

Formation « *gestion d'une boutique et fabrication de produits exclusifs pour un Office de Tourisme ou un site culturel ou touristique* »

PUBLIC VISÉ PAR LA FORMATION ET PRÉREQUIS

Public visé	Tous professionnels du tourisme et tourisme culturel
Formation tous publics	Non, réservée exclusivement au public visé
Métiers et fonctions concernés	Hôte d'accueil, de vente et de caisse, responsable de boutiques
Durée d'activité professionnelle requise	Néant
Niveau minimum de connaissance requis	Aucun
Pré-requis	Aucun

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectif général	Être capable de gérer la boutique de façon autonome et de maîtriser les processus d'édition de produits exclusifs
Compétences à acquérir	A l'issue de l'action, le participant sera en capacité : <ul style="list-style-type: none"> • de traduire le storytelling sur des gammes de produits exclusifs • d'élaborer son propre tableau de bord, de calculer une marge, la rotation d'un stock

CONTENUS DE LA FORMATION

Thèmes abordés	<ul style="list-style-type: none"> • Merchandising de gestion : mesurer l'importance de l'assortiment et en optimiser la gestion • Tableaux de bord : mesurer les performances de la boutique et mettre en œuvre des actions correctrices • Fabrication de produits exclusifs : pouvoir créer un lien entre les éléments identitaires du site, de la boutique et de ses produits exclusifs <p>Cf. programme détaillé ci-dessous)</p>
Apports théoriques, pratiques, méthodologiques	<p>Apports théoriques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • gestion : loi de Pareto, tableaux de bord • édition de produits exclusifs : droit d'auteur, termes de références <p>Apports pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • conseils personnalisés avec réponses aux questions des stagiaires <p>Apports méthodologiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • étapes de fabrication de produits exclusifs • outils de calculs • remise d'une synthèse de la formation d'une trentaine de pages sur les points clefs à retenir + des corrigés des exercices en groupes

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Moyens à mettre à disposition	Salle de formation équipée de vidéoprojecteur, paperboard et connexion Wifi ; le formateur dispose de son ordinateur portable avec connexion VGA ou HDMI
Méthodes et techniques d'animation	<ul style="list-style-type: none"> • commentaire d'un diaporama de 300 diapos avec parties théoriques et illustration par de nombreux exemples de boutique similaires • échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques • exercices en plénière ou sous-groupes
Suivi pédagogique	Le formateur remet son adresse email et son n° de téléphone aux stagiaires afin que ceux-ci puissent le contacter après la formation en cas de besoin

ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Appréciation de l'acquisition ou l'amélioration des compétences	<ul style="list-style-type: none"> pas d'évaluation en amont l'évaluation des acquis de formation porte sur les connaissances de fond, les descriptions de process et se matérialise par un QCM sur l'ensemble des sujets du présentiel
Champs de l'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> déroulement de l'action (mesure de la satisfaction globale des stagiaires sur l'organisation, les qualités pédagogiques du formateur, les méthodes et supports utilisés...) acquis de la formation (atteinte des objectifs et effets sur la pratique professionnelle via un questionnaire à réponses ouvertes, des connaissances et compétences acquises lors de la formation via un QCM)
Sanction	Remise d'une attestation individuelle de formation

QUALITÉ DES FORMATEURS

Noms, titres et professions des formateurs	<ul style="list-style-type: none"> Joëlle Marty, consultante et formatrice auprès de l'Association Museum & Industries <p>OU</p> <ul style="list-style-type: none"> Cécile Vignesoult, consultante et formatrice auprès de l'Association Museum & Industries
Expérience / compétences en lien avec les contenus de formation	<ul style="list-style-type: none"> L'Association Museum & Industries (www.museumindustries.com), créée en 1996, a pour objet l'étude, la réflexion, la promotion et le développement des activités liées aux produits dérivés du patrimoine artistique, culturel et éducatif, et, plus généralement, celles liées à l'accueil des publics. Pluridisciplinaire, opérationnelle et spécialisée dans le secteur des musées, du patrimoine et du tourisme culturel, l'équipe de consultants et formateurs dispose d'une solide expérience du terrain, maîtrise les processus de fabrication, possède les techniques du marketing, du merchandising et de la gestion et a acquis une vision claire de l'évolution du marché. Les formateurs de l'Association Museum & Industries ont, préalablement à leurs activités actuelles, géré une ou plusieurs boutiques de sites culturel ou touristique. L'Association Museum & Industries a formé plus de 1.000 gestionnaires de sites culturels et responsables de boutiques, et assisté plus de 100 sites patrimoniaux et culturels dans le développement de leur activité éditoriale et commerciale.

