

Formation « Édition de publications et objets exclusifs »

Paris, novembre 2017

Présentation générale de la formation

Une boutique de site culturel ou touristique peut être considérée comme un espace de visite supplémentaire au parcours muséologique ou de découverte d'un lieu, d'un territoire ; il est donc indispensable d'y présenter une offre de produits identitaires en rapport étroit avec les espaces visités ou le territoire à découvrir.

Les éditions exclusives – publications ou objets marqués du logo ou de l'icône du lieu, dérivés à partir d'éléments patrimoniaux – renforcent l'image de la boutique. Éditer de tels produits implique créativité, disponibilité, gestion rigoureuse, connaissance de la clientèle comme des process de fabrication, ...

Cette formation permettra aux stagiaires de mieux connaître le langage, les contraintes de fabrication et d'instaurer un dialogue efficace, concret avec les fournisseurs, qu'ils soient designers graphistes, imprimeurs, fabricants, importateurs...

La formation est encadrée par **Cécile Vignesoult**, Consultante en marketing et gestion culturels et créatrice des boutiques et des lignes de produits de la Comédie-Française, et **Joëlle Marty**, Vice-Présidente de l'Association Museum & Industries.

Cette formation s'adresse à tous les responsables de boutique et gestionnaires de sites culturels et touristiques souhaitant se différencier grâce à une partie de leur offre consacrée aux publications et objets spécifiques au site.

Jour 1

09h30 – 10h00 : Accueil, tour de table des participants et présentation de la formation

10h00 – 10h30 : Identité de marque

- Fonctions et valeur
 - pour le consommateur
 - pour l'équipement
- Construction de la marque
 - chaînage
 - identité et image
 - positionnement
- Storytelling
 - structure
 - éléments

10h30 – 11h00 : Déontologie : respect de l'équipement et de ses collections

- Quelques questions
 - reproduction d'œuvres
 - boutique dans les surfaces d'exposition d'œuvres
 - lieux de mémoire et boutique
 - utilisation d'œuvres d'art pour des créations « décalées »
 - PLV
- Étude d'une dérive : l'hippopotame égyptien
 - reproduction en 3D
 - produits divers
- Rôle de l'équipe scientifique
 - systèmes de valeurs
 - défis de la boutique
 - rôle de l'équipe scientifique
 - sensibilisation

11h00 – 12h00 : Typologie de produits

- Catégories
 - négoce
 - exclusifs : griffés, dérivés
 - analyse SWOT
 - équilibrage
- Genre
 - griffé
 - dérivé
 - identitaire
 - thématique
- Périmètre
 - connaissance
 - souvenir

- analyse SWOT
- équilibrage
- Produits best sellers
 - publications
 - objets

12h00 – 13h00 : Lignes éditoriales : boutique, publications, objets

- Identité visuelle de la boutique
 - chaîne signalétique
 - exemple de déclinaison institutionnelle
 - déclinaison sur tous les outils de commercialisation et de communication
- Rôle d'un graphiste, d'un designer
 - graphiste
 - designer
- Étapes de la commande graphique
 - rédaction du cahier des charges
 - devis
 - création et validation des avant-projets sommaires
 - création et validation des maquettes
 - réalisation
- Rétroplanning
- Exemples de lignes éditoriales de publications
 - fonds de collection
 - exposition temporaire
 - réseau
 - ...

13h00 – 14h00 : Repas pris en commun

14h00 – 15h00 : Lignes éditoriales - suite

- Exemples de lignes d'objets
 - logo
 - icône
 - bâtiment
 - collections
 - territoire
 - typographie
 - personnage
 - us et coutumes
 - décalage
 - ...
- Exemples d'objets de créateurs, de designers
 - expositions temporaires
 - collections
 - concours

15h00 – 17h30 : Édition

- Modalités
 - édition en propre
 - coédition
 - partenariat avec les revues spécialisées en hors-série

- édition par le concessionnaire de la boutique
- licence
- Droit d'auteur
 - notions juridiques
 - rémunération de l'auteur
- Contractualisation
 - contrat d'édition
 - contrat de coédition

