



## FORMATION « DEVELOPPER L'ATTRACTIVITE D'UNE BOUTIQUE DE REEMPLOI »

### PRATIQUE

**Prochaine session :** consultez le site des Ecosolies

**Durée :** 14h sur 2 jours

**Horaires**  
9h-12h30  
13h30-17h

**A Nantes**

**Tarif : 550 €**  
Financement OPCO possible. *Non éligible au CPF (compte personnel de formation)*

Avec le développement du marché de l'occasion, les acteurs de l'ESS ont de nombreux concurrents de taille. Des grandes enseignes qui proposent des rayons « occasion », aux commerces indépendants (friperies, bouquinerie) en passant par les sites de e-commerce entre particuliers (Le bon coin, Vinted) pour ne citer qu'eux, aujourd'hui consommer des produits de seconde main est une pratique répandue.

S'inspirer et appliquer certains principes et techniques commerciales (marketing, merchandising) peut améliorer l'organisation au quotidien et assurer le développement économique des structures de l'ESS du réemploi.

#### *Objectifs de la formation*

Cette formation permettra d'approfondir les notions clés de la commercialisation d'objets de réemploi pour proposer une offre de produits attractive dans un espace de vente bien organisé.

*Public concerné :* toute personne travaillant dans une structure du secteur réemploi/recyclage ayant une activité commerciale (gestion d'un point de vente, participation à des événements commerciaux).

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes concernés, merci de nous contacter au plus tôt ; pour étudier et confirmer les possibilités d'accueil dans cette formation.

Pour les personnes portant un projet d'entrepreneuriat dans le secteur du réemploi, merci de nous contacter pour étudier les possibilités de suivre la formation.

*Pré-requis :* avoir une expérience professionnelle en vente d'objets et matériaux d'occasion (fixation des prix, mise en rayon, réassort, tenue de la caisse)

#### *Objectifs pédagogiques*

- > Adapter son offre commerciale à sa clientèle et son environnement
- > Développer le potentiel de son espace de vente
- > Construire ses indicateurs de suivi pour analyser son activité

#### *Contenus*

- > Etudier / confirmer son environnement (zone de chalandise, concurrence...)
- > Qualifier sa clientèle (typologie de clients, comportements d'achat)
- > Déterminer ou ajuster son offre commerciale et sa tarification
- > Réussir l'implantation de sa boutique (superficie, équipements, parcours client...)
- > Mettre en valeur ses produits : principes du merchandising
- > Gérer l'approvisionnement de la boutique : flux, réassort, process
- > Mettre en place ses indicateurs de suivi de l'activité : analyse du chiffre d'affaires/secteur, analyse de la fréquentation de la boutique, évaluation de l'offre/des rayons, taux de transformation, panier moyen...

### *Moyens pédagogiques*

Ressources numériques, échanges et partages d'expériences, exposés théoriques, cas pratiques, visites d'entreprises, mise en situation professionnelle, interviews et intervention de professionnels du secteur.

### *Evaluation*

Un travail particulier est apporté aux évaluations tout au long de la formation. Chaque personne est accompagnée : de l'auto-évaluation à l'élaboration d'un plan d'action personnalisé à mettre en œuvre après la formation.

### *Livrables*

Document cadre analysant l'offre commerciale et son organisation.  
Livret capitalisant les informations recueillies pendant toute la durée de la formation.

*Durée de la formation* : 2 jours, soit 14 heures.

*Lieux de la formation* : à Nantes (au Solilab) et à Rezé (à la Ressourcerie de l'Ile)



*Formateur* : **Josselin EVRARD**, responsable communication, adjoint de direction à la Ressourcerie de l'Ile.

Après avoir évolué au sein des services marketing de grands groupes (industrie, distribution et immobilier d'entreprises) en France et à l'étranger, Josselin a choisi de réaliser un grand virage professionnel en 2016. Aujourd'hui, responsable de la communication et adjoint de direction à la Ressourcerie de l'Ile, il assure la supervision opérationnelle des activités et pilote la communication. Au quotidien, il contribue activement à la professionnalisation du métier de valoriste et au changement d'échelle de la structure.

### *Informations, inscriptions:*

Mathilde POINTECOUTEAU, chargée de formation aux Ecosolies

[mathilde.pointecouteau@ecosolies.fr](mailto:mathilde.pointecouteau@ecosolies.fr) ou 02 40 89 33 69 ou 07 48 88 01 45

Référente handicap :

Julie LEFEVRE, responsable des programmes de formation aux Ecosolies

[julie.lefevre@ecosolies.fr](mailto:julie.lefevre@ecosolies.fr)