrice du studio
de création et d'édition
Studio Megalo.



Alix de Cazotte
Formatrice

Éditrice.

L'équipe de Book Conseil est composée d'une vingtaine de formateurs. Ce sont tous des professionnels en activité. Ils ont été choisis pour leur capacité à transmettre leur passion pour le livre en s'appuyant sur de solides connaissances du métier et de son actualité. Tous ont un lien avec la librairie, même lorsque sont abordées, en formation, des thématiques transversales.



PARCOURS FORMATIONS

CES FORMATIONS S'ADRESSENT AUX CRÉATEURS OU REPRENEURS, ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT, SET ALARIÉS EN RÉORIENTATION PROFESSIONNELLE.

ELLES SONT DISPENSÉES EN DISTANCIEL VIA NOTRE PLATEFORME SPÉCIALISÉE, AINSI QU'EN PRÉSENTIEL DANS NOS LOCAUX À BOULOGNE-BILLANCOURT ET PEUVENT S'ÉTENDRE SUR PLUSIEURS JOURS.

INTERACTIVES, APPUYÉES SUR DES ÉTUDES DE CAS CONCRÈTES, ELLES SONT TRÈS EFFICACES POUR LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE AVEC UN OBJECTIF DE RÉUSSITE ET DE PÉRENNITÉ.



LE MÉTIER DE LIBRAIRE

DURÉE : 90 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 3 390 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- S'informer sur la production éditoriale et les « incontournables » des différents rayons.
- Négocier les achats.
- Gérer l'assortiment de livres.
- Animer son offre commerciale.
- Organiser des évènements culturels.
- Accueillir, vendre et fidéliser sa clientèle.
- Identifier les différentes composantes de la communication digitale.

→ RENCONTRES AVEC DES ACTEURS DE LA CHAÎNE DU LIVRE.

→ MISES EN SITUATION PROFESSIONNELLE.

→ RENCONTRES AVEC DES PROFESSIONNELS.

→ DANS LE CADRE DU PARCOURS FORMATION COMPLET « LE MÉTIER DE LIBRAIRIE » + « LA CRÉATION D'ENTREPRISE », NOUS SOMMES RAVIS DE VOUS OFFRIR UN ABONNEMENT À LIVRES HEBDO



DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Semaine 1 : les acteurs de la chaîne du livre, les rayons et l'assortiment

- La chaîne du livre.
- L'actualité éditoriale des différents rayons.
- La constitution de l'assortiment.
- Les relations fournisseurs.
- Partenaires et territoire.

Semaine 2 : les compétences métier

- De la vente conseil à la fidélisation client.
- Les animations commerciales et culturelles.
- La gestion de l'assortiment.
- La communication digitale.
- Le merchandising en librairie.

Semaine 3 : les activités complémentaires à la vente de livres

- Occasion, livre numérique, livre audio...
- Papeterie, jeux éducatif...
- Transition écologique.
- Intégrer un espace un café/thé...
- Site internet et e-commerce.
- Initiation aux marchés publics.
- Les manifestations extérieures.





LA CRÉATION D'ENTREPRISE

DURÉE : 32 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 1 500 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les compétences entrepreneuriales « clés ».
- Concevoir un projet de création d'entreprise en analysant le marché.
- Définir un seuil de rentabilité et en déduire des objectifs commerciaux.
- Choisir une structure juridique appropriée et comprendre les différents régimes fiscaux.
- Connaître les principales aides à la création d'entreprise.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

- Les éléments clés du projet.
- L'étude de marché.
- L'implantation de son entreprise.
- Élaborer un prévisionnel financier.
- Les notions juridiques, fiscales et sociales.
- L'identité de son entreprise.
- Les outils de pilotage de l'activité.
- Les financements.
- Les différents modes d'approvisionnement.

RENCONTRES AVEC
DES PROFESSIONNELS

→ DANS LE CADRE DU PARCOURS FORMATION COMPLET « LE MÉTIER DE LIBRAIRIE » + « LA CRÉATION D'ENTREPRISE », NOUS SOMMES RAVIS DE VOUS OFFRIR UN ABONNEMENT À LIVRES HEBDO

LES FORMATIONS

CES FORMATIONS S'ADRESSENT AUX CRÉATEURS OU REPRENEURS, LIBRAIRES EXPERIMENTÉS, LIBRAIRES SALARIÉS ENVISAGEANT L'ENTREPRENARIAT, SALARIÉS EN RÉORIENTATION PROFESSIONNELLE, LIBRAIRES DÉBUTANTS, ÉTUDIANTS ISSUS D'UN CURSUS LIÉ AU DOMAINE SOUHAITANT S'ORIENTER VERS LE MÉTIER DE LIBRAIRE.

ELLES SONT DISPENSÉES EN DISTANCIEL VIA NOTRE PLATEFORME SPÉCIALISÉE, AINSI QU'EN PRÉSENTIEL DANS NOS LOCAUX À BOULOGNE-BILLANCOURT ET PEUVENT S'ÉTENDRE SUR PLUSIEURS JOURS.

INTERACTIVES, APPUYÉES SUR DES ÉTUDES DE CAS CONCRÈTES, ELLES SONT TRÈS EFFICACES POUR LA DÉCOUVERTE DU MÉTIER ET LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE AVEC UN OBJECTIF DE RÉUSSITE ET DE PÉRENNITÉ.

POUR TOUTES NOS FORMATIONS :

PRÉREQUIS : ABSENCE DE PRÉREQUIS

DÉLAI D'ACCÈS : 30 JOURS - MINIMUM 4 INSCRITS

MODALITÉS D'ÉVALUATION : À PARTIR DE CAS PRATIQUES RÉPONDANT AUX COMPÉTENCES MÉTIERS (MISE EN SITUATION) + QUIZ

ACCESSIBILITÉ :

- EN PRÉSENTIEL : UTILISATION DE LOCAUX RÉPONDANT AUX OBLIGATIONS PMR
- EN DISTANCIEL : PLATEFORME LMS

EN SITUATION DE HANDICAP, NOUS VOUS ORIENTONS VERS LES STRUCTURES SPÉCIALISÉES DE VOTRE RÉGION



LA CONSTITUTION DE L'ASSORTIMENT EN LIBRAIRIE

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les éléments clés d'un assortiment cohérent.
- Maîtriser les techniques de la constitution d'un assortiment
- Quantifier les volumes à commander et comprendre les dynamiques de l'assortiment.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

L'assortiment : la vitrine de la librairie

- La Cohérence de l'offre en lien avec le projet.
- L'environnement global de la librairie.
- Les quantités d'implantation en lien avec les tendances marchés et la stratégie commerciale définie.
- La viabilité économique de mon assortiment.

Les outils d'aide à la création de l'assortiment

- Les grands secteurs éditoriaux « squelette » de l'assortiment.
- Les bases de données informatiques.
- Les catalogues et sites fournisseurs.
- La veille éditoriale associée à sa propre culture générale.

Les outils d'aide à la création de l'assortiment

- La planification des commandes d'implantation : anticiper et quantifier son budget d'achat.
- Le rythme des commandes.
- La réactivité et l'adaptabilité du stock librairie.
- Le budget achat : un outil au service de la gestion.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE ET FORMATEUR :

• Charlotte Parouty

20 ans d'expérience en librairie à différents postes : libraire et responsable librairie.

• Benjamin Cornet

Fondateur de la librairie *Les Mots et Les Choses*, *Les Mots & Les Images* et *Les Jolies Choses* à Boulogne-Billancourt.



LA GESTION DE L'ASSORTIMENT

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les principaux indicateurs du suivi des stocks.
- Déterminer les éléments clés du réassortiment.
- Établir une politique de retour et en assurer la gestion.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Calculs et analyse des indicateurs de gestion

- Le stock moyen, le coefficient de rotation de stocks, l'état de stocks.
- Les indicateurs de gestion par rayons.
- L'élaboration d'un tableau de bord : outil de pilotage de l'activité.
- L'analyse du tableau de bord et la mise en place de plans d'actions.

