

# RENFORCER LE MODÈLE ÉCONOMIQUE DE SA MAISON D'ÉDITION

X

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT - \* Nouveauté

DURÉE : 1 jour - 7 H

X

SESSIONS : Session à la demande

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

## OBJECTIFS

- Analyser sa maison d'édition sous un angle économique et stratégique
- Appréhender les atouts et les ressources de sa maison d'édition pour envisager son développement

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Éléments de méthodologie pour appliquer concrètement sa stratégie et l'adapter à ses moyens.
- Nombreux ateliers de mise en pratiques.
- Apports théoriques
- Études de cas à partir des expériences des participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

## FORMATEUR

X

## PUBLICS

X

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 dirigeant.e ou associé.e à la stratégie d'une maison d'édition indépendantes ayant au moins 5 ans d'existence
- Se situer dans une vision panoramique de

l'activité : éditoriale, commerciale, financière

## PROGRAMME

### Comment j'envisage ma maison d'édition :

Développement / nombre de nouveautés  
Notion de robustesse / course à la performance

### 1/ Analyser l'existant pour mettre en valeur les développements déjà réalisés

Diffusion – distribution librairies  
Surdiffusion : circuits, ventes directes, partenariat...  
Exploitation numérique  
Ventes de droits internationaux  
Interventions rémunérées autour de la ligne édit  
Expositions si livres illustrés

...

### 2/ Revoir ces catégories du point de vue de la marge

Rappel sur le compte d'exploitation et point d'attention  
Mise en valeur d'une photographie de l'existant CA par secteur et marge

### 3/ Réfléchir à de nouvelles pistes :

Quels pourraient être les besoins de mes clients ? > les interroger ?  
Quels sont mes liens privilégiés ou comment activer de nouveaux contacts (cf linkedin, salon, rdv, brainstorming en interne)

Certaines pratiques de mes concurrents peuvent elles m'inspirer ?  
envisager les besoins pour se lancer : organisation, avec qui, investissement...

#### **4/ construire un tableau de bord des actions à mettre en place**

##### **MODALITES PÉDAGOGIQUES**

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur - Internet haut débit.
- Nb : il est préférable d'amener son propre ordinateur portable. Nous pouvons en fournir un sur

demande (coût additionnel : 30€ HT).

- En présentiel/en visioconférence

##### **SUPPORTS / DOCUMENTATIONS**

- Boîte à outils & liste de ressources
- Supports théoriques
- Documents de travail issus d'exemples concrets
- Bibliographie, sitographie, institutions utiles

##### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Auto-évaluation par relevé d'acquis de compétences
- Quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation