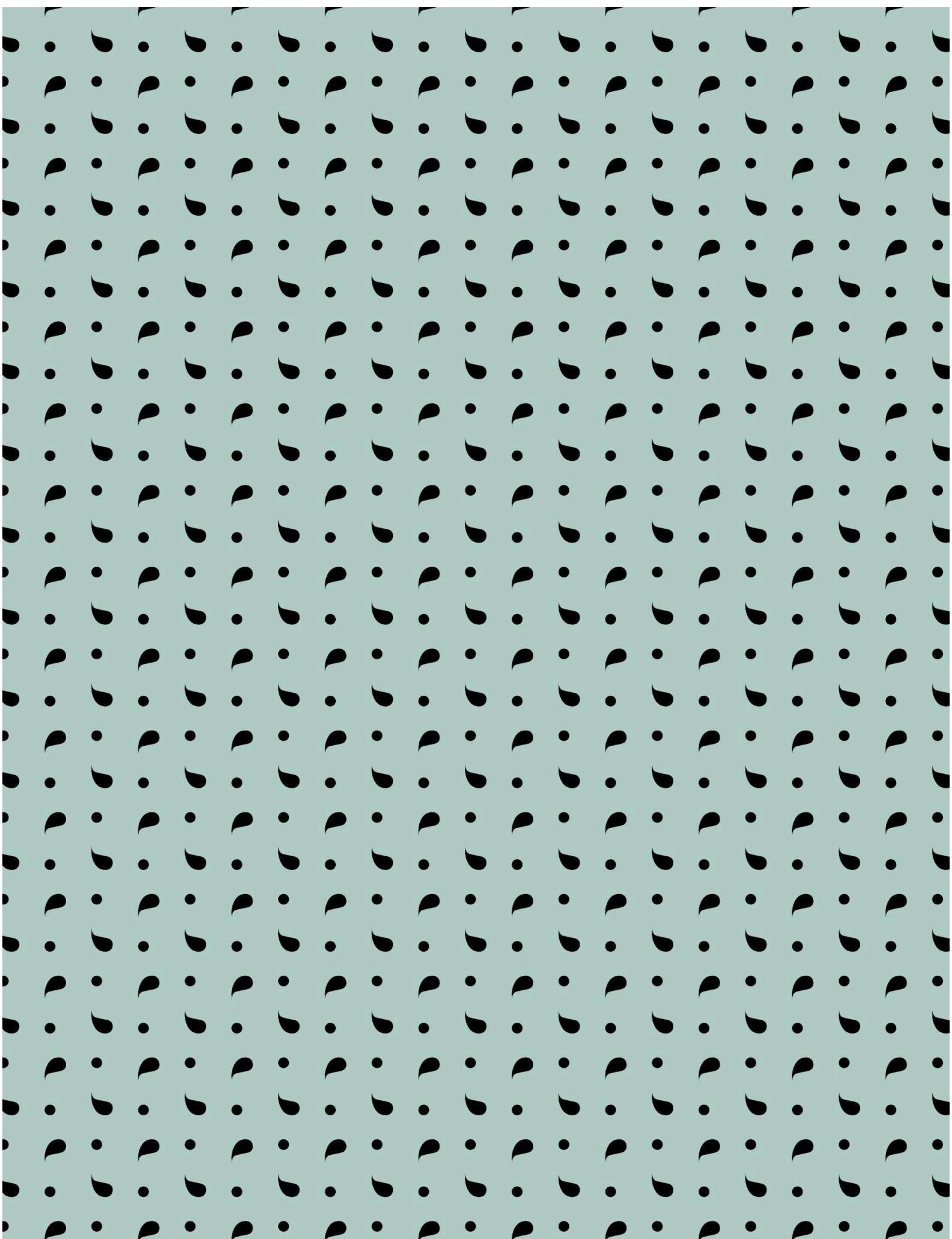


NOTRE OFFRE DE FORMATIONS POUR LES LIBRAIRES

2026

-
- 1.** Notre approche => p. 2
 - 2.** Les formations pour les **LIBRAIRES** => p. 3-18
 - 3.** Nos formatrices => p. 20
-

(A)





1. Notre approche

- **Une offre née de vos demandes**, de vos problématiques spécifiques, que nous avons construite dans un esprit pragmatique et modulable
 - **Une offre née de notre expérience de consultants experts** qui vous accompagnent au quotidien dans vos décisions stratégiques
 - **Une offre née de notre connaissance des entreprises du livre** quelle que soit leur taille, de la plus petite structure indépendante aux grands groupes d'édition

Depuis plus de dix ans, nous concevons et mettons en œuvre des formations à destination de l'ensemble de nos clients – éditeurs, libraires, diffuseurs ou institutions... Cet éventail de formations correspond à un *work in progress* puisque, au fur et à mesure des différents besoins exprimés, nous continuons à bâtir, pour vous et avec vous, de nouvelles propositions de formations. Nos convictions en matière de formation :

- Directement au service de la stratégie de l'entreprise, la formation est un vecteur de performance et de motivation ;
- Le transfert de connaissances doit s'accompagner d'une démarche d'appropriation progressive favorisant l'autonomie ;
- L'expérience, la mise en pratique sont les corollaires indispensables de l'apport théorique.

En ce sens, nos formations matérialisent notre approche : elles se veulent évolutives et facilement adaptables à vos besoins pour répondre au plus près. Sur certains sujets, nous nous sommes entourés d'experts extérieurs, qui partagent notre vision de la formation.

Les consultants Axiales formateurs et formateurs partenaires

Mathias Echenay, Claire Hartmann, Christophe Jacquet, Charlotte Parouty et Mathilde Rimaud. Brigitte Eveno, Françoise Geoffroy-Bernard, Caroline Guilleminot, Phi-Anh Nguyen, Benoît Moreau, Isabelle Southgate et Stéphanie Vecchione.

En pratique

- Nos formations peuvent se dérouler sur site ou dans nos propres locaux parisiens
- Chaque formation peut être adaptée selon vos besoins (durée, contenus)
- Les consultants à contacter pour une demande de devis sont indiqués à chaque formation
- Retrouvez le profil de nos intervenant·es en **page 20**.

Nous espérons que cette présentation suscitera envies, idées et motivation !

Consultez-nous pour toute information supplémentaire ou tout projet de formation qui n'est pas encore référencé dans notre offre et que nous pourrions développer ensemble.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Les formateurs d'Axiales suivent régulièrement des formations de formateur.



2. Les formations pour les LIBRAIRES

GESTION

1. Adapter sa gestion de stock pour améliorer les résultats financiers *Nouveau* page 4

COMMERCIAL ET PROMOTION

2. Monter des animations en librairie page 6
3. Dynamiser son magasin page 8
4. Rendre efficace le merchandising en librairie *Nouveau* page 10
5. Composer une vitrine efficace et à son image page 12
6. Remettre le client au centre des priorités des libraires page 14
7. Vendre des livres non lus page 16
8. Animer un plateau littéraire* page 18

* Formation ouverte aux bibliothécaires et organisateur·rices de manifestations littéraires





ADAPTER SA GESTION DE STOCK POUR AMÉLIORER LES RÉSULTATS FINANCIERS

Comprendre l'impact du stock sur les comptes annuels

Comprendre les principaux ratios utiles à la gestion de stock et l'impact des achats et des retours sur la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise. Ces deux jours visent à donner des clés pour utiliser un tableau de bord efficace et analyser les résultats au bilan et compte de résultats.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Comprendre la structure d'un bilan et d'un compte de résultat d'une librairie
- Calculer un seuil de rentabilité
- Gérer un budget d'achat
- Réinterroger ses pratiques de gestion de stock pour améliorer la rentabilité
- Monter et suivre un tableau de bord pour optimiser la gestion de son rayon

PUBLIC VISÉ

Responsables de rayon et gérants de librairie. PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Depuis plus de vingt ans dans les métiers du livre, **Mathilde Rimaud** accompagne les gérants de librairie dans l'analyse de leurs résultats économiques et l'identification des leviers d'actions.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les deux journées alterneront des approches affirmatives, participatives et interrogatives (exercices de calcul à partir d'un bilan comptable réel). Les stagiaires seront en permanence sollicités pour participer à la réflexion et analyse des enjeux soulevés..



