RECONVERSION PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du marché du livre et son contexte économique.
- S'initier aux techniques de base du métier de libraire.
- Maîtriser les outils méthodologiques permettant de valider ou non un projet de création ou de reprise de librairie.
- Savoir choisir son assortiment et le mettre en scène.
- Orienter et conseiller sa clientèle.

SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Un émargement est à signer pour chaque demi-journée de formation.

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

PARCOURS
CRÉER OU REPRENDRE UNE LIBRAIRIE

Public
Porteurs de projets de création ou de reprise de librairie.

Durée
175 heures de formation + stage en librairie

Prix
7 000 € HT soit 1 400 € HT par semaine (pour les demandeurs d'emploi ou autofinancement à 100%)
7 875€ HT soit 1 575 € HT par semaine en cas de financement entreprise.

Ce **parcours de reconversion professionnelle** permet aux personnes souhaitant monter un projet de librairie de suivre une formation très complète et de se doter d'outils concrets et directement applicables à leur projet.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- 175h de formation théorique
- Stage pratique d'une durée de 1 à 3 mois
- 14h d'accompagnement individualisé
- *La Boîte à Outils du Libraire* chez Dunod offerte
- Plateforme de ressources accessibles pendant un an
- Lecture et analyse du 1er bilan comptable de votre librairie
- Certification école facultative en fin de formation, accessible à Bac +2
- Rencontres professionnelles avec les institutions du monde du livre
- Kit *Livres Hebdo* offert, exclusivement réservé à nos apprenant.e.s, comprenant un abonnement numérique d'un an à Livres Hebdo, accompagné de l'annuaire et du planisphère de l'édition française, spécialement adaptés aux nouvelles librairies et aux librairies indépendantes.

La réalisation du **stage pratique** en librairie est obligatoire, ce qui permettra au ou à la futur.e libraire de s'immerger dans le quotidien du métier et de la librairie.
La durée du stage est d'un mois minimum et de 3 mois maximum.

L'**accompagnement individuel** de 14 heures est proposé à chaque stagiaire afin d'optimiser la réussite de son projet. Cette action d'accompagnement bénéficie du soutien financier du Ministère de la Culture.

L'École de la Librairie - www.lecoledelalibrairie.fr
165 rue Jean Jaurès - CS 90050 - 94700 Maisons-Alfort Cedex
e-mail : contact@lecoledelalibrairie.fr - Tel : 01.41.72.79.79
Siret : 348 786 237 00068 - N° d'activité : 11 93 04689 93
APE 8559 B - N° TVA intracommunautaire : FR 32 348 786 237
N°UAI : 0942583X



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Avoir amorcé son projet de création ou de reprise de librairie.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

- Responsable de magasin.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- La création ou la reprise de librairie.

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.
- Une certification école est proposée aux apprenant.es en fin de formation.

COMMENT S'INSCRIRE ?

- Pré-inscription sur notre site Internet. L'inscription est définitive lorsque vous nous retournez le devis signé, accompagné d'un acompte de réservation.
- Une équipe dédiée reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire ou difficulté rencontrée.
- Contact : Nourfel Allouche, conseillère commerciale reconversion nallouche@lecoledelalibrairie.fr - 01.41.72.79.77

Dernière mise à jour le 16/09/2026

RECONVERSION PROFESSIONNELLE

PARCOURS
CRÉER OU REPRENDRE UNE LIBRAIRIE

L'ÉCOLE DE LA LIBRAIRIE

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodes

- Alternance d'apports théoriques et d'échanges d'expériences.
- Exercices pratiques et jeux de rôles.

Moyens

- Supports pédagogiques disponibles via une plateforme pédagogique.
- « Les chiffres de l'édition » (Rapport statistiques du SNE).
- « Étude de la clientèle indépendante » (Obsoco 2019).
- Le texte de la Loi Lang relatif au prix unique du livre.
- Le protocole des usages commerciaux
- En présentiel : matériel de vidéoprojection et paperboard.
- En distanciel : visioconférence synchrone et plateforme dédiée à l'enseignement à distance.

INTERVENANT.E.S

Plusieurs spécialistes en librairie animent successivement les journées.