Le réassortiment : un processus d'achat quotidien

- Les mécanismes généraux du réassortiment en librairie.
- Les différentes spécificités selon les rayons.
- Les enjeux financiers du réassortiment.
- Le pilotage des achats.

La gestion des retours

- Identifier les conditions de retours chez les fournisseurs.
- Identifier les procédures et modalités de retour et les enjeux.
- Analyser les taux de retour : librairie et les spécificités par rayons.
- L'organisation des retours à l'aide des outils informatiques.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEURS :

• Alex Billard

Ancien propriétaire de librairie et responsable de centre de profits.

Coordinateur pédagogique Book Conseil.

• Michel Deshors

Responsable pôle formations et conseil et ancien directeur de librairie et groupement de librairies.



LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE EN LIBRAIRIE

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les enjeux de la transition écologique en librairie.
- Identifier les leviers d'action.
- S'inscrire dans une démarche locale.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les problématiques de la transition écologique en lien avec la librairie

- L'écologie du livre : une problématique qui touche l'ensemble de la profession.
- La place de la librairie dans son environnement local.
- La RSE et l'image de l'entreprise, question essentielle pour les particuliers comme pour les professionnels.
- Les enjeux à venir.

Les leviers d'action à disposition du libraire

- Évidemment la question du transport.
- La maîtrise des achats.
- Choix éditoriaux et partenariats.
- Recyclage et livres d'occasion.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• **Élodie Bonnafoux**
Fondatrice de la librairie *Arcanes* à Chateauroux.



RELATION ET NÉGOCIATION FOURNISSEURS

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître et comprendre les méthodes des forces de vente.
- Préparer le rendez-vous commercial et collaborer avec les forces de vente.
- Négocier et piloter ses flux.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Présentation du domaine du livre : gros plan sur la loi Lang

- La loi Lang : impacts et conséquences.
- Les acteurs de la chaîne du livre (auteurs, éditeurs, diffuseurs, distributeurs, libraires, clients).

Découverte des forces de vente et des commerciaux

- Les moyens commerciaux des diffuseurs.
- Le représentant : organisation du travail, rémunération, techniques commerciales.

La négociation et les conditions générales de vente

- Les taux de remise : fixes et complémentaires.
- Négocier (implantation, réassort et retours, les négociations annuelles).
- Améliorer sa marge par la maîtrise des flux.

La méthodologie de collaboration

- La préparation du rendez-vous commercial.
- La mise en place des « règles » de la collaboration commerciale.
- La construction d'outils de pilotage des budgets d'achats.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :

• **Hervé Adamczyk**
Commercial pour des éditeurs et diffuseurs depuis 17 ans.



LA VENTE CONSEIL : DE L'ACCUEIL À LA FIDÉLISATION

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Déterminer les besoins du clients.
- Argumenter et conclure la vente.
- Fidéliser les clients.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Accueillir le client

- Prendre contact.
- Créer un climat de confiance.
- Adopter une posture vente/conseil.
- Orienter le client.

Les étapes de la vente conseil

- Identifier les différentes typologies de clientèle.
- Déterminer le besoin de la clientèle.
- Identifier les mobiles et freins de la clientèle.
- Répondre aux objections.
- Faciliter la prise de décision du client.

La fidélisation

- Assurer le suivi de la relation client.
- Proposer la carte de fidélité et autres services.
- Capitaliser sur les forces de la librairie.
- Enrichir son fichier client afin de communiquer efficacement.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :

- Pascal Pannetier

Responsable des achats et des ventes à la librairie du BHV Hôtel de Ville.



LE MARCHANDISAGE EN LIBRAIRIE

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les composantes de l'agencement de la surface de vente.
- Distinguer les différents modes de classement des livres.
- Définir les principes et règles d'une présentation marchande sur la surface de vente.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les clés d'un agencement commercial qualitatif

- Les facteurs d'ambiance au coeur du magasin.
 - Les différents mobiliers d'exposition.
 - Le rôle de la signalétique.
 - La vitrine : premier contact clientèle.
- #### Le classement des ouvrages au sein de la librairie
- Le classement de la littérature : grands formats, poches, auteur.es, collections.
 - Vie pratique Beaux-Arts : les différentes thématiques liées à l'actualité éditoriale.
 - Les spécificités des rayons jeunesse et bd.
 - La cohérence du classement en corrélation avec la stratégie commerciale définie.

Une présentation marchande au service du client

- La mise en place de tables attractives et « vendeuses ».
- La mise en scène commerciale, la mixité produits.
- La tenue de rayon : image de la librairie.
- L'expérience client et la fidélisation.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

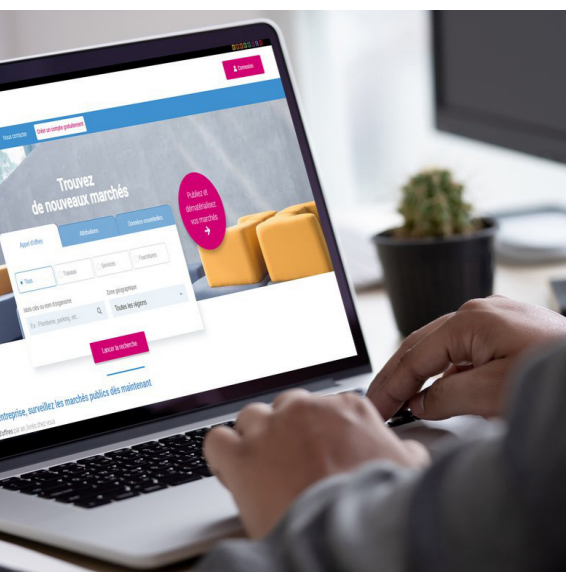
FORMATRICE ET FORMATEUR :

- Charlotte Parouty

20 ans d'expérience en librairie à différents postes : libraire et responsable librairie.

- Antoine Bonnet

Propriétaire de la *Librairie Michel* à Fontainebleau et *Les Cerfs-Volants* au Croisic. Il est administrateur du Prix des Libraires.



RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

FOCUS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre les mécanismes des marchés publics.
- Repérer les éléments clés de la veille professionnelle.
- Assimiler les étapes de la réponse à un appel d'offre.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Savoir distinguer les marchés publics

- Les différentes procédures.
- Les seuils mis en place.
- Les marchés des Bibliothèques.
- Les marchés scolaires.

Organiser ma veille

- Identifier les marchés pour ma librairie.
- Rechercher et organiser une veille sur le web.
- Identifier et rencontrer les acteurs économiques de ma région.
- Étude de la concurrence locale, régionale et nationale.

Le formalisme des marchés publics

- La préparation de la candidature.
- La préparation de l'offre.
- Organiser sa réponse.
- Des exemples concrets.



LE LIVRE D'OCCASION

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comment proposer une offre complémentaire.
- Comment améliorer sa marge.
- Comment participer au développement durable.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les avantages de l'occasion

- Une offre différente.
- Des livres à bas prix.
- Une marge plus élevée que celle du neuf.
- Une bonne conscience écologiste.

Les contraintes de l'occasion

- Des règles administratives à respecter.
- Des achats à surveiller.
- Un risque de surstock.
- Le bon prix d'achat et de vente.

Les différentes formes de gestion de l'occasion

- La gestion au titre.
- La gestion à la famille d'ouvrages.
- La gestion mixte.
- Les différents classements et présentations.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :

• Michel Deshors
Responsable pôle formations et conseil et ancien directeur de librairie et groupement de librairies.



INTÉGRER UN CAFÉ AU SEIN DE LA LIBRAIRIE

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 180 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Développer son activité.
- Aménager son lieu.
- Organiser la double activité.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Développer son activité

- Renforcer l'attractivité.
- Développer une nouvelle clientèle.
- Augmenter le chiffre d'affaires, la marge et la rentabilité.
- Organiser des animations.

Aménager et gérer son lieu

- Définir son projet : café, salon de thé, restaurant.
- La mise en scène, la circulation.
- Prévoir des investissements: mobilier, terrasse.
- Créer de nouveaux espaces: cuisine, réserve, froid.

Organiser la double activité

- Respecter les règles de chacune des activités.
- Définir le besoin en personnel.
- Gérer les stocks et les fournisseurs.
- Trouver l'équilibre entre les deux activités.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :

• **Christophe Blanchard**
Fondateur et dirigeant de la librairie
Place à 27 à Douvres la Delivrande.



LA LIBRAIRIE ET LE TERRITOIRE

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 180 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Analyser l'encrage territorial de sa librairie.
- Développer les partenariats commerciaux et culturels.
- Assimiler le mode de fonctionnement des achats bibliothèques.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les partenaires commerciaux et les différents modes de fonctionnement

- La librairie un commerce au coeur de la ville.
- Les entreprises du territoire : rôle du CSE.
- Les professions libérales : du client professionnel, au client particulier.
- La prospection au service du développement commercial.

Les partenaires culturels et éducatifs

- Le rayonnement culturel en lien avec les acteurs locaux.
- Les écoles : du projet éducatif au partenaire commercial.
- Les centres de documentation des collèges et lycées.
- Focus sur le pass culture et l'opération Jeunes en librairies.

Les médiathèques et bibliothèques : des acteurs incontournables

- Les bibliothécaires des partenaires culturels.
- Les particularités des achats des bibliothèques (remise/rdv/commandes).
- Les bibliothèques de quartier, de villages.
- Les basiques du fonctionnement des marchés publics.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• **Charline Corbel**
Fondatrice de la librairie *Les Chartrons* à Bordeaux.



LES ANIMATIONS ET ÉVÈNEMENTS EN LIBRAIRIE

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les différents types d'animations en librairie.
- Assimiler les enjeux des événements périodiques éditoriaux et les intégrer en librairie.
- Repérer les leviers de croissance issus des animations et événements en librairie.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Saisonnalité et intégration des événements périodiques en librairie

- Veille informative et éditoriale pour une intégration optimale des événements au calendrier type d'une librairie.
- Comment déployer les partenariats extérieurs ?
- Financement, investissement et rentabilité d'une animation.
- Les manifestations et célébrations littéraires influentes, à rayonnement national.
- La prospection au service du développement commercial.

La rencontre auteur en librairie : un événement plébiscité et transformé

- Les raisons du succès et des difficultés de mise en place.
- L'invitation.
- L'organisation de l'événement : de l'accueil auteur, à l'interview jusqu'à la gestion de la signature.
- Le plan de communication.

Les animations en librairie : entre innovation et démarche sociétale

- Organiser des clubs conviviaux : apéros, goûters et petits déjeuners littéraires.
- Les meilleures innovations d'animations en librairie.
- La librairie, un espace culturel global.
- Le secteur jeunesse et ado : terrain de jeu des animations.



LES MANIFESTATIONS CULTURELLES EXTÉRIEURES

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 180 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier des événements hors de la librairie
- Développer des partenariats pérennes avec des acteurs locaux
- Planifier et évaluer économiquement les manifestations.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Lister les différents événements existant sur le territoire

- Repérer les dispositifs nationaux.
- Identifier les acteurs locaux.
- Offrir une réelle valeur ajoutée en tant que librairie.
- Focus salons littéraires et festival du livre.

Participer efficacement à des événements existants

- Intégrer un fonctionnement déjà en place.
- Évaluer économiquement sa participation.
- Mettre en place un plan de communication.
- Évaluer les retombées en termes d'images de ces événements « hors les murs ».

Concevoir ses propres formats d'animations

- Présenter des ouvrages aux usagers des médiathèques : Shopping book.
- Organiser des rencontres au plus près des clients : les tournées d'auteur.es.
- Intégrer un concept innovant : la librairie pop'up.
- Être force de proposition auprès des acteurs culturels, touristiques locaux.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICES :

- Charlotte Parouty
20 ans d'expérience en librairie à différents postes : libraire et responsable librairie.
- Élodie Bonnafoux
Propriétaire de la librairie *Arcanes* à Chateauroux.
- Charline Corbel
Fondatrice de la librairie *Les Chartrons* à Bordeaux.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Charline Corbel
Fondatrice de la librairie *Les Chartrons* à Bordeaux.



LES RAYONS LITTÉRATURE ET SCIENCES HUMAINES

DURÉE : 4,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 260 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Analyser les différentes parts de marché.
- Identifier les acteurs du marché (diffuseurs, éditeurs).
- Découvrir les tentances actuelles, l'actualité éditoriale, le dynamisme commercial.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

La littérature

- Le paysage de la littérature en France.
- Les sous-catégories.
- Grand format/poche.
- Les opérations.

Les Sciences Humaines

- Âge d'or, crise et renouveau.
- Focus sur 4 sous catégories.
- L'histoire.
- Mixer les formats pour attirer de nouveaux publics.

Univers psy / développement personnel

- Le boom du développement personnel.
- Sociologie du public.
- Les principaux éditeurs.
- Les indispensables pour démarrer un rayon.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• **Charline Corbel**
Fondatrice de la librairie *Les Chartrons*
à Bordeaux.



LE RAYON JEUNESSE

DURÉE : 3,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 210 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître et analyser les chiffres clés du marché Jeunesse, les principaux éditeurs, la production
- Découvrir le.s tentances éditoriales, de la naissance à l'adolescence : les thématiques, les collections.
- Identifier les acteurs du marché Jeunesse et leurs dynamiques commerciales : éditeurs et auteurs, les cultes et les nouveaux arrivants.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les indicateurs économiques et la veille éditoriale du secteur Jeunesse

- Les meilleures ventes : comment lire et appliquer les palmarès ?
- Le pourcentage de répartition en valeur des principaux éditeurs du secteur.
- Les chiffres de la production : le marché de masse et la création.
- Enjeux et pratiques de la veille éditoriale jeunesse.

0 - 12 ans : des livres adaptés à l'évolution de chaque enfant

- 0-6 ans : interaction de la lecture partagée, une production transverse et ludique.
- 6-9 ans : autonomie, des supports accompagnant le plaisir de lire.
- 9-12 ans : catégorie de grands lecteur selon le CNL.
- Prix sorcière et SLPJ de Montreuil : révélateurs de pépites et de petits éditeurs.

La littérature pour adolescent : former, initier, s'émuouvoir, prévenir

- Le boom de la BD et du manga jeunesse.
- Qu'est-ce qui définit la littérature pour ado ?
- Des éditeurs, des collections et des tubes : la production contemporaine.
- Les nouveaux prescripteurs ados : booktubers, prix littéraires, les frères Lévêque.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• **Charlotte Parouty**
20 ans d'expérience en librairie à différents postes :
libraire et responsable librairie.



LE RAYON NEW ROMANCE

FOCUS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre ce nouveau genre littéraire.
- Se repérer à travers les sous-genres, connaître les principaux auteurs et éditeurs.
- Identifier les titres constituant un rayon « d'indispensables »

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

La Romance, nouveau flacon, essence ancienne ?

- Où commence la romance ?
- Développement des ventes depuis le confinement.
- Sociologie du lectorat.
- Quel positionnement du libraire par rapport à certains contenus ?

Les sous-catégories

- La romance historique.
- La chick litt / La new romance / La romance érotique.
- La dark romance / La romance paranormale.
- La romance SF / La romance policière / La romance à suspens.

L'architecture de votre futur rayon

- Les principaux éditeurs.
- Les auteurs/trices à succès.
- Les tendances sur Tik/tok.
- Comment équilibrer le premier rayon de romance ?

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• **Charline Corbel**
Fondatrice de la librairie *Les Chartrons*
à Bordeaux.



LES RAYONS BD, MANGAS & COMICS

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 210 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Analyser les différentes parts de marché.
- Identifier les acteurs du marché (diffuseurs, éditeurs).
- Découvrir les tendances actuelles, l'actualité éditoriale, les auteur.es phares.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Le marché de la BD en France

- Les chiffres 2023 et évolution du marché de la BD.
- Les parts de marché par éditeurs et distributeurs.
- La saisonnalité de l'offre éditoriale.
- Analyse du lectorat de la BD, étude GFK 2021.