GESTION // FORMATION LIBRAIRES // Suite Adapter sa gestion de stock pour améliorer les résultats financiers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les exercices pendant la formation ainsi qu'un quizz en fin de formation permettront d'évaluer les acquis.

À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sur son déroulement sera rempli par les participants sur les points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 2 jours (14 heures).

Effectif : de 4 à 10 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement.

Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Mathilde Rimaud

Tél. 06 52 22 09 47, mathilde.rimaud@axiales.net



MONTER DES ANIMATIONS EN LIBRAIRIE

Réinventer la relation client

Oser questionner sa conception des animations, ouvrir les portes larges à la « recréation » de cet outil de fidélisation essentiel... Voilà la gageure de ces deux journées conçues comme un temps d'exploration et de construction à plusieurs.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Analyser ses relations clients et ses animations
- Repenser son programme d'animation en inventant de nouvelles formes
- Structurer son offre d'animations et la rentabiliser
- Renforcer l'identité du magasin à travers la politique d'animations

PUBLIC VISÉ

Libraires et gérants de librairie, chargés de communication en librairie.

PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Charlotte Parouty. Exerçant depuis vingt-cinq ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty a été librairie chez Del Duca (Paris), puis Guerlin (Reims), qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour différentes structures du livre en transmettant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur. Elle est aussi médiatrice du livre pour des festivals.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ces deux journées sont bâties comme un atelier pratique d'élaboration d'un plan d'action à l'échelle de chaque librairie. En partant de l'existant, nous ouvrirons les possibles, fixerons avec le groupe des objectifs atteignables et définirons la méthodologie de mise en œuvre.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque participant réalise l'autodiagnostic de ses actions.

Un atelier permet au groupe d'effectuer un véritable brainstorming.

Chacun esquissera son plan d'action à six mois et à un an, en prenant appui sur les éléments abordés pendant la session.

À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sur son déroulement sera rempli par les participants sur les points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 2 jours (14 heures).

Effectif : de 4 à 12 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement.

Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Charlotte Parouty

Tél. 06 62 54 52 70, charlotte.parouty@axiales.net



DYNAMISER SON MAGASIN

Identité commerciale et animation

À travers ces deux jours de formation, le libraire revisite l'organisation de son magasin et sa politique d'animation, afin de poser une stratégie en cohérence avec son positionnement et l'identité de son magasin.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Comprendre les leviers d'amélioration de la rotation du stock
- Revisiter sa politique de merchandising pour dynamiser ses ventes
- Renforcer l'identité du magasin à travers son positionnement et sa politique d'animation

PUBLIC VISÉ

Responsables de rayons et gérants de librairie. PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Formation animée par **Mathilde Rimaud** ou **Charlotte Parouty**

Mathilde Rimaud accompagne les gérants de librairie dans l'analyse de leurs résultats économiques et l'identification des leviers d'actions depuis plus de vingt ans.

Charlotte Parouty a été libraire pendant 18 ans, à Paris et Reims. Elle missionne pour la filière du livre depuis 6 ans en accompagnant les SRL, les libraires en devenir et ceux installés.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les deux journées alterneront des temps d'échanges guidés (brainstorming) et d'analyse individuelle à partir d'apports théoriques.

Chaque participant réalise l'autodiagnostic de ses actions et esquisse un plan d'action à six mois et un an.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les grilles d'analyse et le plan d'action travaillés en atelier permettront de vérifier l'appropriation des notions abordées lors des journées. Les études de cas se feront à partir des espaces de vente de chaque participant, qui apporte en préalable plan au sol et rotation par rayon.

À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sur son déroulement sera rempli par les participants sur les points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 2 journées (14 heures).