Organisme de formation	<p>L'Association Museum & Industries est enregistrée en tant qu'organisme de formation sous le numéro 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France.</p> <p>L'OF est inscrit au DataDock, ce qui rend ses formations référençables par tous les fonds de formation.</p> <p>L'OF est assujetti à la TVA sous le n° : 74 428 656</p> <p>L'OF a souscrit un contrat d'assurance en responsabilité civile auprès de la MATMUT n° 971000032403L30</p>
------------------------	--

DURÉE ET MODALITÉ D'ORGANISATION

Durée	Nombre de jours : 2	Nombre d'heures total : 14
Dates	A préciser – en 2021	
Horaires	9h30 - 17h30	
Lieu	Paris – CRT Île de France ou distanciel	
Organisation	En continu	
Taille du groupe	6 personnes minimum, 14 au maximum	
Annulation	<ul style="list-style-type: none"> Toute annulation intervenant moins de 20 jours avant la date de la formation entraînera la facturation à l'entreprise de 50 % des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 72 heures avant la date de la formation entraînera la facturation complète des frais d'inscription à l'entreprise. L'association Museum & Industries se réserve le droit d'annuler ou de reporter les stages dont l'effectif serait insuffisant 	

Le programme ci-dessous détaille les points abordés lors des journées de formation et la méthodologie retenue.

Programme détaillé

Séquence	Durée de la séquence	Contenu de la séquence	Méthode pédagogique	Support pédagogique
Introduction de la formation Rappeler les objectifs de formation et les modalités d'organisation	0h30	Présentation individuelle	. Tour de table . Présentation des objectifs de la formation	Néant
Tableaux de bord Mesurer les objectifs	1h00	<ul style="list-style-type: none"> • Achats des visiteurs • Quantités vendues et CA • Commandes et réceptions 	Commentaires d'un diaporama et échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques Cas pratique en sous-groupe puis en plénière : analyse de cas concrets sur l'évolution sur 3 exercices des achats des visiteurs	Diaporama + outil Mural
Gestion de l'assortiment Mesurer l'importance de l'assortiment et savoir l'analyser pour le rendre plus performant	3h30	<ul style="list-style-type: none"> • Définition du merchandising de gestion et de l'assortiment • Modalités d'achat <ul style="list-style-type: none"> ○ achat ferme ○ dépôt-vente – contractualisation • Analyse et révision de l'assortiment <ul style="list-style-type: none"> ○ stock vivant / stock mort ○ palmarès des ventes ○ loi de Pareto ○ analyse ABC ○ analyse ABC / FMR 	Commentaires d'un diaporama et échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques Cas pratique en plénière : analyse SWOT des 2 modes d'achat Cas pratique en plénière : documents nécessaires à la gestion courante d'un dépôt-vente Cas pratique en sous-groupe puis en plénière : analyse de cas concrets sur l'évolution sur 2 exercices des familles de produits et des tableaux ABC / FMR Synthèse en plénière sur les grandes tendances	Diaporama + outil Mural

			par famille de produits	
Gestion de l'assortiment Optimiser la gestion des stocks	2h30	<ul style="list-style-type: none"> • Définitions • Outils de gestion des stocks <ul style="list-style-type: none"> ○ utilité du suivi ○ outils de gestion ○ ruptures • Démarque <ul style="list-style-type: none"> ○ définition ○ origine et chiffres de la démarque inconnue ○ moyens de lutte ○ calcul • Inventaire <ul style="list-style-type: none"> ○ définition ○ typologie ○ méthodes de valorisation des stocks • procédure d'inventaire 	<p>Commentaires d'un diaporama et échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques</p> <p>Cas pratique en plénière : écueils et causes des sur / sous-stockages</p> <p>Cas pratique en sous-groupe puis en plénière : application des calculs de la rotation du stock et de la marge brute</p>	Diaporama + outil Mural
Réglementation	0h30	<ul style="list-style-type: none"> • Prix <ul style="list-style-type: none"> ○ information ○ affichage particulier des prix • Ticket de caisse <ul style="list-style-type: none"> ○ émission ○ mentions obligatoires ○ format ○ nouvelle réglementation • Solde, promotion <ul style="list-style-type: none"> ○ soldes ○ promotions ○ soldes et promotions : règles différentes et similaires ○ cas des livres : dépréciation et rabais ○ liquidation 	Commentaires d'un diaporama et échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques	Diaporama
Édition	2h00	<ul style="list-style-type: none"> • Modalités <ul style="list-style-type: none"> ○ édition en propre ○ coédition ○ licence • Droit d'auteur <ul style="list-style-type: none"> ○ notions juridiques ○ rémunération de l'auteur • Contractualisation <ul style="list-style-type: none"> ○ contrat d'édition ○ contrat de coédition 	<p>Commentaires d'un diaporama et échanges avec les participants sur leurs problématiques spécifiques</p> <p>Cas pratique en plénière : analyse SWOT des modalités d'édition</p> <p>Cas pratique en plénière : construction de l'arborescence de la Propriété Intellectuelle</p>	Diaporama
Fabrication de produits	3h30	<ul style="list-style-type: none"> • Fonction achats <ul style="list-style-type: none"> ○ impact 	Commentaires d'un diaporama et échanges	Diaporama + outil Mural