Les titres et auteurs indispensables à avoir dans les rayons BD & manga

- Le rayon franco-belge, de la BD patrimoine à la BD de genre.
- Le rayon jeunesse par tranche d'âge.
- Le rayon comics, le grand oublié des rayons BD.
- Le rayon mangas, la star montante des librairies.

Aperçu des tendances actuelles dans le monde de la BD et du manga

- Émergence d'un nouveau public grâce au roman graphique.
- Le succès des BD documentaires.
- Les différentes formes d'adaptations de succès littéraires.
- L'explosion de l'offre en webtoons et BD coréenne.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :

• **Christophe Malabat**
Fondateur de *La Dule En Bulles* à Rueil Malmaison.



LES RAYONS VIE PRATIQUE & BEAUX-ARTS

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 180 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier les acteurs du marché de la Vie Pratique et des Beaux-Arts.
- Analyser les différentes parts de marché.
- Caractériser l'assortiment du rayon Vie Pratique et du rayon Beaux-Arts dans l'environnement.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Identifier les différents acteurs du marché de la Vie pratique et des Beaux-Arts

- Les beaux livres: analyse d'un segment de l'édition.
- Les nouvelles tendances, les nouveaux clients.
- Les principaux éditeurs et diffuseurs.
- Les ventes additionnelles et les autres produits.

L'assortiment du rayon Vie Pratique

- Santé, famille, bien-être et développement personnel.
- Loisirs créatifs, sports, voyages.
- Nature, jardinage, cuisine.
- Développer son rayon (saisonnalité, partenariats, salons).

L'assortiment du rayon Beaux-Arts

- Histoires des arts et arts plastiques (peinture, dessin, sculpture).
- Architecture et arts décoratifs (« le beau dans l'utile »).
- Photo, cinéma, mode, musique.
- Valorisation de l'assortiment: vitrines, animations, fêtes.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE



LE RAYON LITTÉRATURES DE L'IMAGINAIRE

FOCUS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Identifier l'imaginaire, un genre riche.
- Obtenir les bases pour créer et développer un rayon Imaginaire.
- Identifier le public Imaginaire et avoir les outils pour être toujours à jour d'un genre en constante évolution.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Qu'est-ce que l'Imaginaire ?

- Comprendre d'où vient l'Imaginaire et ce qu'il englobe : définition générale.
- Sortir des clichés : l'Imaginaire est présent dans toute la littérature, depuis toujours. Point historique.

Genres et sous-genres

- La Science-fiction.
- La Fantasy.
- Le Fantastique.

Public et actualités

- Identifier le public Imaginaire : âge, genres, goûts... quelques chiffres.
- Suivre l'actualité de l'Imaginaire : les prix et salons de l'Imaginaire .
- Se tenir au courant de l'actualité : sites spécialisés, podcast, presses, adaptations cinéma/TV.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Anaïs Daniel
10 ans d'expérience au service du livre.

LES LITTÉRATURES DE L'IMAGINAIRE

DURÉE : 5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 280 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre et analyser les différents rayons.
- Repérer les « incontournables » pour créer le rayon.
- Identifier et comprendre le public imaginaire.
- Mettre en place une veille éditoriale.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Qu'est-ce que l'Imaginaire ?

- Comprendre d'où vient l'Imaginaire et ce qu'il englobe : définition générale.
- Sortir des clichés : l'Imaginaire est présent dans toute la littérature, depuis toujours. Point historique.
- Identifier et définir les trois grands genres de l'Imaginaire et leurs spécificités : Science-Fiction, Fantasy, Fantastique.

Le fond Imaginaire

- Établir la base d'une « bibliothèque idéale ».
- Connaître les indispensables : classiques, prescriptions scolaires.
- Identifier et suivre les auteurs contemporains : une production en plein essor.
- Maîtriser les éditeurs spécifiques et les collections de l'Imaginaire.

Public et actualités

- Identifier le public Imaginaire : âge, genres, goûts... quelques chiffres.
- Les prix et salons de l'Imaginaire.
- Suivre l'actualité de l'Imaginaire : sites spécialisés, podcast, presses, adaptations cinéma/TV.

VENDRE DES LIVRES AUDIO

FOCUS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître l'offre des livres audio, francophones, adultes et jeunesse.
- Définir les arguments favorables à la vente de livres audio.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

L'offre de livres audio

- Pour les adultes : état des lieux de l'offre éditoriale, et genre éditoriaux plébiscités par les lecteurs.
- Pour la jeunesse : albums-CD, CD, boîtes à histoires.

La commercialisation du livre audio en librairies

- Quels arguments en faveur de la vente de livres audio ?
 - Les usages du livre audio : présentation synthétique des résultats du baromètre des usages du livre audio et du livre numérique SOFIA-SNE-SGDL.
 - La dimension sociale (accessibilité), culturelle et pédagogique du livre audio.
- Comment commercialiser le livre audio en format CD et en format numérique en librairies.



PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Anaïs Daniel
- 10 ans d'expérience au service du livre.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Cécile Palusinski
- Directrice de Numered Conseil.



VENDRE DES LIVRES AUDIO

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître l'offre des livres audio, francophones, adultes et jeunesse.
- Définir les arguments favorables à la vente de livres audio.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les différents formats du livre audio

- Livres audio physiques en librairie : définition et fonctionnement.
- Livres audio numériques : entre streaming et plateformes spécialisées.
- Livres audio pour la Jeunesse : des supports facilitant l'autonomie d'écoute.

L'offre et le public

- L'offre éditoriale adulte à travers les catalogues : pluridisciplinaire, variée, ouverte et exigeante.
- Écouter des histoires : le boom du livre lu en jeunesse depuis 30 ans.
- Les Prix : Ginko, Grand Prix du Livre Audio, Audiolib.
- Les usages du livre audio. Un renouvellement des habitudes de lecture : sur place ou à emporter.

L'écosystème du livre audio

- Découvrir les coulisses du livre audio : apporter une autre dimension au texte.
- L'association La Plume de paon : initiatives au développement du livre audio.
- Valoriser le livre audio en librairie : des animations, muscler son argumentaire et ses mises en place.
- Le marché du livre audio à l'heure du numérique : un secteur en demande aux perspectives florissantes.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• Cécile Palusinski
Directrice de Numered Conseil.



VENDRE DES LIVRES NUMÉRIQUES

FOCUS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Maîtriser les différences entre chaîne physique et chaîne numérique.
- Les rôles des acteurs principaux.
- Savoir travailler avec un distributeur numérique.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Maîtriser les différences entre chaîne physique et chaîne numérique

- De nouvelles parties prenantes.
- Une autre répartition de la valeur.
- Des caractéristiques spécifiques pour le livre numérique.

Les rôles des acteurs principaux

- Éditeurs.
- Distributeurs et Diffuseurs.
- Agrégateurs et Revendeurs.
- Intermédiaires techniques.

Savoir travailler avec un distributeur numérique

- Le contrat de revente.
- Hub Dilicom.
- Les obligations du libraire.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• Valérie Hernandez
Directrice générale d'immatériel.fr
Diffuseur/Distributeur de livres numériques.



LES JEUX ÉDUCATIFS & LES JOUETS

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Visualiser les différents segments de l'offre.
- Identifier les enjeux associés à ces produits complémentaires.
- Analyser les mécanismes de fixation des prix et des impacts sur la marge.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les jeux : un produit qui peut s'intégrer dans une librairie

- Les jeux : définition, un produit à gérer comme un rayon.
- Les jeux « enfants ».
- Les jeux « adultes ».
- Les jeux : dynamiques de constitution de l'assortiment.
- Les jeux : principaux fournisseurs.

Les jouets : un produit qui peut s'intégrer dans le rayon jeunesse d'une librairie

- Les jouets : définition, un produit complémentaire au rayon jeunesse.

- Les jouets : principales catégories.
- Les jouets : dynamiques de constitution de l'assortiment.
- Les jouets : principaux fournisseurs.

