

CHODORGE Julie
ISAM 2



Rapport de
Stage

Arts et Découverte

26 rue Sire Firmin Leroux à Amiens

Stage de deuxième année

à l'Institut Supérieur d'Administration et de Management du
Groupe Sup de Co Amiens Secteur de la vente

Suiveur Ecole
Patricia Macarez

Suiveur Entreprise
Arnaud Dassonville

Notes, remarques...

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier dans un premier temps Arts et Découverte, à savoir Arnaud Dassonville qui m'a très gentiment accueillie pendant trois mois dans son magasin. Je lui suis reconnaissante pour son ouverture aux étudiants et la confiance qu'il m'a accordée en me confiant ce stage.

Enfin, je remercie l'ISAM qui m'a permis de d'effectuer ce stage et plus particulièrement Madame Macarez avec qui je me suis sentie encadrée et encouragée. Merci pour son sérieux et sa disponibilité.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS	3
INTRODUCTION	5
1. Présentation de l'entreprise	6
a. Création de l'entreprise	6
b. Présentation du concept	6
La vente de kits de loisirs créatifs et de kits de découverte	6
Les expositions mensuelles.....	7
Les animations d'ateliers et les anniversaires créatifs	7
c. Positionnement du stagiaire	8
2. Présentation de mes missions	10
a. Vente	10
b. Animation.....	15
c. Communication	17
3. Bilan du Stage.....	21
a. Diificultés rencontrées.....	21
b. Comparaison aux cours enseignés	22
c. Analyse de l'expérience	23
CONCLUSION	24
ANNEXES.....	25

INTRODUCTION

Étudiante en deuxième année à l'ISAM (Institut Supérieur d'Administration et de Management), j'ai réalisé un stage de vente de douze semaines dans le cadre de ma formation.

J'ai commencé par orienter ma recherche de stage vers le secteur de la Communication/Publicité/Marketing. Malheureusement, je n'ai reçu que des réponses négatives : les entreprises n'étaient pas intéressées par une stagiaire de mon niveau et un stage de douze semaines était trop court. Je décidai donc de garder mes contacts pour mes prochains stages qui seront plus longs.

Je me suis alors rabattue sur le secteur de la vente directe mais je ne voulais pas faire de la vente en grande surface comme je l'avais déjà fait avec l'enseigne Eurodif lors de mon stage de première année.

J'ai connu Arts et Découverte grâce à l'ISAM et l'entreprise m'a tout de suite séduite grâce à l'esprit du magasin et la pluralité de ses activités. De plus, Monsieur Dassonville cherchait une personne autonome et polyvalente qui sache à la fois vendre, animer un groupe d'enfants et créer avec ses mains. Je me suis tout de suite retrouvée dans le profil qu'il recherchait.

Nous avons donc au bout de deux rendez-vous convenu d'un accord, le stage était signé !

1. Présentation de l'entreprise

a. Création de l'entreprise

Immatriculée le 23 septembre 2010, l'entreprise Arts et Découverte a été fondée par Arnaud Dassonville et Florence Mention à l'espace situé 26 rue Sire Firmin Leroux à Amiens disposant d'une superficie de 260 m².

Cette Société à Responsabilité Limitée a été créée en vue d'organisation d'expositions et événements culturels, commercialisation et édition de matériel de loisirs créatifs, vente d'œuvres, d'objets d'art et de création, animation d'ateliers créatifs tout public.

b. Présentation du concept

Arts et Découverte propose trois pôles différents au sein de son magasin :

- La vente de kits et loisirs créatifs et de kits de découverte
- Les expositions mensuelles
- Les animations d'ateliers et les anniversaires créatifs

La vente de kits de loisirs Créatifs et de kits de découverte

Arts et Découverte propose une large gamme de kits de loisirs créatifs et de kits de découverte pour les enfants à partir de 3 ans sur différents thèmes : l'apprentissage de la couture, des découvertes scientifiques à faire soi-même, les fisher-tips et les kapla pour créer sans technique particulière, les aquarellum pour acquérir les techniques de l'aquarelle, des kits pour décorer toute la maison, la gamme makedo pour s'amuser à base d'objets en carton récupérés et enfin l'initiation au scrapbooking et à la calligraphie. Bref, une très large gamme de kits pour toucher un maximum d'enfants afin de

donner ou redonner le plaisir de faire soi-même.

A tout cela se greffe la large gamme de papiers avec les produits Clairefontaine et les produits Canson que nous avons acquis pendant mon stage.

Les expositions mensuelles

Au fond du magasin, Arts et Découverte dispose d'un espace galerie où sont exposés une fois par mois l'œuvre d'artistes locaux. Dans un esprit d'ouverture et de diversification, nous sélectionnons les artistes afin de varier les médiums représentés : collage, huile sur toile, photo, patchworks, sculpture... De plus nous exposons des artistes locaux afin de les promouvoir eux et la région. Enfin les artistes sont sélectionnés en fonction de leur disponibilité pour présenter leur œuvre aux enfants et à animer des ateliers pédagogiques.

Ce système de changer d'exposition une fois par mois permet d'apporter une ouverture au magasin, une richesse supplémentaire et représente une source de revenu pour Arts et Découverte même si acquérir une œuvre représente un certain investissement et que les acheteurs se font rares.

Les animations d'ateliers et les anniversaires Créatifs

En s'inspirant des produits en vente dans le magasin, Arts et Découverte propose des ateliers pour les enfants tous les mercredis et samedis après-midi de l'année et tous les après-midi en période de vacances scolaires. Les enfants y apprennent des techniques et repartent ensuite avec leur création.

Ce service proposé est rentable et permet et promouvoir les articles du magasin. La plupart des ateliers ne requièrent pas d'intervenant extérieur et est animé par les personnes du magasin, il n'y a donc comme charge que les matières premières.

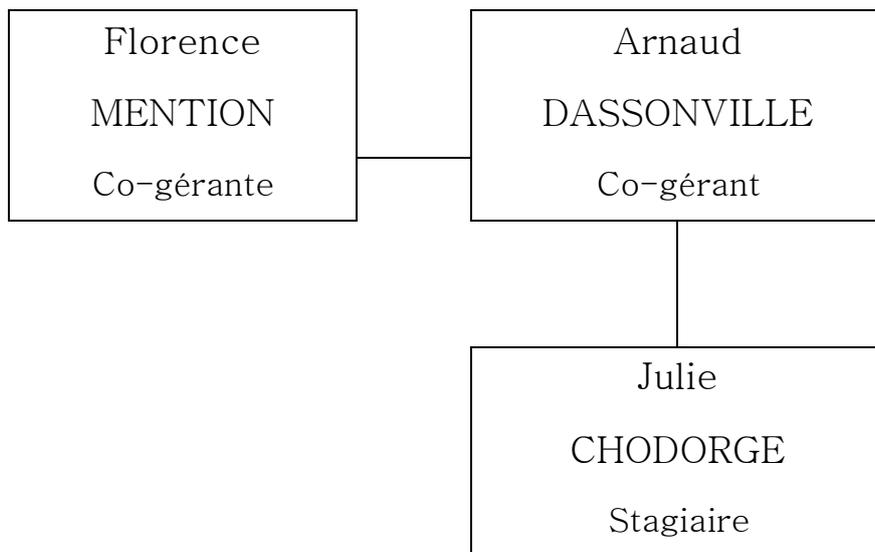
De plus, Arts et Découverte propose aussi l'organisation d'anniversaires créatifs où l'enfant qui reçoit choisira le thème de l'atelier. Lors de l'atelier les enfants feront un cadeau commun pour celui qui reçoit et une petite création pour eux-mêmes. Ces anniversaires sont une réussite et un enfant invité voudra généralement ensuite organiser son propre anniversaire chez Arts et Découverte.

Enfin, Arts et Découverte effectue des interventions en animant des ateliers dans les écoles, dans les centres de loisirs ou encore lors de festivals. Ces interventions nous permettent de nous faire connaître et de toucher un maximum d'enfants. Parfois, nous recevons aussi des classes qui viennent faire une sortie culturelle et créative à Arts et Découverte.

c. Positionnement du stagiaire

Durant mon stage, j'ai eu dès le début beaucoup de responsabilités et je me suis vu confier les clés du magasin et la gestion du magasin. C'est donc en totale autonomie que j'ai effectué mon stage, en gérant à la fois les clients, l'installation des nouvelles expos et l'animation des ateliers. Je reviendrais plus en détail sur mes missions dans la deuxième partie de ce rapport.

Organigramme de l'entreprise :



Arts et Découverte
26, rue Sire firmin Leroux
80000 AMIENS
03 22 72 14 15
www.arts-et-decouverte.com

2. Présentation de mes missions

a. Vente

➤ Vente directe

Devant réaliser un stage de vente en deuxième année à l'ISAM, la vente directe fut ma mission principale lors de mon stage à Arts et Découverte. Le service du client était donc mon activité qui passait avant toutes les autres, c'est à dire que dès qu'un client rentrait dans le magasin je devais centrer toute mon attention sur lui et être disponible même si j'étais occupée à autre chose avant sa venue. En effet, j'ai appris quand accoster le client au moment le plus opportun, ni trop tôt, ni trop tard.

De plus, je devais représenter auprès des clients l'esprit de Arts et Découverte qui ne devait pas être celui d'un magasin classique mais plus d'un espace de rencontres, d'échanges et de partages sur les activités créatives et les loisirs en famille.

Dans la vente directe, je devais m'occuper du service au client, des encaissements, du réassort (remettre en rayon les boîtes manquantes), adapter les rayons en fonction des articles disponibles et veiller à la propreté des rayons.

➤ Constitution des vitrines

Un autre aspect de la vente est l'attraction dans le magasin du client, et l'un des outils majeurs pour cela est les vitrines qui doivent refléter l'esprit du magasin tout en éveillant la curiosité du spectateur afin de lui donner envie de rentrer dans le magasin.

Arts et Découverte dispose de quatre vitrines, chacune aillant une thématique propre :

- la première doit représenter un thème en fonction de la saison et qui doit changer tous les mois et demi environ
- la deuxième doit représenter une gamme de produits et doit changer tous les deux ou trois mois environ
- la troisième est constituée d'étagères et permet ainsi d'exposer de façon linéaire les produits et familles de produits non représentés dans les autres vitrines et les nouveautés
- la quatrième est en face de la partie galerie du magasin et permet donc une ouverture sur l'exposition du mois. Il n'y a donc pas d'articles dans cette vitrine mais une oeuvre de l'exposition ainsi qu'une présentation brève. Cette vitrine change donc tous les mois

Durant mes trois mois de stage j'ai donc eu l'occasion de changer deux fois les trois premières vitrines et trois fois la quatrième.

J'ai représenté dans la première vitrine, la vitrine thématique par saison, la nature puis la mer :



Vitrine sur le thème de la nature



Vitrine sur le thème de la mer

J'ai représenté dans la deuxième vitrine, la vitrine sur les matériaux et gammes de produits, le papier et le carton puis les tissu (en parallèle à l'exposition de patchworks de Michèle Martin) :



Vitrine sur le thème Papier et Carton



Vitrine sur le thème Tissu

Enfin, voici une représentation de la troisième vitrine avec son système d'étagères :



Ce travail m'a permis d'exprimer ma créativité tout en me permettant de me familiariser avec les différents produits vendus à Arts et Découverte.

➤ Inventaire

Au cours de ma première semaine de stage au sein de Arts et Découverte, j'ai fait l'inventaire de la totalité des produits et j'ai répertorié dans la caisse du magasin les produits non enregistrés.

Cela m'a permis de rapidement savoir de quels produits dispose le magasin afin de répondre au mieux à la demande du client.

➤ Merchandising

Peu après mon arrivée, mon maître de stage, Monsieur Dassonville, et moi-même avons effectué un remaniement des rayons en élaborant un nouveau merchandising afin de donner une impression d'ouverture et d'espace au visiteur.



Comme l'était le merchandising précédent, nous avons travaillé par thème (thème couture, thème bois, thème expériences...).

J'avais ainsi une connaissance parfaite de la localisation des produits en rayon.

➤ Commandes

Certains produits manquant en rayons, j'ai effectué une commande de nouveaux produits. Il a fallu analyser la demande afin de commander les produits qui seraient les plus perceptibles d'être vendus. J'ai ainsi recommandé plusieurs barils de Fischer-Tips.

De plus, il fallait que je m'occupe de la réception de commandes, que je vérifie que nous avons bien reçu tous les produits commandés et que je leur trouve ensuite une place en rayon.

➤ Négociation d'un nouveau contrat

Au cours de mon stage Monsieur Dassonville m'a confié la négociation d'un nouveau contrat pour acquérir la gamme découverte enfant de produits Canson. Afin de mener à bien ma mission, j'ai appelé la personne responsable de notre dossier chez Canson et j'ai obtenu les meubles de présentation gratuits et 10% de produits gratuits en plus pour l'exposition en vitrine et la démonstration en ateliers.

b. Animation

Tous les mercredis et tous les samedis après-midi de Mai et de Juin j'ai assuré l'animation d'ateliers créatifs avec des enfants de 3 à 12 ans, ainsi que tous les après-midi du mois de Juillet (car en période de vacances scolaires).



Je me suis aussi occupée de l'animation d'anniversaires créatifs, le principe étant le même que les ateliers du mercredi et samedi après-midi mais avec l'assurance d'avoir au minimum huit enfants.

Enfin, je suis partie en intervention deux matinées du mois de Juillet dans un centre de loisirs à Moreuil (80). J'ai eu à chaque fois un groupe d'une quinzaine d'enfants à gérer. Ces interventions étant à la fin de mon stage, j'avais acquis le savoir faire pour gérer des groupes d'une telle taille. J'ai ainsi pendant trois mois appris diverses techniques de créations en tout genre en m'inspirant des intervenants extérieurs ou des livres vendus dans le magasin.



c. Communication

➤ Communiqués de presse

Lors de chaque nouvelle exposition mensuelle, j'étais responsable de rencontrer le nouvel exposant, d'échanger avec lui et enfin de l'interviewer dans le but de constituer un communiqué de presse et de pouvoir parler de son travail aux futurs visiteurs de l'exposition.

J'ai ainsi eu le plaisir de rencontrer Cécile Démoulin (exposition de Juin) et Michèle Martin (exposition de Juillet) et de partager avec elles sur leur vie, leurs expériences et le pourquoi de leurs oeuvres.

Une fois le communiqué de presse rédigé et validé par Monsieur Dassonville, je le communiquais par mail à notre réseau de presse et le publiait sur notre site internet ainsi que sur divers réseaux sociaux comme infoville.fr ou proxinews.

Quelques jours après l'envoi du communiqué de presse, je vérifiais qu'il avait bien été mis en ligne sur les sites de réseaux et je contrôlais quels journaux le diffusaient.



➤ Site Internet

La mise à jour du site internet fut l'une de mes missions que je du assurer tout au long de mon stage afin que les informations diffusées restent toujours à l'ordre du jour.

Les pages demandant une constante mise à jour furent « Exposition » avec l'affiche de l'exposition du mois et le communiqué de presse et « Ateliers » avec l'agenda des ateliers à venir pour le mois.

J'agrémentais les autres pages en fonction des diverses informations à communiquer comme par exemple l'arrivée de la gamme Canson au magasin, la création de la carte de fidélité ou encore la fermeture du magasin au mois d'Août.



➤ Newsletter

Une autre de mes missions fut la constitution d'une newsletter à envoyer aux 600 contacts de Arts et Découverte. J'en fis une pour le mois de Juillet que j'envoya à tout le monde et que je communiqua sur le site internet.

Dans le même principe que le site internet, elle permet d'informer les clients des nouveautés, des ateliers à venir et de la future exposition.

➤ Affiches

Une autre de mes missions qui fit appel à ma créativité fut la création d'affiches pour les expositions mensuelles.

Mon travail consistait à prendre en photo une des œuvres déjà en dépôt à Arts et Découverte et à réunir diverses informations : l'objet, l'auteur, le lieu et la date.

Une fois l'affiche validée par Monsieur Dassonville et envoyée à l'imprimeur, je devais aller en ville l'accrocher au plus d'endroits susceptibles de donner envie aux gens de venir visiter l'exposition.

De plus, je joignais cette affiche au communiqué de presse et je la publiais sur notre site internet. C'était aussi le support pour la quatrième vitrine, afin que d'un seul coup d'oeil de l'extérieur du magasin, n'importe qui puisse être renseigné sur l'exposition en cours.

➤ Carte de fidélité

Je réalisais pendant mon stage une carte de fidélité pour les enfants participant aux ateliers créatifs. Le principe de cette carte était que l'enfant se sente intégré dans un groupe privilégié et ait ainsi envie de revenir afin de compléter sa carte au fur et à mesure des ateliers.

Ainsi, les parents pourraient aussi y trouver leur compte avec un atelier gratuit au bout de dix participations aux ateliers.

Il était donc important que cette carte représente l'esprit du magasin, parle aux enfants et réponde aux critères pratiques d'une carte de fidélité.



Recto



Verso

Mise en place lors de mon dernier mois de stage, les clients l'ont très bien acceptée et apprécient le graphisme de la carte.

➤ Invitations anniversaire

Parallèlement à la création de la carte de fidélité, je créa une invitation pour les anniversaires organisés à Arts et Découverte.

Il fallait qu'elle soit originale et fidèle à l'esprit des anniversaires créatifs. Monsieur Dassonville et moi avons ainsi eu l'idée d'utiliser le principe de l'origami. Pour que l'origami soit accessible à tous les enfants, je pris un modèle simple de maison à colorier et monter soi-même.

Le but stratégique de cette invitation était que l'enfant ayant été invité à un anniversaire créatif s'en souvienne grâce à cette maison qu'il aurait alors gardé pour décorer sa chambre. Ainsi, même si plusieurs mois s'écoulaient entre les

dates, il pourrait facilement retrouver l'idée et les coordonnées du magasin, présentes sur la maison.

Mise en place à la fin de mon stage, elle remporta un franc succès auprès des clients qui la remarquèrent posée sur le comptoir.

