



MINISTÈRE DE LA CULTURE

CENTRE DES
MONUMENTS NATIONAUX

FICHE DE POSTE

2023-1231144

Tous les postes du Ministère de la culture et de ses établissements
sont ouverts aux personnes reconnues comme travailleurs(es) handicapés(es)

N° BIEP DE DIFFUSION (en cas de republication) :

Paris, le 25 mai 2023

Intitulé du poste (F/H):

**Chef du Pôle Marketing de l'Offre Produits & Achats
(H/F)**

Département des Librairies-Boutiques
Direction du Développement Economique et de la relation
visiteurs

Catégorie statutaire : A

Corps : Attaché des administrations

Code corps : ATTADM

Groupe RIFSEEP* : 2

**Métier du CMN : Responsable
d'Unité**

Groupe d'emploi CMN : 4

Domaine(s) Fonctionnel(s) : (Cf. Répertoire ministériel des métiers de la culture – RMCC 2012) :
Responsable de promotion et de diffusion commerciale

Emploi(s) Type : (cf. Répertoire ministériel des métiers de la culture – RMCC 2012) :
FPECOM10

Adresse administrative et géographique de l'affectation :
17, Avenue de la Porte des Lilas, 75019 PARIS

Missions et activités principales :

Rattaché au chef du département des Librairies-Boutiques, le Chef du Pôle Marketing de l'Offre Produits & Achats (H/F) propose et met en œuvre une stratégie marketing de l'offre en adéquation avec les sites et les publics cibles.

Pour réaliser ses missions, il encadrera une équipe de 4 personnes dont une assistante, 3 chefs de produits-acheteurs (2 en objets et 1 en Livre).

ACTIVITES :

- Il prépare le budget et suit son exécution dans le respect des règles définies. Il assure également le suivi des marchés publics et des contrats. Il veille à l'optimisation des processus et procédures du département. Il est force de propositions et facilitateur.
 - Il est le garant de la qualité de l'offre proposée et veille à l'équilibre financier de son activité.
 - Lors de son arrivée, il aura pour mission de réaliser un diagnostic complet de son activité, dans les 6 mois suivant son arrivée, afin d'identifier des pistes d'optimisations afin de répondre à la stratégie du Département.
- Pilotage Marketing de l'offre :

Le Centre des monuments nationaux, fort de ses 79 boutiques en rénove chaque année certaines et/ou en ouvre/gère de nouvelles. C'est donc l'occasion de réaliser un 360° sur l'ensemble des sujets liés à l'activité de la Librairie-Boutique.

Lors des réaménagements de boutiques menés par la direction de la conservation des monuments et des collections et/ou par le pôle du Développement Commercial, le chef du pôle Marketing de l'offre Produits & Achats contribue en amont en travaillant avec l'équipe monument sur le concept marketing de l'offre de la future boutique. Pour cela, il s'appuie sur des études et ses échanges avec le monument afin de définir le positionnement marketing de l'offre adapté à l'identité du site, à ses publics tout en tenant compte de l'environnement concurrentiel. Ce positionnement marketing se co-construit avec l'équipe monument, il est ensuite validé par sa hiérarchie et partagé avec l'ensemble des parties prenantes concernées par le projet (pôle développement Commercial, DCMC, partenaires...).

Les 79 Librairies-Boutiques du CMN ont une offre spécifique à leur site et des offres communes. Cette offre se veut à la fois culturelle et touristique. Elle est actuellement composée des familles de produits suivantes : Livres, Produits Alimentaires, Jeux-Jouets, Art de la Table & Décoration-Maison, Mode & Textile, Cadeaux-Souvenirs...

- Le rôle du chef du Pôle Marketing de l'Offre produits est de veiller à ce que l'offre globale proposée puisse satisfaire les visiteurs de chaque librairie-boutique du réseau. Pour cela, il devra personnaliser l'offre pour chaque site.

Nous développons pour chacun de nos sites, une gamme plus ou moins large de produits à l'image du site et ce, en utilisant divers types de visuels (photo, charte graphique, illustration etc...).

Les produits spécifiques à chaque monument représentent un véritable enjeu car ce sont eux qui permettent aux visiteurs de repartir avec un produit unique.

- Le chef du pôle doit coordonner le travail graphique avec des illustrateurs, agences afin de développer des identités graphiques commerciales pour amplifier le développement des gammes de produits personnalisés en fonction de la stratégie de développement fixée par sa Direction.
- Il est le garant du respect de l'identité visuelle apposée sur les produits pour chaque site.

Notre équipe de chefs de produits recherche tout au long de l'année des ouvrages/produits sur des thématiques communes aux boutiques. Notre réseau s'étend de la préhistoire à nos jours. En conséquence, l'offre commune basée sur les périodes historiques est la plus importante. Pour cela, nous participons à des salons, faisons de la veille afin de trouver de nouveaux produits originaux qui sauront séduire notre public.

- Le rôle du chef de Pôle est de veiller à ce que l'équipe réalise une veille adaptée aux besoins des sites.
- Chaque année le CMN déploie une programmation culturelle afin d'animer la vie de ses monuments. Afin d'accompagner la saison culturelle, le chef du Pôle Marketing de l'offre produits veille à instruire chaque demande émanant des monuments et/ou de la DDCP. Pour cela, il doit veiller à proposer une offre de qualité concernant l'offre Livres et veiller à ce que les demandes liées à des développements de produits soient économiquement viables. Il devra pour cela partager son analyse avec sa hiérarchie et la porter auprès des administrateurs et/ou directions concernées.
- Le chef du Pôle Marketing de l'offre produits veille à ce que les fabricants sourcés répondent aux enjeux de développement durable de l'établissement tout en étant vigilant sur les conditions d'achats et de livraisons négociés.

Pour tous les produits proposés, il collaborera étroitement avec :

- ✓ La cheffe du Pôle Développement commercial afin qu'elle puisse avoir toutes les informations nécessaires à la promotion de ces produits dans et hors les murs du CMN.
- ✓ La cheffe du Pôle Approvisionnement et Logistique afin qu'elle puisse optimiser l'approvisionnement et le stockage.

Pilotage des achats :

- Le chef du Pôle Marketing de l'Offre Produits & Achats (H/F) pilotera les marchés publics, contrats, conventions... liés à son activité en lien avec l'équipe de gestion de la Direction et la direction administrative, juridique et financière du CMN.
- Il veillera à ce que chaque contrat réponde à la stratégie mise en œuvre au sein de la Direction et en particulier aux objectifs de marge et de RSO.
- Il gèrera le panel de fournisseurs (500 fournisseurs à date) en collaboration avec la cheffe du Pôle Approvisionnement & Logistique.
- Il proposera et mettra en œuvre une politique de prix répondant aux attentes du consommateur et aux enjeux du CMN.
- Il négociera également des contrats de co-brandings avec des partenaires afin de développer le développement de nos ressources propres hors les murs. Pour cela, il est garant de l'identité de chaque monument en proposant des partenariats avec des marques faisant sens avec l'ADN du CMN et de ses monuments.
- Il sera également amené à travailler avec un agent de licences qui sera en charge de négocier également des contrats de partenariats.
- Il est garant de la qualité des données du système d'informations sur les éléments suivants : référencement fournisseurs & articles, prix, conditions d'achats etc...
- Il proposera des améliorations concernant les processus et les outils afférents afin de contribuer à améliorer l'ensemble du système.

Compétences principales mises en œuvre : (cotées sur 4 niveaux: initié – pratique – maîtrise – expert)

Compétences techniques :

- Diplôme Bac +5 type Ecole de commerce et expérience de management confirmée de 3 à 5 ans dans une fonction Marketing Produits / Achats au sein d'une centrale d'achat ou de points de vente.
- Expérience en développement produits et connaissance RSE.
- Bonne connaissance du marché des produits culturels.

Savoir-faire

- Capacités de négociation.
- Maîtrise des outils informatiques (dont Office et en particulier Excel)
- Excellent sens de la méthode et de l'organisation
- Capacité à l'encadrement, à l'animation et au management d'une équipe.
- Capacités d'analyse, de synthèse et rédactionnelle
- Capacité à travailler en équipe et avec d'autres services

Savoir-être

- Orienté résultats, vous êtes tenace et concentré sur l'atteinte de vos objectifs.
- Fortes qualités relationnelles et pédagogie.
- Esprit collaboratif et goût pour l'amélioration continue.
- Charisme, réactivité, dynamisme et réactivité.

Environnement professionnel :

Premier réseau public français culturel et touristique avec près de 10 millions de visiteurs par an, le Centre des monuments nationaux (CMN) est administré par un conseil d'administration et dirigé par un président, nommé par décret sur proposition du ministre de la Culture et de la Communication pour une durée de trois ans renouvelable. Il conserve et ouvre à la visite près de cent monuments d'exception. Tous illustrent, par leur diversité, la richesse du patrimoine français. S'appuyant sur une politique tarifaire adaptée, le CMN facilite la découverte du patrimoine monumental pour tous les publics. Son fonctionnement repose principalement sur ses ressources propres issues notamment de la fréquentation, des recettes domaniales, des librairies-boutiques ou encore du mécénat. Fondé sur un système de péréquation, le Centre des monuments nationaux est un acteur de solidarité patrimoniale.

