



2026

Catalogue

DE FORMATIONS ET
D'ACCOMPAGNEMENTS

Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION



SOMMAIRE :

Catalogue de formation Book Conseil

1	À propos	p. 3-6
2	L'équipe	p. 7
3	Les parcours	p. 8-10
4	Les formations	p. 11-47
5	Les ateliers	p. 48-52
6	Les accompagnements	p. 53-67
7	Financement de vos formations	p. 68
8	Charte sociale et environnementale	p. 69-70



1 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 pour accompagner les libraires et librairies tout au long de leur vie.



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 et les objectifs de chacun afin de proposer une formation 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, 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 - Co-fondateur

Depuis plus de 10ans, Book Conseil accompagne

Pour le développement des librairies

L'évolution permanente du commerce du livre associée aux mutations des comportements de lecture et d'achat poussent chacun des acteurs à analyser et optimiser son activité ainsi qu'à projeter des idées et des développements. Nos experts mettent leurs savoirs et leurs conseils aux services des acteurs.trices de la librairie pour atteindre leurs objectifs en toute sérénité.

Pour la montée en compétence des libraires

La consolidation et l'optimisation des compétences des libraires sont nécessaires pour atteindre la sérénité dans son travail et, bien sûr, la pérennité des librairies dans lesquelles ils travaillent. Nos formateurs.trices, acteurs et actrices de la librairie, sont eux même en évolution constante et partagent avec les apprenants.es libraires leurs analyses et techniques évolutives.

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 sont mises en place afin que l'ensemble de nos intervenant.es soient informés.ées des différentes situations.

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

Post formation, nous donnons un accès aux replays pendant 3 semaines et un contact pédagogique est à disposition. Nous fournissons des conventions de formation pour une mise en application professionnelle avec un livret de suivi et une offre d'accompagnement personnalisé pour la création, la reprise d'entreprise ou le développement de la librairie si cela est nécessaire.

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

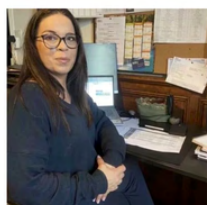
« On apprend plus en agissant » : nos apprenant.es sont dans l'action avec la réalisation de cas pratiques, débriefés et corrigés par nos intervenant.es.

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.

2 L'ÉQUIPE

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



Magali Zebik
Coordinatrice Formation



Hervé Adamczyk
Relations fournisseurs



Sandrine Babu
Littérature et sciences
humaines



Elodie Bonnafoux
Animations et Assortiments



**Daïdrée Broche
Aguilar**
Animation et Merchandising



**Laurence de
Cabarrus**
Identité et communication



Thierry Caron
Comptabilité



Benjamin Cornet
Offre et développement
commercial



Anaïs Daniel
Littérature de l'imaginaire



**Mathilde
Davignon**
Livre audio



David Demartis
Analyse financière



Hélène Guibert
Animations et événements



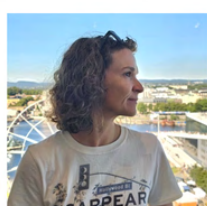
Nathalie Hegron
Communication Digitale



Nathalie iris
Littérature



**Pauline Le
Tourneur**
New Romance



Tara Lennart
Transition écologique



**Christophe
Malabat**
Bd, Manga & Comics



**Catherine Marin
Pestel**
Café littéraire



Eva Monico
Webdesign et E-commerce



**Caroline
Mucchielli**
Librairie numérique



Pascal Pannetier
Animations et Vente



Christèle Rhone
Appel d'offre



Stéphan Rocton
Les éléments clés du projet



Xavier Wacogne
Vente et Animation



Ces formations s'adressent aux créateurs ou repreneurs, envisageant l'entrepreneuriat, et salariés en réorientation professionnelle.

Elles sont dispensées en distanciel via notre plateforme spécialisée (LMS), 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 le développement des compétences des libraires, la découverte du métier et la création d'une librairie avec un objectif de réussite et de pérennité.

Notre parcours certifiant « Conduire un projet de création d'entreprise » RS7004, apportera au créateur une véritable expertise qui sera confirmé par des experts de l'entrepreneuriat.

3

PARCOURS



Le métier de libraire

3 semaines pour identifier les acteurs de la chaîne du livre et pour acquérir toutes les compétences nécessaires du métier de libraire.

OBJECTIFS

- Identifier les différents acteurs de la chaîne du livre,
- S'informer sur la production éditoriale et les « incontournables » des rayons,
- Négocier les achats et gérer l'assortiment de livres,
- Animer son offre commerciale et organiser des événements culturels,
- Vendre aux collectivités et accueillir, vendre et fidéliser sa clientèle,
- Identifier les différentes composantes de la communication digitale.
- Appréhender les produits complémentaires.

DURÉE

92 heures *

COÛT

3790€ HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Porteurs de projets, personnes en réorientation, libraires débutants.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diapo, supports vidéo, synthèses, livret pédagogique, synthèse des cours, attestation des acquis.



+ ATTESTATION DE FORMATION



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Quiz d'évaluation / cas pratique. Méthode expositive et active.

* 100% en distanciel + Prévoir une période d'application en entreprise minimum de 70 h

Prérequis : absence de prérequis

Délais d'accès : 30 jours

Accessibilité : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Semaine 1 : Les acteurs, les rayons et l'assortiment

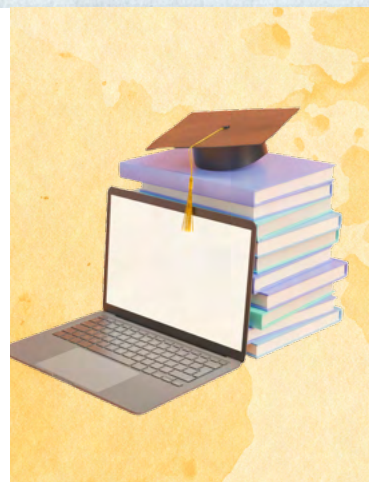
- Qu'est-ce que le métier de libraire ? organisation du travail.
- La chaîne du livre, transport.
- L'actualité éditoriale des différents rayons.
- La constitution de l'assortiment.
- Les relations fournisseurs.
- Librairie et territoire.

Semaine 2 : Les compétences métier

- De la vente conseil à la fidélisation client.
- Les animations commerciales et culturelles.
- Le pilotage des stocks.
- La communication digitale.
- Aménagement et merchandising commercial.

Semaine 3 : Les focus complémentaires

- Découverte d'un logiciel.
- L'occasion en librairie
- Intégrer un espace un café/thé...
- La librairie à l'ère du numérique.
- Initiation aux marchés publics.
- Les manifestations extérieures.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Conduire un projet de création d'entreprise

Identifier les compétences entrepreneuriales clés et pour établir son projet de création d'entreprise.

OBJECTIFS

- Vérifier la cohérence de votre projet de création d'entreprise en adéquation avec vos compétences, ambitions et contraintes personnelles.
- Concevoir un projet de création d'entreprise en analysant le marché.
- Élaborer le Business Model de votre projet de création d'entreprise.
- Identifier la forme juridique la plus adaptée à votre projet de création d'entreprise.
- Définir un seuil de rentabilité et en déduire des objectifs commerciaux.
- Sélectionner les moyens de communication et réseaux sociaux les plus adaptés aux personnes identifiées.
- Analyser les différents dispositifs financiers et aides possibles.
- Élaborer un argumentaire de présentation du projet de création d'entreprise.
- Identifier les différentes démarches d'immatriculation de l'entreprise.

DURÉE

40 heures

COÛT

2900€ HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Tout public ayant un projet de création d'entreprise



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diapo, supports vidéo, synthèses, livret pédagogique, synthèse des cours, attestation des acquis.



POSITIONNEMENT INDIVIDUEL

Entretien individuel + Rédaction d'un document descriptif du projet par le futur stagiaire de la formation à déposer au minima 2 semaines avant l'entrée de la formation



PRÉREQUIS ET ACCÈS

Prérequis : Maîtrise des outils informatiques (traitement de texte, navigation internet, tableur) | Aisance dans la rédactionnel et le traitement des données chiffrées | Vous disposez d'un ordinateur et d'une connexion internet haut-débit

Délais d'accès : 30 jours

Accessibilité : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Un parcours complet de 40h pour créer son entreprise.

- Les éléments clés du projet : introduction entrepreneuriat
- Analyser l'environnement global de son marché
- Élaborer la stratégie commerciale et marketing
- Repérer les différentes aides à la création d'entreprise
- Élaborer son business plan
- Comprendre l'environnement juridique de l'entreprise
- Communiquer sur les réseaux sociaux
- Pitcher son projet
- Accompagnement individuel / 4 ateliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Mise en situation professionnelle** portant sur la conduite d'un projet de création d'entreprise.
- **Remise d'un rapport écrit** présentant le projet de création d'entreprise du candidat.
- **Soutenance orale** : Une soutenance orale devant jury présentant ce même projet. (20 minutes de présentation + 10 minutes de Q/R avec le jury)

**CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
RS 7004
ET JURY
CERTIFICATEUR
CREACTIFS**



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



Ces formations s'adressent aux libraires expérimentés, créateurs ou repreneurs, libraires salariés envisageant l'entrepreneuriat, 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 (LMS), 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.

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, jury

Accessibilité : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR et plateforme LMS en distanciel. En situation de handicap, nous vous orientons vers les structures spécialisées de votre région



La constitution de l'assortiment en librairie

Comprendre et maîtriser les fondamentaux de l'assortiment

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance

PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins.

FORMATEUR

Benjamin Cornet

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

+ ATTESTATION DE FORMATION

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.

ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

L'assortiment : la vitrine de la librairie

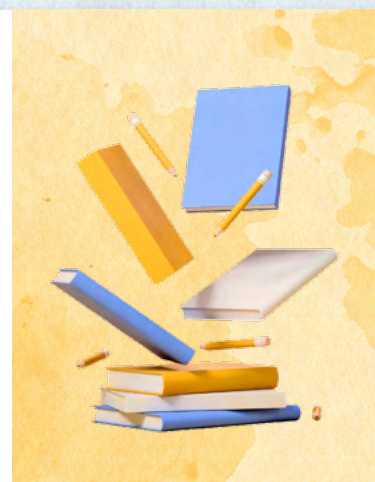
- La Cohérence de l'offre en lien avec le projet
- L'environnement global de la librairie
- Les quantités d'implantation en lien avec les tendances marchés et la stratégie commerciale définie
- La viabilité économique de mon assortiment

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

Le suivi des achats et des commandes

- 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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La gestion de l'assortiment

Découvrir la gestion de l'assortiment de sa librairie et le suivi des stocks.

OBJECTIFS

- Identifier les principaux indicateurs du suivi des stocks.
- Déterminer les éléments clés du réassortiment.
- Établir une politique de retour.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs de librairie.



FORMATEURS

Benjamin Cornet : Fondateur de la librairie Les Mots et les choses à Boulogne Billancourt

Michel Deshors : Spécialiste de la gestion, ancien directeur de librairie et groupement de librairies



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Calculs et analyse des indicateurs de gestion

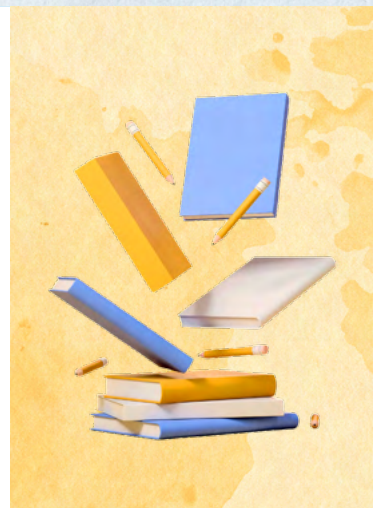
- Le stock moyen, le coefficient de rotation de stocks, l'état de stocks.
- Les indicateurs de gestion par rayons.
- L'élaboration d'un tableau de bord : outil de pilotage de l'activité.
- L'analyse du tableau de bord et la mise en place de plans d'actions.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Relation et négociation avec les fournisseurs en librairie

Connaître et comprendre les méthodes commerciales. Négocier avec les forces de vente.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Hervé Adamczyk

Commercial Interforum, 17 ans d'expérience.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Présentation du domaine du livre : focus 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

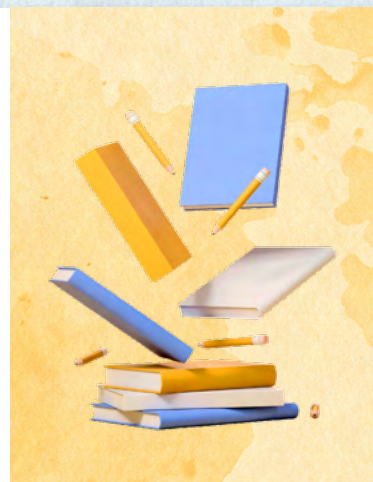
- Les moyens commerciaux des diffuseurs.
- Le représentant : organisation du travail, rémunération, techniques commerciales.