➤ Bon cadeau

Enfin, face à la demande importante, je réalisai un Bon Cadeau afin que les personnes désireuses d'offrir un cadeau mais n'ayant pas d'idée puissent trouver leur bonheur.

Un prototype était déjà présent avant mon stage mais je le remania aux couleurs du magasin et ajouta des numéros afin d'empêcher la fraude.



3. Bilan du Stage

a. Difficultés rencontrées

La principale difficulté que j'ai rencontrée durant ce stage est due au fait que j'étais seule dans le magasin la majorité du temps et donc autonome.

En effet j'avais parfois beaucoup de choses à gérer en même temps, comme par exemple un atelier à animer avec huit enfants d'âges différents et en plus le téléphone qui ne cesse de sonner et les clients ayant besoin de moi. Même en essayant de faire de mon mieux pour m'occuper de tout le monde, ça m'est

arrivée une ou deux fois d'être un peu débordée et des clients se sont alors plaints à Monsieur Dassonville.

A part ces petits désagréments, je n'ai pas eu d'autres difficultés, les clients se montrant en général patients et sympathiques.

b. Comparaison aux cours enseignés



J'ai pu tester les Techniques de Vente et de Négociation (ISAM1) durant ce stage. Nous avons en effet étudié les différentes motivations d'achat présentes chez l'acheteur : Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent et Sympathie, le choix de l'acheteur portant sur trois motivations. Même si la vente en magasin ne requiert pas l'analyse des motivations d'achat, ce fut cependant un entraînement amusant.

Le cours de Technologie internet pour l'entreprise (ISAM1) m'a aussi été utile. Grâce à ce cours j'ai su gérer le site internet sans trop de doutes et d'hésitations.

L'oral professionnel (ISAM2) m'a permis de connaître les bonnes techniques pour me présenter et retenir l'intérêt de mon auditoire. J'ai appliqué ce que j'ai appris en cours aussi bien lors de mon entretien pour obtenir mon stage que face aux clients et aux enfants.

Le cours de Gestion de trésorerie (ISAM2) ne pas été particulièrement utile mais j'ai pu voir le point de vue administratif des factures, c'est donc mon stage qui me permet d'obtenir un autre éclairage sur la gestion de trésorerie.

Enfin, le cours de Communication et Publicité (ISAM2) m'a inspiré pour mes réalisations d'affiche et ma communication sur internet même si les méthodes apprises en cours étaient souvent trop évoluées pour l'usage requis.

c. Analyse de l'expérience

Cette expérience fut enrichissante et le fait qu'elle dura trois mois me permit de découvrir toutes les faces de l'entreprise.

Même si je me suis parfois sentie débordée, ce stage m'a permis de développer mon autonomie, ma capacité d'adaptation et ma polyvalence. En effet, j'ai du faire appel à des compétences différentes, tantôt studieuses pour l'administration, tantôt créatives pour les ateliers et les éléments à communiquer.

Toutes mes missions de communication m'ont permis d'acquérir de l'expérience par rapport aux techniques de communication à petite échelle, de connaître les moyens et les techniques de toucher un maximum de personnes.

Enfin, ce stage m'a permis de connaître un autre profil de clients que ceux d'Eurodif (stage en ISAM1), de rencontrer la mère de foyer avec des enfants en bas âge. Je connais ainsi mieux ses habitudes d'achat et ses attentes. Je me suis aussi familiarisée avec les enfants dont je ne connaissais pas les attentes au niveau des achats de jeux, et je pense que ceci est un élément important dont il faut tenir compte dans le commerce, même si je suis située plus tard à l'écart du client final.

CONCLUSION

Le stage m'a apporté un nouveau regard sur le métier de vendeur, et le devoir de reconnaissance envers le travail accompli par ce dernier. On ne se rend pas compte en tant que consommateur de la polyvalence nécessaire dans la vente. Depuis que j'ai effectué mon stage, je fais attention à être plus prévenante envers les vendeurs et à les traiter humainement.

D'autre part ce stage m'a permis de rencontrer plusieurs styles de personnes, autant parmi les professionnels que parmi les clients. C'était donc très enrichissant d'un point de vue humain.

De plus ce stage m'a enrichie en matière de connaissances techniques : le réassort, le renouvellement de commandes, la communication par le biais des médias... Ces savoirs ne s'apprennent que sur le terrain, ce stage a donc bien complété les cours que j'ai reçus à l'ISAM.

Enfin, et c'est l'apport principal, je connais les coulisses d'un magasin de proximité et tout le travail à fournir pour le faire fonctionner, alors que le consommateur n'en connaît que la vente directe.

Je n'ai jamais trouvé mon stage monotone grâce aux très nombreuses missions que j'ai eu à effectuer : gestion de l'administration, ateliers à animer, vente et communication.

