GERMANI

JEWELLERY ACADEMY

Une formation pratique au commerce de détail de la joaillerie

La Germani Jewellery Academy a été développée à partir de 50 ans d'expérience pratique dans l'industrie internationale de la joaillerie. Le programme réunit connaissances concrètes du commerce de détail, compréhension commerciale et compétences professionnelles nécessaires pour créer et exploiter avec succès une entreprise de joaillerie.

Bien plus que des connaissances en joaillerie

L'enseignement traditionnel peut apporter la théorie. Le succès dans le commerce de détail exige de savoir appliquer ces connaissances dans le monde réel. Ce programme relie le produit joaillier aux disciplines commerciales d'une activité performante : achat, tarification, merchandising, vente, service client, marketing, gestion du personnel et management.

50 ANS
d'expérience dans l'industrie

20+ BOUTIQUES
créées et exploitées à Sydney

INTERNATIONAL
expérience sur les grands marchés de la joaillerie

“La connaissance crée la confiance. L'expérience pratique transforme la confiance en compétence.”

À qui s'adresse ce programme ?

L'Académie s'adresse aux futurs propriétaires de bijouteries, professionnels du commerce de détail, vendeurs, entrepreneurs, managers et à toute personne souhaitant comprendre concrètement le fonctionnement d'une entreprise de joaillerie de détail.

Ce que vous apprendrez

Connaissance de l'industrie joaillière

Comprendre le parcours allant de la conception et de la fabrication jusqu'à l'approvisionnement, au commerce de gros et au détail.

Diamants & pierres gemmes

Acquérir des connaissances pratiques sur la qualité, les caractéristiques, l'identification et la valeur.

Achat & tarification

Apprendre les principes de sélection des marchandises, de fixation des prix, des marges et des achats éclairés.

Présentation & merchandising

Créer des présentations attractives et utiliser les marchandises de manière stratégique pour soutenir les ventes.

Vente & service client

Développer des techniques de vente professionnelles, la confiance et la qualité des relations clients.

Marketing & promotion

Explorer des approches pratiques de publicité, événements, séminaires, promotions et marketing relationnel.

Exploitation d'une boutique

Comprendre les systèmes et disciplines quotidiennes nécessaires à la gestion efficace d'une bijouterie.

Gestion des personnes & de l'entreprise

Apprendre à structurer les responsabilités, recruter du soutien et se concentrer sur la gestion de l'entreprise plutôt que sur chaque tâche.

L'objectif n'est pas simplement d'en savoir davantage sur la joaillerie, mais de comprendre comment connaissances, service et décisions commerciales solides se combinent pour créer une entreprise de détail durable.

Apprendre d'une expérience internationale

L'Académie s'appuie sur une expérience directe acquise dans de grands centres et marchés de la joaillerie, afin d'offrir aux étudiants une vision plus large de l'industrie et des réalités du commerce joaillier.

LOS ANGELES
Études de joaillerie et développement professionnel

ANVERS
Achat de diamants et commerce international

GENÈVE
Expérience au Port Franc de Genève

RIYAD
Opérations de vente au détail de joaillerie

LIBAN
Fabrication et commerce de détail

MAROC
Commerce de gros et de détail

BÂLE • VICENCE
Salons internationaux de la joaillerie

TOKYO • HONG KONG • SHENZHEN • GUANGZHOU
Approvisionnement international et exposition aux marchés

L'état d'esprit du propriétaire d'entreprise

Un propriétaire performant n'a pas besoin d'effectuer personnellement chaque tâche. Les étudiants découvrent l'importance des systèmes, procédures, délégation et spécialistes - notamment experts en évaluation, réparateurs, fabricants, spécialistes des pierres et diamants, professionnels du marketing et services de recrutement.

L'objectif à long terme est de bâtir une entreprise capable de fonctionner de manière professionnelle, de servir ses clients avec constance et de créer des possibilités de croissance durable.

Votre entreprise. Votre marque. Votre avenir.

Les principes enseignés par l'Académie peuvent soutenir différents modèles d'entreprise : exercer sous votre propre nom, développer une marque privée, créer une activité de joaillerie en ligne ou travailler avec une marque ou une licence existante.

Un programme flexible et pratique

Le programme principal est conçu comme un parcours de 16 semaines, avec la possibilité d'adapter certains aspects de l'apprentissage aux objectifs, à l'expérience et aux centres d'intérêt de chacun.

DOMAINES SPÉCIALISÉS

Conception & fabrication de bijoux	**Joaillerie en gros**	**Vente de bijoux en ligne**
Évaluation de bijoux	**Identification diamants & pierres gemmes**	**Présentation & merchandising**
Produits de luxe & montres	**Accessoires de mode & bijoux**	**Autres activités de services de détail**

Accompagnement continu

Lorsque cela est pertinent, l'accompagnement peut se poursuivre au-delà du programme, jusque dans le processus pratique de création et de développement d'une activité de détail, y compris l'identification du personnel approprié, la publication d'offres et le travail avec des cabinets de recrutement.

> **LE RÉSULTAT**
>
> **Une meilleure compréhension de l'industrie joaillière, davantage de confiance dans les décisions de vente au détail et une base pratique pour construire votre propre avenir dans la joaillerie.**

Programme Entreprise & Industrie de la Joaillerie

Un parcours pratique de 16 semaines, de la connaissance de la joaillerie à la confiance commerciale

Un programme complet couvrant la connaissance des bijoux, l'exploitation d'un commerce de détail, la fabrication, l'achat et la vente, la gemmologie, la marque et la compréhension des affaires.

LE PARCOURS

01
CONNAISSANCE DE LA JOAILLERIE

Semaines 1-4

02
OPÉRATIONS DE DÉTAIL

Semaines 5-7

03
FABRICATION

Semaines 8-10

04
ACHAT & VENTE

Semaines 11-12

05
GEMMOLOGIE

Semaines 13-14

06
MARQUE & SENSIBILISATION

Semaines 15-16

Le programme développe une compréhension pratique, une conscience commerciale et la confiance nécessaires pour participer à l'industrie joaillière, créer une entreprise ou renforcer une activité existante.

16 SEMAINES • 6 DOMAINES • UNE VISION COMMERCIALE INTÉGRÉE

01 - CONNAISSANCE DE LA JOAILLERIE

Semaines 1-4

Construire une base solide sur les produits joailliers, l'industrie, l'évaluation, la présentation en magasin et les fondamentaux essentiels de l'entreprise.

Industrie & produits

- Conception, fabrication, gros, distribution et détail
- Bijoux en argent, or et mode
- Zircon cubique et bijoux en acier inoxydable
- Diamants, pierres gemmes, opales, perles, perles enfilées et sculptures
- Bagues de fiançailles, bijoux vintage et anciens
- Produits de luxe et de mode associés

Évaluation & tarification

- Prix de l'or, des diamants et des pierres gemmes
- Prix et marges des bijoux
- Prix de gros et de détail
- Évaluations d'assurance et indépendantes
- Certificats de diamants et pierres gemmes
- Prix aux enchères et valeurs de marché

Confiance en magasin

- Connaissance produit et présentation assurée
- Relations clients et suivi
- Merchandising, emballage et présentation
- Publicité, promotion, catalogues et réseaux sociaux
- Garanties, retours, nettoyage et services après-vente

Fondamentaux de l'entreprise

- Listes de stock et inventaire
- GST, fiscalité et remboursements
- Compte de résultat
- Salaires et comptes de prêts des administrateurs
- Systèmes et logiciels comptables

02 - OPÉRATIONS DE DÉTAIL

Semaines 5-7

Explorer ce qu'il faut pour créer, exploiter et développer une entreprise de joaillerie de détail - du choix de l'emplacement et de l'aménagement jusqu'aux équipes, au marketing et à la gestion financière.

Créer la boutique

- Choisir un emplacement et obtenir un bail
- Conception de la boutique, agencement et travaux
- Approvisionnement local et international
- Achat, importation et tarification des marchandises
- Systèmes d'inventaire et de comptabilité
- Comprendre marges et frais généraux
- Recruter et développer la bonne équipe

Marketing & lancement

- Publicité et promotion
- Lancements de boutique et événements
- Ambassadeurs de marque
- Créer votre propre marque
- Gammes complémentaires : montres, parfums, accessoires, sacs et maroquinerie
- Vendre d'autres marques et exploiter sous licence

Gestion commerciale & financière

- Compte de résultat, GST et BAS
- Assurance et sécurité
- Salaires et gestion financière
- Business plan et projections financières
- Comparer les modèles de joaillerie et de luxe
- Comprendre frais généraux, marges et rentabilité

Expansion

- Explorer les possibilités d'ouvrir d'autres boutiques et d'étendre les opérations localement et à l'international.

03 - FABRICATION

Semaines 8-10

Comprendre le parcours allant du concept au bijou fini et explorer les bases d'un atelier ou d'une activité verticalement intégrée.

Conception & production

- Conception de bijoux et CAO
- Impression 3D et fonte
- Bijoux faits main
- Polissage et finition rhodiée
- Chaînes en or et estampage de l'or
- Construction massive versus creuse
- Fabrication locale et internationale

Gestion d'atelier

- Employer des joailliers expérimentés et des apprentis
- Emploi versus sous-traitance
- Acheter des équipements de fabrication
- Équipements neufs et d'occasion
- Créer ou acquérir un atelier ou une usine
- Utiliser les salons professionnels pour trouver équipements et opportunités

Fabrication commerciale

- Approvisionner vos propres boutiques
- Vendre en gros à d'autres détaillants
- Salons professionnels locaux et internationaux
- Import et export
- Subventions publiques à l'export
- Développer une activité intégrée de A à Z

Outils & équipements abordés

- Loupe 10x et microscope
- Brucelles et matériel de test de l'or
- Pierres étalons
- Appareil de densité spécifique
- Lampe de fluorescence et spectroscope
- Balances pour or et pierres
- Testeur de diamants

04 - ACHAT & VENTE

Semaines 11-12

Développer des approches pratiques d'approvisionnement et des ventes confiantes fondées sur la relation.

Achat & approvisionnement

- Fabriquer en interne ou sous-traiter
- Acheter auprès de grossistes locaux et étrangers
- S'approvisionner auprès d'usines et de salons
- Acheter via enchères et plateformes en ligne
- Acheter à crédit ou en consignation
- Importer et comprendre droits et taxes
- Acheter des produits semi-finis
- Comprendre les politiques fournisseurs et de retour

Vendre avec confiance

- Connaissance produit et confiance en soi
- Conscience de soi et communication
- Comprendre les différents profils de clients
- Construire des relations clients à long terme
- Suivi client et engagement VIP
- Nettoyage, réparations et évaluations offerts
- Lancements produits sur les réseaux sociaux
- Influenceurs, mannequins et ambassadeurs

L'expérience client : associer une forte connaissance produit à une présentation professionnelle, un bel emballage et un service personnalisé pour créer des relations durables.

05 - GEMMOLOGIE

Semaines 13-14

Développer des connaissances pratiques sur les diamants et pierres gemmes, notamment l'identification, la gradation, l'achat et l'approvisionnement.

Diamants

- Les quatre C : couleur, pureté, carat et taille
- Diamants brillants et tailles anciennes
- Gradation et achat de diamants
- Diamants naturels et de laboratoire
- Diamants naturels de couleur fantaisie et roses
- Approvisionnement local et international
- Grossistes, organisations professionnelles et maisons de vente
- Achat de diamants en ligne

Identification & achat de pierres

- Rubis, saphir et émeraude
- Aigue-marine et tourmaline
- Grenat, améthyste et péridot
- Onyx, lapis-lazuli et jade
- Perles et opales
- Perles enfilées et sculptures
- Pierres haut de gamme et semi-précieuses
- Pierres synthétiques

Approvisionnement bijoux & gemmes

- Bijoux fabriqués localement et à l'étranger
- Achats de seconde main
- Approvisionnement en ligne
- Garanties et politiques de retour
- Explorer les pierres gemmes comme investissements potentiels

06 - MARQUE & SENSIBILISATION

Semaines 15-16

Construire une marque distinctive, comprendre les canaux marketing modernes et développer la conscience de leadership nécessaire pour faire croître une entreprise de joaillerie.

Construire la marque

- Créer et développer votre propre marque
- Vendre sous licence
- Proposer des marques complémentaires
- Construire une activité intégrée joaillerie et luxe
- Identité de marque et positionnement
- Emballage et présentation
- Emplacement, design et aménagement de boutique
- Grands magasins, centres commerciaux, boutiques de rue et shop-in-shop

Marketing & croissance

- Site web et réseaux sociaux
- Plateformes digitales et promotionnelles
- Publicité média et télévision
- Affichage extérieur et signalétique
- Événements, lancements et activités VIP
- Célébrités et ambassadeurs de marque
- Sponsoring, actions caritatives et communauté

Conscience de soi & leadership

- Motivation personnelle et amélioration continue
- Comprendre les différentes catégories de personnalité
- Développer confiance et sens des affaires
- Connaissances et formation continues
- Attirer les bons collaborateurs et partenaires
- Travailler sur l'entreprise, pas seulement dans l'entreprise
- Leadership, communication et communauté

Résultats du cours

À l'issue du programme, les étudiants auront développé une compréhension globale de l'activité joaillière - de la connaissance produit et de la gemmologie jusqu'à l'approvisionnement, la fabrication, la vente au détail, le marketing, la marque et la gestion d'entreprise.