La négociation et les conditions générales de vente

- Les taux de remise : fixes et complémentaires.
- Négociateur (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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Réaliser mon premier inventaire

Réaliser avec succès son premier inventaire en librairie et analyser les résultats de celui-ci.

OBJECTIFS

- Anticiper et planifier les différentes phases de l'inventaire
- Réaliser son inventaire
- Analyser les résultats

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance

PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise

FORMATEURS

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion, ancien directeur de librairie et groupement de librairies. Accomagnateur à la création d'entreprise

Stephan Rocton

Dirigeant de librairies. Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

La préparation de l'inventaire

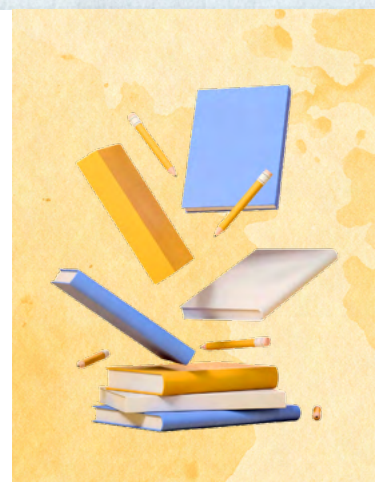
- Rappel sur les éléments légaux.
- La planification des différentes phases avec un outil de suivi.
- Les retours, classement, rangement et balisage des zones.

La réalisation de l'inventaire

- L'utilisation des outils informatiques.
- La saisie par zone.
- Les contrôles et recherche des écarts.

L'analyse de l'inventaire

- La validation des écarts.
- Le calcul de la marge.
- Les éventuelles décisions de dépréciation.
- La validation de l'inventaire.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Intégrer un café au sein de sa librairie

Elargir la fonction commerciale et concrétiser la notion de Tiers-lieu.

OBJECTIFS

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

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de magasins, créateurs.trices de librairie



FORMATRICE

Catherine Marin Pestel

Libraire spécialiste beaux-Arts et fondatrice d'un café littéraire.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Développer son activité

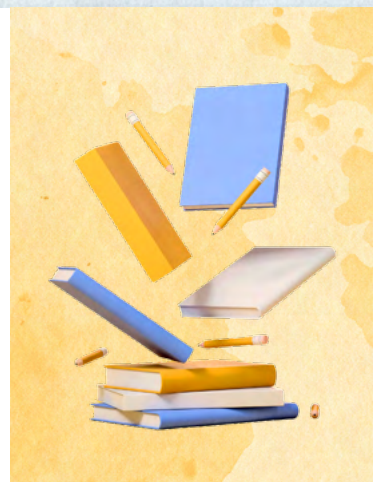
- Renforcer l'attractivité.
- Développer une nouvelle clientèle.
- Augmenter le chiffre d'affaires, la marge et la rentabilité.
- Organiser des animations.

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 espace: 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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La transition écologique en librairie

Comprendre et identifier les enjeux de la transition écologique en librairie.

OBJECTIFS

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

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, responsables de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATRICE

Tara Lennart

Consultante, Journaliste et fondatrice du média web Bookalicious, animatrice de rencontres littéraires et conceptrice des jeux de société. Membre active de l'Association pour l'écologie du livre, intervenante dans la médiation et la transmission au sein de l'interprofession comme du grand public.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

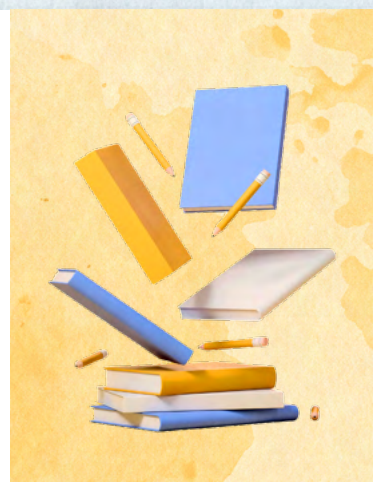
DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

L'étude de marché

Découvrir et établir une étude de marché pour son entreprise.

OBJECTIFS

- Savoir établir une étude de marché
- Pouvoir budgéter un CA cohérent
- Installer une saisonnalité cohérente

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion, ancien directeur de librairie et groupement de librairies.
Accompagnateur à la création d'entreprise.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le marché et le territoire

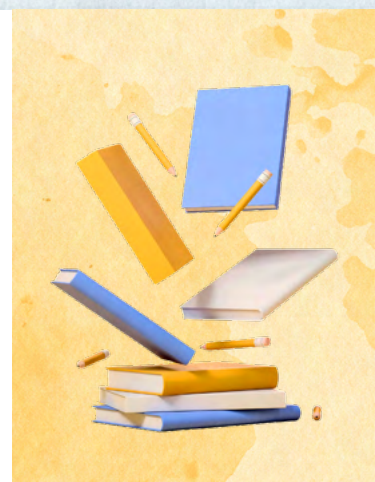
- Déterminer la zone de chalandise.
- Repérer la concurrence (force et faiblesse).
- Identifier la clientèle et ses comportements d'achats.
- Réaliser des enquêtes terrain (les intentions d'achat des clients potentiels).
- Justifier les facteurs clés du projet.

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

- Etudier des projets similaires (zone géographique, typologie de clientèle).
- Evaluer les chiffres d'affaires (concurrence, existant et accessible)
- Calculer un CA accessible en tenant compte de la concurrence et d'une évocation possible.
- Etudier différentes hypothèses
- Etablir une estimation des prévisions réalistes en lien avec les tendances du marché.

Une stratégie pour atteindre les objectifs définis

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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les prévisions financières et le Business Plan

Construire son projet économique en posant les bases de la réussite

OBJECTIFS

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

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Responsables de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATEUR

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion, ancien directeur de librairie et groupement de librairies. Accomagnateur à la création d'entreprise



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le plan d'action rédigé

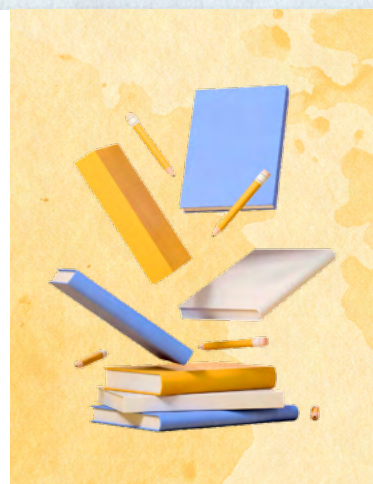
- Une présentation du porteur de projet
- La connaissance de la potentielle clientèle
- L'essentiel de l'étude de marché
- La stratégie commerciale

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'évolutions 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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Comprendre et préparer son bilan comptable

Une formation pour comprendre et appréhender son bilan pour mieux piloter son activité.

OBJECTIFS

- Comprendre ce que révèle le bilan sur la santé de l'entreprise.
- Savoir identifier les informations importantes à transmettre à son comptable.
- Être capable d'interpréter un bilan pour mieux piloter l'activité.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Créateurs.trices d'entreprise, gestionnaires d'entreprise.



FORMATEUR

David Demartis

Spécialiste de l'analyse économique et financière des entreprises culturelles (librairies et éditions). Co-fondateur et Gérant des Editions du Murmure.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les bases de la comptabilité

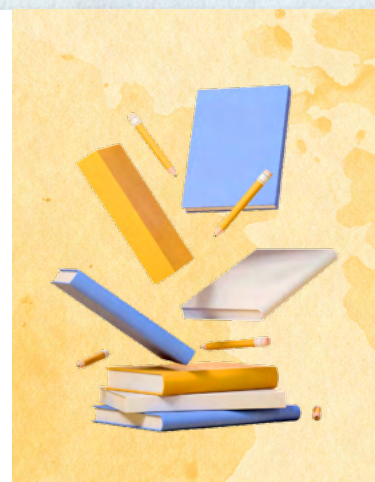
- Structure du bilan et plan comptable.
- Les grandes notions : actif, passif, amortissements, dépréciations, provisions.
- Le compte de résultat et le SIG.
- Les mécanismes du bilan.
- Le compte de résultat et le seuil de rentabilité.

De la comptabilité à la gestion d'une librairie

- Les ratios financiers : FR, BFR, CAF, etc.
- Comment les obtenir ?
- Comment les faire parler ?
- À retenir : les 10 points de vigilance.

Mécanismes avancés de gestion

- L'office.
- Besoins, coûts et contrôle du stock.
- Classification ABC.
- Evolution, suivi et prévision du CA.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

L'occasion en librairie

Gérer et intégrer un assortiment d'occasion dans sa librairie.

OBJECTIFS

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

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices de librairie



FORMATEUR

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion, ancien directeur de librairie et groupement de librairies



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les avantages de l'occasion

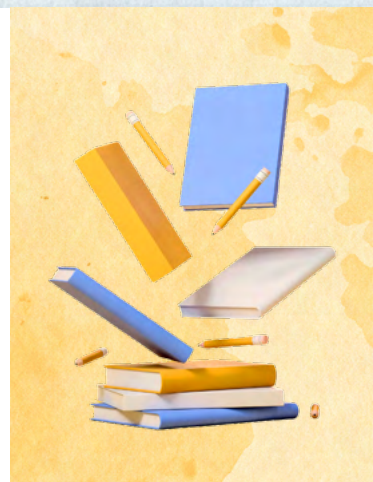
- Une offre différente.
- Des livres à bas prix.
- Une marge plus élevée que celle du neuf.
- Une bonne conscience écologiste.

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.
- La gestion au poids.
- Les différents classements et présentations.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Comprendre l'environnement juridique de l'entreprise

Apprendre à s'organiser, découvrir la comptabilité et la gestion et s'initier à l'environnement sociale.

OBJECTIFS

- Identifier et choisir une forme juridique adaptée à son projet.
- Comprendre ses obligations fiscales, sociales et réglementaires en tant que futur dirigeant.
- Décrire les étapes clés de l'immatriculation d'une entreprise.
- Anticiper les démarches juridiques et construire un plan d'action adapté.



PUBLICS

créateurs.trices d'entreprise, gérants d'entreprise



FORMATEUR

Stéphan Rocton

Dirigeant d'entreprise. 25 ans d'expérience en management hiérarchique ou fonctionnel, en TPE, multinationale ou en milieu associatif, dans des secteurs variés dont plusieurs librairies.

Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DURÉE

5 heures

COÛT

280 € HT*

TYPE

Formation à distance

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Choisir une forme juridique adaptée à son projet

- Présentation des statuts juridiques courants (EI, micro, EURL, SASU, SARL...)
- Comparaison des statuts selon : responsabilité du dirigeant, régimes fiscaux et sociaux, modalités de gestion
- Critères de choix : type de projet, associés, développement futur

Maîtriser les obligations fiscales, sociales et réglementaires de base

- Obligations déclaratives : TVA, URSSAF, impôts, etc.
- Responsabilités du dirigeant : civiles, pénales, administratives
- Premiers éléments de gestion administrative : comptabilité, obligations légales
- Alertes réglementaires selon secteur ou activité

Comprendre les étapes d'immatriculation d'une entreprise

- Rédaction des statuts, constitution du capital social
- Publication de l'annonce légale, enregistrement INPI
- Dépôt au greffe via le guichet unique
- Documents requis et interlocuteurs clés
- Sources d'information fiables

Connaître les règles liées à l'installation ou la reprise d'activité

- Bail commercial : droits, obligations, durée, cession
- Notions sur le fonds de commerce
- Points de vigilance à l'installation ou reprise
- Cas spécifiques : entreprises culturelles ou de proximité

Construire son plan d'action juridique personnalisé

- Faire le point : décisions prises, à approfondir ou à déléguer
- Lister les démarches juridiques à programmer
- Identifier les ressources locales (CCI, CMA, avocats, etc.)



