

Formations à destination des éditeurs du Grand Est



Pour qui ?

Sont concernées par cet accompagnement les structures **éditoriales indépendantes** qui, quel que soit leur statut juridique, exercent une activité économique, dont le siège social est basé en région Grand Est et qui répondent aux conditions suivantes :

- o production d'un catalogue régulier (minimum 2 ouvrages par an) et composé d'au moins 50 % d'ouvrages écrits par d'autres auteurs que le responsable de la structure (hors création et rachat) ;
- o proposition et signature d'un contrat en bonne et due forme avec le(s) auteur(s) ;
- o avoir obtenu un ISBN et pratiquer le dépôt légal ;
- o respect des règles du code de la propriété intellectuelle et des usages professionnels en vigueur dans la chaîne économique du livre.

Par session de formation, **12 éditeurs maximum** pourront être accompagnés selon les modules.

Les différents modules de formation sont cumulables.

Volet 1 : Quels outils pour gérer sa maison d'édition ?

La Région Grand Est et la CIL vous proposent des formations portant sur la gestion de la maison d'édition, sur le plan de la gestion des droits comme celle de vos stocks.

MODULE 1 : rendez-vous utilisateurs du logiciels Edigest et In Quatro

proposé par la CIL et 2DCOM.

Description : ce temps d'échange s'adresse aux éditeurs désireux d'être équipés d'un logiciel de gestion.

Objectif : découvrir le fonctionnement des logiciels et leurs spécificités

Durée de la rencontre : 4 heures

Public ciblé : Editeurs, porteurs de projet de création de maison d'édition.

Tarif : accès libre sur inscription.

Lieu : rendez-vous en visioconférence, le lien zoom sera communiqué aux inscrits.

Calendrier : **vendredi 8 avril 2022, de 9h à 13h**, possibilité de poursuivre la journée avec un rendez vous individuel.

Intervenant : David Da Silva, formateur 2DCOM.

Volet 2 : Comment allier écologie et économie ?

Dans une dynamique de développement et de montée en gamme, la Région Grand Est et la CIL vous proposent trois formations portant sur le développement durable et son application à l'édition. Ces trois modules complémentaires, vous permettront de mieux comprendre les enjeux de la filière du livre dans le cadre du développement durable et d'assimiler les actions réalisables dans une optique de réduction de l'impact environnemental de l'édition. Les trois modules présentés ci-dessous sont proposés de manière regroupés sur deux jours.

MODULE 2 : Qu'est-ce qu'un livre écoconçu ?

proposé par la Région Grand Est

Description : Papier, encres, lieu d'impression, labels imprimeurs, nombre de kilomètres parcouru par le livre de son impression à sa commercialisation, autant de critères à étudier lors de l'édition d'un ouvrage éco-conçu. Cette formation s'axe autour de la constitution du cahier des charges d'un projet éditorial de façon écoresponsable.

Objectif : Permettre aux éditeurs de connaître les éléments influant de l'écoconception d'un projet éditorial et les conséquences sociales, environnementales et économiques de leurs choix – tout au long de la chaîne de production du livre – afin de pouvoir prendre les décisions les plus écologiques et éthiques possible – en fonction de chaque projet éditorial particulier.

MODULE 3 : Le guide des relations éditeur-imprimeur,

proposé par la Région Grand Est

Description : Bon nombre d'informations concernant la traçabilité des composants d'un ouvrage sont détenues par les imprimeurs ou peuvent être obtenus par leur intermédiaire. Qu'il s'agisse de l'origine du papier, de lieu d'extraction du bois le composant de leurs certifications ou de la composition des encres, l'imprimeur est un acteur à interroger afin de recueillir le plus d'éléments permettant de connaître l'origine des composants d'un ouvrage.

Objectif : Permettre aux éditeurs d'obtenir de l'imprimeur les informations sur l'origine des matériaux d'impression et de fabrication d'un ouvrage – ainsi que de connaître et prévoir toutes les étapes de travail de l'imprimeur.