Les jeux éducatifs, les jouets : quel prix pour quelle marge

- Un vecteur de marge, de flux tout autant qu'une vente additionnelle.
- Des produits à la TVA différente de celle des livres : diverses implications > fixation du prix et détermination de la marge commerçant, niveau de risque.
- La part dans le CA d'une librairie.
- Exemple de fixation de prix.



LA PAPETERIE & LA CARTERIE

DURÉE : 2 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 120 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Visualiser les différents segments de l'offre.
- Identifier les enjeux associés à ces produits complémentaires.
- Analyser les mécanismes de fixation des prix et des impacts sur la marge.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

La carterie : un produit qui s'intègre naturellement dans une librairie

- La carterie : un produit d'appel.
- La carterie : un produit à faible prix, à forte marge ?
- La carterie : dynamiques de constitution de l'assortiment : la prise en compte du public visé et de l'image du magasin.
- La carterie : principaux fournisseurs.

La papeterie : un produit complémentaire valorisé

- La papeterie : un produit recherché, vecteur de flux.
- La papeterie : un produit répondant à des besoins divers, à une clientèle variée.
- La papeterie : un marché très concurrentiel.
- La papeterie : Principaux fournisseurs.

La papeterie, la carterie : quel prix pour quelle marge

- Un vecteur de marge, de flux tout autant qu'une vente additionnelle.
- Des produits à la TVA différente de celle des livres : diverses implications > fixation du prix et détermination de la marge commerçant, niveau de risque.
- La part dans le CA d'une librairie.
- Exemple de fixation de prix.



LA COMMUNICATION DIGITALE

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Établir une stratégie adaptée à votre cible.
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer la notoriété en ligne de votre librairie et tisser un lien avec votre communauté.
- Réaliser une newsletter pour recruter des clients et les fidéliser.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Définir votre stratégie digitale

- La présence digitale de votre librairie.
- Votre positionnement.
- Construire votre identité digitale pour vous différencier.
- Votre stratégie et les KPI.

Vos réseaux sociaux

- Choisir un réseau social selon ses objectifs.
- Créer et animer sa communauté.
- Zoom sur Facebook.
- Zoom sur Instagram.

Votre newsletter

- Comprendre les objectifs d'une newsletter.
- Comment est construite une newsletter.
- Des exemples concrets.
- Créer et gérer votre newsletter.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Nathalie Hegron

Consultante en communication digitale, spécialisée dans le livre et fondatrice des ateliers DiviniThé.



LA LIBRAIRIE EN LIGNE : LE E-COMMERCE

DURÉE : 6 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Découvrir le secteur du e-commerce et les différentes solutions de vente en ligne.
- Établir le cahier des charges de son futur site internet en fonction de ses besoins.
- Connaître les outils essentiels du e-commerce.
- Se familiariser avec la réglementation du web, le référencement naturel et l'analyse des données.
- Apprendre à optimiser le trafic de son site internet par la communication.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

La vente en ligne, pourquoi ?

- Le secteur du e-commerce du livre.
- Tendances actuelles, nouvelles pratiques.
- Les objectifs de création d'une boutique.

Le cahier des charges de la librairie en ligne

- Définir son offre et ses besoins.
- Définir la cible.
- Définir son budget et les délais.
- Définir les fonctionnalités.

Les différentes solutions e-commerce

- Market Place librairie.
- Créer son site internet personnalisé.
- Quelle solution pour quel cahier des charges ?

Les outils essentiels de la librairie en ligne

- Hébergement web.
- Introduction à Woocommerce.
- Les fonctionnalités essentielles.
- Paiement en ligne et livraison.
- Sécurité.

Réglementation web et e-commerce

- La loi RGPD.
- Mentions Légales et CGV.

Le référencement

- Introduction au SEO.
- Comment améliorer le référencement naturel ?
- Aperçu du référencement payant.

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

- Eva Monico

Graphiste et webdesigner au sein de l'agence Mamout et co-fondatrice du studio de création et d'édition Studio Megalo.



LA LIBRAIRIE EN LIGNE : un site internet marchand pour sa librairie

FOCUS DURÉE : 2,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE COÛT : 150 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Découvrir le secteur du e-commerce et les différentes solutions de vente en ligne.
- Établir le cahier des charges de son site internet en fonction de ses besoins.
- Connaître les outils essentiels du e-commerce et se familiariser avec la réglementation web, le référencement et l'analyse de données.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

La vente en ligne : pourquoi et comment ?

- Le secteur du e-commerce du livre.
- Tendances actuelles et nouvelles pratiques.
- Les objectifs de création d'une boutique.
- Les différentes solutions e-commerce.

Définir son cahier des charges et la solution e-commerce adaptée

- Définir son offre, ses besoins et sa cible.
- Définir son budget et les délais de réalisation.
- Définir les fonctionnalités de son site internet.
- Quelles solutions pour quel cahier des charges ?

Définir son cahier des charges et la solution e-commerce adaptée

- Les outils essentiels de la librairie en ligne : hébergement, fonctionnalités, paiement, livraison et sécurité...
- La réglementation web et e-commerce.
- Introduction au référencement naturel (SEO).
- Appréhender l'analyse des données de votre site internet (KPI).

PUBLICS CONCERNÉS :

- LIBRAIRES
- FUTURS LIBRAIRES
- RESPONSABLES DE RAYONS
- RESPONSABLES DE MAGASINS
- CRÉATEURS DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• Eva Monico

Graphiste et webdesigner au sein de l'agence Mamout et co-fondatrice du studio de création et d'édition Studio Megalo.



L'IDENTITÉ DE L'ENTREPRISE ET LES CLÉS DE LA COMMUNICATION

DURÉE : 3 HEURES - FORMATION À DISTANCE COÛT : 180 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Définir le projet identitaire, structurel et intellectuel de l'entreprise.
- Connaître le circuit de vente d'un marché économique pour mieux positionner sa typologie de commerce.
- Communiquer sur sa proposition commerciale : quel message ? Quel véhicule de communication ?

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Définir le projet identitaire, structurel et intellectuel de l'entreprise

- Questionner les motivations et engagements des créateurs ; créer et faire sens.
- Matrice swot : outil d'analyse de stratégie interne et externe, mise en lumière d'une réalité métier.
- Questionner les attentes nouvelles liés au commerce : regards croisés clients / commerçants.
- Analyse d'un territoire socio-typé pour établir un commerce.

Le circuit de vente d'un marché spécifique

- Pourquoi à la spécificité d'un produit doit correspondre une typologie de commerce particulière ?
- Commerces généraux, spécialisés ou hybrides ? Petit tour de France.
- Aménagement spécifique d'un commerce et corrélation produit.
- Les politiques d'identités commerciales.

Les clés de la communication

- Le choix de la marque, du logo, du slogan.
- Analyse de différents outils de communications concurrentiels.
- Quels messages véhiculer ? Le qualitatif, l'équipe, le service, la proximité, le magasin physique ?
- Comment véhiculer votre marque ?

PUBLICS CONCERNÉS :

- PORTEURS DE PROJETS DE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE.

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :

PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :

ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATRICE :

• Charlotte Parouty

20 ans d'expérience en librairie à différents postes : libraire et responsable librairie.



L'IMPLANTATION DE SON ENTREPRISE : LES ÉLÉMENTS STRATÉGIQUES

DURÉE : 3,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 210 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Mieux connaître l'environnement juridique, fiscal et social du Chef d'entreprise.
- Comprendre à quoi sert la comptabilité et être capable de lire un bilan et un compte de résultat.
- Devenir le principal acteur du choix de son mode d'exercice.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Structures juridiques pour l'entreprise, droit au bail et fonds de commerce

- Quelles sociétés pour quels entrepreneurs ?
- L'exercice en entreprise individuelle.
- Bail et droit au bail, fonctionnement.
- Le fonds de commerce.

Environnement fiscal et social de l'entreprise

- Les impôts sur les bénéfices et les autres impôts et taxes.
- La TVA.
- Protection sociale du dirigeant : le régime des salariés.
- Protection sociale du dirigeant : le régime des non salariés.

