FONTAINE O LIVRES
FORMATIONS

DÉVELOPPER SES VENTES EN AUTO-DIFFUSION

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** 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 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