exclusifs		<ul style="list-style-type: none"> ○ schéma • Techniques de fabrication <ul style="list-style-type: none"> ○ matières et supports ○ métiers ○ techniques de marquage • Analyse des besoins et sourcing <ul style="list-style-type: none"> ○ analyse de l'assortiment de produits exclusifs ○ recherche de produits ○ typologie des fournisseurs ○ zones géographiques de sourcing • Consultation et contractualisation <ul style="list-style-type: none"> ○ composition du dossier de consultation ○ spécifications du besoin ○ décomposition du prix unitaire ○ analyse des offres et choix du fournisseur ○ établissement du bon de commande • Fabrication <ul style="list-style-type: none"> ○ établissement d'une fiche produit ○ étapes de fabrication ○ rôle du fabricant • réglementation, normes & labels <ul style="list-style-type: none"> ○ définitions ○ réglementation : responsabilité, marquage ○ normes ○ labels • Trucs et astuces pour étoffer une offre sans frais de création <ul style="list-style-type: none"> ○ réutilisation ○ étiquette personnalisée ○ produit additionnel ○ série limitée 	<p>avec les participants sur leurs problématiques spécifiques</p> <p>Cas pratique en plénière : techniques de marquage pour les produits exclusifs phare</p> <p>Cas pratique en plénière : analyse SWOT des différentes zones géographiques de sourcing</p> <p>Cas pratique en plénière : établissement d'une fiche produit</p>	
Bilan et conclusion de la formation	0h30	Présentation individuelle + évaluation	Tour de table	néant

CV des intervenants

1. – Joëlle MARTY

Consultante et formatrice auprès de l'Association Museum & Industries
Diplômée du Fashion Institute of New York, USA

Elle possède une forte expérience internationale ayant notamment passé 10 ans aux USA, dont 5 ans pour la promotion de la mode française auprès des services commerciaux de l'Ambassade de France à New York. Elle crée à Paris, en 1987 la société BTC International, bureau de conseil marketing à l'international.

Elle a acquis une excellente connaissance du monde muséal en France et à l'étranger : en 1996, elle crée, à Paris, le salon *Museum Expressions*, salon du cadeau culturel et des objets de musées, dont elle assure pendant 10 ans le commissariat général et le développement international. Elle anime depuis 20 ans *l'Association Museum & Industries* réunissant, en réseau européen, les professionnels de la culture et de l'économie des produits dérivés du patrimoine. Dans ce cadre, elle accomplit des missions de conseil, de formation, plus particulièrement sur les aspects d'aménagement en relation avec les cabinets d'architectes retenus par les sites et de merchandising visuel.

OU

2. – Cécile VIGNESOULT

Consultante et formatrice auprès de l'Association Museum & Industries
Diplômée ESCP Europe, option finances

Après une première expérience d'auditrice en comptabilité et de procédures internes, elle a occupé les fonctions de directrice du budget et de directrice du développement à la Comédie-Française ; dans ce cadre, elle a géré l'établissement, créé et géré les boutiques et les lignes de produits dérivés sous la marque « Comédie-Française ». Elle a géré l'Association « Cafétéria de la Comédie-Française » qui suivait la concession de la restauration collective de l'établissement.

Depuis 2008, elle intervient à titre de conseil et formatrice pour l'Association Museum & Industries, plus particulièrement sur les aspects suivants : audit de gestion, constitution d'assortiments, suivi d'élaboration de charte graphique et de fabrication de produits, valorisation de marque, gestion, fonctionnement des régies, DSP et AOT.

Elle est chargée de cours à l'IESA (Institut d'Études Supérieures des Arts, Paris).