

SAVOIR & FAIRE CONSEIL

PARTENAIRE DES AMBITIONS DE DÉVELOPPEMENT
DES PROFESSIONNELS DES MÉTIERS D'ART
ET DU PATRIMOINE VIVANT



INSTITUT
NATIONAL
MÉTIER
D'ART





L'INMA est une association reconnue d'utilité publique, organisme national menant une mission d'intérêt général au service du secteur des métiers d'art et du patrimoine vivant.

L'INMA porte la vision **des métiers d'art et du patrimoine vivant** ancrés dans leur temps, source de développement économique local et international, d'emplois qualifiés et d'innovation.

Depuis 2019, l'INMA gère le secrétariat et l'instruction du label Entreprise du Patrimoine Vivant (EPV). Forte de toutes ces expertises, la mise en œuvre de missions d'accompagnement s'est structurée naturellement.



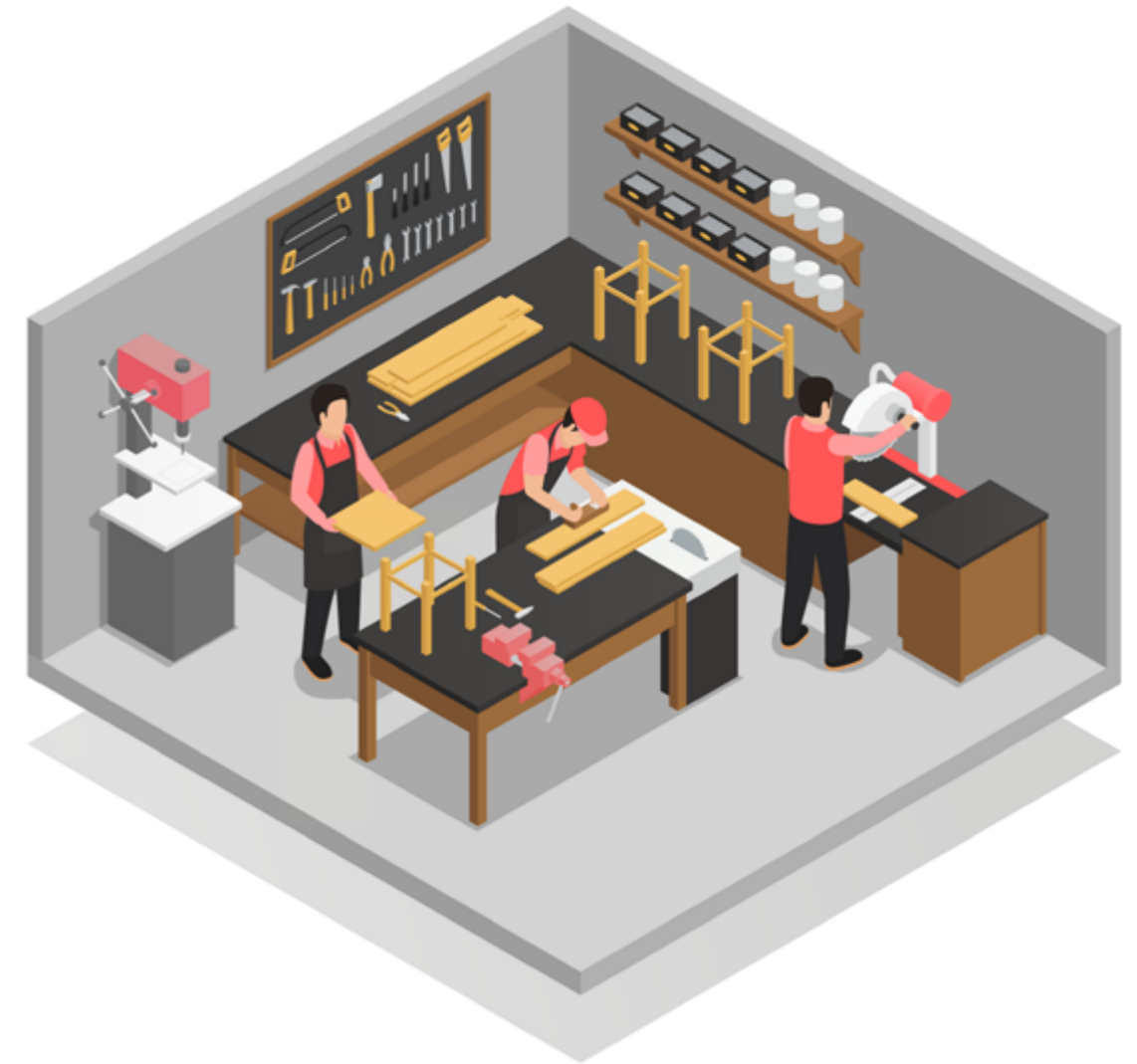
SAVOIR & FAIRE CONSEIL – INMA

La branche Savoir & Faire Conseil de l'INMA a été mise en place fin 2020 afin de structurer les expertises déjà présentes et pour répondre aux demandes régulières de notre réseau d'entreprises du patrimoine vivant et des métiers d'art.

NOTRE AMBITION EST D'ACCÉLÉRER ET FACILITER LA RÉUSSITE DE VOTRE ENTREPRISE OU DE VOS PROJETS, EN PROPOSANT DES SERVICES À HAUTE VALEUR AJOUTÉE CONÇUS POUR VITAMINER LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES SAVOIR-FAIRE D'EXCELLENCE FRANÇAIS.

Nous abordons ainsi toutes les problématiques des projets avec un regard d'expert et une approche de terrain pour des solutions sur-mesure autour de 4 grandes thématiques :

- *Développement de projets à vocation commerciale*
- *Valorisation de l'entreprise : des savoir-faire à l'image de marque*
- *Stratégie d'influence, de développement et de communication*
- *Optimisation et redéploiement des processus de production et des savoir-faire*



Nos équipes et les partenaires que nous sélectionnons, mettent au service de vos projets et des enjeux de développement des métiers d'art et du patrimoine vivant, leurs compétences et leur expertise.

Enfin, de par notre nature d'association d'intérêt public, notre approche, nos conseils et nos partenaires auront toujours pour fil conducteur ces valeurs qui sont les nôtres :

**PRAGMATISME
CONVICTION
DÉONTOLOGIE**



SAVOIR & FAIRE CONSEIL – INMA

EXPERTISES INMA

- Développement de projets à vocation commerciale
- Valorisation de l'entreprise : de son patrimoine, de ses savoir-faire à son image de marque
- Stratégie d'influence, de développement et de communication
- Optimisation et redéploiement des processus de production et des savoir-faire

**MARKETING ET
COMMUNICATION**

**FORMATION ET
TRANSMISSION SF**

**DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**

**OPTIMISATION DE LA
PRODUCTION**

**VALORISATION
DE L'IMMATÉRIEL**

**RESSOURCES
HUMAINES**

EXPORT

**GESTION
ET FINANCES**



DÉVELOPPEMENT DE PROJETS À VOCATION COMMERCIALE



A DESTINATION DES MÉTIERS D'ART ET DES TPE, UN PROGRAMME POUR « BOOSTER LEUR ACTIVITÉ »

- Identifier les points forts de votre activité,
- Vous aider à structurer un plan d'actions concret et adapté,
- Etablir des outils d'aide à la vente et de suivi clients
- Développer votre business – inventaire des leviers déjà présents au sein de votre entreprise mais sous-exploités.

PREMIERS PAS À L'EXPORT

Démarrer ou reprendre une stratégie commerciale à l'export :

- Quels sont les pays prioritaires ? Quelles sont mes cibles ? Comment dois-je adapter mon offre aux spécificités culturelles du marché ?
- Quelle stratégie de distribution ?
- Quelles contraintes réglementaires et logistiques ? Que puis-je mutualiser ?
- Travailler avec un agent ou participer à des salons ? Déterminer les salons appropriés, sensibiliser et anticiper les procédures douanières.

FORMATION À LA VENTE DÉDIÉE AUX MARQUES MADE IN FRANCE

La vente reste ce moment clé qui concrétise la transmission d'un objet, mais cela peut être bien plus : un moment d'échange autour des valeurs et l'histoire de la marque.

Ce temps de la vente est un formidable levier de fidélisation trop souvent oublié des entreprises.

L'INMA propose aux équipes de vente des métiers d'art et des EPV une journée de bonnes pratiques et d'exercices pour capitaliser sur ce temps et en faire davantage qu'une simple expérience client.

- Training et argumentaires de vente
- Mise en valeur du fabriqué en France de leurs produits
- Restituer aux clients les valeurs de l'entreprise
- Créer de l'affect pour l'entreprise

DEVIS SUR DEMANDE



VALORISATION DE L'ENTREPRISE : DE SES SAVOIR-FAIRE À SON IMAGE

STRATÉGIE DE MARQUE

Sujet essentiel pour toute entreprise puisque découlent de celle-ci les stratégies de collection, de développement commercial ou de communication, la stratégie de marque d'une entreprise fabricante emprunte cependant d'autres logiques et peut s'appuyer sur d'autres relais.

- *Capitaliser sur ses spécialités et ses différences*
- *Valoriser ses savoir-faire*
- *Adapter ses packagings et supports de communication en conséquence.*

RESTRUCTURATION DE COLLECTIONS

Recentrer ses collections, revenir à ces fondamentaux pour mieux coller aux attentes des consommateurs. Une stratégie permettant une politique RSE et un modèle économique plus rentable.

- *Revenir à ses fondamentaux*
- *Clarifier son offre*
- *Optimiser sa production*
- *Mettre en lumière les savoir-faire en adéquation avec les collections.*

VALORISATION PATRIMONIALE ET PROGRAMMATION CULTURELLE

Notre connaissance des métiers et savoir-faire, de leur ancrage sur les territoires et de l'intérêt que leur porte le grand public nous permet d'accompagner précisément des acteurs privés et/ou publics souhaitant s'engager dans une démarche opérationnelle qui associerait intérêt général, culture, territoire et développement d'activités.

- *Quels métiers mettre en valeur, quels gestes peuvent être qualifiés de rare?*
- *Valorisation des savoir-faire, son histoire d'entreprise et ses archives*
- *Parcours de visites*
- *Création d'ateliers d'expérimentation.*

DEVIS SUR DEMANDE



STRATÉGIE : INFLUENCE, DÉVELOPPEMENT ET COMMUNICATION



AIDE À LA DÉCISION – AUDIT DIAGNOSTIC

Sa connaissance des processus de fonctionnement des entreprises fabricantes et de leurs modèles économiques permet à l'équipe Savoir & Faire Conseil de réaliser rapidement un audit diagnostic.

- Identifier rapidement les savoir-faire, compétences et ressources clés et différenciantes,
- Fournir des clés pour en faire des leviers de croissance,
- Confirmer ou pondérer une stratégie commerciale,
- Mettre en relation avec des prestataires fiables pour optimiser l'outil de production, la transmission des savoir-faire,
- Identifier les partenaires de développement et les potentiels leviers de financement de vos projets.

**FORMULE DE 2 OU 4 JOURS
VISITE D'ENTREPRISE – VEILLE ET
RESTITUTION.**

**FORMULE 2 JOURS
2500 EUR HT**

**FORMULE 4 JOURS
4200 EUR HT**

COMMUNICATION ET RÉSEAUX SOCIAUX

Comment communiquer efficacement et se distinguer lorsque l'on est une entreprise des métiers d'art et du patrimoine vivant et que l'entreprise n'a pas (encore) de responsable de la communication ?

- Identifier les bonnes pratiques et les leviers de communication les plus adaptés
- Identifier les prescripteurs et les relais institutionnels dans votre domaine
- Vous fournir les éléments d'une veille pertinente pour mieux comprendre ses concurrents et son marché

**FORMULE 1 JOURNÉE –
4 ENTREPRISES MAXIMUM
ATELIER DE TRAVAIL**

**FORMULE 1 JOUR
750 EUR HT**



STRATÉGIE : INFLUENCE, DÉVELOPPEMENT ET COMMUNICATION

FACILITATEUR DE PROJET ET INGÉNIERIE CULTURELLE

Coordinateur des Journées Européennes des Métiers d'Art depuis leur création, l'INMA a développé une expertise en ingénierie culturelle. L'INMA accompagne les acteurs privés ou institutionnels dans la mise en œuvre de leurs projets culturels. De la création à la bonne réalisation et communication auprès du public.

- Etude préalable: diagnostic de l'entreprise ou du territoire, stratégie de mise en œuvre, politique culturelle avec mise en relation auprès des acteurs territoriaux si besoin
- Mise en œuvre du projet avec rédaction du programme pédagogique et valorisation du territoire
- Animation du réseau.

DEVIS SUR DEMANDE



OPTIMISATION ET REDÉPLOIEMENT DES PROCESSUS DE PRODUCTION ET DES SAVOIR-FAIRE



AIDE À LA RELOCALISATION – ACCOMPAGNEMENT DES MARQUES

Secteurs mode et habillement, ameublement-décoration, culture et loisirs, packaging

La diversité des expertises présentes au sein de l'INMA, leur connaissance du maillage industriel et manufacturier sur l'ensemble du territoire permet de proposer des solutions précises et opérationnelles pour rapatrier ou développer une offre d'articles fabriqués en France.

- Analyse du cycle de vie des produits
- Projection de marge et de rentabilité
- Valorisation du nouveau processus de fabrication
- Formation des équipes de vente

STRATÉGIE DE FORMATION ET DE TRANSMISSION DES SAVOIR- FAIRE INTÉGRÉES AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Un grand nombre d'entreprises réalise ce travail de transmission de ses savoir-faire, de captation des gestes et des techniques. Mais ce travail est-il suffisamment valorisé?

Nous vous proposons de capitaliser sur cet énorme travail et investissement par diverses actions.

- En partenariat avec les spécialistes de la formation du HUB des Partenaires
- Programme de valorisation ou de certification des formations.

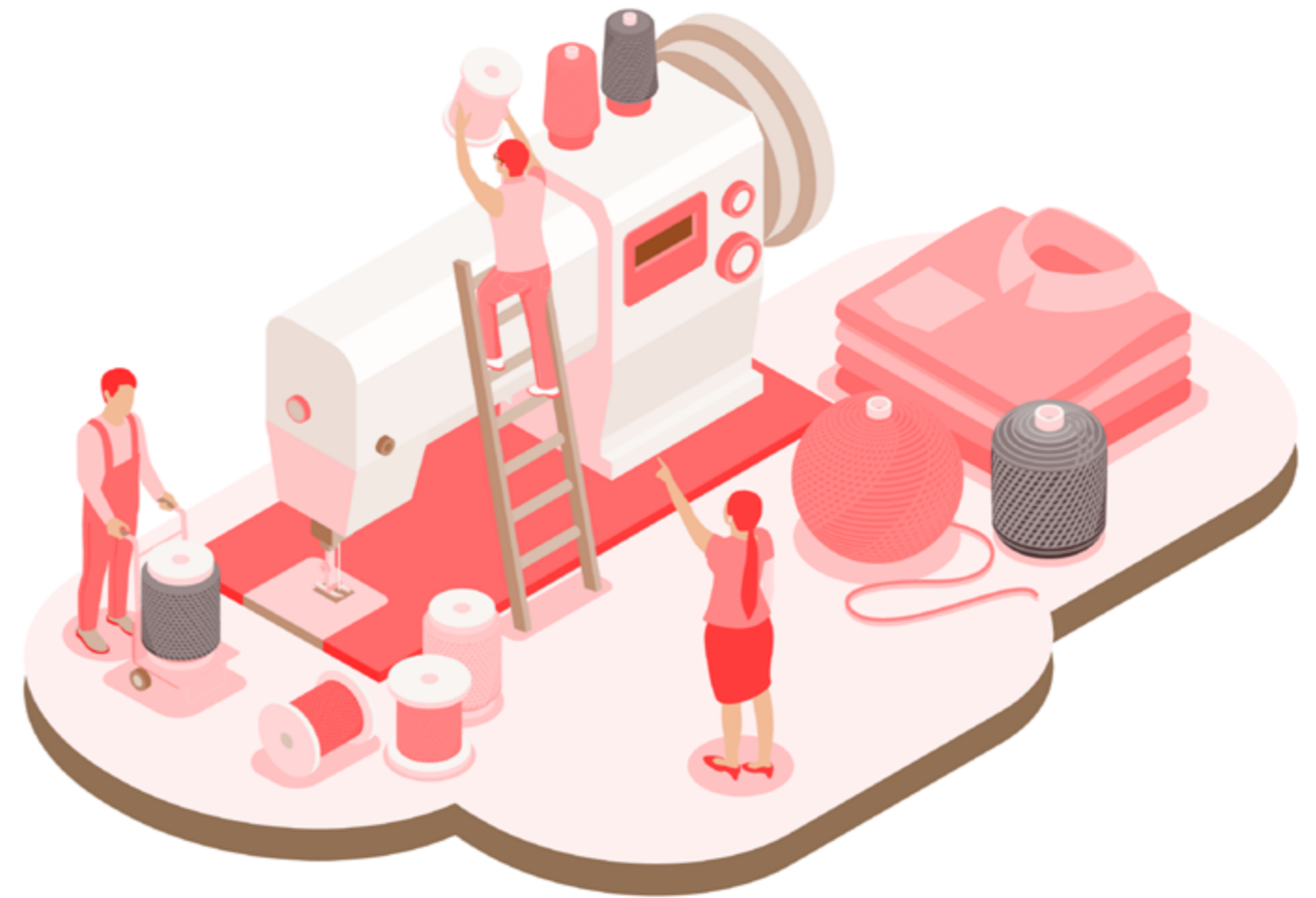
REDÉPLOIEMENT DES PROCESSUS DE PRODUCTION EN FRANCE – ACCOMPAGNEMENT DES FABRICANTS

Secteurs mode et habillement, ameublement-décoration, culture et loisirs, packaging

Après un état des lieux du cycle complet de production, des approvisionnements, du portefeuille clients et prospects et des potentiels de marché, l'équipe de Savoir et Faire Conseil réalise un rapide diagnostic avec des solutions réalistes et une mise en relation de prestataires-relais pour améliorer la productivité, la formation des équipes et transmission des savoir-faire et plus généralement, améliorer les process.

- Identification des sources de gain de temps et de rentabilité
- Mise en œuvre optimisée
- Identification des leviers pour faire savoir le savoir-faire
- Développer sa marque employeur
- Prendre conscience de son capital RSE

DEVIS SUR DEMANDE





SAVOIR & FAIRE CONSEIL – INMA

Savoir & Faire Conseils est incarné par **Xavier Long**, responsable du pôle Ressources et Intelligence Economique et **Camille Marchand**, chargée de développement Business & Expertises. Deux personnalités expertes des entreprises du patrimoine vivant et des métiers d'art, portant une attention particulière à vos enjeux et besoins. Xavier Long et Camille Marchand s'appuient sur **les compétences et expertises de l'équipe de l'INMA** ainsi que sur celles des **entreprises Partenaires de Savoir & Faire Conseil** qui peuvent, selon les sujets, intégrer votre équipe projet.

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à nous contacter pour être mis en relation.

INSTITUT NATIONAL DES MÉTIERS D'ART

-
14 Rue du Mail – 75002 PARIS
01 55 78 85 86



Xavier Long
Responsable du pôle
Ressources & Intelligence Economique
long@inma-france.org



Camille Marchand
Chargée de développement
Business & Expertises
marchand@inma-france.org



ILS NOUS FONT CONFIANCE



les petites maries