Effectif : de 4 à 10 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Matériel nécessaire : vidéoprojecteur.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement.

Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Mathilde Rimaud ou Charlotte Parouty

Tél. 06 52 22 09 47, mathilde.rimaud@axiales.net

Tél. 06 62 54 52 70, charlotte.parouty@axiales.net



RENDRE EFFICACE LE MERCHANDISING EN LIBRAIRIE

Faire parler les livres, optimiser l'espace, déclencher l'achat

Le merchandising constitue un levier stratégique majeur pour la librairie indépendante. D'avantage qu'une mise en place de rayons, il s'agit d'un langage visuel et spatial au service des livres, du conseil et de l'expérience client.

Un merchandising maîtrisé guide le regard, fluidifie les circulations, valorise le fonds comme la nouveauté. Il augmente la performance commerciale en soulignant l'identité culturelle de la librairie.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Identifier les fondamentaux et enjeux du merchandising en librairie
- Analyser l'impact de l'aménagement global sur le comportement d'achat
- Optimiser l'organisation de l'espace de vente au bénéfice de l'expérience client
- Organiser l'offre éditoriale par une logique de classement lisible, instinctive, évolutive
- Valoriser ses mises en avant : entre cohérence audacieuse et développement de son identité

PUBLIC VISÉ

Responsables de rayons et gérants de librairie. PRÉREQUIS : aucun

INTERVENANTE

Charlotte Parouty. Exerçant depuis vingt-cinq ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty a été librairie chez Del Duca (Paris), puis Guerlin (Reims), qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour différentes structures du livre en transmettant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur. Elle est aussi médiatrice du livre pour des festivals.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette journée est bâtie comme un atelier pratique d'élaboration d'un plan d'action à l'échelle de chaque librairie. Réalité terrain, anecdotes, maïeutique, mises en situation, questionnements nourriront l'approche pédagogique.

Les cas concrets des participant.es serviront de fil conducteur à la formation.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les grilles d'analyse et le plan d'action travaillés en atelier permettront de vérifier l'appropriation des notions abordées lors de la journée. Les études de cas se feront à partir des espaces de vente de chaque participant, qui apporte en préalable plan au sol et l'implantation de leurs rayons.

À l'issue de la formation, une évaluation sur son déroulement sera réalisée avec les participants sur chacun des points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 1 jour (7 heures).

Effectif : de 5 à 8 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement. Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant.

Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Charlotte Parouty

Tél. 06 62 54 52 70, charlotte.parouty@axiales.net



COMPOSER UNE VITRINE EFFICACE ET À SON IMAGE

Attirer et fidéliser sa clientèle

La vitrine est le premier lieu de recrutement de ses clients et un formidable outil de communication et de fidélisation. Explorer le rôle fondamental de la vitrine, comprendre les grands principes de mise en espace et ouvrir largement la porte à la créativité, tout en tenant compte des réalités du métier de libraire... Tels sont les objectifs de cette formation, menée en duo, dans une approche vivante et pratique.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Renforcer l'identité du magasin à travers ses vitrines
- Apprendre les concepts fondamentaux de la mise en espace
- Savoir construire des vitrines impactantes avec peu de moyens
- Oser débrider son imaginaire

PUBLIC VISÉ

Libraires et gérants de librairie. PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Formation animée par **Mathilde Rimaud et Isabelle Southgate**.

Depuis plus de vingt ans dans les métiers du livre, **Mathilde Rimaud** a créé des kits vitrines pour les librairies lorsqu'elle était éditrice : c'est là qu'elle a rencontré Isabelle Southgate. Associée du cabinet conseils Axiales, elle accompagne les librairies pour les aider à repenser leur dynamique commerciale, notamment à travers l'animation et l'aménagement de boutique.

Isabelle Southgate est graphiste et directrice artistique. Elle intervient sur des projets très variés : édition, design, mise en espace. Elle crée des vitrines pour des petites boutiques indépendantes et anime également des workshops créatifs sur la communication et l'esthétique visuelle.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Une première demi-journée en distanciel permettra de questionner le rôle des vitrines et d'expérimenter la démarche méthodologique à mettre en œuvre en amont.

