

Restitution Atelier n°1 :

Mettre en place une offre d'occasion dans une librairie généraliste

Par **Mathilde Rimaud**, consultante associée du cabinet Axiales, professeure associée à l'Université de Poitiers

Les enjeux stratégiques

Qu'est-ce qu'on veut faire et à quoi ça va nous servir ?

Il faut définir les objectifs :

- Pour la clientèle : offre de service, récompense à la fidélité
- Pour le chiffre d'affaires
- Pour la vente (achat pour revendre, don pour revendre)

Cette question des enjeux soulève beaucoup d'interrogations, notamment sur comment faire vivre l'offre vis-à-vis de la clientèle, comment lui donner envie de l'investir.

Plusieurs modèles :

- La Générale du livre : le travail de reprise est fait par les clients en amont. Le client vient avec son carton de livres qui génère un bon d'achat
- L'Armitière : une fois par trimestre, les clients viennent vendre leurs livres.

Le pour et le contre pour développer une offre d'occasion en librairie

Pour le point de vente :

Forces :

- > Proposer des prix bas pour répondre à une demande d'une partie de la clientèle,
- > Étoffer l'offre,
- > Renforcer l'attrait du neuf dans le cadre d'offres couplées,
- > Diversifier la clientèle.

Faiblesses :

- > Appétence nécessaire pour l'occasion,
- > Développement de compétences spécifiques,
- > Espace disponible dans le magasin,
- > Risque de dégradation de l'image de marque du magasin,
- > Risque de surstock.

Pour l'environnement :

Opportunités :

- > Développement du marché global de l'occasion,
- > Conscience écologique plus forte,
- > Augmentation de l'offre d'occasion dans les points de vente physiques.

Menaces :

- > De grands concurrents déjà en place,
- > Surabondance de l'offre en occasion.

Facteurs internes à prendre en compte :

Tout ce qui entre dans la librairie doit être pensé et choisi par les libraires

- > Comment on emmène son équipe ?
- > On regarde l'offre sur le territoire : ouverture de librairie spécialisée, ressourceries, partenaires extérieurs, etc.

Recyclivre travaille avec toutes les ressourceries. Le marché de l'occasion existe vraiment. L'économie circulaire est présente. La vraie question c'est de savoir comment le libraire s'organise : gestion du stock, interclassement, etc.

Construire une offre d'occasion

- > Choix du domaine, de la volumétrie, du mobilier, de l'implantation, de la signalétique,
- > Blocage sur le temps que cela demande.

L'approvisionnement pour une librairie d'occasion n'est pas le même que pour celui d'une librairie. La politique d'achat doit être transparente.

Présentation des offres de Lili, la Générale du livre, 2nd chapitre et Recyclivre.

Reprise à quel prix ?

Un pourcentage du prix du neuf. Le process de rachat et de revente est affiché pour éviter les discussions avec les clients. En parallèle le libraire fixe le prix de revente.

En général, l'achat se situe entre 10 et 15 % et la revente entre 50 et 70 %. Mais on gagnera à penser cela comme un service clients.

Intégration au stock ?

De façon individuel ou en bloc.

Si en code prix, le code barre est équivalent à un code prix.

La TVA à 5,5 % est appliquée sur la marge. Les logiciels ne les calculent pas.