La comptabilité qu'est-ce que c'est (et à quoi ça sert)

- Une obligation et un outil.
- La facture numérique.
- Comprendre un bilan.
- Comprendre un compte de résultats.

PUBLICS CONCERNÉS :
• PORTEURS DE PROJETS DE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :
PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

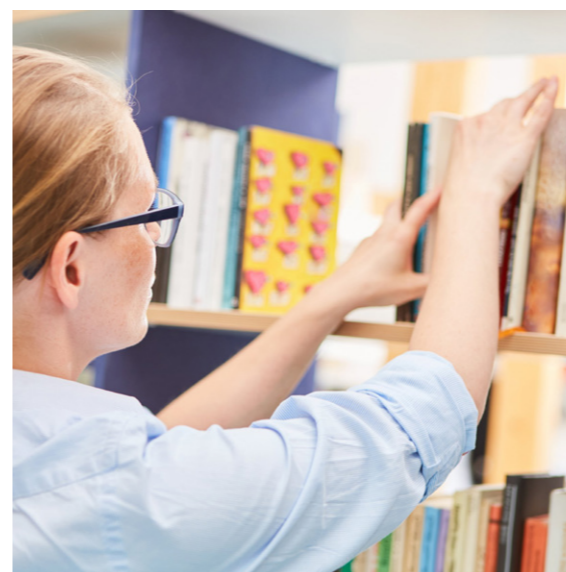
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :
ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :
• Thierry Caron
Fondateur du cabinet Norma expertises comptables.



LES ÉLÉMENTS CLÉS DU PROJET/ORGANISATION DE TRAVAIL

DURÉE : 3,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 210 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Organiser sa journée pour maîtriser la multiplicité des tâches quotidiennes en librairie.
- Combiner la bonne tenue du commerce et l'accueil client.
- Ménager du temps de travail pour anticiper les enjeux à moyen terme.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Les 4 Jalons de l'organisation du travail au sein de la librairie

- La maîtrise du quotidien sur le terrain.
- Le travail autour de la communication et de l'animation de la librairie.
- La rigueur autour du back office administratif.
- L'anticipation sur le moyen terme.

Une journée type en librairie : l'exécution, la gestion

- L'ouverture du magasin : prérequis et organisation de l'équipe (encadrement).
- La réception des ouvrages et les tâches de manutention.
- L'accueil et le conseil client.
- Les rendez-vous représentants.
- La rigueur comptable.

Le travail sur le long terme : l'anticipation des besoins et des enjeux

- L'anticipation de la saisonnalité et des enjeux associés.
- Le travail administratif et comptable.
- La viabilité du magasin et du commerce en terme de travail collectif.
- L'organisation du travail et les processus qui en découlent.

PUBLICS CONCERNÉS :
• PORTEURS DE PROJETS DE CRÉATION OU REPRISE D'ENTREPRISE

PRÉREQUIS : AUCUN

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES :
PLATEFORME TREE LEARNING, DIAPORAMA, SYNTHÈSES, LIVRET PÉDAGOGIQUE, ÉTUDE DE CAS

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
EXPOSITIVE ET ACTIVE

ÉVALUATION DE FORMATION :
ÉVALUATION SOMMATIVE, ATTESTATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE FORMATION

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
DIAGNOSTIC EFFECTUÉ SUR DEMANDE

FORMATEUR :
• Benjamin Cornet
Fondateur de la librairie *Les Mots et Les Choses*,
Les Mots & Les Images et *Les Jolies Choses*
à Boulogne-Billancourt.



L'ÉTUDE DE MARCHÉ

DURÉE : 5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 280 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Connaître les acteurs, les grandes tendances du marché.
- Évaluer un Chiffre d'Affaires prévisionnel.
- Définir la stratégie de l'entreprise source de réussite du projet.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Le marché et le territoire

- Déterminer la zone de chalandise.
- Identifier la clientèle et ses comportements d'achats.
- Repérer la concurrence (forces et faiblesses).
- Justifier les facteurs clés de succès de votre projet.

Les hypothèses de chiffres d'affaires élément clé du prévisionnel financier

- Étudier des projets similaires (zone géographique, typologie clientèle).
- Réaliser des enquêtes terrain (les intentions d'achats des clients potentiels).
- Examiner plusieurs hypothèses (basses et hautes).
- Estimer des prévisions réalistes en lien avec les tendances du marché.

La stratégie de l'entreprise pour atteindre les objectifs définis

- Choisir la stratégie adaptée afin d'atteindre le CA exprimé.
- Obtenir un mix marketing cohérent.
- Repérer les réseaux de vente.
- Concevoir une politique de communication adaptée.



LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES ET LE BUSINESS PLAN

DURÉE : 6,5 HEURES - FORMATION À DISTANCE

COÛT : 320 EUROS TTC

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Rédiger son plan d'action du Business Plan.
- Établir un prévisionnel financier sur 3 ans.
- Comprendre les éléments clés du Business Plan.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

Le plan d'action rédigé (executive summary)

- Une présentation du porteur de projet.
- La connaissance de la potentielle clientèle.
- L'essentiel de l'étude de marché.
- La stratégie commerciale.

Les prévisions financières

- Le plan de financement d'un projet de création ou de reprise d'entreprise.
- Le chiffre d'affaires et les achats.
- Les charges et les résultats.
- Le plan de trésorerie.

Les éléments clés

- L'évolution des différents chiffres et résultats.
- La rentabilité et le point mort.
- La sérénité de la trésorerie.
- La rotation et le besoin en fonds de roulement.



ACCOMPAGNEMENTS & COACHING

NOUS PROPOSONS 10 MODULES PERSONNALISABLES POUR VOTRE LIBRAIRIE

ÉTYMOLOGIQUEMENT, ACCOMPAGNEMENT VEUT DIRE « QUI MANGE SON PAIN AVEC ». UNE IMAGE GOURMANDE QUI POURRAIT SE TRADUIRE DANS NOTRE UNIVERS PAR « PRENDRE LA MAIN ». DÈS L'INSTANT OÙ MURIT UN PROJET DE CRÉATION DE LIBRAIRIE, BOOK CONSEIL INTERVIENT POUR ACCOMPAGNER LES CRÉATEURS, AU PLUS PRÈS DE LEURS PRÉOCCUPATIONS, QU'ELLES SOIENT GÉOGRAPHIQUES, TECHNIQUES OU FINANCIÈRES.

NOUS ACCOMPAGNONS LES CRÉATIONS DE LIBRAIRIE

NOUS RÉALISONS L'ÉTUDE DE FAISABILITÉ DE VOTRE PROJET QUI COMPREND L'ÉTUDE DE MARCHÉ PUIS LE BUSINESSPLAN,

NOUS VOUS CONSEILLONS SUR LES ASSORTIMENTS, SUR LES PLANS D'IMPLANTATION, SUR LA COMMUNICATION, SUR LES DEMANDES DE FINANCEMENTS, LES OUVERTURES DES COMPTES FOURNISSEURS.

NOUS ACCOMPAGNONS AUSSI LES LIBRAIRIES ÉTABLIES

ÉTUDE DE L'ENTREPRISE, AUDIT FINANCIER, NOUVELLE STRATÉGIE, NOUVEL ASSORTIMENT, RACHAT OU CESSIION D'ENTREPRISE, NOUS SOMMES UNE FORCE DE PROPOSITION.



ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'UNE LIBRAIRIE

COÛT : 2 290 EUROS TTC

De la feuille blanche à la vente d'ouvrages, il existe tout un parcours de réflexions, d'interrogations et de décisions vers la concrétisation d'un projet.

→ Book Conseil vous accompagne dès le début de votre projet et bien après l'ouverture si des réajustements devaient intervenir.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Une aide à l'étude de marché.
- La validation d'un lieu, d'un local.
- Le montage d'un business plan sur 3 ans.
- L'établissement d'un rétroplanning.
- La validation des plans définitifs, proportions, circulation.
- La validation de la valeur de stock, nombre de références et titres.
- Une aide aux recherches de financement.
- La mise en place d'une structure de suivi.

