INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS
01 43 14 03 94
formations@fontaineolivres.com

TROUVER ET DÉFENDRE UN PROJET DE LIVRE
Livres pratiques, jeunesse et illustrés

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT
DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation vous donnera les outils nécessaires pour prospecter dans le secteur du livre pratique, jeunesse ou illustré, et les proposer à vos clients ou supérieurs hiérarchiques.

SESSIONS : Du 30/11/2026 au 30/11/2026
TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Développer sa compréhension des stratégies éditoriales**
- **Utiliser les bons outils pour trouver de nouvelles idées correspondant à l'identité d'une maison d'édition**
- **Identifier les réseaux français et les foires internationales**
- **Appliquer une méthodologie prospective déployable en entreprise**
- **Expliquer un projet à sa hiérarchie de façon efficace**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

• Études de cas : création d'un secteur au sein d'une maison, analyse de développement de différentes collections…
• Exercices pratiques de mise en situation (création d'une maison d'édition fictive…) et analyse de documents (tableaux des meilleures ventes)
• Bibliographie, sitographie, institutions utiles

FORMATEUR

Un·e responsable éditorial expérimenté·e dans le secteur du livre pratique, avec une expérience pédagogique confirmée en tant que formateur·rice

PUBLICS

• Directeur·rice de collection, assistant·e éditorial, éditeur·rice free-lance, éditeur·rice qui souhaite acquérir un savoir-faire dans la prospection
• Porteur·euse de projet d'une maison d'édition ou d'un département dans le secteur du livre pratique, jeunesse ou illustré

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

Il n'y a pas de prérequis particulier pour suivre cette formation.

PROGRAMME

I. L'éditeur·rice de prospection dans le secteur pratique
• Introduction sur l'importance du secteur pratique dans le marché du livre
• Focus sur les modes et les tendances éditoriales
• Les possibilités de coédition

II. Qu'est-ce qu'une bonne idée ?
• Comment définir l'identité d'une maison d'édition ?
• Comprendre une stratégie éditoriale

FONTAINE O LIVRES

• Anticiper la commercialisation : les forces et faiblesses de la diffusion distribution

III. La prospection endogène
• Grille pour l'analyse du catalogue : les nouveautés et le fonds
• L'importance des collections et les stratégies pour les développer
• Développer les nouvelles éditions et les rééditions

IV. La prospection exogène
• Méthode de veille de marché
• Achats de droits et foires internationales
• Analyse de la concurrence et stratégies à adopter en cas d'éditeur·rice « suiveur·euse »
• Traduire ou faire écrire : avantages et contraintes selon sa stratégie éditoriale

V. Conception éditoriale
• Présenter un projet à sa hiérarchie
• Défendre le projet auprès du diffuseur et du libraire
• Conclusion : les ouvrages « de coup » et la prise de risque éditoriale

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

• Tableaux des meilleures ventes
• Modèles de fiches de projets
• Grilles méthodologiques

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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