

LES FONDAMENTAUX DE LA DIFFUSION & DISTRIBUTION

NIVEAU : INITIATION

DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation offre aux participant·es les clés pour comprendre le principe de la diffusion et distribution dans le marché du livre français.

SESSIONS : Du 03/06/2024 au 03/06/2024

TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Identifier les grands principes de la dimension commerciale de l'édition et le cycle financier du livre
- Utiliser les outils de suivi adaptés à son activité, gérer ses coûts et ses stocks
- Choisir et solliciter un diffuseur et un distributeur adaptés à sa maison d'édition
- Préparer l'intégration d'un diffuseur et son distributeur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Études de cas des participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

Un·e formateur·rice avec 25 ans d'expérience à des postes de direction commerciale et des ventes chez les grand·es acteur·rices de la diffusion-distribution

PUBLICS

- Éditeur·rice, responsable d'édition, chargé·e de communication ou de promotion, créateur·rice d'entreprise dans l'édition...
- Toute personne concernée par la diffusion et la distribution du livre

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 pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

- Connaître le secteur de l'édition

PROGRAMME

I. La diffusion et la distribution dans la chaîne du livre

- La chaîne de valeur du livre
- Principales caractéristiques de la diffusion et de la distribution
- Planisphère de l'édition en France : rôle des diffuseurs & distributeurs. Quelle place pour les petits éditeurs ?

II. Typologie des points de vente

- Les différents réseaux et leur poids respectif
- Zoom sur la librairie indépendante, les réseaux spécialisés, la vente en ligne, le livre numérique
- Outils statistiques et répartition des ventes par type de lieux

III. Quels choix de diffusion-distribution ?

- L'auto-diffusion : avantages et limites. Comment gérer sa distribution ?
- La diffusion-distribution déléguée
- Approches alternatives : regroupements d'auto-diffusés, diffuseurs spécialisés

IV. Intégrer un diffuseur/distributeur

- Timing, méthode, documents à préparer, critères de

décision d'un diffuseur

- Les principales clauses du contrat et les points clés
- Le métier du représentant: mission, outils, méthodes
- Rédiger un argumentaire efficace

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

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Contrat de diffusion et éléments méthodologiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Autoévaluation des compétences