Etant donné que ce stage fut très enrichissant dans l'optique de mes études, je ne pense pas ré-effectuer un autre stage dans ce secteur.

ANNEXES

- Communiqués de presse p 27
- Newsletter de Juillet p 29
- Affiches p 30
- Invitation anniversaire créatif p 32

D'origine Picarde, Cécile Démoulin est passionnée de lecture, d'écriture, de théâtre et de sculpture. Professeur d'allemand, elle est en constante recherche d'échanges et de rencontres. Elle expose actuellement 28 de ses toiles regroupant ses passions à l'espace Arts et Découverte

Les arbres en acrylique présentés sur les toiles sont accompagnés de personnages dessinés à l'encre de Chine sur du papier journal qui méditent à travers leur lecture dans ce cadre naturel.

Les arbres, fidèles à la tradition indienne, sont ici symboles de vie avec des racines qui nourrissent, leur sève qui circule tels le sang et les pensées et leurs branches représentant le potentiel et le chemin de vie.

Informations pratiques :

Exposition du 1er au 30 Juin 2011

Arts et Découverte

26 rue Sire Firmin Leroux à Amiens

www.arts-et-decouverte.com

L'artiste sera à Arts et Découverte le samedi 18 Juin pour animer un atelier pédagogique.

Création avec les enfant d'arbres en fil de fer et papier mâché.

De fil en aiguille, les 26 patchworks de Michèle Martin racontent ses voyages, ses songes, ses lectures et ses rencontres.

Passionnée de peinture, de tricot et de lecture, elle a appris l'art du patchwork il y a 25 ans et depuis elle n'arrête plus de coudre et d'en découdre en recherchant les plus beaux tissus.

S'inspirant de photos et de sujets de concours, Michèle Martin, une jeune artiste de 78 ans, joue avec les formes et les couleurs pour reproduire les mouvements et les paysages décrits dans ses lectures de Proust et de Lewis Carroll.

*Informations pratiques :
Exposition du 1er au 31 Juillet 2011*

*Arts et Découverte
26 rue Sire Firmin Leroux à Amiens*

www.arts-et-decouverte.com

*L'artiste sera à Arts et Découverte les samedis 9 et 23 Juillet pour animer un atelier pédagogique.
Création avec les enfant de patchworks.*



arts & découverte

Newsletter Juillet 2011

Arts et Découverte prend le soleil et la mer comme complices et présentera ses expositions et kits de création à l'**Atelier des Hallettes** au cœur de **Veules les Roses** (76).

Nous y accueillons les travaux de **Jonathan Choin** (Voyages pigmentés) puis les patchworks de **Michèle Martin** du 27 Juillet au 21 Août.

Un grand merci à **Julie** (ISAM2) qui a travaillé avec nous depuis fin mai et qui a participé à la vie de notre lieu et de nos ateliers.

Les **ateliers** reprendront à Amiens le mardi 23 Août :

 mardi 23 : Animaux en carton

 mercredi 24 : Fischer-Tips

 jeudi 25 : Aquarelle

 vendredi 26 : Magnets en mousse

 samedi 27 : Galets à peindre

Vous pouvez vous inscrire sur www.artsetdecouverte.com ou téléphonez directement à Arnaud au 06.04.51.76.94

C'est **Vincent Vignereux** et l'excellence de ses oeuvres et de son trait qui exposera en septembre. Puis viendront **André Zetlaoui**, **Iberia Lebel** et **François Xavier Legenne**.



Partagez ce message et nous vous souhaitons des vacances les plus colorées possibles !