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La vente conseil : de l'accueil à la fidélisation

Connaitre sa clientèle, développer la vente et apprendre à fidéliser.

OBJECTIFS

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

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, responsable de magasins.



FORMATEUR

Pascal Pannetier

Responsable des achats et des ventes en librairie durant 35 ans. Animateur de festivals littéraires.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Accueillir le client

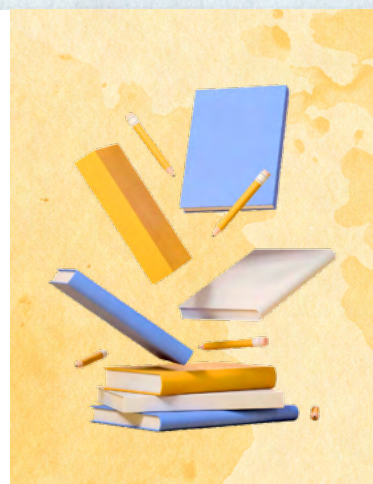
- Prendre contact.
- Créer un climat de confiance.
- Adopter une posture vente/conseil.
- Orienter le client.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Répondre aux marchés publics, initiation

Initiation aux marchés publics pour comprendre les mécanismes et répondre à un appel d'offre.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs de librairie.



FORMATRICE

Christelle Rhone

Gestionnaire de marchés publics durant 20 ans.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Savoir distinguer les marchés publics

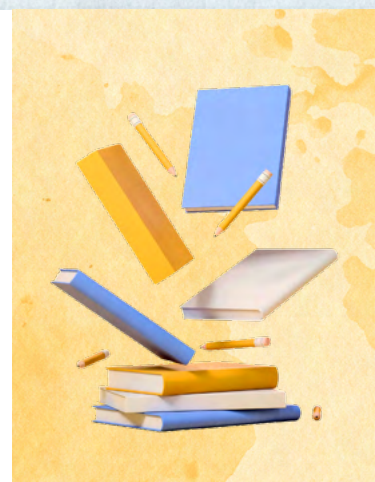
- Les différentes procédures.
- Les seuils mis en place.
- Les marchés des Bibliothèques.
- Les marchés scolaires.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



La librairie et le territoire

Analyser, développer et assimiler les compétences autour du territoire, des partenariats et du développement de sa librairie.

OBJECTIFS

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

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices de librairie.



FORMATRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience, Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Ancrage



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les partenaires commerciaux et les différents modes de fonctionnement

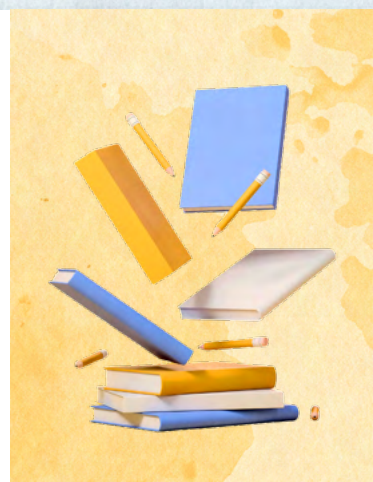
- La librairie un commerce au coeur de la ville.
- Les entreprises du territoire : rôle du CSE.
- Les professions libérales : du client professionnel, au client particulier.
- La prospection au service du développement commercial.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Préparer sa rentrée littéraire

Anticiper et mieux préparer sa rentrée littéraire en trouvant les bons outils et en identifiant les enjeux de cet événement incontournable.

OBJECTIFS

- Trouver les outils pour s'orienter et construire sa rentrée littéraire
- Savoir utiliser et mettre à profit les enjeux de la rentrée littéraire
- Bien gérer sa rentrée littéraire

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Xavier Wacogne

Propriétaire de la librairie La Pensée Sauvage à Metz



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Choisir

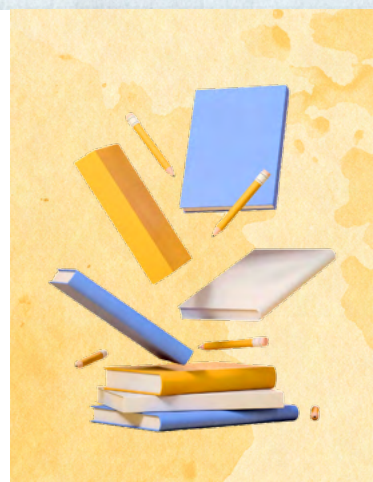
- Savoir identifier : dans la masse des 500 romans prévus entre fin août et début octobre, incontournables, potentiels coups de cœur, romans aux thèmes porteurs
- Se fabriquer un budget et anticiper, comment quantifier ?
- Apprendre à choisir : identifier les attentes, affirmer une identité

S'informer

- Bien gérer les bons de commandes nouveautés, avec ou/et sans représentant.
- Se mettre en veille : s'outiller, identifier les canaux de prescripteurs.
- Gagner du temps, prendre des notes, faire des fiches et préparer des pitches.

Animer et communiquer

- Construire un parcours clients efficace et des tables attrayantes.
- Animer : club de lecture, soirée avec les clients, matinée avec les bibliothèques de présentations des coups de cœur de la rentrée, rencontres auteurs.
- Mettre en scène la rentrée et communiquer : déco, vitrine, flyers/marque-pages, utilisation des réseaux sociaux, vidéo et partenariat.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Préparer sa fin d'année

Préparer les fêtes de fin d'année en planifiant, en préparant et en construisant une offre commerciale adaptée.

OBJECTIFS

- Construire une offre commerciale adaptée
- Anticiper et préparer ce moment de l'année déterminant
- Gagner en sérénité pour une meilleure force de vente

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Xavier Wacogne

Propriétaire de la librairie indépendante La Pensée Sauvage à Metz.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Budgétiser et quantifier

- Construire un budget d'achat avec ou sans historique.
- Planifier et préparer commandes de fin d'années et réassorts.

L'offre commerciale

- Les rayons à travailler spécialement en fin d'années.
- Les négociations de remises.
- les idées cadeaux, cadeaux de table, petits prix alternatifs et diversification.

Une bonne organisation

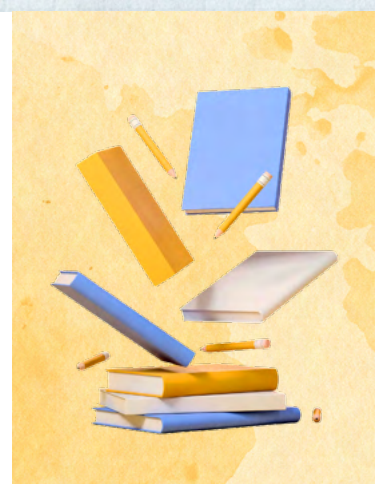
- Comment bien gérer temps et espace, embauches, renforts...
- Se préparer logistiquement, physiquement, mentalement.

Animer commercialement et communiquer

- Communication et fournitures (papiers cadeaux, pochettes...).
- Baliser et faciliter le parcours clients en magasin (rayon, cdc, caisse).

Analyse des performances

- Transformer les erreurs en réussite prochaines
- Analyse du CA et de l'évolution du stock



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Aménagement et marchandisage en librairie

Comprendre et maîtriser les techniques de présentation marchande afin de valoriser l'assortiment de la librairie. Savoir aménager au mieux l'espace commercial pour accroître les ventes et offrir une expérience client positive.

OBJECTIFS

- Identifier les composantes de l'agencement de la surface de vente.
- Appréhender les spécificités ERP.
- Définir les principes et règles d'une présentation marchande sur la surface de vente.

DURÉE

6 heures 30 minutes

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateur de librairie



FORMATEUR·TRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience. Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Aencrage.

Pascal Pannetier

Responsable des achats et des ventes en librairie durant 35 ans.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

L'expérience client

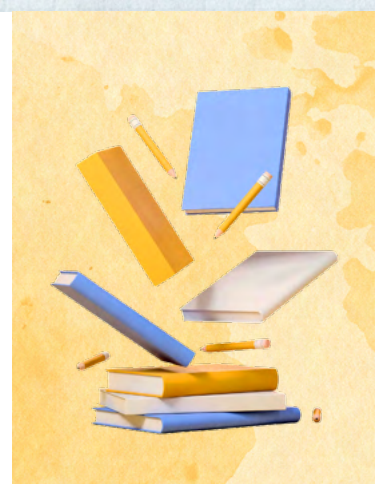
- Le parcours client, valoriser les différents espaces de la librairie.
- Les facteurs d'ambiance au cœur du magasin.
- La vitrine : premier contact clientèle.

Les clés d'un agencement commercial qualitatif

- Les normes et obligations ERP.
- Le rôle de la signalétique.
- Les différents mobiliers d'exposition.

Une présentation marchande au service du client

- Le classement des ouvrages au sein de la librairie.
- La mise en scène commerciale, la mixité produit et la vente silencieuse.
- La tenue de rayon : image de la librairie.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



Les rayons Littérature et Sciences Humaines

Découvrir les rayons littérature et sciences humaines et identifier les principaux acteurs du marché.

OBJECTIFS

- Situer les grandes tendances du marché
- Identifier les principaux éditeurs et lignes éditoriales
- Construire une offre vivante

DURÉE

4 heures 30 minutes

COÛT

280 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATEUR-TRICE

Nathalie Iris

Gerante des librairies Les Mots en ligne à Courbevoie et Les Mots en marge à La Garenne Colombes.

Stephan Rocton

Dirigeant de librairies, animateur de rencontres littéraire. Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Introduction et rôle prescripteur du libraire

- Le libraire : vendeur ou passeur ?
- La valeur ajoutée : entre best-sellers et découvertes.
- Impact d'une librairie indépendante : faire émerger auteurs et maisons.

Le marché du livre aujourd'hui

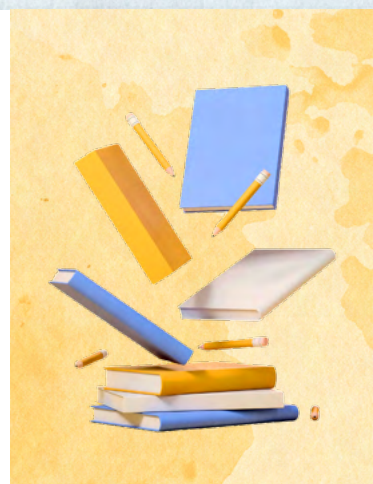
- Chiffres clés et évolution des rayons Littérature & SH.
- Tendances actuelles : genres, thèmes, lectorats.
- Influence des prix littéraires, des médias et des réseaux sociaux.
- Différences entre fonds, nouveautés et titres de passage.
- Outils et méthodes de veille pour le libraire.
- Cas pratique : lecture d'un palmarès de ventes et choix adaptés à sa librairie.

Littérature et Sciences Humaines : repères et éditeurs

- Panorama de la littérature générale (genres, courants, collections).
- Les éditeurs par genre et taille : leurs lignes éditoriales en littérature.
- Panorama des sciences humaines : disciplines et logiques de classement.
- Maisons et collections de référence en SH.
- Tendances éditoriales et succès récents en littérature et SH.

Mise en avant et conseil en librairie

- Panorama de la littérature générale (genres, courants, collections).
- Les éditeurs par genre et taille : leurs lignes éditoriales en littérature.
- Panorama des sciences humaines : disciplines et logiques de classement.
- Maisons et collections de référence en SH.
- Tendances éditoriales et succès récents en littérature et SH.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les rayons BD, Manga, Comics

Découvrir les rayons Bd, Manga & Comics et identifier les acteurs du marché.