Depuis 2007, l'établissement a pour nouvelle mission d'assurer, en qualité de maître d'ouvrage, la conservation, la restauration et l'entretien des monuments placés sous sa responsabilité.

Le CMN assure également une mission d'éditeur public sous la marque Éditions du patrimoine. Il contribue ainsi fortement à la connaissance et à la promotion du patrimoine.

Les monuments sont gérés par un administrateur avec, à ses côtés, une équipe dont les compétences portent sur les missions administratives et comptables, culturelles, éducatives, d'entretien, de développement domaniale, touristique et économique.

Les services du siège accompagnent les monuments pour le développement de ceux-ci sur un certain nombre de sujets clefs : développement économique, éditorial, parcours de visite, affaires domaniales et immobilières, maîtrise d'ouvrage, affaires juridiques, mécénats et partenariats, marchés et politique d'achat, ressources humaines, communication, agence comptable,

La Direction du développement économique et de la relation visiteurs est notamment chargée de développer les recettes propres de l'établissement dans le respect de l'identité de l'institution et des monuments, pour lui permettre de financer ses actions scientifiques, culturelles ou pédagogiques et plus généralement l'ensemble de son fonctionnement.

La Direction exerce trois activités distinctes :

- une activité de négoce et d'animation d'un réseau de Librairies-Boutiques ;*
- une activité de développement de la fréquentation et de la relation visiteurs destinée à augmenter la fréquentation dans les monuments et l'expérience de visite ;*
- une activité de valorisation domaniale de courte et de longue durée dans les monuments.*

Elle est chargée de concevoir et de mettre en œuvre une stratégie marketing en soutien du développement de la fréquentation touristique et du réseau de boutiques.

Le Département des Librairies-Boutiques (DLB) a en charge le pilotage du « back-office » du réseau des Librairies-Boutiques (Offre produits, approvisionnement et logistique...). Le « front-office » étant piloté par l'administrateur et son responsable de boutique avec l'accompagnement du DLB.

Le DLB est structuré autour de 3 pôles :

- Pôle Marketing de l'offre produits et Achats en charge du sourcing et du développement de l'offre*
- Pôle développement commercial, merchandising et aménagement boutiques en charge de la performance commerciale*
- Pôle Approvisionnement et Logistique en charge de l'approvisionnement de l'offre*

Dans le cadre de sa stratégie de Responsabilité Sociale des Organisations (RSO), le Ministère de la Culture et ses établissements publics s'engagent à promouvoir l'égalité professionnelle et la prévention des discriminations dans leurs activités de recrutement. Une cellule d'écoute, d'alerte

et de traitement est mise à la disposition des candidats ou des agents qui estimeraient avoir fait l'objet d'une rupture d'égalité de traitement.

Liaison hiérarchique : rattachement direct au chef du Département des Librairies-Boutiques

Liaisons fonctionnelles internes : interactions avec les autres directions du siège de l'établissement, les monuments.

Liaisons fonctionnelles externes : les fournisseurs/partenaires et les différents prestataires.

Spécificités du poste / Contraintes / Sujétions :

- **Poste ouvert à tous statuts** : fonctionnaires de catégorie A (toutes fonctions publiques, merci de joindre votre dernier arrêté de situation administrative), et en contrat à durée indéterminée à temps complet.
- Rémunération comprise **entre 37 166 € et 40 283 € bruts annuels** en fonction de l'expérience professionnelle sur un poste équivalent.
- 32 jours de congés annuels et 13 jours de RTT

Qui contacter ?

Informations :

Mme Bérengère GHIGLIONDA, Cheffe du Département des Librairies-Boutiques :

berengere.ghiglionda@monuments-nationaux.fr

Envois des candidatures :

CV et lettre de motivation (obligatoires) à envoyer **au plus tard le 25/06/2023** à l'attention de la Directrice des ressources humaines du Centre des monuments nationaux par mail :

recrutement@monuments-nationaux.fr

Modalités de recrutement

Les candidatures seront examinées collégialement par au moins 2 personnes formées au processus de recrutement.

Date de mise à jour de la fiche de poste : 2023