



Optimiser ses relations avec ses partenaires de diffusion et de distribution

Tous les leviers pour une diffusion-distribution réussie

Formation

Lundi 24 et mardi 25 avril 2023, 9h30 – 17h30

Formation dispensée en présentiel à Dijon (71, rue Chabot-Charny)
ou à Besançon (25, rue Gambetta) selon les inscrits.

Formation dispensée par le cabinet Axiales, proposée et prise en charge par l'Agence Livre & Lecture Bourgogne-Franche-Comté, **ouverte aux éditeurs de la région** à jour de leur adhésion 2023.

Intervenant • Mathias Échenay, cabinet Axiales, expert en commercialisation du livre et diffusion.

Objectifs

- Repérer les leviers d'action chez son diffuseur
- Maîtriser ses coûts de distribution
- S'adapter au marché et à ses partenaires afin d'améliorer ses ventes

Méthodes pédagogiques

Les différents modules de la formation seront illustrés par deux cas de livres, produits par des groupes de travail, puis agrémentés de retour d'expériences ainsi que d'apports théoriques. Les exemples issus des maisons d'édition des participants seront mis en commun.

Contenu

- **Maîtriser les règles du marché**
 - Le marché de l'édition (éditeurs et groupes)
 - Les canaux de vente (les différents réseaux et leurs poids)
 - Les règles du marché, les flux
- **Définir ses enjeux commerciaux**
 - Les nouveautés, le fonds
 - Cas d'étude : la nouveauté à paraître
- **Concevoir sa politique commerciale**
 - Le rétroplanning commercial
 - Le plan de lancement
 - Les objectifs de mise en place
- **Fonctionner avec la diffusion**
 - Définitions et rôle du représentant
 - L'organisation des structures
 - Les bonnes pratiques des éditeurs
- **Optimiser les phases en amont de la parution**
 - L'argumentaire
 - Le référencement
 - Les réunions commerciales
- **Maîtriser les données chiffrées**
 - Les chiffres-clés
 - Le taux de retour
 - Les statistiques et le tableau de bord
- **Vendre en librairie**
 - Les paramètres-clés d'un point de vente, les niveaux de librairies et le nombre
 - La politique d'achat et la gestion du stock
 - La « surdiffusion » ou la relation libraires
 - Le fichier client
- **Maîtriser les éléments-clés de la distribution**
 - Les notions-clés
 - La gestion des stocks et des autres prestations de distribution
 - Les services interprofessionnels
- **Renégocier son contrat de diffusion-distribution**
 - Les questions préalables : quand et pourquoi changer
 - Opportunités et risques
 - Les points-clés des contrats

Inscription & contact

Inscription en ligne avant le **17 avril** via le lien suivant : <https://forms.gle/9RS8zAVSjQ5X7wn46>

Renseignements auprès de David Finot :

d.finot@livre-bourgognefranchecomte.fr • 03 80 68 80 20