MODULE 4 : La vie du livre en circuit court,

proposé par la Région Grand Est

Description : L'éco-responsabilité dans la filière du livre se traduit également par la diffusion et la distribution et la réflexion sur l'impact du transport des ouvrages. Cette formation aborde la diffusion-distribution locale et les alternatives écoresponsables dans la commercialisation de son catalogue.

Objectif : Permettre aux éditeurs de comprendre les enjeux et les avantages de la diffusion et de la distribution locale alternative et d'adapter son activité à cette nouvelle possibilité logistique et commerciale.

Durée de la formation pour ces 3 modules regroupés : 10 heures

Public ciblé : Les éditeurs remplissant les critères présentés dans la partie « Pour qui ? » ci-dessus.

Tarif : coûts pédagogiques pris en charge par la Région Grand Est

Lieu : La formation se déroulera sur un des sites de la Région (Châlons-en-Champagne, Strasbourg, Metz ou Nancy). Ce choix se fera en fonction de l'origine géographique des participants. Possibilité également d'une organisation par visio-conférence.

Calendrier : **le 13 et le 20 juin 2022**

Intervenant : Charles Hédouin, éditeur et co-fondateur du comptoir Livr&co, librairie en ligne recensant des titres éco-conçus grâce à un système de picto-repères et permettant de connaître la traçabilité et l'origine des composants des ouvrages.

Volet 3 : Comment mieux parler de ses livres ?

Dans une dynamique de développement et de montée en gamme, la Région Grand Est et la CIL vous proposent deux formations portant sur la valorisation commerciale de vos ouvrages. Ces deux modules complémentaires, vous permettront de mieux accompagner vos ouvrages face à des représentants, de mieux les défendre face à des libraires, et de comprendre comment utiliser ces arguments de ventes et vos supports commerciaux dans le cadre de relations avec la presse et de promotion de vos ouvrages dans les médias.

MODULE 5 : Réussir ses présentations commerciales

proposé par la Région Grand Est

Description : La priorité pour chaque éditeur est d'abord de convaincre et de mobiliser ceux qui seront les premiers « médiateurs » des nouveautés comme du catalogue dans son ensemble : représentants et libraires. Le pitch commercial est un exercice souvent difficile : présenter un programme éditorial en un temps limité nécessite d'être percutant et de mettre en valeur les éléments qui peuvent séduire le libraire ou servir aux représentants.

Objectif : Permettre aux éditeurs de mieux présenter leurs ouvrages à des libraires ou à des représentants, et de construire des argumentaires de ventes pertinents et attirants.

Durée de la formation : 2 jours (soit 14 heures)

Public ciblé : Dirigeants, responsables éditoriaux, éditeurs, responsables marketing, responsables commerciaux, responsables des cessions de droits. Nombre limité à 8 participants, pour permettre à chaque stagiaire de s'entraîner à la présentation orale de son argumentation commerciale.

Tarif : Gratuit

Lieu de la formation : La formation se déroulera sur un des sites de la Région (Châlons-en-Champagne, Strasbourg, Metz ou Nancy). Ce choix se fera en fonction de l'origine géographique des participants.

Calendrier : **mercredi 29 et jeudi 30 juin 2022** matin de 9 h à 12 h 30 | après-midi de 13 h 30 à 17 h ; inscription avant le 31 mai 2022.

Intervenante : Françoise Geoffroy-Bernard, consultante associée d'Axiales : spécialiste du marketing et de la communication appliqués au livre, elle a travaillé dans plusieurs maisons d'édition (Hachette Education, Jean-Claude Lattès, Magnard) puis développé son expertise comme formatrice, y compris à l'international (Algérie, Belgique, Chine, Espagne, Liban, Vietnam), enseignante (Paris 10, Paris 13, ESCP Europe), autrice (Les Professions du livre, Histoire de la librairie française, Le Management de l'entreprise d'édition) et depuis 2012, grâce aux nombreuses missions réalisées en tant que consultante.