OBJECTIFS

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

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Christophe Malabat

Fondateur de la librairie La Dule en Bulles à Rueil-Malmaison. Groupement GLBD.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le marché de la BD en France

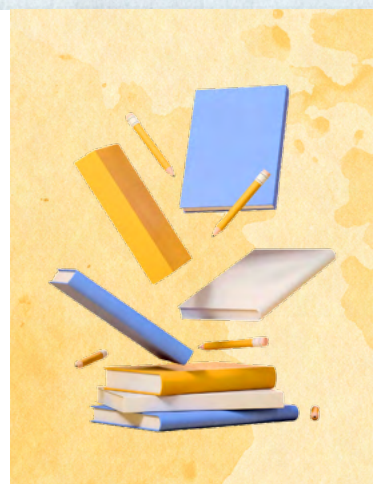
- Les chiffres 2025 et évolution du marché de la BD.
- Les parts de marché par éditeurs et distributeurs.
- La saisonnalité de l'offre éditoriale.
- Analyse du lectorat de la BD, étude GFK

Les titres et auteurs indispensables dans les rayons BD, manga & comics

- 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

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

- 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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Le rayon Jeunesse

Découvrir le rayon jeunesse, ses spécificités et ses tendances afin d'optimiser vos choix et vos actions en librairie.

OBJECTIFS

- Comprendre dans quels contextes -historiques, qualitatifs et quantitatifs- la littérature jeunesse évolue.
- Connaître les différents sous-rayons qui constituent le rayon jeunesse et découvrir les tendances éditoriales, les thématiques, les collections.
- Identifier les choix à faire et les actions à mener dans son rayon jeunesse

DURÉE

3 heures 30 minutes

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Laurence de Cabarrus

Libraire formatrice consultante / Autrice - spécialiste de la communication d'entreprise



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Appréhender les contextes historiques, quantitatifs et qualitatifs de la littérature jeunesse.

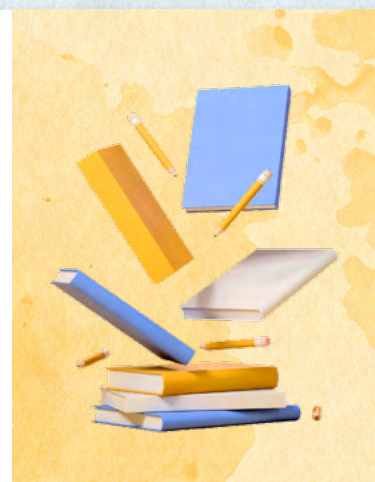
- Contexte historique.
- Contexte qualitatif : la lecture chez les jeunes.
- Contexte quantitatif : ventes 2025 / tendances / meilleures ventes Datalib.

Se repérer à travers les sous-rayons de la littérature jeunesse et identifier les titres cultes, les nouveaux arrivants et les tendances éditoriales.

- Albums (éveil / 3-6 ans).
- Encyclopédies & Documentaires.
- BD & Mangas (1ères lectures / 8-12 ans / 12 et +).
- Romans (1ères lectures / 8-12 ans / 12 et +).
- Focus sur la littérature pour adolescents.

Choisir et agir dans votre librairie.

- Aménager & classer
- Animer & communiquer
- S'informer (catalogues, veille médiatique...) pour optimiser l'assortiment



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les rayons Vie Pratique et Beaux-Arts

Découvrir les rayons vie pratique et beaux arts et identifier les acteurs du marché.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR-TRICE

Catherine Marin Pestel

Librairie Spécialisée Vie-Pratique et Beaux-Arts

Catherine Marin Pestel

Libraire spécialiste beaux-Arts et fondatrice d'un café littéraire



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

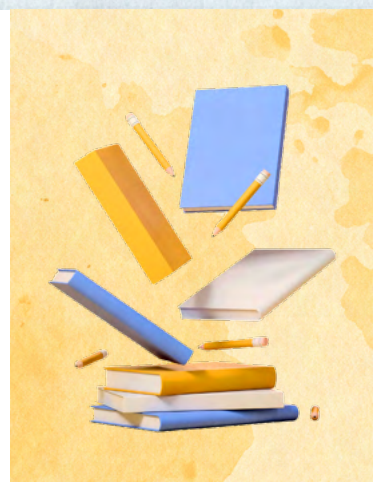
- Les beaux livres: analyse d'un segment de l'édition.
- Les nouvelles tendances, les nouveaux clients.
- Les principaux éditeurs et diffuseurs.
- Les ventes additionnelles et les autres produits.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les jeux et jouets en librairie

Découvrir le marché du jeu en France et son public. Comment l'intégrer dans sa librairie.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Benjamin Cornet

Fondateur de la librairie Les Mots et les choses à Boulogne Billancourt.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

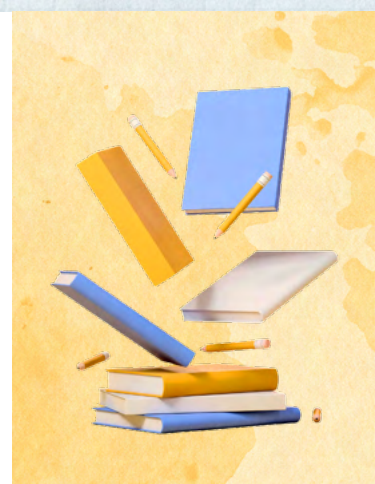
- Les jeux : définition, un produit à gérer comme un rayon.
- Les jeux « enfants ».
- Les jeux « adultes ».
- Les jeux : dynamiques de constitution de l'assortiment.
- Les jeux : principaux fournisseurs.

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

- Les 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 jeux, 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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Jeux de société : un atout pour votre librairie

Approfondir ses connaissances sur le marché du jeu de société

OBJECTIFS

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

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATRICE

Tara Lennart

Consultante, Journaliste et fondatrice du média web Bookalicious, animatrice de rencontres littéraires et conceptrice de jeux de société. Membre active de l'Association pour l'écologie du livre, intervenante dans la médiation et la transmission au sein de l'interprofession comme du grand public.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le jeu, c'est quoi ?

- Définition.
- Le développement des bars à jeux / boutiques spécialisées / Les 4 grands distributeurs.
- Jeu de société, Jeu de rôle, Livre jeu.
- Le secteur du jeu : grandes lignes, les chiffres, le cas de la France.

Profils et type de jeux

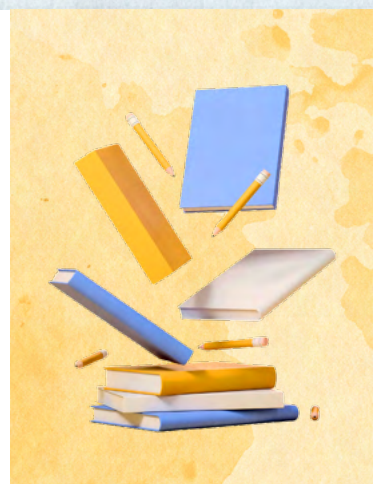
- Questions de la spécialité et des affinités.
- Beaucoup de passerelles communes : les synergies livres & jeux.
- Effet de vases communicants : la diversification des publics.

Animation et médiation

- Identification de la cible et choix des jeux.
- Un jeu, ça se joue : comment animer des tables.

Le jeu de société : quel prix pour quelle marge ?

- Les jeux : un vecteur de marge.
- Des produits à la TVA différente de celle des livres : diverses implications : mode d'achat, fixation du prix et détermination de la marge commerçant, niveau de risque.
- La part dans le CA d'une librairie.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La papeterie et la carterie en librairie

Découvrir le rayon papeterie et carterie et analyser les enjeux et mécanismes de cette offre.

OBJECTIFS

- 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

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Benjamin Cornet

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



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

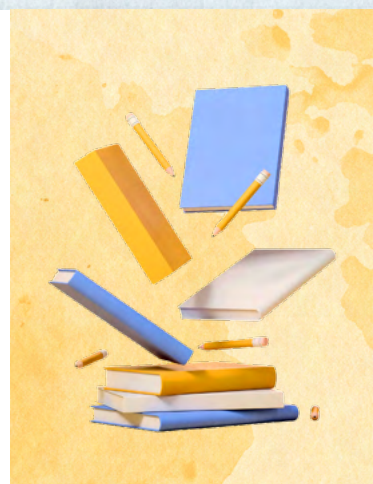
- La carterie : un produit d'appel.
- La carterie : un produit à faible prix, à forte marge ?
- La carterie : dynamiques de constitution de l'assortiment : la prise en compte du public visé et de l'image du magasin.
- La carterie : principaux fournisseurs.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les Littératures de l'Imaginaire

Comprendre et repérer les incontournables pour créer un rayon optimisé pour le public des littératures de l'imaginaire.

OBJECTIFS

- Comprendre et identifier les différents rayons
- Repérer les "incontournables" pour créer le rayon
- Identifier et comprendre le public imaginaire
- Mettre en place une vieille éditoriale

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATRICE

Anaïs Daniel

Libraire spécialiste du secteur de la New Romance, de l'imaginaire et des nouvelles littératures.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Qu'est-ce que l'Imaginaire ?

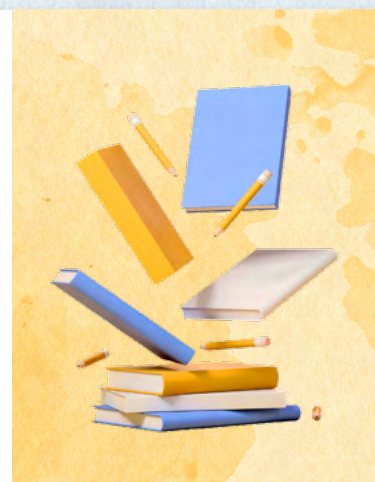
- Comprendre d'où vient l'Imaginaire et ce qu'il englobe : définition générale.
- Sortir des clichés : l'Imaginaire présent dans toute la littérature, depuis toujours. Point historique.
- Identifier et définir les trois grands genres et leurs spécificités : Science-Fiction, Fantasy, Fantastique.

Le fonds 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.
- Les prix et salons de l'Imaginaire.
- Suivre l'actualité de l'Imaginaire : sites spécialisés, podcast, presses, adaptations cinéma/TV.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Le rayon New Romance

Découvrir le rayon New Romance, ce nouveau genre littéraire et ses principaux acteurs du marché.

OBJECTIFS

- 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 »

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATRICES

Anaïs Daniel

Libraire spécialiste du secteur de la New Romance, de l'imaginaire et des nouvelles littératures.

Pauline Le Tourneur

Spécialiste du secteur de la New Romance, jeunesse et des nouvelles littératures.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

La Romance, nouveau flacon, essence ancienne ?

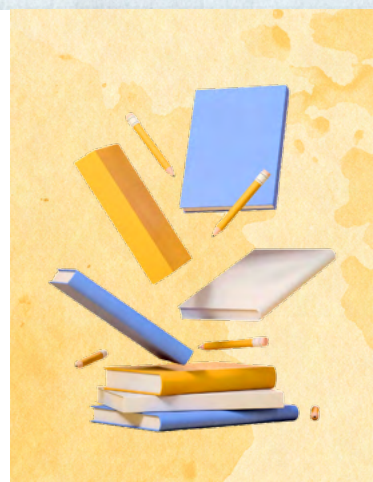
- Où commence la romance ?
- Développement des ventes depuis le confinement.
- Sociologie du lectorat.
- Quel positionnement du libraire par rapport à certains contenus ?

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 ?



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les rayons religions et spiritualités

Découvrir les enjeux du rayon religions et spiritualités en librairie.