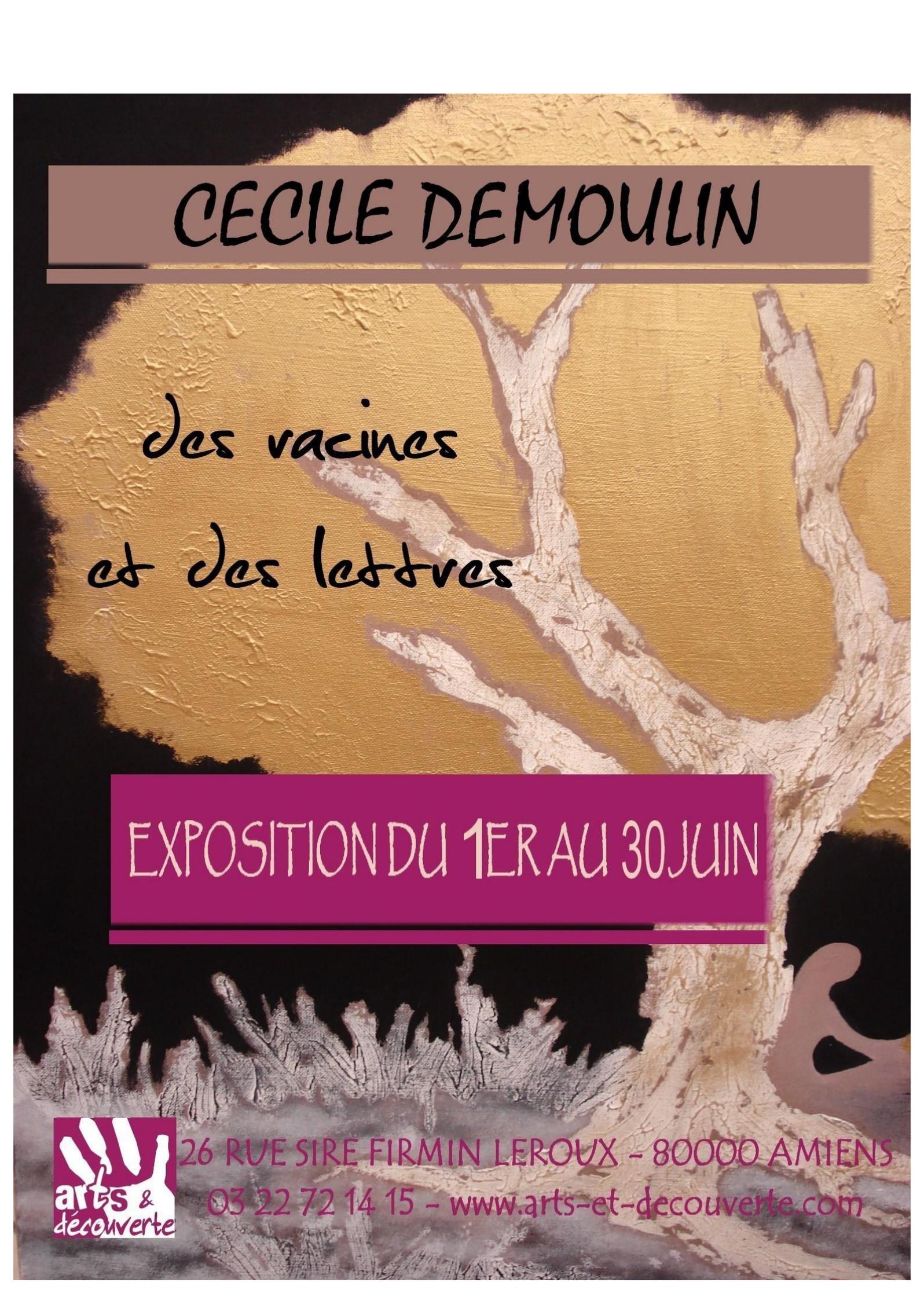
L'équipe de **Arts et Découverte**

Le plaisir de faire soi-même

26 rue sire Firmin Leroux

80000 Amiens 03.22.72.14.15

www.artsetdecouverte.fr



CECILE DEMOULIN

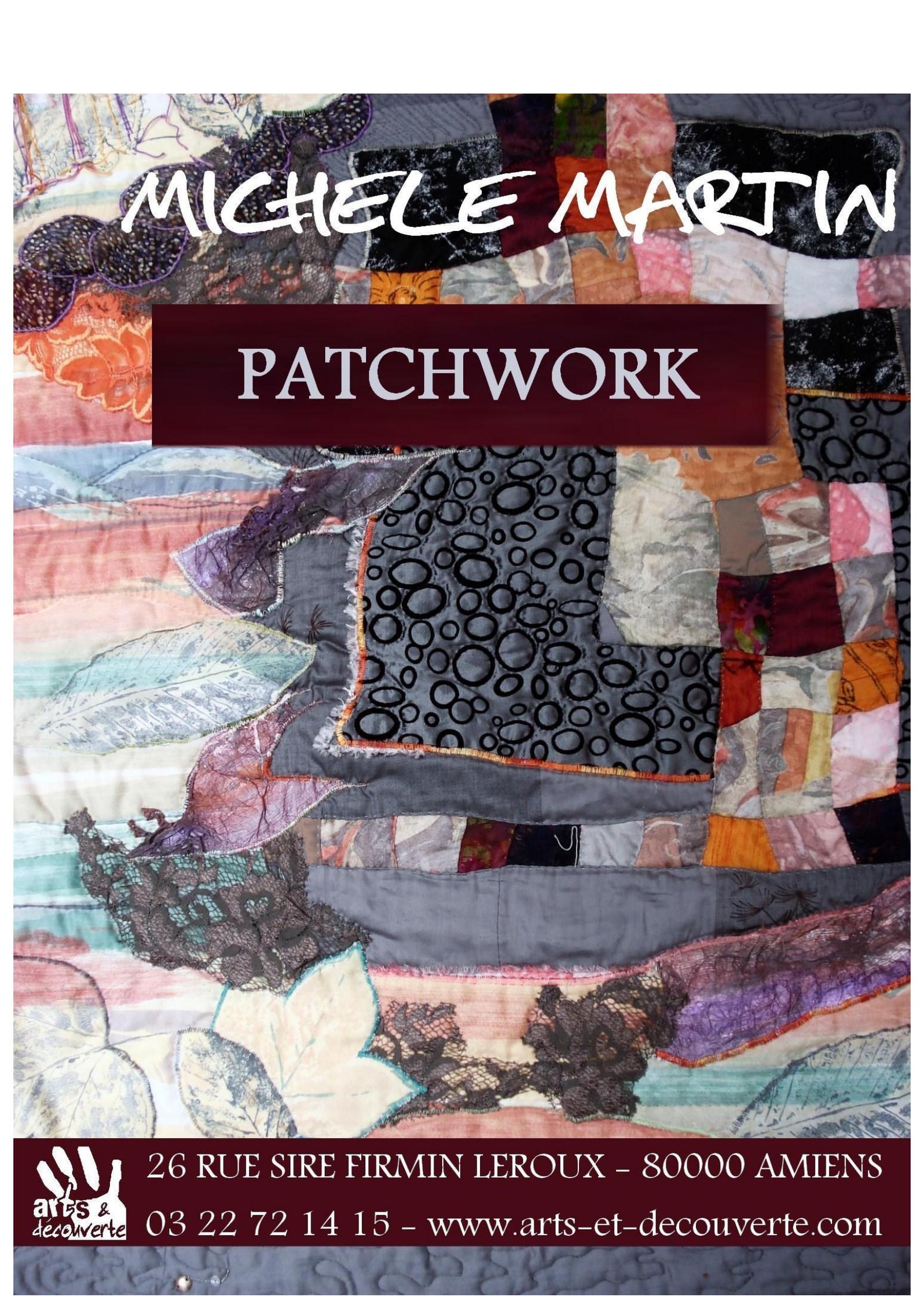
des racines
et des lettres

EXPOSITION DU 1ER AU 30 JUIN



26 RUE SIRE FIRMIN LEROUX - 80000 AMIENS

03 22 72 14 15 - www.arts-et-decouverte.com



MICHELE MARTIN

PATCHWORK



26 RUE SIRE FIRMIN LEROUX - 80000 AMIENS

