



LA DIFFUSION ET LA DISTRIBUTION DES LIVRES

Formation pour éditeurs auto diffusés

Dates : 13 septembre 2021
Durée : 1 jour
Lieu : Strasbourg
Coût : 245 €
Effectif : 12 personnes

Cadre réservé à la HEAR

Public concerné :

les éditeurs autodiffusés, les éditeurs autodiffusés qui veulent passer en diffusion et les créateurs de maison d'édition.

Formateur :

Florent Grandin : il travaille dans l'univers de l'édition depuis dix ans. Il connaît les rouages de la machine, la longue route que doit parcourir un livre, depuis les mains de son auteur jusqu'à celle de son lecteur, ses détours par l'imprimeur, l'équipe de distribution, le libraire.

Renseignements / inscription :

Gilles Million, CIL Grand Est :

Mail : cil@cilgrandest.com

-

HEAR :

Tel : 03 69 06 37 89

Mail : gregory.jerome@hear.fr

anais.menrath@hear.fr

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Pour valoriser son catalogue à court et long terme, pour développer ses ventes et son chiffre d'affaires, l'éditeur doit connaître et dialoguer au mieux avec les acteurs de la commercialisation du livre et maîtriser une étape de la commercialisation : la diffusion des livres.

En suivant cette formation, les participants seront en mesure de cerner les enjeux de l'autodiffusion et de l'autodistribution, de la diffusion selon les enjeux qu'ils auront cernés et de faire des choix stratégiques assumés.

PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION :

Autodiffusion ou diffusion :

- Savoir vendre et pitcher sa ligne éditoriale, quels supports de communication en direction des libraires
- Référencements, métadonnées, Electre et Dilicom
- Dépôts ou facturation, faculté de retours et ventes fermes
- Suivi logistique, coordination de la gestion du stock et les dépôts ou la facturation
- Comment se faire payer ?
- Autodistribution et possibilités d'externalisations
- La vente en ligne :
 - en direct
 - par Amazon et les autres
- Optimiser ses coûts
- Excel et logiciels
- Catalogues, bons de commandes (numérique et papier), « fiches argus »
- Comment fonctionnent les libraires et comment travailler avec les librairies, les enseignes...
- Comment mettre le pied dans la porte, à quelle saison selon son catalogue,
- Comment pérenniser une relation commerciale

Choisir son diffuseur :

- Pourquoi être diffusé ?
- Développer son chiffre d'affaires sans perdre de bénéfices
- Anticiper et gérer le risque des retours

- Panorama de la diffusion-distribution
- Typologie des points de ventes : indépendants, spécialisés, GSS, GSA
- Définir la meilleure diffusion possible
- Comment démarcher un diffuseur et présenter son offre éditoriale
- Négocier le contrat de diffusion, leviers d'action, points cruciaux
- Débarquer chez un diffuseur : une étape à soigner
- Jeux de rôle, mise en relation (selon nombre d'inscrits)
- Témoignages : un éditeur du réseau régional Grand Est – un représentant d'un diffuseur couvrant le réseau régional.

METHODE PEDAGOGIQUE :

Apports théoriques, apports pratiques du formateur et des stagiaires, jeux de rôles, étude de cas pratiques, lecture de contrats types et témoignages de professionnels.

SUPPORTS FOURNIS AUX STAGIAIRES

Documentation Powerpoint, liste de ressources professionnelles, données bibliographiques.

ÉVALUATION PEDAGOGIQUE EN FIN DE PARCOURS

Un temps d'évaluation orale sur les acquis du stage sera organisé en fin de stage. Un questionnaire en ligne sera envoyé aux stagiaires. Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant.