

■ **Profil**

1. Chrétien(ne) engagé(e)
2. Vision missionnaire
3. Formation : Bac + 5
4. Age : entre 30 et 40 ans
5. Polyvalent(e)

■ **Etablir une stratégie de développement**

1. Ressources humaines

1. Salarié(e)s
2. Bénévoles
3. Projet de développement

2. Recherche de financements

1. Dons
 1. Particuliers
 2. Églises et Union d'églises
2. Sponsors
 1. Entreprises
 1. Protec
 1. ASH Action Solidarité Humanisme
3. Services culturels de l'état, de la région : subventions, aides au développement de la librairie indépendante
 1. Pour l'aménagement
 2. Pour l'informatisation
 3. Pour la communication

3. Recherche et implantation de nouveaux points de ventes

1. Sarre-Union : projet en cours de réflexion
2. Région parisienne

4. Recherche et développements de nouveaux produits et services

5. Communication institutionnelle

1. Site institutionnel : <http://certitude.live>
 1. Information interne à l'association en accès protégé
 2. Relation avec les églises et unions d'églises en accès ouvert

6. Communication & marketing

1. Constitution d'une équipe de com
2. Site internet
3. Facebook
4. Mailing : La Lettre de votre libraire

7. Développement partenariat Livre et +

1. Marketing
2. Communication
3. Achats groupés : sachets, emballage, papier...

■ **Relations fournisseurs**

1. Optimisation de nos conditions d'approvisionnement
 1. Marges
 2. Dépôt-ventes
 3. Frais d'approvisionnement
2. Développement de produits

■ **Encouragement et soutien des équipes**

1. Visites des équipes
 1. Informations et encouragement des équipes
 2. Accompagnement des projets locaux
 3. Accompagnement de crise
2. Disponibilité pour remplacement des salarié(e)s

■ **Développement des relations avec les institutions**

1. Livre et +
1. Syndicat de la Librairie Française
2. Librairies Indépendantes de Lorraine
3. Alepéf
- 4.

■ **Suivi du développement de notre logiciel de gestion i Préface**

1. Mise en place d'un module de gestion de dépôt-vente des fournisseurs de qualité
2. Individualisation des comptes comptables pour chaque point de vente
3. Optimisation des exports vers la comptabilité

■ **Suivi comptable et financier**

1. Mise en place d'un nouvel outil comptable
2. Suivi analytique des points de vente
3. Suivi, renégociation et optimisation des frais bancaires

■ **Cartographie de l'organisation**