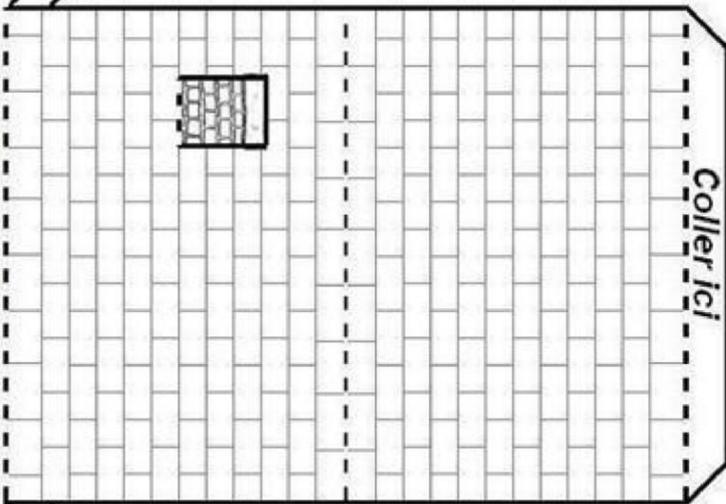
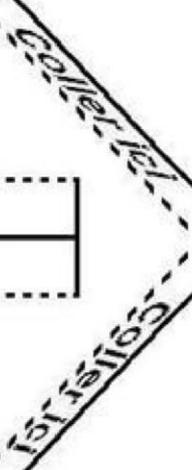
03 22 72 14 15 - www.arts-et-decouverte.com

1. Découpe le long des lignes pleines
2. Plie sur les pointillés
3. Colle les languettes
4. Colorie ta maison

**TU ES INVITE A
L'ANNIVERSAIRE
DE**

le
de 14h à 16h

Merci de confirmer ta présence
au _____



**ARTS ET
DECOUVERTE**

26 rue Sire Firmin Leroux
80000 AMIENS
03 22 72 14 15
www.arts-et-decouverte.com

Coller Ici