OBJECTIFS

- Religions et spiritualités : comprendre leur place en sciences humaines.
- Identifier, différencier et connaître les acteurs du marché.
- Actualités, parts de marché et produits complémentaires.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience, Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Aencrage



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Histoire et contextes des littératures religieuses

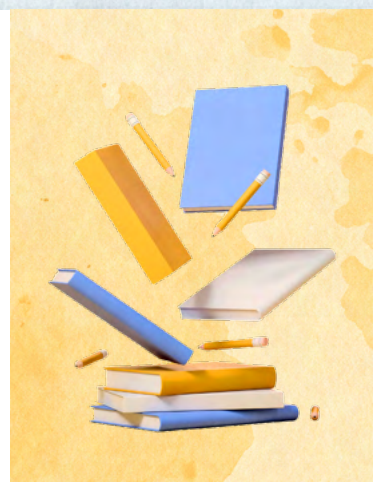
- Histoire du livre imprimé : histoire du livre religieux en Europe.
- Librairies « religieuses » : quels lecteurs, quels partenaires ?
- Le secteur en chiffres aujourd'hui.

Connaître les maisons d'éditions religieuses et leurs catalogues

- Les principales maisons d'éditions.
- Les rayons religieux jeunesse.
- Les auteurs contemporains incontournables.

Parler de religions en librairie ?

- Posture professionnelle, écoute, accueil et conseils clients.
- Assortiment livres et objets, merchandising et saisonnalité.
- Les acteurs associatifs professionnels et les réseaux de librairies.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Organisation du temps de travail en librairie

Organiser son quotidien pour optimiser son temps de travail, gagner en efficacité et sérénité.

OBJECTIFS

- 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

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Stephan Rocton

Dirigeant d'entreprise. 25 ans d'expérience en management hiérarchique ou fonctionnel, dans des secteurs variés dont plusieurs librairies.
Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

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

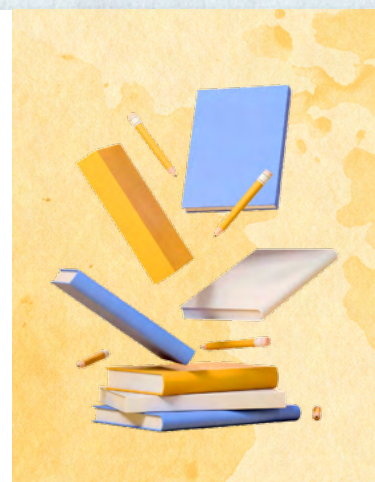
- La maîtrise du quotidien sur le terrain.
- Le travail autour de la communication et de l'animation de la librairie.
- La rigueur autour du back office administratif.
- L'anticipation sur le moyen terme.

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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les entretiens efficaces : les fondamentaux

Maîtriser les fondamentaux des entretiens individuels

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien professionnel.
- Adapter sa communication en fonction des objectifs et du contexte de l'entretien.
- Conduire des entretiens constructifs, individuels et collectifs.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance

PUBLICS

Responsable de magasins, créateurs.trices d'entreprise, gérant d'entreprise.

FORMATEUR

Stephan Rocton

Dirigeant d'entreprise. 25 ans d'expérience en management hiérarchique ou fonctionnel, en TPE, multinationale ou en milieu associatif, dans des secteurs variés dont plusieurs librairies.

Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Préparation des entretiens

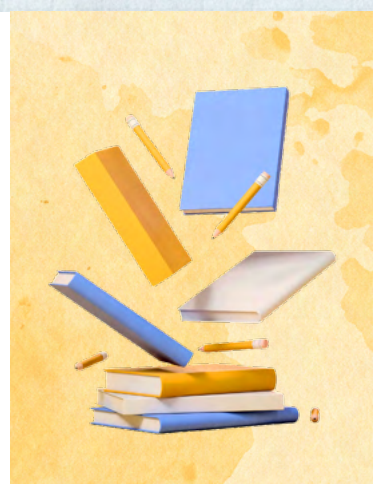
- Identifier les différents types d'entretiens.
- Clarifier les objectifs.
- Préparer les outils et supports (fiches de suivi, grille d'évaluation, comptes rendus).
- Anticiper les réactions et questions.

Conduite des entretiens oraux

- Structurer l'entretien.
- Adopter une posture managériale claire et bienveillante.
- Écoute active et reformulation.
- Gérer les situations difficiles (désaccord, blocage, manque de coopération).

Suivi et formalisation

- Rédiger des comptes-rendus ou synthèses efficaces.
- Formaliser les actions/ décisions issues de l'entretien.
- Communiquer avec l'équipe sur les résultats collectifs.
- Mettre en place un suivi des objectifs/plans d'action.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les entretiens efficaces : performance collective et engagement de l'équipe

Maitriser les entretiens individuels et mesurer les impacts

OBJECTIFS

- Conduire efficacement des entretiens de motivation, d'activité et de fin d'année.
- Savoir structurer les échanges pour allier objectifs individuels et collectifs.
- Garantir le suivi des décisions et plans d'action issus des entretiens.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance

PUBLICS

Responsables de magasins, créateurs.trices d'entreprise, gérants d'entreprise.

FORMATEUR

Stéphan Rocton

Dirigeant d'entreprise. 25 ans d'expérience en management hiérarchique ou fonctionnel, en TPE, multinationale ou en milieu associatif, dans des secteurs variés dont plusieurs librairies.

Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les entretiens comme leviers de motivation et d'engagement

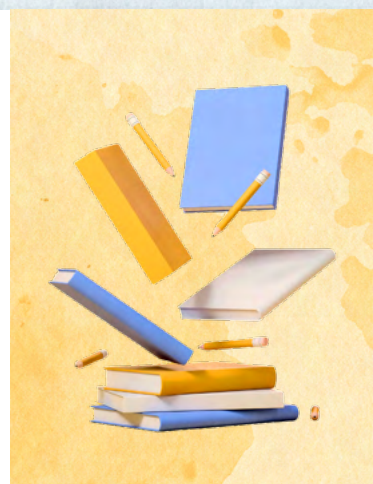
- Identifier les enjeux spécifiques des entretiens de motivation, d'activité et de fin d'année.
- Adapter le contenu et la posture selon l'objectif de l'entretien.
- Savoir valoriser les réussites et adresser les points de progrès de manière constructive.
- Étude de cas : entretien annuel avec un collaborateur en quête d'évolution.

Techniques avancées pour des échanges structurés et efficaces

- Construire un cadre clair pour des entretiens productifs (fiches de suivi, grilles d'évaluation)
- Intégrer des outils d'analyse (SMART, SWOT) pour des objectifs opérationnels
- Gérer les désaccords sans détourner l'entretien de ses objectifs principaux
- Atelier pratique : scénarios d'entretiens avec simulation et feedback.

Suivi et mesure des impacts des entretiens

- Définir des indicateurs de performance individuels et collectifs
- Structurer un plan d'action post-entretien pour assurer le suivi des décisions prises.
- Communiquer les objectifs et ajustements dans un cadre collectif.
- Atelier collaboratif : co-construction d'un tableau de suivi simplifié pour les managers.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Identité, communication et ouverture de la librairie

« les clés pratiques pour un marathon réussi »

Définir l'identité et la communication de sa librairie en appréhendant son importance et en identifiant les étapes clés.

OBJECTIFS

- Appréhender l'importance de la communication, vecteur de visibilité de la librairie vis-à-vis de son public extérieur et définir l'identité de l'entreprise.
- Sélectionner les moyens de communication et les réseaux sociaux les plus adaptés au public cible pour faire connaître et promouvoir son offre.
- Vérifier la cohérence de la stratégie de communication définie.

DURÉE

5 heures

COÛT

290 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Laurence de Cabarrus

Libraire formatrice consultante / Autrice, spécialiste de la communication d'entreprise



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

L'identité de la librairie

- Vision de l'entrepreneur, positionnement, ligne éditoriale.
- Définition du public cible.
- Recherche et choix du nom, dépôt à l'INPI et nom de domaine.
- Conseils pour la constitution d'un dossier de présentation de l'entreprise.

La communication en librairie

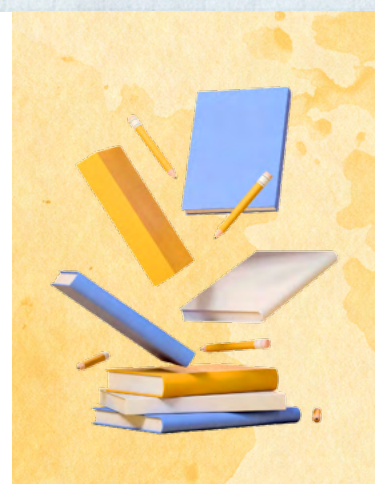
- Identité visuelle, charte graphique, supports graphiques.
- Constitution d'une banque de photos professionnelles.
- Sur le lieu de vente : de la signalétique aux coups de cœur/notules.

La communication digitale

- Stratégie digitale.
- Newsletter et site.
- Présentation des différents réseaux sociaux.
- Application pour les librairies : étude des réseaux sociaux les plus adaptés.
- Création des comptes, définition du contenu, conseils pour la publication des posts.
- Constitution d'un plan de veille médiatique de l'actualité du livre afin de s'informer et d'affiner la pertinence de sa communication.

L'ouverture du point de vente

- Vérification de la cohérence de la stratégie de communication définie
- Communication à mettre en œuvre pour l'ouverture : dossier de presse, contacts locaux, création d'un rétro-planning.
- Inauguration : conseils pour l'organisation.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La communication digitale en librairie

Découvrir les bases de la communication digitale, des newsletters et des réseaux sociaux.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Nathalie Hegron

Consultante en communication digitale dans le domaine du livre, fondatrice du cabinet nath-com-unique et des ateliers DiviniThé.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Définir votre stratégie digitale

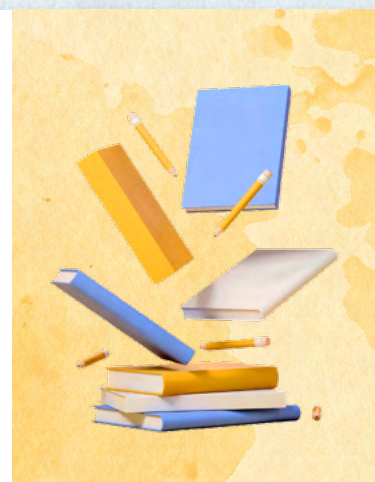
- La présence digitale de votre librairie.
- Votre positionnement.
- Construire votre identité digitale pour vous différencier.
- Votre stratégie et les KPI.

Vos réseaux sociaux

- Choisir un réseau social selon ses objectifs.
- Créer et animer votre 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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La librairie en ligne : site internet et e-commerce

Découvrir le e-commerce, les outils essentiels d'un site internet et se familiariser avec les notions clés de la librairie en ligne.

OBJECTIFS

- Découvrir le secteur du e-commerce et les différentes solutions de vente en ligne.
- Etablir le cahier des charges de son futur 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 donnée.

DURÉE

2 heures

COÛT

150 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Responsable de magasins, créateurs.trices d'entreprise, gestionnaires d'entreprise



FORMATEUR·TRICE

Eva Monico

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



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

La vente en ligne : pourquoi et comment ?

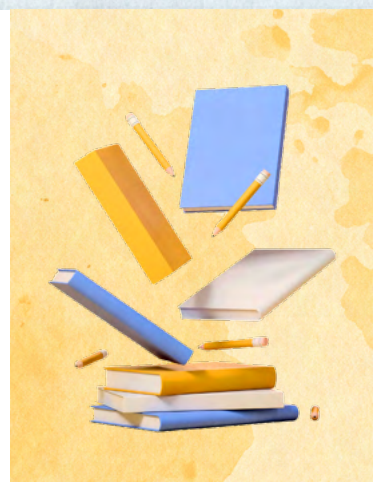
- Le secteur du e-commerce du livre.
- Tendances actuelles et nouvelles pratiques.
- Les différentes solutions e-commerce.

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.

Les connaissances clé du site de vente en ligne

- Les outils essentiels de la librairie en ligne.
- La réglementation web et e-commerce.
- Introduction au référencement naturel (SEO).



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

La librairie à l'ère du numérique

Comprendre et maîtriser l'environnement numérique de la librairie.

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du numérique pour la librairie et le parcours client omnicanal.
- Développer la visibilité et l'activité en ligne : site, portail.
- Fidéliser et animer la communauté de lecteurs grâce à des outils et contenus adaptés.

