

Gestion des boutiques de parc

Outils d'accueil et d'interprétation



OFB
OFFICE FRANÇAIS
DE LA BIODIVERSITÉ

6.1 - Le responsable de la boutique

Le chapitre qui suit s'adresse aux gestionnaires de parc au moment où ils veulent trouver un responsable de boutique, et au responsable de boutique lui-même lorsqu'il souhaite former son équipe.

Qu'est ce que devrait chercher un parc en engageant un responsable de boutique ?

S'il est bien entendu que le responsable de la boutique doit porter le projet du parc et savoir comment atteindre des objectifs de communication, il doit en plus avoir le profil d'un commerçant indépendant. Il doit savoir tout faire dans son entreprise :

ACHETER

Il achète ses produits avec discernement au producteur, au grossiste ou au représentant du producteur.

VENDRE

Il doit savoir écouler au mieux les marchandises achetées en les mettant en valeur et en les promouvant.

GERER

Il doit être un spécialiste de la gestion des stocks pour ne pas laisser les produits dormir et au contraire les faire tourner à un rythme normal pour la bonne marche de la boutique. Il doit avoir de bonnes connaissances en comptabilité générale, analytique, fiscalité et gestion du personnel s'il y a lieu.

Diriger le programme commercial comprend la gestion quotidienne de la boutique proprement dite, sa promotion, le développement de produits, l'achat, la formation du personnel, l'interprétation des produits, l'inventaire, l'embauche, la gestion des ressources humaines - salariés et bénévoles -, pour citer les responsabilités majeures. Coordonner tout cela demande une bonne combinaison entre expériences acquises et formation ~ expériences de la vente de détail, et formation académique ou intérêt manifeste pour les sciences naturelles, la protection de la nature, l'éducation, la muséographie etc ...

En résumé, un bon candidat pour une boutique de parc aura une bonne connaissance significative du milieu naturel, soit au travers de son expérience, soit au travers de sa formation, et si possible dans les deux sens, et de plus une expérience de la gestion d'une boutique comprenant l'animation d'une équipe, le sens de la décoration, de la mise en valeur des produits, et une certaine familiarité avec les aspects économiques et financiers du travail.

Vous pouvez très bien avoir des difficultés à trouver tous ces talents réunis dans la même personne, mais, visez haut, et sélectionnez une personne qui aura la meilleure combinaison de ces capacités. Préparez-vous également à combler les manques par une formation appropriée car les métiers commerciaux dans une boutique de parc ne sont simples qu'en apparence. Il exige de grandes qualités humaines (sens de la communication, du contact, capacité d'adaptation, rigueur, dynamisme) ainsi que des compétences techniques.

La majorité des boutiques que nous avons visitées plaignent en faveur d'une gestion du personnel qui repose sur une combinaison de formation et de motivation, il s'agit avant tout d'entretenir la flamme.

[Haut de page](#)

Tous droits réservés © - Propriété de l'OFB