

## OBJECTIFS

- Avoir une meilleure connaissance des fonds, des tendances et de la clientèle
- Mieux choisir son assortiment et mieux le mettre en scène
- Mieux orienter et conseiller ses clients
- Améliorer l'implantation de son rayon dans sa librairie

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

### Méthodes

- Au-delà des apports théoriques et méthodologiques, l'intervenant.e va s'attacher à transmettre les méthodes et techniques directement applicables à l'issue de la formation
- Les échanges avec le groupe seront favorisés pour être en mesure de délivrer des conseils pertinents pour chacun.e

### Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via notre plateforme LMS
- Ressources diverses à disposition via notre plateforme LMS
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE)
- « Étude de la clientèle indépendante »
- Enquête Pass Culture
- En présentiel : matériel de vidéo-projection, écran tactile et paperboard
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance

## INTERVENANT.E.S

Alexia DUMAINE / Camille GILLET / Zoé VICAIRE

## SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Une feuille d'émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

Une attestation de fin de formation personnelle et nominative est remise à chaque stagiaire.

# ACTION CLÉ EN MAIN LE RAYON YOUNG ADULT

Le secteur young adult, avec des ramifications comme la romance, la fantasy, la romantasy connaît un essor considérable depuis quelques années. Cette dynamique incite de nombreux libraires à repenser leur assortiment et l'agencement de leur rayon.

## PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Être salarié.e dans une librairie ayant pour code NAF 4761Z

## CONTENU

### Atelier de réflexion collective

- Les comportements d'achat d'une nouvelle clientèle (prescription, commande particulière...) en s'appuyant sur l'enquête sur les utilisateur.trice.s du pass culture
- Les meilleures ventes du secteur dans votre librairie
- Constat des bouleversements dans la librairie (circulation, conseil...).

**Exercice :** Définir le meilleur emplacement du rayon young adult dans la librairie, en fonction du public et des contraintes physiques de sa librairie.

### Histoire et enjeux d'un genre aux contours complexes

- Quelques définitions : Young Adult, Romance, Fantasy, Romantasy
- Un secteur plébiscité :
  - La typologie de clientèle
  - L'identification à des thématiques
  - Les nouveaux prescripteurs (TikTok, Booktube, Instagram)
  - Les adaptations en série
- La complexité du classement en librairie
- La question de la fidélisation de la clientèle.

**Exercice :** Repenser et réinventer sa signalétique pour l'adapter aux nouveaux publics.

### Les tendances du secteur

- Les meilleures ventes historiques
- Les titres et figures incontournables
- Les maisons d'édition et collections emblématiques.

**Exercice :** Construire une animation en s'appuyant sur les communautés réseaux du rayon.

L'École de la Librairie - 165 rue Jean Jaurès - 94700 Maisons-Alfort Siret : 348 786 237 00068 - N° d'activité : 11 93 04689 93  
Tel : 01.41.72.79.79 - e-mail : contact@lecoledelalibrairie.fr APE 8559 B - N° TVA intracommunautaire : FR 32 348 786 237  
www.lecoledelalibrairie.fr N° UAI : 0932330C



### Public et effectif

Libraires, responsables de rayons  
5 stagiaires minimum / 12 stagiaires maximum.



### Durée

1 jour / 7 heures



### Dates et Lieux

6 sessions minimum, à partir de Mars 2024  
En présentiel ou à distance

## COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Vendeur F :
  - Participer au choix de l'assortiment et au contrôle du stock dans son domaine.

## PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Vendeur F
- Pour aller plus loin : Maîtriser ses achats et ses retours et Le merchandising en librairie et en ligne

## MODALITÉS DE POSITIONNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Grille d'analyse des besoins et des attentes
- Test de positionnement en amont et évaluation en aval de la formation
- Évaluation à chaud : Tour de table, bilan
- Évaluation à froid à 6 mois

## COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur votre espace « accès formation » OPCO EP. L'inscription est définitive lorsque vous recevez le ticket formation de la part de votre OPCO EP.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Angelina Renaud, assistante de formation  
arenaud@lecoledelalibrairie.fr  
01.86.90.93.89