Dans le cadre d'une formation + accompagnement, nous vous offrons un abonnement à Livres Hebdo - Libraires 500, spécialement créé pour les nouvelles librairies et les librairies indépendantes dont le CA livre annuel est majoritaire et inférieur à 500 K €.



ACCOMPAGNEMENT À L'OUVERTURE DE LA LIBRAIRIE

COÛT : SUR DEVIS

Ai-je bien tout préparé ? Ai-je bien pensé à tout ?
Mon espace est-il prêt à accueillir mes premiers clients ? Comment vais-je me comporter ?
Et tant d'autres interrogations qui peuvent submerger le créateur de sa librairie.

→ Book Conseil propose vous accompagner avant, pendant et après cette ouverture.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Avant l'ouverture

- Le rangement, la circulation.
- Les derniers arrivages.
- Le classement, la signalétique.
- La caisse, le fonds de caisse.

Le jour d'ouverture

- L'accueil, le renseignement.
- La vente.
- Les commandes client.
- La clôture.
- Le réassort.

Après l'ouverture

- Des constats.
- Des réactions appropriées.
- Les réceptions et mises en rayon.
- Les documents comptables.



CONSTITUTION ET GESTION DE L'ASSORTIMENT

COÛT : à partir de 1 690€ TTC

L'assortiment est un élément fondamental de la création d'une librairie. Va-t-il ou non rencontrer ses lecteurs ? quand va-t-il rencontrer ses lecteurs ?

→ Voilà 2 questions fondamentales auxquelles il faut donner réponse.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

La connaissance de son marché

- Une clientèle constante.
- Une saisonnalité.
- Un pouvoir d'achat.
- Une concurrence.

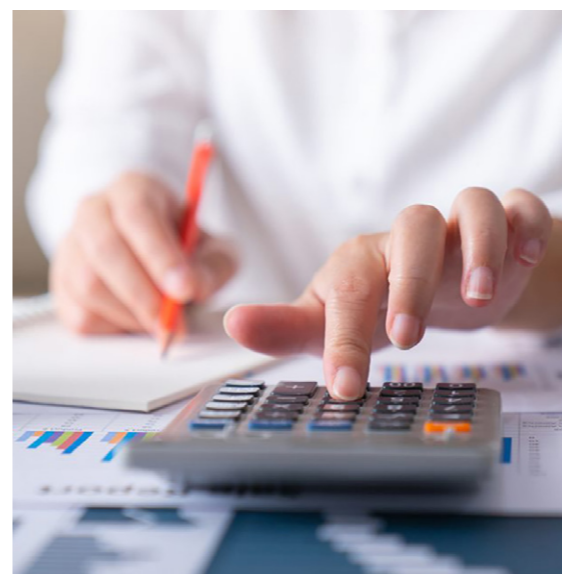
Le choix judicieux

- Des contraintes physiques (rayonnage, tables).
- Des rayons privilégiés.
- Un fonds consistant (image du magasin).
- Des nouveautés adaptées.

Les ouvertures de comptes fournisseurs

- Des contraintes administratives.
- Des conditions de constitution (remises et échéances) bien négociées.
- Des conditions courantes bien négociées.
- Le choix de l'office.

- **PUBLICS CONCERNÉS :**
 - RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
 - PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE
- **PRÉREQUIS :** AUCUN
- **DIVERS :** FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.



LIBRAIRE, MAUVAIS PASSAGE, LES CLÉS POUR REBONDIR

DURÉE : 20 HEURES - PRÉSENTIEL + DISTANCIEL

COÛT : 3 500 EUROS TTC

→ Accompagner un libraire dans l'analyse d'une situation et l'aider dans sa prise de décision.

→ Identifier et comprendre les difficultés actuelles et mettre en place rapidement les actions nécessaires.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

États des lieux

- Matérialisation des difficultés ou les interrogations (état des comptes fournisseurs, trésorerie...).
- Analyse de l'historique de la librairie.
- Identification des outils de gestion déjà en place.

Évaluation 360°

- Évaluation structurelle de la librairie (endettement, fonds propres, fonds de roulement, stocks...).
- Évaluation des évolutions économiques depuis 2019 (CA, coûts fixes, marge, trésorerie...).
- Conclusion : diagnostic de l'état éventuel de cessation des paiements, identification des mesures d'urgence déjà mises en place.

Identifications des enjeux prioritaires et d'urgence pour protéger la trésorerie

- Opportunité et faisabilité de financements ponctuels : facilité de caisse, aide d'urgence d'institutionnels, apports du dirigeant.
- Opportunité d'économies de charges immédiates : réduction de la rémunération du dirigeant, resserrement provisoire de l'équipe (Activité partielle), réduction des frais généraux
- Adaptation des comportements commerciaux : réduction des offices, retours, négociation de délais de paiement, réflexion sur l'offre (quel produits, que l'on marge).
- Identification des mesures structurelles à envisager, proposition de « plan d'organisation et de redressement ».

- **PUBLICS CONCERNÉS :**
 - RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
 - PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE
- **PRÉREQUIS :** AUCUN
- **DIVERS :** FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.



OPTIMISER SA COMMUNICATION

COÛT : SUR DEVIS

Le libraire du XXI^e siècle est un véritable homme orchestre. Il doit savoir s'occuper de sa communication digitale pour se faire connaître, fidéliser ses clients et gérer son e-réputation.

→ Book Conseil propose 3 formations essentielles.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

1/ Optimisation de la communication digitale

- Le panorama de la communication web.
- Définir son identité.
- Créer et gérer une Newsletter.
- Bien utiliser les réseaux sociaux.

2/ Focus sur les réseaux sociaux

- Choisir un réseau social selon ses objectifs.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer et animer sa communauté.

3/ Focus sur la newsletter

- Les objectifs de la newsletter.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer les contenus et gérer sa Newsletter.



AMÉLIORER SES MARGES EN LIBRAIRIE

COÛT : SUR DEVIS

Les conditions commerciales ont un rôle essentiel dans la santé économique de votre librairie.

→ Nous vous proposons d'analyser et de mettre en place avec vous un plan d'action afin de les faire évoluer.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

Une étude approfondie

- Le CA par éditeur/diffuseur/distributeur.
- Les remises par diffuseur/distributeur.
- Les échéances par diffuseur/distributeur.
- Les retours, les avoirs.
- Les offices.

Des préconisations

- Les négociations à mener.
- Une stratégie à mettre en place.
- Des conseils.

PUBLICS CONCERNÉS :

- RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
- PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

DIVERS :
FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.





PRÉPARER ET RÉALISER SON INVENTAIRE

COÛT : SUR DEVIS

L'inventaire, obligatoire pour tout commerce, est un moment important dans la vie d'une librairie.

→ Nous vous proposons de vous accompagner de l'amont à l'aval de cette mission.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

1/ Optimisation de la communication digitale

- Le panorama de la communication web.
- Définir son identité.
- Créer et gérer une Newsletter.
- Bien utiliser les réseaux sociaux.

2/ Focus sur les réseaux sociaux

- Choisir un réseau social selon ses objectifs.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer et animer sa communauté.

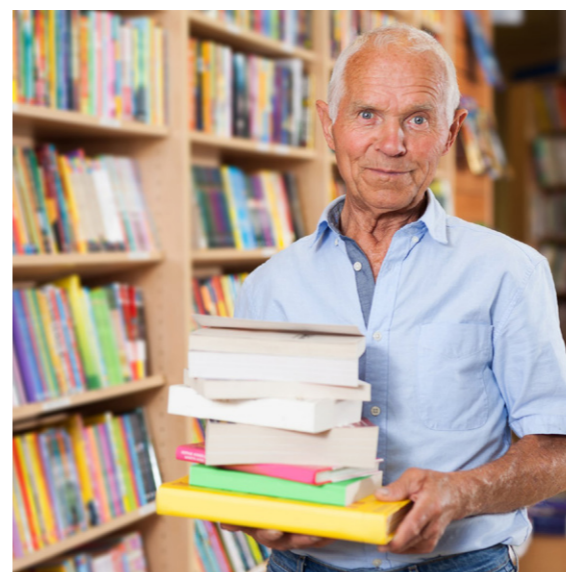
3/ Focus sur la newsletter

- Les objectifs de la newsletter.
- Trouver le ton, la ligne éditoriale qui correspondent à la librairie.
- Créer les contenus et gérer sa Newsletter.

