

DIVERSIFIER SON RAYON PAPETERIE ET VALORISER L'ÉDITION LOCALE ET INDÉPENDANTE

Formation à destination des libraires

Au-delà d'une tendance, la papeterie, la carterie, les fanzines et les éditions indépendantes sont aujourd'hui de véritables leviers pour dynamiser les ventes, créer un univers singulier et attirer une clientèle nouvelle et curieuse.

Cette formation d'une journée s'adresse aux libraires qui souhaitent enrichir leur assortiment avec des produits de papeterie, de micro-édition et des créations d'artistes indépendants, renforcer l'identité de leur commerce et à terme augmenter leur chiffre d'affaires.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se repérer dans l'écosystème artistique : identifier les artistes sur son territoire, les réseaux professionnels, comprendre les contraintes de l'autodiffusion
- Comprendre l'offre existante en papeterie : marques, plateformes, diversité de produits
- Adapter son assortiment à sa clientèle et à son environnement commercial.
- Construire une identité forte et différenciante pour son commerce.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

► Matin – Définir sa stratégie

1. Pourquoi diversifier son rayon ?

- Les chiffres clés du secteur : évolution des ventes de papeterie et micro-édition.
- Papeterie, carterie, fanzines : des produits à forte marge et à rotation rapide
- Comment ces produits permettent d'augmenter le panier moyen, d'attirer une clientèle plus large et plus jeune, de fidéliser les clients réguliers grâce à une identité forte.
- Gestion simplifiée : stockage, formats, rotation, suivi.

2. Analyser son existant et son environnement

- Diagnostic du rayon actuel : points forts / points d'amélioration.
- Analyse du territoire (zone de chalandise, concurrence, typologie de clientèle).
- Définir le positionnement du rayon : quelle identité pour la boutique ?
- Exercice guidé : établir la cartographie de son magasin et identifier ses leviers.

3. Élaboration d'une stratégie adaptée

- Déterminer quels produits sont pertinents (papeterie, cartes, micro-édition, fanzines, auto-édition locale...).
- Comprendre l'impact de ces rayons sur la marge globale du magasin.
- Construction d'un plan d'achat adapté à la trésorerie et au volume de ventes.

► Après-midi – Passer à l'action

4. Construire un assortiment rentable

- Sélectionner les gammes et les produits adaptés à son positionnement.
- Rappel sur la fiscalité : TVA livre / TVA papeterie / implications sur la marge.
- Exemple de calcul du prix de vente : coût d'achat / TVA / marge commerçant.
- Savoir mettre en avant des produits à faible budget et forte rentabilité.

5. Choisir les bons interlocuteurs : artistes, marques, marketplace

- Travailler avec des artistes-auteurs :
 - dépôt-vente ou vente ferme ? Quel modèle choisir selon le produit.
 - fluidifier la relation : suivi des dépôts, relances, facturation.
 - clarifier la question de la TVA avec les artistes.
- Travailler avec des marques de papeterie : comprendre les conditions commerciales et optimiser les commandes.
- Utiliser les marketplaces : avantages, limites et stratégies d'utilisation.

6. (Optionnel) Développer sa propre gamme

- Pourquoi créer une gamme en propre ? Quelle valeur ajoutée pour la boutique.
- Choisir les partenaires : illustrateur, graphiste, imprimeur.
- Fixer un budget, maîtriser les coûts et suivre la rentabilité.

7. Mise en avant et merchandising

Présenter la micro-édition et les fanzines (formats atypiques, stockage, mise en scène).

Central Vapeur - 2 rue de la Coopérative 67000 STRASBOURG
coordination@centralvapeurpro.org - www.centralvapeurpro.org

Association de droit local (Bas-Rhin, Haut-Rhin et Moselle), inscrite au registre des associations du Tribunal d'Instance de Strasbourg, Vol.87 Folio 217- SIRET n°528 431 570 00035

Déclaration d'activité de prestataire de formation : enregistré sous le numéro 44670774167
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

PUBLIC CONCERNÉ

Formation à destination des libraires en charge des rayons papeterie et fanzines

FORMATRICE

Alice Schneider : formée à l'école Estienne en communication graphique et édition, Alice a cofondé en 2016 la librairie La Régulière à Paris, dont elle est toujours gérante. Elle travaille également pour les éditions MISMA comme éditrice et accompagne différentes structures (maisons d'édition, revues, ateliers d'impression) à développer et diffuser leur ligne éditoriale et artistique.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation s'appuyant sur la projection de supports pédagogiques, des études de cas, des questions-réponses et une mise en pratique basée sur des fichiers fournis par les formateurs et/ou sur des projets personnels des participants.

ÉVALUATION

Mises en pratique individuelles et collective : Exercices d'auto-évaluation et création d'un plan d'action personnalisé.

EN +

La participant.es qui le souhaitent pourront bénéficier d'une visite guidée de l'exposition *Dialogue de Dessin 16* présentée durant le festival Central Vapeur et d'une présentation de la programmation du festival !

DATES, HORAIRES ET DURÉE

Lundi 9 mars 2026

de 9h30 à 12h30 et de 14h à 17h (6 heures)

LIEU

Garage Coop - 2 rue de la Coopérative
67000 - Strasbourg

COÛT DE LA FORMATION

240€

Financement possible par les OPCO (OPCO EP, Afdas...): nous contacter **au moins 1 mois avant** la formation.

Si vous n'avez pas de financement, contactez-nous pour réfléchir ensemble à une solution.

NOMBRE MAXIMUM DE PARTICIPANTS

10

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :
Nous pouvons adapter les conditions d'accueil et les contenus pour permettre à tous·tes de participer aux formations. Contactez notre référente handicap par téléphone au **07 88 05 98 86** ou par mail à **coordination(at)centralvapeurpro.org**, en précisant [Référént handicap] dans l'objet, afin de nous signaler la nature de votre handicap et vos besoins spécifiques.

Central Vapeur - 2 rue de la Coopérative 67000 STRASBOURG
coordination@centralvapeurpro.org - www.centralvapeurpro.org

Association de droit local (Bas-Rhin, Haut-Rhin et Moselle), inscrite au registre des associations du Tribunal d'Instance de Strasbourg, Vol.87 Folio 217- SIRET n°528 431 570 00035

Déclaration d'activité de prestataire de formation: enregistré sous le numéro 44670774167
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État