



# LA DIFFUSION ET LA DISTRIBUTION DES LIVRES

## Formation pour éditeurs diffusés distribués

Date : 16 septembre 2021  
Durée : 1 jour  
Lieu : Strasbourg  
Coût : 245 €  
Effectif : 10 personnes

Cadre réservé à la HEAR

### Public concerné :

les éditeurs autodiffusés, les éditeurs autodiffusés qui veulent passer en diffusion-distribution, les éditeurs déjà diffusés distribués.

### 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](mailto:cil@cilgrandest.com)

-

HEAR :

Tel : 03 69 06 37 89

Mail : [gregory.jerome@hear.fr](mailto:gregory.jerome@hear.fr)  
[anais.menrath@hear.fr](mailto: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 et la distribution des livres.

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

### PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION :

#### 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 d'éditeurs du réseau régional Grand Est

#### Optimiser sa diffusion-distribution :

- Définir l'équilibre économique d'une diffusion
- Gérer les flux physiques, gérer les flux financiers, gérer les remises et marges
- Panorama de la diffusion-distribution
- Optimiser sa relation avec sa diffusion
- Relation avec la direction commerciale
- Mise en place, réassorts et retours
- Les grands comptes

- Relation avec les représentants, argumentaires et réunions commerciales
- Prospection en librairie, marketing et PLV
- Saisonnalité des ventes et opérations commerciales
- Les enjeux de la surdiffusion
- Comprendre et renégocier son contrat de diffusion, changer de diffusion, quand et comment
- Diffusion et distribution Belgique, Suisse, Canada, Monde
- Le distributeur
  - Au cœur de la supply chain
  - Potentiels et coûts cachés
  - Développer une relation personnelle
  - Diffusions numériques, pièges et opportunités
- Maîtrise des métadonnées
- Optimiser ses transports
- Gérer ses stocks, solde et pilon
- Jeu de rôle : présentation commerciale, pitches et séminaires (selon le 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.