

La diversification : réel levier de rentabilité en librairie ? - présentiel

Enjeux et raisons d'être de la diversification

- La zone de chalandise et la clientèle
- Le projet commercial de la librairie
- La rentabilité : marge et stock
- L'organisation au quotidien : ressources humaines et parcours client
- La part de marché des produits complémentaires dans les librairies généralistes.

Typologie et spécificités des produits complémentaires

Les fournisseurs

Cas pratique : Présentez un fournisseur emblématique de votre choix

- La papeterie et la carterie
- Les jeux et les jouets
- Le salon de thé

Les enjeux d'achat et de gestion

- Les coefficients, le prix de vente et la TVA
- Les conditions commerciales (achats fermes, franco de port)
- La rotation et la rentabilité
- Le niveau de stock et le BFR

Exercice : Estimation du nombre d'unités à vendre pour réaliser un chiffre d'affaires défini (par exemple : Pour une librairie réalisant 250 k€ dont 8 % avec le salon de thé, combien de cafés par jour) et calcul de la marge dégagée

Les enjeux du merchandisage

- Le parcours client : quel emplacement dans la librairie
- La présentation selon le produit (présentoirs, bacs, linéaires, tourniquets)

Mise en situation :

Vous souhaitez implanter un rayon papeterie dans votre librairie.

Vous définissez :

- Les fournisseurs avec lesquels vous souhaitez travailler
- Le chiffre d'affaires à réaliser et la valeur de stock nécessaire
- L'endroit dans la librairie où vous souhaitez implanter ce rayon.

Objectifs pédagogiques

Identifier les fournisseurs de produits complémentaires

Connaître les enjeux d'achats, de gestion et d'organisation liés aux produits complémentaires

Savoir valoriser son offre complémentaire aux livres

Public visé

Libraires, responsables de rayons

Prérequis

Etre salarié.e en librairie, dont le code NAF est le 4761.Z

Modalités pédagogiques

En présentiel :

- Locaux de l'Ecole de la librairie
- Locaux de nos partenaires en région

Méthodes :

- Apports théoriques
- Echanges de pratiques
- Exercices et mises en situation

Moyens :

- Supports pédagogiques
- Ressources accessibles via la plateforme LMS

Durée de formation en heures et en jours

7 heures / 1 journée

L'Ecole de la librairie

Contact : Angelina Renaud
arenaud@lecoledelalibrairie.fr
 01.86.90.93.89

La diversification : réel levier de rentabilité en librairie ? - FOAD

Travail préparatoire asynchrone :

- Lire le support sur les différents fournisseurs
- Définir son projet commercial et identifier 3 fournisseurs dont l'offre est cohérente avec l'identité de la librairie

Ce travail fera l'objet d'une restitution en groupe.

Visioconférence synchrone :

Enjeux et raisons d'être de la diversification

- La zone de chalandise et la clientèle
- Le projet commercial de la librairie
- La rentabilité : marge et stock
- L'organisation au quotidien : ressources humaines et parcours client
- La part de marché des produits complémentaires dans les librairies généralistes.

Les spécificités des produits complémentaires

Les enjeux d'achat et de gestion

- Les coefficients, le prix de vente et la TVA
- Les conditions commerciales (achats fermes, franco de port)
- La rotation et la rentabilité
- Le niveau de stock et le BFR

Exercice : Estimation du nombre d'unités à vendre pour réaliser un chiffre d'affaires défini (par exemple : Pour une librairie réalisant 250 k€ dont 8 % avec le salon de thé, combien de cafés par jour) et calcul de la marge dégagée

Les enjeux du merchandisage

- Le parcours client : quel emplacement dans la librairie
- La présentation selon le produit (présentoirs, bacs, linéaires, tourniquets)

Mise en situation :

Vous souhaitez implanter un rayon papeterie dans votre librairie.

Vous définissez :

- Les fournisseurs avec lesquels vous souhaitez travailler (restitution du travail préparatoire)
- Le chiffre d'affaires à réaliser et la valeur de stock nécessaire
- L'endroit dans la librairie où vous souhaitez implanter ce rayon.

Restitution en groupe.

Objectifs pédagogiques

Identifier les fournisseurs de produits complémentaires

Connaître les enjeux d'achats, de gestion et d'organisation liés aux produits complémentaires

Savoir valoriser son offre complémentaire aux livres

Public visé

Libraires, responsables de rayons

Prérequis

Etre salarié.e en librairie, dont le code NAF est le 4761.Z

Avoir effectué le travail préparatoire asynchrone

Disposer d'un matériel informatique pour la visioconférence

Modalités pédagogiques

En distanciel :

- Travail asynchrone préparatoire
- Visioconférence

Méthodes :

- Apports théoriques
- Echanges de pratiques
- Exercices et mises en situation

Moyens :

- Exercices disponibles en amont sur la plateforme LMS
- Supports pédagogiques
- Ressources accessibles via la plateforme LMS

Durée de formation en heures et en jours

7 heures / 1 journée décomposée en :

- 1h30 asynchrones
- 5h30 synchrones

L'Ecole de la librairie

Contact : Angelina Renaud
arenaud@lecoledelalibrairie.fr
01.86.90.93.89