

# SE DIFFUSER SOI-MÊME

NIVEAU : TOUS

DURÉE : 2 jours - 14 H

L'auto-diffusion d'une maison d'édition nécessite une démarche professionnelle. Cette formation participative et pratique vise à outiller les éditeur·rices pour acquérir une méthodologie efficace.

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : 1000 € HT — TARIF PARTICULIER : 720 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

## OBJECTIFS

- Expliquer son projet éditorial et ses publications dans le cadre de la relation commerciale
- Analyser l'environnement commercial du livre (librairies & points de vente)
- Appliquer une organisation interne et des outils performants, pour une auto-diffusion efficace
- Développer une stratégie commerciale à long terme adaptée à sa structure

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exercices pratiques
- Études de cas à partir des cas concrets des participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice
- Les participant·es sont invité·es à venir avec leurs documents de travail : factures, argumentaires, catalogues, ouvrages, etc.

## FORMATEUR

Un·e éditeur·rice ayant mis en place la stratégie de diffusion de sa maison d'édition

## PUBLICS

- Gérant·e, collaborateur·rice et salarié·e de maisons d'édition
  - Porteur·euse de projets d'une maison d'édition
  - Tout·e professionnel·le de l'édition souhaitant connaître les enjeux de l'auto-diffusion
  - Auteur·ices dans un système d'auto-édition
- Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse [formations@fontaineolivres.com](mailto:formations@fontaineolivres.com) pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

## PRE-REQUIS

- Être porteur·euse d'un projet de création avec un programme éditorial défini (au moins un titre)

## PROGRAMME

### Jour 1

#### I. Connaître les enjeux socio-économiques du circuit du livre

- Appréhender les caractéristiques de la librairie : saisonnalité, temps limité, surproduction, faibles marges
- Organisation et savoir-faire de la librairie
  - À quel rayon s'adresse ma production ?
  - Typologie et panorama des différents points de vente : librairies, GSS, galeries d'art, réseaux alternatifs
- Maîtriser la temporalité pour organiser sa tournée

#### II. Préparer sa diffusion : se doter des bons outils

- Mettre en valeur son projet éditorial
- Le système de diffusion-distribution classique vs l'autodiffusion
- Maîtriser ses conditions commerciales et son environnement
  - Référencer ses ouvrages sur les bases de données
  - Comment établir ses conditions commerciales : remises, délais de paiement ?

- Dépôt ou facturation avec droit de retour ?
  - Faire acheminer ses ouvrages : le choix de l'auto-distribution ou de la distribution déléguée ?
  - Déléguer sa distribution ?
- Outils de gestion : facturation, tenue des dépôts, bons de commande et/ou catalogue

## Jour 2

### III. Adapter sa communication

- Méthodologie pratique de la communication dans le cadre de la diffusion
- > Atelier pratique sur les supports et modes de communication : argumentaires & 4e de couverture

### IV. Stratégie de développement de sa relation commerciale

- Piloter une diffusion déléguée : compléter et combler les creux
- Comment sélectionner ses meilleurs partenaires, et utiliser les bons canaux ?
- Parler des livres, promouvoir son catalogue : méthodologie
- Surveiller et analyser les chiffres de vente : progression, réassorts, choix

- Élaborer une stratégie commerciale
- > Atelier : initier une prise de parole en librairie, présenter sa maison d'édition et défendre un livre

Vous avez une question concernant cette formation ? Ecrivez à [formations@fontaineolivres.com](mailto:formations@fontaineolivres.com) ou appelez le **01 43 14 03 94**.

### MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel ou à distance
- Il est demandé aux participant-es de venir avec leurs ordinateurs.

### SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Supports théoriques
- Documents de travail issus d'exemples concrets
- Bibliographie, sitographie, institutions utiles
- Modèles de documents informatiques et commerciaux

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue par des quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation
- Autoévaluation des compétences