N°
11

Gestion des boutiques de parc

Outils d'accueil et d'interprétation

7.2 - L'achat

DIFFERENTES MANIERES DE SE PROCURER LES MARCHANDISES

Les articles que vous présentez dans votre boutique peuvent avoir plusieurs origines. Parfois vous les avez achetés à un fabricant ou à un grossiste. Dans d'autres cas vous les avez développés vous-même, ce sont un peu vos objets à vous. Rien ne vous empêche aussi, c'est une autre solution, d'avoir développé certains produits en vous associant avec d'autres boutiques de manière à diminuer les coûts de fabrication. Enfin certains produits peuvent vous être confiés "en dépôt" vous ne les payez pas au fabricant et vous prendrez une commission sur leur vente.

Comment choisir les produits ? Comment rencontrer les fournisseurs ? Comment vous approvisionner ?

Les éditeurs de livres et les fabricants

Commencez par vous documenter sur les productions des éditeurs qui sont situés premièrement à proximité du parc, puis dans la région, enfin à l'échelon national. Utilisez le téléphone, le minitel, et dressez dans le même ordre l'inventaire des ressources : locales, régionales, nationales. Moissonnez tout ce que vous trouvez comme catalogues et tarifs, rejetez immédiatement ce qui ne vous concerne pas, et notez soigneusement le nom de vos interlocuteurs, leur numéro de téléphone direct et vos observations. Ne vous engagez pas immédiatement sur des achats. Rappelez-vous que vous devez vous montrer très exigeants si vous voulez arriver à ce que tous vos produits correspondent étroitement aux objectifs d'éducation, de communication et d'interprétation de votre parc.

Les artisans et les producteurs locaux

Visitez les foires artisanales et les manifestations locales qui réunissent les artisans et les producteurs. Ceux-ci pourraient approvisionner votre boutique dans la mesure où leurs productions s'intégreraient à l'ensemble de votre assortiment et serviraient vos objectifs d'interprétation. Débutez par un repérage et par une évaluation précise.

Les salons

En France, les salons qui retiendront votre attention sont centrés sur le domaine du cadeau.
Les principaux sont : Bijorhca, Ateliers d'Art, Moving, Maison des internationaux, Parallèle, etc ...

Les salons sont tous représentatifs des dernières tendances et ils présentent un large choix correspondant à tous les goûts et à toutes les clientèles possibles.

BIJORHCA
(1) 42 77 32 96
Périodicité : 2 fois par an (en janvier et septembre)

Secteurs représentés
- décor de la table et cadeau
- articles de bar,
- articles pour fumeurs
- cristal
- faience
- grès, poterie, bois,
- objets de décoration,
- orfèvrerie acier,inox, argent,
- orfèvrerie étain, métal argenté,
- petits luminaires,
- petits meubles,
- porcelaine,
- poudriers.

MAISON DES INTERNATIONAUX ET CREATEURS
(1) 45 56 09 09
Périodicité: 2 fois par an (en janvier et septembre)
Organisé par la S.P.A.S.

Secteurs représentés
- accessoires décoration cadeaux,
- accessoires de salle de bain,
- antiquités,
- arts de la table,
- bijoux,
- décoration florale,
- emballages cadeaux,
- jeux, jouets, poupées,
- luminaires,
- mobilier,
- tableaux miroirs,
- tapis,
- textile,
- vêtements, accessoires, mode,
- vannerie,
- senteurs, parfumerie.

LE NEW MOVING
47 56 50 00
Périodicité: 2 fois par an (en janvier et septembre)
Organisé par la société PADCO-BLENHEIM

Secteurs représentés
- accessoires de décoration,
- accessoires de mode,
- alimentaire confiserie,
- alimentaire épicerie,
- ameublement,
- animaux décoratifs,
- artisanat étranger,
- bagages,
- habillement,
- jardin meubles,
- jardin accessoires,
- jeux, jouets,
- linge de maison,
- luminaires,
- mobilier,
- senteurs, parfumerie,
- papeterie,
- plantes, fleurs,fruits et légumes artificiels.