Une deuxième demi-journée en distanciel permettra d'apprendre les concepts qui sous-tendent la construction d'une vitrine (volume, espace, couleurs...).

Apports théoriques et exemples professionnels alterneront avec des temps de retour d'expérience des stagiaires.

Entre les sessions, les stagiaires devront élaborer un « brief vitrine » à partir d'une feuille de route fournie par les formatrices.

La journée en présentiel alternera observation pratique en magasin et atelier pratique de mise en œuvre, en petits groupes, afin de tester les notions abordées.

À l'issue de la formation, chaque stagiaire devra mettre en œuvre dans son magasin le projet de vitrine évoqué dans son brief et envoyer une photo de sa réalisation aux formatrices pour évaluation.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

La feuille de route intermédiaire (« brief vitrine ») ainsi que la réalisation de la vitrine à l'issue du stage (envoi d'une photo) permettront aux formatrices de valider les acquis.

À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sur son déroulement sera rempli par les participants sur les points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 1,5 jour (10,5 heures).

Effectif : de 5 à 10 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement.

Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Mathilde Rimaud

Tél. 06 52 22 09 47, mathilde.rimaud@axiales.net



REMETTRE LE CLIENT AU CENTRE DES PRIORITÉS DU LIBRAIRE

Réenchanter les liens avec sa clientèle pour être compétitif

Le commerce en ligne et la concurrence d'un marché mature obligent le libraire à se différencier. La « culture client » est naturellement à réinvestir. Pourtant le quotidien peut l'éclipser face aux multiples tâches à accomplir en magasin. Rappeler l'importance de la part « relationnel » du métier répond aux valeurs refuges de lien et de fidélité, fondamentales dans la librairie et entraînant sa notoriété.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Redéfinir la place et le rôle du client en magasin à l'heure du commerce en ligne
- Décrypter les attitudes du client et s'adapter
- Modéliser un savoir-être de commerçant en tenant compte de la perception du client
- Valoriser l'acte d'achat grâce à un service hautement qualitatif
- Aménager son espace de vente pour une meilleure satisfaction du client

PUBLIC VISÉ

Gérant.es de librairie, responsables de rayon, apprenti.es.

PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Charlotte Parouty. Exerçant depuis vingt-cinq ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty a été libraire chez Del Duca (Paris), puis Guerlin (Reims), qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour différentes structures du livre en transmettant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ces deux journées sont bâties comme un atelier pratique d'élaboration d'un plan d'action à l'échelle de chaque librairie. Réalité terrain, anecdotes, maïeutique, mises en situation, questionnements nourriront l'approche pédagogique.

Les cas concrets des participant.es serviront de fil conducteur à la formation.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque participant réalisera l'autodiagnostic de sa relation clients.

Un atelier « jeu de rôles » permettra des mises en situation réalistes. Un débriefing collectif conclura l'atelier. Chacun.e esquissera son plan d'action à venir, en prenant appui sur les éléments abordés pendant la session. À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction sur son déroulement sera rempli par les participants sur les points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 2 journées (14 heures). **Effectif :** de 5 à 10 personnes. **Calendrier :** à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier. **Accessibilité :** pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement. Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant. Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Charlotte Parouty

Tél. 06 62 54 52 70 , charlotte.parouty@axiales.net



COMMERCIAL ET PROMOTION // FORMATION LIBRAIRES

VENDRE DES LIVRES SANS LES LIRE

Mobiliser et accroître son « capital savoir » pour muscler son argumentaire

« L'avez-vous lu ? » Cette épineuse question rend nerveux le libraire en ces temps d'hyperproduction éditoriale. Ne pas botter en touche, tenir la promesse métier sur sa capacité de lecture et la maîtrise de la nouveauté sont essentiels pour rester serein face aux attentes légitimes des clients.