DURÉE

4 heures

COÛT

280 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Caroline Mucchielli

Spécialiste de la communication et du marketing. Ancienne directrice du portail leslibraires.fr, Ancienne chargée de mission du SLF.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation somative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

La librairie au cœur de l'expérience (physique → numérique)

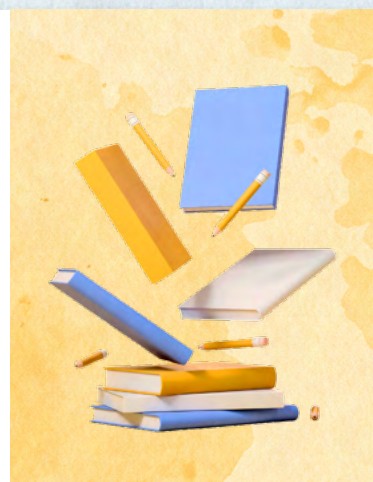
- Valeur du lieu physique : conseil, ambiance, communauté.
- Mise en scène du livre, événementiel, partenariats locaux.
- Lien physique / numérique : cohérence de l'identité de marque.

Omnicanalité et fidélisation : relier magasin, site et publics

- Parcours client omnicanal : découverte → réservation → achat → relation.
- Fidélisation : carte de fidélité, base clients (y compris professionnels), engagement, segmentation.
- Notions réglementaires (RGPD, consentement).

Site web et offre numérique : e-commerce, eBooks et audio

- Modèles : site vitrine, site marchand, portail / hybride.
- Commercialiser des livres numériques et des livres audio.
- Accessibilité, éco-conception, mentions légales et protection des données.
- Indicateurs (KPI) : engagement, ouverture, clics.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les animations et événements en librairie

Identifier et proposer des animations. Réaliser un bilan des opérations.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

6 heures

COÛT

320 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATEUR-TRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience, Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Aencrage.

Xavier Wacogne

Libraire et propriétaire de la librairie La Pensée Sauvage à Metz.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Evaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Saisonnalité et intégration des événements périodiques en librairie

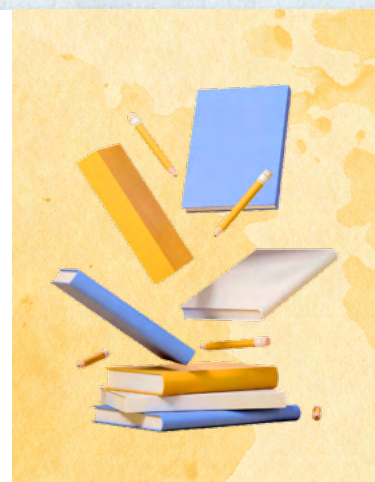
- Veille informative et éditoriale pour une intégration optimale
- des événements au calendrier type d'une librairie.
- Comment déployer les partenariats extérieurs ?
- Financement, investissement et rentabilité d'une animation.
- Les manifestations et célébrations littéraires influentes, à rayonnement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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Les manifestations culturelles extérieures

Découvrir et identifier les manifestations culturelles extérieures pour animer votre librairie.

OBJECTIFS

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

DURÉE

3 heures

COÛT

210 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise.



FORMATEUR·TRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience, Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Æncre

Xavier Wacogne

Libraire et propriétaire de la librairie La Pensée Sauvage à Metz.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode expositive et active.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Lister les différents événements existant sur le territoire

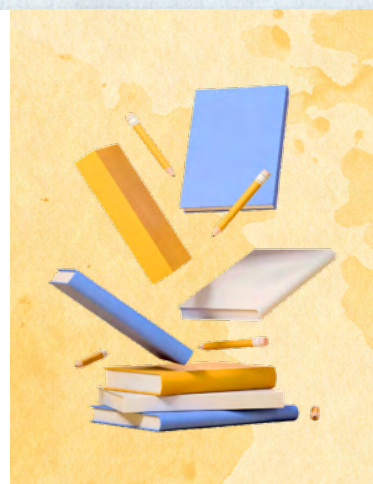
- Repérer les dispositifs nationaux
- Identifier les acteurs locaux
- Offrir une réelle valeur ajoutée en tant que librairie
- Focus salons littéraires et festival du livre

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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



Les ateliers sont une formule de formation par la mise en situation et la co-construction des savoirs.

Chaque atelier est conçu et animé par un spécialiste du secteur. En 3 heures, il veille à ce que les participants bâtissent les bons savoir-faire et repartent avec des compétences solides, ancrées dans une démarche active.

5

ATELIERS



Les Nouvelles Littératures : LA LIT-RPG

Co-construction des savoirs

OBJECTIFS

- Identifier et comprendre ce nouveau genre.
- Découvrir les séries qui font le buzz en France.
- Réfléchir à comment animer un rayon de Lit-RPG.

DURÉE

3 heures

COÛT

180 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATRICE

Anaïs Daniel

Libraire spécialiste du secteur de l'imaginaire et des nouvelles littératures.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode Activités de groupe, cas pratiques, co-construction des savoirs.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les ateliers sont une formule de formation par la mise en situation. Chaque atelier est conçu et animé par un spécialiste du secteur. En 3 heures, il veille à ce que les participants bâtissent les bons savoir-faire et repartent avec des compétences solides, ancrées dans une démarche active.

Identifier le genre

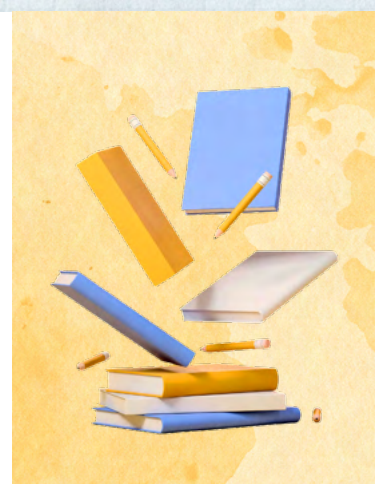
- Qu'est-ce que la Lit-RPG ?
- L'éditeur phare : Lorestone.

La Lit-RPG en rayon

- Dungeon Crawler Carl.
- Primal Hunter.
- System Universe.
- Iron Prince.
- Comment vaincre un roi Démon en dix étapes.

Comment "animer" le genre ?

- Réflexions communes et propositions.
- Digression : le "roman-jeu" qui se développe en polar.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Acquérir les connaissances essentielles pour gérer un rayon BD / MANGA

Co-construction des savoirs

OBJECTIFS

- Comprendre les spécificités du marché de la BD et du manga.
- Parcourir les auteurs et séries phares.
- Découvrir les tendances actuelles de la BD.

DURÉE

3 heures

COÛT

180€ HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATEUR

Christophe Malabat

Fondateur de la librairie La Dule en Bulles à Rueil-Malmaison. Groupement GLBD.



+ ATTESTATION DE FORMATION



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode Activités de groupe, cas pratiques, co-construction des savoirs.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les ateliers sont une formule de formation par la mise en situation. Chaque atelier est conçu et animé par un spécialiste du secteur. En 3 heures, il veille à ce que les participants bâtissent les bons savoir-faire et repartent avec des compétences solides, ancrées dans une démarche active.

Découvrir et comprendre les différences entre les types de BD :

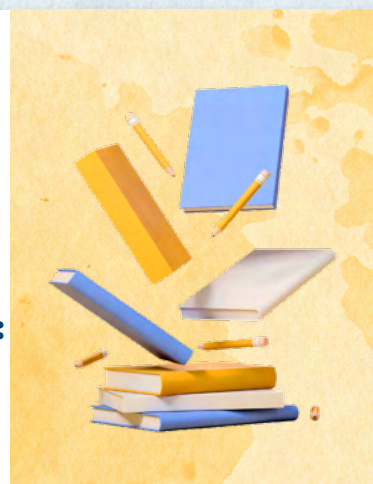
- Brainstorming sur les caractéristiques des types de BD, mangas et autres.
- Focus sur les dessins et la narration.
- Restitution des résultats.

Comprendre et organiser son rayon BD (Jeux interactifs) :

- Connaître les titres et auteurs essentiels des séries patrimoniales et des nouveautés.
- Évaluer les niveaux des ventes des différentes séries de BD et mangas.
- Savoir reconnaître les différents genres de BD et Mangas.

Mise en situation :

- Simulation de commande de nouveautés.
- Simulation de commande de réassort.
- Simulation de commande pour un évènement.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI

Fresque de la RSE adaptée aux métiers du livre

Des experts de la RSE au service du livre

OBJECTIFS

- Identifier les enjeux RSE pour votre entreprise grâce à une méthode d'amélioration des pratiques extra-financières adaptée à l'écosystème du livre.

DURÉE

4 heures

COÛT

1500 € HT* 6 à 10 participants
Possibilité d'inscription individuelle sur devis.

TYPE

Atelier collaboratif
Team Building
En présentiel

PUBLICS

Public professionnel, déjà sensibilité aux questions d'écologie du livre et de la répartition de la valeur de l'écosystème du livre.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Carte heuristique papier, matériel pour la construction de la fresque de la RSE comprenant 48 cartes présentant les activités, les enjeux, les impacts et les leviers à disposition de l'entreprise, jetons des parties prenantes et pions objectifs. Plan d'actions SMART délivré à chaque participant en fin de fresque.

FORMATRICE

Daïdrée Broche Aguilar

Plus de 10 ans d'expérience. Libraire à la librairie L'épluche-livres de Castelnau-le-Lez. Référente accompagnement Aencrage. Certifiée Fresqueuse de la RSE.

PRÉREQUIS ET ACCÈS

Prérequis : test de connaissance RSE « Bien préparer son atelier ».

Délivrable complémentaire : rapport stratégique personnalisé post fresque, sur devis.

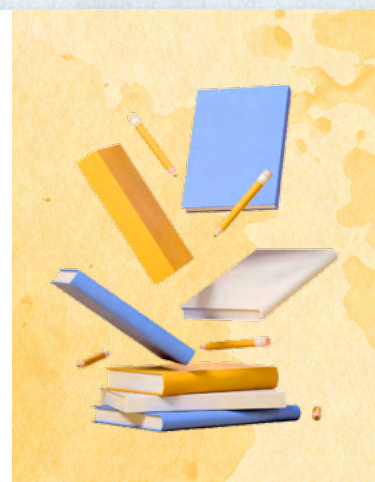
Accessibilité : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR.

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Basée sur la norme ISO 26.000 et appliquée de manière holistique, son application universelle permettra à chaque acteur économique de contribuer positivement aux objectifs de développement durables.

Véritable moment de partage et de réflexion, La Fresque de la RSE est un atelier ludique de 4h en 4 étapes :

- Construction : disposez ensemble, apprenez et échangez autour des 48 cartes des activités, enjeux, impacts et leviers de l'entreprise.
- Créativité : mettez en valeur les liens entre les cartes et nommez les sections de votre fresque.
- Parties-prenantes : faites le tour des entités internes et externes à votre entreprise et évaluez leurs rôles dans votre développement durable.
- Debrief et action : échangez sur vos enjeux et définissez votre premier plan d'actions !



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



L'édition indépendante, les clés pour dynamiser sa librairie : diversité et éclectisme

Co-construction des savoirs

OBJECTIFS

- Découvrir le paysage éditorial indépendant français
- Comprendre les enjeux autour de l'édition indépendante
- S'appuyer sur la diversité éditoriale pour dynamiser sa librairie

DURÉE

3 heures

COÛT

180 € HT*

TYPE

Formation à distance



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, créateurs.trices d'entreprise



FORMATTRICE

Tara Lennart

Consultante, Journaliste et fondatrice du média web Bookalicious, animatrice de rencontres littéraires et conceptrice des jeux de société. Membre active de l'Association pour l'écologie du livre, intervenante dans la médiation et la transmission au sein de l'interprofession comme du grand public.



SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Plateforme Tree Learning, diaporama, synthèses, livret pédagogique, étude de cas.