SEMAINE 1 – Connaître les fondamentaux du métier

Culture professionnelle

- Le cadre légal et la chaîne du livre
- Le modèle économique de la librairie
- Les typologies de librairie
- Le marché du livre
- Le réseau interprofessionnel
- La recherche bibliographique et la veille médiatique et culturelle

L'animation et la communication en librairie

- Les enjeux et les typologies de rencontres
- La préparation d'une rencontre
- Les outils de communication en magasin et en ligne
- Les différents réseaux sociaux

Le marchandisage en librairie

- Les enjeux du marchandisage
- Le parcours client et les différents espaces stratégiques
- La signalétique
- La mise en scène

La vente en librairie

- Les enjeux de la vente
- Les besoins de la clientèle
- La posture de vendeur-conseil et les étapes de la vente

SEMAINE 2 – Vendre et gérer ses stocks

La vente en librairie

- Reconnaître et anticiper les situations difficiles
- Les typologies de demandes
- Cas pratiques

Les bases de la gestion des stocks

- Les notions essentielles de gestion
- La gestion des flux : transport, typologies d'achats, retours
- Les bases de la négociation commerciale

La typologie des stocks

- Les différents stocks et leurs spécificités
- Les enjeux de la rotation des stocks
- Le BFR

La gestion du stock au quotidien

- Les ratios commerciaux
- Les indicateurs de suivi de stock.

SEMAINE 3 – Découvrir l'assortiment

Littérature, sciences humaines, vie pratiques, beaux arts, jeunesse, BD-mangas

- Approche générale des rayons : histoire et tendances
-Approche professionnelle du rayon : le classement, la transversalité, la veille
-Approche éditoriale : les éditeurs et collections historiques

SEMAINE 4 – Construire son projet

L'étude de marché

- Méthodologie de l'étude de marché
- La définition du projet commercial

La politique d'assortiment

- Le chiffrage de l'assortiment
- La constitution de l'assortiment

L'organisation administrative et comptable

- La forme juridique
- Les régimes fiscaux
- Le choix de l'expert-comptable
- La lecture et l'analyse du bilan comptable

Analyse financière et prévisionnel

- Fonds de roulement et besoin en fonds de roulement
- Ratios commerciaux et financiers
- Prévisionnel des 3 premiers exercices

SEMAINE 5 – Piloter sa librairie

Stratégie de communication et identité visuelle

- La stratégie de communication
- L'identité visuelle et la charte graphique
- La communication en librairie et en ligne
- Anticiper sa communication

Manager en librairie

- Les missions du manager
- Les outils du manager au quotidien
- Les entretiens annuels et professionnels
- Les postes et fonctions en librairie

Maîtriser ses achats

- Le rôle de la diffusion et du représentant
- Les enjeux des différentes typologies d'achats : nouveautés, réassort, opérations commerciales
- Le suivi chiffré des achats

Piloter son activité

- Le suivi de la trésorerie
- L'analyse de la situation financière
- Construction de tableaux de bord

DATES 2027

	Semaine 1	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 4	Semaine 5
Session 1 *à L'École*	du 18 janvier au 22 janvier 2027	du 15 février au 19 février 2027	du 15 mars au 19 mars 2027	du 19 avril au 23 avril 2027	du 24 mai au 28 mai 2027
Session 2 *en hybride*	du 08 au 12 mars 2027 *(à distance)*	du 12 au 16 avril 2027 *(à L'École)*	du 10 au 14 mai 2027 *(à distance)*	du 31 mai au 04 juin 2027 *(à L'École)*	du 28 juin au 02 juillet 2027 *(à L'École)*

L'École de la Librairie - www.lecoledelalibrairie.fr
165 rue Jean Jaurès - CS 90050 - 94700 Maisons-Alfort Cedex
e-mail : contact@lecoledelalibrairie.fr - Tel : 01.41.72.79.79

Siret : 348 786 237 00068 - N° d'activité : 11 93 04689 93
APE 8559 B - N° TVA intracommunautaire : FR 32 348 786 237
N°UAI : 0942583X

Dernière mise à jour le 16/09/2026