L'objectif est d'apporter les connaissances et la confiance nécessaires pour travailler dans l'industrie, créer une entreprise de joaillerie ou développer une activité existante vers un modèle plus solide et intégré.

CONNAISSANCE

Comprendre les produits, les processus et l'industrie au sens large.

CONFIANCE

Prendre des décisions éclairées en matière de commerce de détail et de gestion.

CONSCIENCE COMMERCIALE

Relier l'expertise joaillière à une gestion d'entreprise solide.

Une base pratique pour la prochaine génération de professionnels et propriétaires d'entreprises de joaillerie de détail.

Investissement & inscription

Une expérience d'apprentissage premium en petit groupe, conçue pour offrir des conseils pratiques, une compréhension commerciale et une exposition directe à l'expérience réelle du métier de la joaillerie.

FRAIS DU PROGRAMME

FORMAT	FRAIS	POSITIONNEMENT
COURS PRIVÉ 1-À-1	45 000 AUD	Accès individuel maximal et accompagnement personnalisé.
2-4 ÉTUDIANTS	30 000 AUD / pers.	Petit groupe boutique avec de nombreuses interactions directes.
5-10 ÉTUDIANTS	22 500 AUD / pers.	Frais standard pour un petit groupe.
PROMOTION FONDATRICE	19 500 AUD / pers.	Uniquement pour la première promotion de 5 à 10 étudiants - tarif de lancement.

OPTIONS DE PAIEMENT

PAIEMENT INTÉGRAL

Régler la totalité des frais avant le début du cours.

PAIEMENT ÉCHELONNÉ

Acompte d'inscription de 20 %, puis quatre mensualités égales de 20 % chacune.

EXEMPLE DE PAIEMENT - PROMOTION FONDATRICE

Acompte de 3 900 AUD + 4 mensualités de 3 900 AUD = 19 500 AUD au total.

Détails des frais & de l'inscription

LES FRAIS COMPRENNENT

Ce que vos frais de scolarité incluent

- Le programme complet de 16 semaines couvrant les six domaines intégrés
- Notes de cours, supports pédagogiques et exemples pratiques de l'industrie
- Conseils directs, échanges et retours tout au long du programme
- Un environnement d'apprentissage en petit groupe favorisant de véritables interactions

INFORMATIONS D'INSCRIPTION

Informations importantes

- Tous les frais sont indiqués en dollars australiens. Les places sont limitées afin de préserver le format en petit groupe.
- Une place est réservée dès réception de l'acompte d'inscription. Les conditions d'annulation et de remboursement seront précisées dans le contrat d'inscription.
- Les taxes applicables, certifications externes, déplacements ou coûts de spécialistes tiers seront confirmés séparément si nécessaire.

Les petits groupes sont volontairement maintenus afin de préserver l'accès direct, les échanges et l'accompagnement personnalisé pendant tout le programme.

Outils & équipements professionnels en option

Les étudiants peuvent choisir d'acheter une sélection recommandée d'outils et d'équipements de joaillerie pour une utilisation pendant le programme et dans leur future activité professionnelle.

KIT D'ÉQUIPEMENT ÉTUDIANT EN OPTION

Éléments de base recommandés

- Loupe 10x
- Brucelles
- Balances pour bijoux et pierres gemmes
- Testeur de diamants

Options supplémentaires

- Matériel de test de l'or
- Outils de test de pierres sélectionnés
- Outils manuels pratiques selon les besoins
- Autres articles recommandés selon les objectifs de l'étudiant

Les outils et équipements ne sont pas inclus dans les frais de cours et sont entièrement facultatifs. Les kits recommandés et les prix unitaires seront communiqués séparément. Les étudiants possédant déjà un équipement adapté n'ont pas besoin d'acheter d'articles supplémentaires.

COMMENCEZ VOTRE PARCOURS

GERMANI JEWELLERY ACADEMY

204 Clarence St • Sydney NSW 2000 • Australia
Michel Germani • +61 420 205 096 • michelgermani@me.com
www.germanijewellery.com

© 2026 Michel Germani. Tous droits réservés.
Reproduction ou usage commercial sans autorisation écrite de Germani Jewellery Academy interdits.