ÉVALUATION ET MÉTHODES

Évaluation sommative et attestation des acquis. Méthode Activités de groupe, cas pratiques, co-construction des savoirs.

Prérequis : absence de prérequis | **Délais d'accès** : 30 jours | **Accessibilité** : utilisation de locaux répondant aux obligations PMR, plateforme LMS adapté.



+ ATTESTATION DE FORMATION

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Les ateliers sont une formule de formation par la mise en situation. Chaque atelier est conçu et animé par un spécialiste du secteur. En 3 heures, il veille à ce que les participants bâtissent les bons savoir-faire et repartent avec des compétences solides, ancrées dans une démarche active.

Découvrir l'édition indépendante (jeu de questions-réponses)

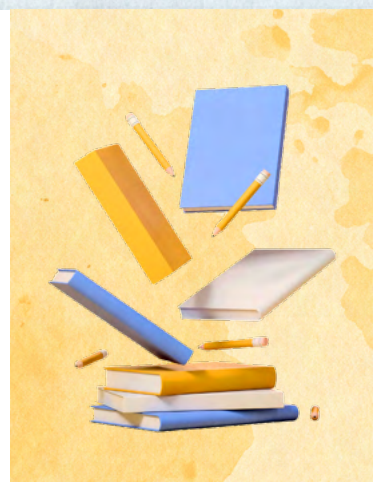
- Qu'est-ce que l'édition indépendante ?
- Qui sont les majors ?
- Les différences avec l'auto-édition et les alternatifs.

Indépendance et bibliodiversité

- L'importance de l'indépendance.
- Introduction rapide à l'écologie du livre.
- Indépendance et diversité.

Comment travailler avec des indés ?

- Les questions de diffusion & distribution.
- Les associations d'éditeurs.
- Comment inclure votre clientèle ? (Module "speed dating" autour d'idées piochées).



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

* Exonérée de TVA en vertu
de l'article 261-4-4° du CGI



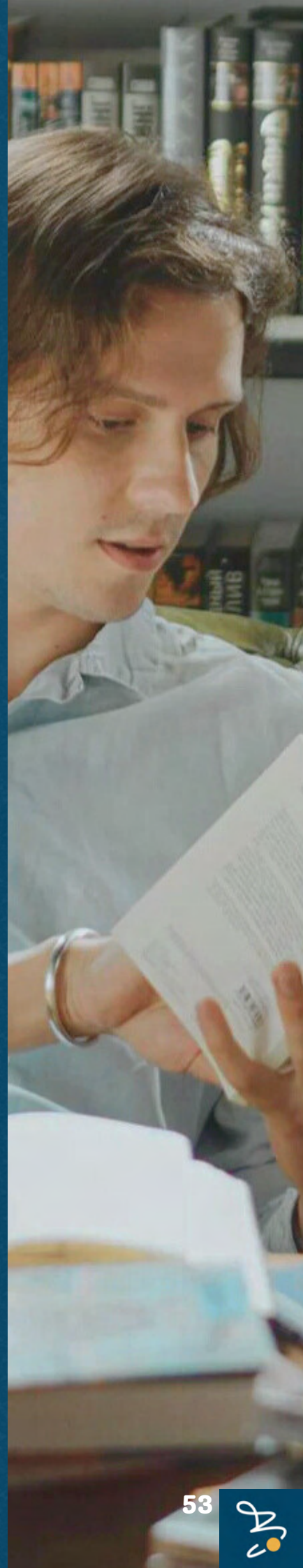
Nous proposons des modules personnalisables pour votre librairie : Étymologiquement, accompagnement veut dire « celui avec qui l'on partage le pain ». Une image gourmande qui pourrait se traduire dans notre univers par « prendre la main ». Dès l'instant où mûrit un projet de création de librairie, Book Conseil intervient pour accompagner les libraires et les créateurs.trices, 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, le business plan puis la recherche de financement. 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 cession d'entreprise, optimisation des marges... Nous sommes une force de proposition.



Aencrage – Premier Chapitre

Dans notre volonté de soutenir les libraires à tout moment de leur carrière, nous avons développé une formule d'accompagnement au quotidien pour la première année d'activité.

TEMPORALITÉ



Lors de la contractualisation, un entretien est réalisé avec le référent territorial afin de préciser les champs d'actions..



Un suivi hebdomadaire le premier mois d'accompagnement afin d'aider la librairie à se positionner à ses débuts, écoute active et bonnes pratiques.



Le ou la libraire peut solliciter son référent par mail à tout moment et demander un entretien téléphonique ou en visio..



Des rendez-vous trimestriels en distanciel sont mis en place par le référent afin de réaliser un bilan de la période.

DURÉE

27 heures

COÛT

1800 € HT

TYPE

Accompagnement
annuel



PUBLICS

Créateurs.trices, repreneurs.ses de librairie,
gestionnaires de librairie.



INTERVENANT-E

Référent territorial



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.

Premier déplacement offert, les suivants,
sur demande, seront facturés.



DÉROULÉ

7h : Jour de démarrage de l'accompagnement.

4h : 1h de rdv hebdomadaire le 1er mois, la
dernière heure servant à l'analyse commune
de ce premier mois.

4h : 1 heure de rdv obligatoire par trimestre.

12h soit 1 à 2h mensuelles : Prise de
nouvelles, prise de notes, consultation et
composition du dossier de la librairie
accompagnée.

DOMAINES D'INTERVENTION

Ouverture et premiers jours

- 1heure d'écoute active hebdomadaire
durant le 1er mois d'accompagnement.
- Analyse globale du 1er mois
d'ouverture.
- Posture professionnelle.

Activités économiques de la librairie

- Gestion et analyse de l'activité
commerciale.
- Les ratios (achats/ventes).
- La marge commerciale et remises
fournisseurs.
- Les ventes aux collectivités.
- Les différentes charges.
- Les éléments comptables.

Animations commerciales

- Les opérations de saisonnalité.
- Les opérations fournisseurs.
- L'attractivité commerciale.
- Le mix produit.

Gestion

- Gestion de l'assortiment.
- Établir son tableau de bord
- Suivre son business plan
- Relations avec l'interprofession

Communication

- La stratégie de communication.
- L'utilisation des réseaux sociaux.
- L'implantation territoriale.
- L'expérience client
- Vente conseil

Management

- Les leviers de la motivation des
salarié.es.
- Le recrutement. Les entretiens.
- Le développement des compétences.
- Posture en clientèle.
- Gestion des conflits.
- Organisation du travail.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Aencrage – Récit

Aencrage est un accompagnement au quotidien et personnalisé des libraires : une écoute active, un regard expert, des objectifs ciblés afin de pérenniser votre activité.

TEMPORALITÉ



Lors de la contractualisation, un entretien est réalisé avec le référent territorial afin de préciser les champs d'actions..



Le ou la libraire peut solliciter son référent par mail à tout moment et demander un entretien téléphonique ou en visio..



Des rendez-vous trimestriels en distanciel sont mis en place par le référent afin de réaliser un bilan de la période.

DURÉE

23 heures

COÛT

En fonction du CA*

TYPE

Accompagnement annuel



PUBLICS

Responsable de librairie, gestionnaire de librairie, créateur de librairie, repreneur



INTERVENANT-E

Référent territorial



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.

Premier déplacement offert, les suivants, sur demande, seront facturés.



DÉROULÉ

7 heures d'observation des pratiques et d'échanges dans votre librairie qui permettent de définir **trois périmètres d'analyse** qui seront des objectifs sur l'année de suivi.
1 rendez-vous point étape en distanciel par trimestre.

12h soit 1 à 2h mensuelles : Prise de nouvelles, prise de notes, consultation et composition du dossier de la librairie accompagnée.

DOMAINES D'INTERVENTION

Activités économiques de la librairie

- Gestion et analyse de l'activité commerciale.
- Les ratios (achats/ventes).
- La marge commerciale et remises fournisseurs.
- Les ventes aux collectivités.
- Les différentes charges.
- Les éléments comptables.

Animations commerciales

- Les opérations de saisonnalité.
- Les opérations fournisseurs.
- L'attractivité commerciale.
- Le mix produit.

Animations et évènements

- La diversité et planification événementielle.
- Préparer, organiser des animations.
- Les partenaires culturels.
- Les évènements hors les murs.

Gestion

- Valorisation du stock.
- Gestion de l'assortiment.
- Ancienneté de stock.
- Taux de retours

Communication

- La stratégie de communication.
- L'utilisation des réseaux sociaux.
- Les enquêtes de satisfaction.
- L'expérience client.

Management

- Les entretiens.
- Les leviers de la motivation des salariés.
- Le développement des compétences.
- Le recrutement.

* < à 300K € : 1200€ HT
de 300K € à 1M€ : 1800€ HT
de 1M € à 2M € : 2400€ HT
> à 2M € : 3000€ HT



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Aencrage – Épilogue

Dans notre volonté de soutenir les libraires à tout moment de leur carrière, nous avons développé un accompagnement pour la fin d'activité et la cession.

TEMPORALITÉ



Lors de la contractualisation, un entretien est réalisé avec le référent territorial afin de préciser les champs d'actions..



Le ou la libraire peut solliciter son référent par mail à tout moment et demander un entretien téléphonique ou en visio..



Des rendez-vous trimestriels en distanciel sont mis en place par le référent afin de réaliser un bilan de la période.

DURÉE

27 heures

COÛT

1800 € HT

TYPE

Accompagnement annuel



PUBLICS

Propriétaire de librairie



INTERVENANT·E

Référent territorial



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.

Premier déplacement offert, les suivants, sur demande, seront facturés.



DÉROULÉ

7 h – jour de démarrage de l'accompagnement.

4 h – 1 heure de rdv obligatoire par trimestre.

1 à 2 h mensuelles (prise de nouvelles, prise de notes, consultation et composition du dossier de la librairie accompagnée).

Les médias d'accompagnement sont les rendez-vous téléphoniques, les rendez-vous en visio, les prises de nouvelles écrites par mail.

DOMAINES D'INTERVENTION

Gestion de la dernière année

- Établir son tableau de bord
- Quelle date de cession ?
- Gestion de l'assortiment
- Continuer une activité transitoire
- Relations avec l'interprofession

Activités économiques

- Gestion et analyse de l'activité commerciale.
- Les ratios (achats/ventes).
- La marge commerciale et remises fournisseurs.
- Les ventes aux collectivités.
- Les différentes charges.
- Les éléments comptables.

Management

- Informer le personnel.
- Proposer une reprise par les salariés.
- Posture en clientèle.
- Gestion des conflits.
- Organisation du travail.
- Passer le relais.

Quelle formule de cession ?

- Fonds de commerce et stock.
- Parts sociales.
- Contraintes et avantages.
- Obligations et rétroplanning.

Faire savoir

- Par les réseaux sociaux.
- Par des sites spécialisés.
- Par les agences régionales.
- Par les réseaux pros : Book Conseil, asso.

Se préparer

- Assainir le stock.
- Solliciter le service comptable.
- Vérifier le bail.
- Acteurs et partenaires.
- Actif et passif en dialogue pour une meilleure estimation.

Estimation

- Cession du fonds de commerce : valorisation du fonds de commerce et valorisation du stock.
- Cession des parts sociales : bien estimer l'actif de l'entreprise et bien estimer le passif.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Etude de faisabilité

Un accompagnement pour analyser l'environnement global et évaluer la faisabilité du projet.

OBJECTIFS

- Analyser l'environnement global du projet d'entreprise,
- Identifier les forces et faiblesses du porteur de projet,
- Mettre en perspectives les actions nécessaires à la bonne conduite du projet.

DURÉE

Non communiqué

COÛT

600 € TTC

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Créateurs.trices d'entreprise.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANT

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion d'entreprise, ancien directeur de librairie, de groupement de librairies et centres de profits. Accompagnateur à la création d'entreprise.

David Demartis

Spécialiste de l'analyse économique et financière des entreprises culturelles (librairies et éditions). Co-fondateur et Gérant des Editions du Murmure.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Analyse de l'environnement global

- Étude de la zone de chalandise (clientèle potentielle, concurrence).
- L'environnement économique et culturel de la cible.
- La définition des besoins humains, techniques et financiers.