17h30 : Fin de la 1^{ère} journée de formation

Jour 2

09h30 – 10h30 : Ciblage de la clientèle, positionnement et constitution de l'offre

- Segmentation et ciblage
 - touristes non impliqués
 - connaisseurs impliqués
 - résidents
 - institutionnels et professionnels
 - ...
- Positionnement
 - positionnement et différenciation par les lignes de produits exclusifs
 - exemples
- Constitution de lignes de produits par cible
 - en fonction du positionnement du site
 - selon la place en boutique
 - par famille de produits
 - par catégorie de produits
 - par gamme de prix

10h30 – 13h00 : Fabrication des objets exclusifs

- Fonction achats
 - impact
 - schéma
- Techniques de fabrication
 - matières et supports
 - métiers
 - techniques de marquage
- Analyse des besoins et sourcing
 - analyse de l'assortiment de produits exclusifs
 - recherche de produits
 - typologie des fournisseurs
 - zones géographiques de sourcing
- Consultation et contractualisation
 - 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
 - établissement d'une fiche produit
 - étapes de fabrication
 - rôle du fabricant
- réglementation, normes & labels
 - définitions
 - réglementation : responsabilité, marquage
 - normes
 - labels
- Trucs et astuces pour étoffer une offre sans frais de création

- réutilisation
- étiquette personnalisée
- produit additionnel
- série limitée
- service d'impression à la demande – bornes
- ...
- Contrôle de la performance fournisseur
 - Indicateurs
 - bilan de la relation avec un fournisseur

13h00 – 14h00 : Repas pris en commun

14h00 – 16h00 : Fabrication des publications exclusives

- Circuit du livre
 - auteur
 - éditeur
 - fabricant
 - diffuseur
 - distributeur
 - détaillant
- Décomposition du prix du livre
 - auteur
 - éditeur
 - fabrication
 - diffusion / distribution
 - ...
- Métiers
 - directeur des éditions
 - directeur d'ouvrage
 - chargé d'édition
 - iconographe
 - graphiste
 - imprimeur
 - ...
- Cahier des charges
 - type d'ouvrage
 - descriptif de l'ouvrage
 - missions du prestataire
 - tirage
 - modalité d'édition
 - communication
 - diffusion / distribution
- Étapes de fabrication
 - manuscrit
 - relecture, correction, illustration
 - maquette
 - photogravure
 - impression
 - reliure
 - ...

16h00 – 17h30 : Gestion des produits exclusifs

- Cycle de vie d'un produit
 - développement
 - introduction
 - croissance
 - maturité
 - déclin
- Calcul des prix de revient et de vente
 - décomposition du prix de revient
 - effet volume
 - coefficient multiplicateur
 - fixation du prix de vente
- Mutualisation
 - avantages / inconvénients
 - moyens
 - exemples
- Distribution
 - revente à son concessionnaire
 - à l'extérieur de l'équipement

17h30 : Fin de la formation

Méthodologie de travail

En accompagnement des notions théoriques développées par les intervenants, les stagiaires bénéficieront de :

- documentation à consulter sur place,
- conseils personnalisés,

Un dossier complet de méthodologie sera remis à chaque stagiaire.

Détails pratiques

Lieu : Paris

novembre 2017 : 9h30 - 17h30

novembre 2017 : 9h30 - 17h30

Prix : 1.250 € HT pour 1 personne – 450 € HT pour la 2^{ème} personne d'une même structure (comprenant les repas de midi).

Chaque structure peut constituer une équipe de 2 personnes.

La formation peut s'inscrire dans le cadre d'une convention de formation professionnelle.

L'association est enregistrée sous le numéro 11753563275 auprès du Préfet de la région Ile-de-France (n° d'organisme de formation).

Annulation

Toute annulation intervenant moins de 20 jours avant la date du stage entraînera la facturation à l'entreprise de 50 % des frais d'inscription. Toute annulation intervenant moins de 72 heures avant la date du stage 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.