PARALLELE
(1) 45 23 02 10
Périodicité: 2 fois par an (en janvier et septembre)

Secteurs représentés
- accessoires de mode,
- bagages, sacs,
- bijoux,
- cristal,
- faience
- grès, poterie, bois,
- cadeaux gourmands,
- cartes, posters, papeterie,
- jeux, jouets,
- linge de maison,
- lumières,
- plantes et fleurs artificielles,
- senteurs.

SALON DES ATELIERS D'ART ET DE CREATION
(1) 47 70 95 83
Périodicité : 2 fois par an (en février et septembre)
Organisé par la CHAMBRE SYNDICALE DES CERAMISTES ET ATELIERS D'ART DE FRANCE

Secteurs représentés
- ameublement,
- impression et décoration sur tissus, patchwork, macramé,
- tapis, tapisseries, tentures,
- tissages,
- coussins et jetés de lit,
- peaux et fourrures,
- cheminées et accessoires,
- fontaines,
- girouettes, enseignes, réverbères,
- jardinières,
- mobiles,
- vitraux,
- panneaux muraux,
- arts de la table,
- articles de bureau,
- articles pour fumeurs,
- arts ornementaux,
- miroirs, cadres,
- coffrets, boîtes,
- minéraux, gemmes, pierres dures, fossiles,
- sculptures,
- statuettes, figurines de collection, armes,
- tableaux miniatures, gravures, posters, icônes, reproductions de tableaux, sérigraphie,
- bijoux et émaux,
- bois tourné et bois décoré,
- céramiques,
- faïences, décor sur faïence,
- grès,
- porcelaine et décor sur porcelaine,
- fleurs et plantes,
- fleurs séchées, naturelles, algues, plantes, graines,
- soie, papillons, plumes, coquillages,
- instruments de mesure, baromètres, thermomètres, bouillants de Franklin,
- instruments de mesure, pendules, horloges, calendriers, agendas et toises.
- jeux, jouets, puzzles, maquettes, machines à vapeur, cerfs-volants
- luminaires, abat-jour,
- papier cartonnage, papier-carton, papier mâché, parchemins, rubans,
- petits meubles,
- poupées, automates, boites à musique, marionnettes, pantins, marottes,
- santons
- vannerie, rotin, jonc, osier,
- paille, bambou, corde,
- vêtements et accessoires, robes, foulards, cravates,
- écharpes, châles, ceintures,
- sellerie,
- valets, ceintres, porte-manteaux

Rappel : lorsque vous choisissez des produits n'oubliez pas qu'ils doivent correspondre à vos objectifs de communication et satisfaire au goût de votre clientèle.

LA VENTE EN DEPÔT

Certains considèrent la vente en dépôt comme la réponse parfaite à la question de l'approvisionnement des boutiques de parcs, et les américains l'appellent parfois *the fool's gold*, "l'or des fous" des détaillants. Quelle est la vérité en ce qui concerne la vente en dépôt ? La réponse la plus sérieuse est : "ça dépend" !

L'avantage principal est évident : le parc ne s'engage dans aucun investissemenL C'est d'ailleurs l'avantage majeur et sa portée doit être mesurée par opposition aux inconvénients. La plupart du temps la vente en dépôt conduit de fil en aiguille à donner à vos fournisseurs un trop grand contrôle sur votre boutique. Les fournisseurs tendent à vous diriger. L'influence des plus gros d'entre eux peut conduire à des désaccords à propos de la présentation des produits ou de votre manière de conduire la boutique. La vente en dépôt débouche aussi quelquefois sur des complications du point de vue des inventaires et de la comptabilité.

Si vous faites du dépôt, établissez des règles du jeu précises avec les artisans qui vous confient leurs produits. Engagez-vous à l'essai pour une période déterminée de six ou douze mois...

Haut de page

Tous droits réservés © - Propriété de l'OFB