Cette formation propose de transformer un possible écueil en un atout pour consolider sa réputation.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Mesurer son rapport à la lecture face à la production éditoriale
- Structurer et rendre efficiente la veille informationnelle et éditoriale
- Évaluer les qualités littéraires d'un titre sans le lire
- Convaincre grâce à un discours sincère et exploitant la globalité de ses connaissances
- Fidéliser les clients en créant un lien littéraire avec eux

PUBLIC VISÉ

Gérant·es de librairie, responsables de rayon, apprenti·es. PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Charlotte Parouty. Exerçant depuis vingt-cinq ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty a été librairie chez Del Duca (Paris), puis Guerlin (Reims), qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour différentes structures du livre en transmettant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur. Elle est aussi médiatrice du livre pour des festivals.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cette journée est bâtie comme un atelier pratique d'élaboration d'un plan d'action à l'échelle de chaque librairie. Réalité terrain, anecdotes, maïeutique, mises en situation, questionnements nourriront l'approche pédagogique.

Les cas concrets des participant·es serviront de fil conducteur à la formation.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un atelier « jeu de rôles » permettra au groupe d'effectuer une mise en situation lors d'un échange clients et servira d'évaluation individuelle, à partir des points abordés en matinée.

À l'issue de la formation, une évaluation sur son déroulement sera réalisée avec les participants sur chacun des points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 1 jour (7 heures).

Effectif : de 5 à 8 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement. Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant.

Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Charlotte Parouty

Tél. 06 62 54 52 70, charlotte.parouty@axiales.net



ANIMER UN PLATEAU LITTÉRAIRE

Les clés pour organiser et réussir sa rencontre auteur·rice et public

Les animations en librairies et en médiathèques ont le vent en poupe et sont protéiformes. Les rencontres littéraires sont particulièrement demandées. Pourtant elles n'atteignent pas toujours leurs objectifs de transmission culturelle. Faire vibrer un échange est le résultat d'un *process* mis en place au préalable et reposant sur de multiples compétences. Cette formation permet de mieux préparer une rencontre pour en favoriser la réussite.

OBJECTIFS : ÊTRE CAPABLE DE (D')

- Définir les enjeux de notoriété et les enjeux économiques liés à la médiation littéraire
- Identifier les particularismes de la rencontre et les mettre en perspective
- Construire méthodiquement l'interview
- Mettre en scène le lieu pour conforter l'interaction auteur·rice/public
- Orchestrer et animer le temps de la rencontre

PUBLIC VISÉ

Gérant·es de librairie, responsables de rayon, organisateur·rices de festivals littéraires, médiathécaires, bibliothécaires.

PRÉREQUIS : aucun.

INTERVENANTE

Charlotte Parouty. Exerçant depuis vingt-cinq ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty a été librairie chez Del Duca (Paris), puis Guerlin (Reims), qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour différentes structures du livre en transmettant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur. Elle est aussi médiatrice du livre pour des festivals.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Réalité terrain, anecdotes, maïeutique, mises en situation, questionnements nourriront l'approche pédagogique.

Les cas concrets des participant·es serviront de fil conducteur à la formation.



COMMERCIAL ET PROMOTION // FORMATION LIBRAIRES, BIBLIOTHÉCAIRES, ORGANISATEUR·RICES DE MANIFESTATIONS LITTÉRAIRES // Suite Animer un plateau littéraire

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un atelier « jeu de rôles » dans l'après-midi permettra au groupe d'effectuer une mise en situation de modération de rencontre et donnera lieu à un débriefing oral qui servira d'évaluation individuelle. Préalablement, les participants auront tous lu au minimum un livre qui servira de base de travail.

À l'issue de la formation, une évaluation sur son déroulement sera réalisée avec les participants sur chacun des points abordés.

DÉROULEMENT

Durée : 1 jour (7 heures).

Effectif : de 5 à 8 personnes.

Calendrier : à déterminer avec vous.

Délais d'accès : jusqu'à 15 jours par rapport à la date fixée dans le calendrier.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, la formation est disponible sous réserve d'un entretien.

TARIF/JOUR

Avec prise en charge par un OPCO : à partir de 280 € HT par stagiaire (minimum de 5 stagiaires).