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

- Les valeurs et finalités de l'entrepreneur.
- La vision entrepreneuriale.
- Les axes de progrès, les besoins en formation.

Le bilan et préconisations

- Synthèse écrite de l'étude de faisabilité.
- Les préconisations pour envisager le projet dans de bonnes conditions.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Audit de fonctionnement

Book Conseil réalise un audit approfondi du fonctionnement de l'entreprise et propose des solutions évolutives.

OBJECTIFS

- Être libraire est passionnant mais chronophage. Le temps manque toujours pour prendre le recul nécessaire et analyser le fonctionnement de son point de vente en cherchant les axes d'amélioration.
- Book Conseil propose d'effectuer un audit approfondi de l'entreprise et propose des solutions évolutives.

DURÉE

Selon taille de l'entreprise

COÛT

Sur devis

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Responsables de librairie, propriétaires de librairie.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANTS-ES

Collectif

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Evaluation 360° de l'entreprise

- Etude des bilans.
- Etude des stocks, rotation et stock âgé.
- Etude des conditions fournisseurs.
- Etude sur l'organisation globale de la librairie.
- Etude de l'ensemble des charges.
- Etude de l'image et des moyens de communication.

Bilan et propositions

- Rédaction d'un bilan, sythèse des axes positifs et ceux à améliorer.
- Des propositions de diverses actions visant à améliorer : la marge, la rotation et le besoin en fonds de roulement, les charges, la trésorerie, les rémunérations, les résultats.
- Proposition d'évolution, investissement.
- Réalisation un prévisionnel sur 3 ans.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Créer et optimiser l'assortiment de la librairie

Construire son assortiment, segmenter les commandes d'implantation et identifier les enjeux sur les négociations.

OBJECTIFS

- Construire un assortiment au regard de son projet et de son territoire.
- Préparer la commande d'implantation et la segmenter par diffuseur.
- Identifier les enjeux sur la négociation des conditions commerciales d'ouverture et fixer des objectifs de remise.

DURÉE ET COÛT

- Surface inférieur à 60m² : 1690 € ttc, 12 heures.
- Surface entre 60m² et 100m² : 2 000 € ttc, 16 heures.
- Surface supérieur à 100m² : 2490€ TTC, 20 heures.

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins.



INTERVENANT

Benjamin Cornet

Fondateur de la librairie Les Mots et les Choses à Boulogne Billancourt.
Spécialiste de l'offre en librairie.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Construction de l'offre de livres et négociation des conditions commerciales

- Définir l'assortiment en tenant compte du projet et du territoire (spécialisation, axes forts,...).
- Quantifier l'offre de livres en termes budgétaires et en volumes et références.
- Estimer les volumes par familles et sous-familles de livres.
- Identifier les éditeurs / diffuseurs / distributeurs "à enjeux" et définir des objectifs de remises commerciales.
- Préparer et envoyer les dossiers d'ouverture de compte (prises de contact et entretiens avec les distributeurs et les diffuseurs).
- Préparer les commandes en les segmentant par distributeur et diffuseur.
- Négocier les remises de base et d'implantation et les échéances d'implantation ; envoyer les commandes.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Réaliser son inventaire

Un accompagnement de l'amont à l'aval de la réalisation de son inventaire.

OBJECTIFS

- L'inventaire, obligatoire pour tout commerce, est un moment important de dans la vie d'une librairie.
- Nous vous proposons de vous accompagner durant chaque étapes de cette mission.

DURÉE

12 heures

COÛT

1690 € TTC

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsables de rayons, de magasins, gestionnaires de librairie, créateurs.trices d'entreprise.



INTERVENANTS

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion d'entreprise, ancien directeur de librairie, de groupement de librairies et centres de profits. Accompagnateur à la création d'entreprise



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.

Stéphan Rocton

Dirigeant d'entreprise secteur librairies.
Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

En amont de l'inventaire

- Le rangement.
- Les retours.
- Les facturations des collectivités.
- La location des appareils.
- Le personnel, les extras, le planning.
- L'établissement du plan.
- Le balisage.

Le jour de l'inventaire

- Le comptage.
- La saisie.
- L'édition des écarts.
- La bascule.

En aval de l'inventaire

- La recherche des écarts.
- La vérification des remises diffuseurs.
- L'analyse et les interprétations.
- Les décisions, la validation.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Améliorer ses marges en librairie

Mettre en place un plan d'action pour faire évoluer les conditions commerciales de sa librairie.

OBJECTIFS

- Comprendre le rôle essentiel des conditions commerciales dans la santé économique de votre librairie.
- Analyser et mettre en place avec vous un plan d'action afin de les faire évoluer.

DURÉE

12 Heures

COÛT

1690€ TTC

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins.



INTERVENANTS

Benjamin Cornet

Fondateur de la librairie Les Mots et les choses à Boulogne Billancourt. Spécialiste des performances de l'entreprise.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.

Stephan Rocton

Dirigeant d'entreprise secteur librairies.
Elu au conseil d'administration du SLF, ancien président de LINA, président d'associations culturelles ou professionnelles.

DÉROULÉ 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.

Préconisations et actions

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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Librairie, mauvais passage, les clés pour rebondir

Un mauvais passage, des inquiétudes ? Book conseil vous propose des solutions pour analyser la situation et rebondir.

OBJECTIFS

- 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.

DURÉE

20 heures

COÛT

3500 € TTC

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Gestionnaire de librairie.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANTS-ES

Collectif

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Etats des lieux

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

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

- Evaluation structurelle de la librairie (endettement, fonds propres, fonds de roulement, stocks...).
- Evaluation 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.

Le suivi des achats et des commandes

- 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, quelle quelle marge)
- Identification des mesures structurelles à envisager, proposition de « plan d'organisation et de redressement »



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Accompagner la création d'une librairie

Book Conseil vous aide du début du projet à l'ouverture de votre librairie

OBJECTIFS

- De la feuille blanche à la vente d'ouvrages, il existe tout un parcours de réflexions, d'interrogations, de décisions vers la concrétisation d'un projet.
- Déterminer la faisabilité d'un projet et mettre en place les étapes de création jusqu'à l'ouverture de la librairie.

DURÉE

Selon projet

COÛT

2390 € TTC*

TYPE

Accompagnement

* Dans le cas de l'abandon du projet, l'accompagnement sera dû.



PUBLICS

Créateurs.trices d'entreprise.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANTS

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion d'entreprise, ancien directeur de librairie, de groupement de librairies et centres de profits. Accompagnateur à la création d'entreprise

David Demartis

Spécialiste de l'analyse économique et financière des entreprises culturelles (librairies et éditions). Co-fondateur et Gérant des Editions du Murmure.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Evaluer et mettre en place votre projet

- Une aide à l'étude de marché.
- La validation d'un lieu d'implantation et d'un local.
- Le montage d'un business plan sur 3 ans.
- L'établissement d'un rétroplanning.
- La validation de la valeur de stock.
- Aide à l'ouverture de comptes fournisseurs.
- Une aide aux recherches de financement.
- La mise en place d'une structure de suivi.
- Contrôle à 6 mois.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Evaluation de votre librairie

Book Conseil vous propose d'intervenir avec le recul nécessaire et une vraie connaissance du marché dans l'évaluation de votre librairie.

OBJECTIFS

- Le temps est venu de passer la main, vient alors le moment de la valorisation.
- Book Conseil vous propose d'intervenir dans cette étude et ainsi de vous fournir les outils à la prise de décisions.

DURÉE

Sans durée

COÛT

600€ TTC

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Propriétaire de librairie



INTERVENANTS

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion d'entreprise, ancien directeur de librairie, de groupement de librairies et centres de profits. Accompagnateur à la création-reprise d'entreprise.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.

En plus : nous vous proposons, sous mandat, de vous accompagner à la vente : rechercher d'acquéreurs, analyse des potentiels dossiers de positionnement, communications, suivi.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

La constitution du dossier et l'évaluation

- 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.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Accompagner la vente de la librairie

Book Conseil vous accompagne de l'évaluation à la vente de votre librairie.

OBJECTIFS

- Valorisation de l'entreprise et établissement des profils repreneurs.
- Mise en vente, communication et sélection des candidats.
- Accompagnement lors des étapes de la vente.

DURÉE

ND

COÛT

Mandat : 3,5% du prix de cessions HT*

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Propriétaire de librairie.



INTERVENANT

Michel Deshors

Spécialiste de la gestion d'entreprise, ancien directeur de librairie, de groupement de librairies et centres de profits. Accompagnateur à la création-reprise d'entreprise.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.

Etablissement d'un mandat.

** Dans le cas de l'abandon du projet, selon le travail effectué, un forfait de 500€ HT sera facturé.*

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

La constitution du dossier et l'évaluation

- 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.

Mise en vente de la librairie

- Définition d'un profil repreneur
- Rédaction de l'annonce et d'un document de présentation de la librairie.
- Mise en ligne de l'annonce et communication.

Les étapes de la vente

- Analyse et sélection des sollicitants.
- Mise en relation, présence et conseils lors des différents échanges.
- Conseils durant les étapes administratives de la vente.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Créer le site internet de sa librairie

Être guidé dans son projet de création de site internet pour acquérir les connaissances nécessaires du web en fonction de ses besoins.

OBJECTIFS

- En amont : Etablir le cahier des charges de son futur site internet en fonction de ses besoins
- Création et mise en route : Connaître les outils essentiels du site internet et du e-commerce et se familiariser avec la réglementation web, le référencement et l'analyse de donnée.

DURÉE

En fonction des besoins

COÛT

Sur devis

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Libraires, futurs libraires, responsable de rayons, de magasins.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANTE

Eva Monico

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

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Introduction : Pourquoi créer un site internet pour sa librairie ?

- Le secteur du e-commerce du livre.
- Tendance actuelle, nouvelles pratiques.
- Les objectifs de création d'un site internet.

En amont : Concevoir le cahier des charges de son site internet

- Définir son offre et ses besoins
- Définir la cible
- Définir son budget et les délais
- Définir les fonctionnalités
- Market Place librairie
- Créer son site internet personnalisé :
- Quelle solution pour quel cahier des charges ?

Le suivi des achats et des commandes

- 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



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

Créer la communication digitale de sa librairie

Se faire connaître, fidéliser ses clients et gérer sa e-reputation.

OBJECTIFS

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

DURÉE

Selon l'évaluation
des besoins

COÛT

Sur devis

TYPE

Accompagnement



PUBLICS

Créateurs.trices de librairie.



INFOS COMPLÉMENTAIRES

En distanciel : mail, téléphone, visio.
Possibilité de déplacement, frais en sus.



INTERVENANTE

Nathalie Hégron

Consultante en communication digitale
dans le domaine du livre, fondatrice du
cabinet nath-com-unique et des ateliers
DiviniThé.

DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Stratégie et identité

- Construire son identité.
- Connaître sa cible (Persona).
- Construire sa stratégie digitale.

Concevoir sa présence sur les réseaux sociaux

- Instagram pour la librairie.
- Facebook pour la librairie.
- TikTok pour la librairie.
- Comprendre les statistiques.

Concevoir sa newsletter

- La stratégie d'emailing.
- Conception et rédaction.
- Prise en main d'un logiciel de newsletter.
- Analyse des statistiques.

Organisation et outils

- Construire son calendrier éditorial.
- 2. La Boîte à outils du libraire pressé et efficace : Meta Business Suite, Canva et l'IA.



BOOK-CONSEIL.FR

contact@book-conseil.fr

01 70 96 00 15

117 avenue Victor Hugo
92100 Boulogne-
Billancourt

RCS : Nanterre 752862060

N° prestataire de formation :
119219089 92

7 FINANCEMENT

Comment financer ma formation ?

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.
- Profession libérale médicale, tournez-vous vers la FAF PM.

N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples informations.

Charte 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 QUALIOPi, conformément aux exigences la loi n°2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel.

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 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.

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...

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. Les transports sont orientés vers les transports en commun (trains, métro...) et limite les véhicules « thermiques ».



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