PUBLICS CONCERNÉS :
• RESPONSABLES DE LIBRAIRIE
• PROPRIÉTAIRES DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

DIVERS :
FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.



ÉVALUER ET TRANSMETTRE SA LIBRAIRIE

COÛT : SUR DEVIS

Le temps est venu de passer la main, parce que l'âge d'une retraite bien méritée est arrivé ou parce que d'autres projets se sont installés.

Vient alors le moment de la valorisation que le libraire fera avec sa sensibilité, son vécu, son affect.

→ Book Conseil vous propose d'intervenir avec le recul nécessaire et une vraie connaissance du marché.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT :

- Étude des bilans : un actif, un passif.
- Étude des stocks : une rotation, une ancienneté.
- Aide au choix du mode de vente : le fonds de commerce + le stock, les parts sociales.
- Valorisation de l'entreprise : le fonds de commerce + stock, les parts sociales.
- Calcul du « reste vendeur » : les dettes diverses, un actif mobilisable, une imposition.
- Aide à la décision.
- Recherche d'acquéreurs : des relations, des créateurs en formation, des annonces diverses.

PUBLICS CONCERNÉS :
• RESPONSABLES DE LIBRAIRIE

PRÉREQUIS : AUCUN

DIVERS :
FRAIS DE DÉPLACEMENT EN SUS.

Pour le financement de votre formation, interlocuteurs et démarches vont différer selon votre statut et la nature de votre projet : initiation, perfectionnement ou reconversion.

Vous avez consulté notre [catalogue de formations](#) et l'une d'elles vous intéressent ? Vous êtes prêt à vous lancer, mais vous ignorez comment financer cette formation... Pas de panique, [Book Conseil](#) est là pour vous accompagner pas à pas !

Votre formation pourra être financée par un organisme en fonction de votre activité.

SI VOUS ÊTES SALARIÉ

- En travaillant dans une entreprise de + de 50 salariés, le financement sera à l'initiative de votre employeur, grâce au [Plan de développement de compétences](#).
- En travaillant dans une TPE-PME de - de 50 salariés, vous êtes affilié à une [OPCO](#) (OPérateur de COmpétences).

SI VOUS ÊTES DEMANDEUR D'EMPLOI

- Étudiez les financements possibles avec [France travail](#) et n'oubliez pas que votre [Conseil Régional](#) peut aussi être de la partie.

SI VOUS ÊTES EN SITUATION DE HANDICAP

- Adressez-vous à l'[AGEFIPH](#) pour le financement de votre formation.

SI VOUS ÊTES TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

- Dirigeant, Micro-entrepreneur, et Indépendant, votre statut et secteur d'activité vous donnent un accès à différents dispositifs de financement :
 - Si vous êtes Artisan, tournez-vous vers la [FAFCEA](#) ou [CMA](#).
 - Commerçant ou Libéral non réglementé, dirigez-vous vers l'[AGEFICE](#). Votre quête
- Artiste-Auteur indépendant, adressez-vous directement à l'[AFDAS](#). Profession libérale réglementée, votre prise en charge dépend du [FIFPL](#). Dans le cas d'une Profession libérale médicale, tournez-vous vers la [FAF PM](#).

N'hésitez pas à nous contacter





CHARTRE SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

1/ CERTIFICATION ET ENGAGEMENT QUALITÉ

BOOK CONSEIL met en place des outils répondant aux conditions de qualité établies selon ses activités.

Pour son activité de formation et conseil, BOOK CONSEIL est DATADOCKE selon la Loi n°2014-288 du 5 mars 2014 relative à la formation professionnelle, à l'emploi et à la démocratie sociale. BOOK CONSEIL a obtenu la certification QUALIOP1, conformément aux exigences la loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

Pour son activité d'édition, des modalités d'organisation sont mises en place dans le cadre du bien être professionnel et individuel de chacun des collaborateurs, interne ou externe.

Afin de constater et de faire évaluer ses procédures et pratiques, BOOK CONSEIL a mis en place des évaluations, externes ou internes, de l'ensemble de ses outils et pratiques.

2/ RESPECT DE LA RÉGLEMENTATION

BOOK CONSEIL veille à ce que les règles du Code du Travail en termes d'hygiène, de santé, de sécurité et de conditions de travail soient respectées au sein de son établissement, par ses fournisseurs ou clients. L'entreprise veille à ce que ses partenaires soient également en conformité avec les standards sociaux nationaux et internationaux.

Précisément, BOOK CONSEIL conditionne les relations professionnelles avec ses sous-traitants (imprimeurs, formateurs...) en exigeant que les conditions décrites par l'Organisation Internationale du Travail soient respectées. En l'occurrence, BOOK CONSEIL veille à ce que ces prestataires fournissent les certifications nécessaires (BSCI, SA8000, normes ISO...).

3/ LUTTE CONTRE LES DISCRIMINATIONS

BOOK CONSEIL s'engage à lutter contre toutes les formes de discrimination, qu'elles soient liées au sexe, à la religion ou à l'âge, qu'elles portent sur l'embauche, la rémunération ou l'évolution professionnelle de ses collaborateurs, ainsi que contre toutes formes de harcèlement comme prévu par la loi.

BOOK CONSEIL s'engage également à lutter contre toute discrimination liée au handicap. Les locaux utilisés permettent d'accueillir toute personne handicapée et répondent donc aux normes de sécurité ERP pour pouvoir accueillir tout public.

4/ LUTTE CONTRE LE TRAVAIL ILLÉGAL

BOOK CONSEIL respecte les lois et réglementations en vigueur relatives au temps de travail et met tout en œuvre pour assurer un bon équilibre à ses salariés entre vie professionnelle et personnelle.

BOOK CONSEIL s'engage à ne pas employer des travailleurs étrangers en situation irrégulière.

BOOK CONSEIL s'engage également à respecter les conventions de l'OIT pour l'abolition du travail des enfants ainsi que les principes énoncés dans la loi Le Texier n°99-478 du 9 juin 1999.

5/ EVOLUTION ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Dans le cadre du développement des compétences, BOOK CONSEIL met en place un accompagnement individuel des salariés afin de faire évoluer les connaissances.

6/ DÉMARCHE ENVIRONNEMENTALE

Politique écologique.

BOOK CONSEIL s'engage à limiter l'impact de son activité sur l'environnement en respectant le tri des déchets, ses consommations d'eau, d'énergie et de matières premières.

BOOK CONSEIL s'est engagé sur la voie de la dématérialisation : catalogue en ligne, documents administratifs numérisés, E-pub...

Enfin, BOOK CONSEIL, pour ses activités d'édition, s'engage à sélectionner des fournisseurs et sous-traitants éco-responsables qui répondent favorablement aux exigences écologiques et disposant des différentes certifications : PEFC, FSC...

7/ POLITIQUE DE DÉPLACEMENT ET TRANSPORT

Pour les salariés, BOOK CONSEIL met en place le télétravail et ainsi limite les déplacements véhiculés.

Pour les intervenants formateurs, BOOK CONSEIL propose l'ensemble de son catalogue de formations en enseignement distanciel.

Pour les transports de marchandises liés à l'activité d'édition, BOOK CONSEIL a fait le choix de recentrer son travail d'impression en Europe de manière à réduire les émissions générées par le transport maritime.



Book Conseil, conseil et formation - 117 avenue Victor Hugo 92100 Boulogne-Billancourt

www.book-conseil.fr

E-mail : contact@book-conseil.fr – Tél : 01-70-96-00-15

R.C.S. Nanterre 752862060 N° prestataire de formation : 11 92 19089 92