Avec prise en charge par un SRL : à partir de 1 400 € HT (5 à 8 stagiaires).

Avec prise en charge par une entreprise (intra) : à partir de 1 700 € HT (1 à 8 stagiaires).

Tarifs en fonction du devis accessible sur demande, hors frais de déplacement. Facturation à l'issue de la formation, règlement comptant.

Des frais de déplacement du consultant seront éventuellement à prévoir pour des formations en région.

Renseignements et inscriptions auprès de Charlotte Parouty

Tél. 06 62 54 52 70, charlotte.parouty@axiales.net



3. Nos FORMATRICES

Charlotte PAROUTY

Exerçant depuis vingt-quatre ans dans les métiers du livre, Charlotte Parouty s'est d'abord engagée dans la librairie, chez Del Duca à Paris, puis Guerlin à Reims, qu'elle a dirigée. En 2019, elle a débuté ses missions pour l'interprofession en partageant ses savoir-faire liés aux évolutions du secteur. Assortiment, aménagement, merchandising, production éditoriale, animations, relation client sont des spécificités qu'elle transmet aux libraires en devenir ou à ceux déjà installés. Elle a mené le premier incubateur de projet librairie pour l'agence régionale Normandie Livre & Lecture et collabore à des accompagnements, études sectorielles et audits pour différentes structures du livre.

Médiatrice du livre, elle anime également des rencontres pour des festivals. Par ailleurs, elle fait partie du réseau Relief (réseau des événements littéraires et festivals). Elle est consultante associée Axiales depuis 2024.

Mathilde RIMAUD

Assistante d'édition dans différentes structures à Paris (Albin Michel Jeunesse, Edifa (presse), CNDP...), puis responsable commerciale chez Didier Jeunesse pendant cinq ans, Mathilde Rimaud a acquis une vision globale des métiers au sein d'une maison d'édition et sur l'ensemble de la chaîne du livre.

Au sein de l'agence du livre Ecla (Aquitaine), association financée et administrée par la Région et la Drac, Mathilde Rimaud a ensuite accompagné pendant cinq ans les libraires et éditeurs sur le territoire, pour les aider à se professionnaliser, à analyser leur activité et à mutualiser leurs forces.

Depuis plus de douze ans, Mathilde Rimaud est consultante associée du cabinet Axiales autour des questions de développement commercial des libraires et des éditeurs, mettant l'interprofession au cœur de sa démarche. Elle est par ailleurs professeur associée et coresponsable du master Livre et Médiations à l'université de Poitiers. Elle est également co-autrice de l'ouvrage professionnel *Le Management de l'entreprise d'édition* (Éditions du Cercle de la librairie, 2014) et *Des tweets et des likes en bibliothèque* (Presses de l'Enssib, 2018).

Isabelle SOUTHGATE

Isabelle Southgate est graphiste et directrice artistique. Elle intervient sur des projets très variés : édition, design, mise en espace. Elle crée des vitrines pour des petites boutiques indépendantes. Elle anime également des workshops créatifs sur la communication et l'esthétique visuelle. Elle aime interroger l'espace : ce qui est donné à voir, ce qui est laissé à l'imaginaire. Elle aime jouer avec les mots, les images, les couleurs, la typographie, le papier, le carton, les objets...

Stéphanie VECCHIONE

Après une formation en finance puis en sociologie des organisations à Paris-Dauphine, Stéphanie Vecchione a débuté sa carrière en tant que consultante en stratégie. Formée plus tard en lettres et histoire de l'art, elle est d'abord devenue enseignante avant d'accompagner à partir de 2010 des start-ups du livre autour de la construction de leurs communautés sur le Web et les réseaux sociaux. Depuis dix ans, elle accompagne des acteurs de l'édition sur leurs problématiques de promotion digitale du livre et leur stratégie digitale. Elle intervient également auprès de libraires, de diffuseurs-distributeurs et de bibliothécaires pour les aider à déployer leur communication sur les médias sociaux.

(A)