MODULE 6 : Les relations avec la presse

proposé par la CIL

Description : Pour valoriser son catalogue à court et long terme, pour développer ses ventes et son chiffre d'affaires, fidéliser ses auteurs, installer la notoriété de l'image de la maison d'édition, l'éditeur doit connaître le fonctionnement des médias et maîtriser sa relation avec ceux-ci. Découvrir le programme de la formation.

Objectif : En suivant cette formation, les participants seront en mesure de maîtriser le fonctionnement des relations avec les professionnels de la presse et produire des documents permettant de mettre en œuvre des stratégies de communication vers ceux-ci.

Durée de la formation : 7 heures

Public ciblé : Les éditeurs remplissant les critères présentés dans la partie « Pour qui ? » ci-dessus. (10 places)

Tarif : 250€ par journée (pour connaître les modalités de prise en charge veuillez contacter la **CIL**)

Lieu de la formation : Strasbourg

Calendrier : **jeudi 16 juin 2022**. Matin de 9 h à 12 h | après-midi de 13 h à 17 h ; inscription avant le 15 mai 2022 pour les stagiaires souhaitant solliciter leur OPCO.

Intervenante : Camille Paulian, a travaillé au sein de maisons d'éditions parisiennes, et fait désormais partie de l'agence de Relations Presse Trame, elle travaille, entre autres, avec La Manufacture de livres, Le Tripode, Matin Calme, Le Castor Astral, le prix des Libraires, le Prix littéraire de Trouville Pavillon Augustine.

Volet 4 : Comment commercialiser ses livres ?

Dans une dynamique de développement et de montée en gamme, la Région Grand Est et la CIL vous proposent trois formations portant sur la commercialisation de vos ouvrages grâce à la diffusion, la distribution et la surdiffusion. Ces trois modules complémentaires, vous permettront de mieux comprendre les rouages de la diffusion-distribution et d'exploiter tous les canaux de ventes existants.

MODULE 7 : La diffusion et la distribution des livres (éditeurs auto diffusés)

proposé par la CIL

Description : 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.

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

Durée de la formation : 7 heures

Public ciblé : Les éditeurs auto diffusés qui veulent passer en diffusion et les créateurs de maison d'édition. (12 places)

Tarif : 250€ (pour connaître les modalités de prise en charge veuillez contacter la **CIL**)

Lieu de la formation : Strasbourg

Calendrier : **jeudi 7 juillet 2022**, matin de 9 h à 12 h | après-midi de 13 h à 17 h ; inscription avant le 31 juillet 2021.

Intervenante : Florent Grandin, éditeur et co-fondateur des Editions Père Fouettard, travaille dans l'univers de l'édition depuis dix ans.

MODULE 8 : La diffusion et la distribution des livres (éditeurs diffusés distribués)

proposé par la CIL

Description : 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 des étapes de la commercialisation : la diffusion et la distribution des livres.

Découvrir le programme de la formation.

Objectif : 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.

Durée de la formation : 7 heures

Public ciblé : Les éditeurs auto diffusés qui veulent passer en diffusion-distribution, les éditeurs déjà diffusés distribués. (10 places)

Tarif : 250€ (pour connaître les modalités de prise en charge veuillez contacter la **CIL**)

Lieu : Strasbourg

Calendrier : **vendredi 8 juillet 2022**, matin de 9 h à 12 h | après-midi de 13 h à 17 h

Intervenant : Florent Grandin, éditeur et co-fondateur des Editions Père Fouettard, travaille dans l'univers de l'édition depuis dix ans.

Pour aller plus loin

MODULE 9 : Dynamiser ses ventes grâce à la sur diffusion,

proposé par la Région Grand Est

Description : Cette formation propose une approche concrète des outils d'analyse et de suivi des résultats commerciaux de son diffuseur, ainsi que des outils de sur diffusion que l'éditeur peut développer pour renforcer sa relation avec les libraires. La première journée permet d'aborder les outils d'analyse de son activité commerciale (tableaux de bord, connaissance des canaux et ciblage), ainsi que de renforcer sa capacité à bien travailler avec son diffuseur (relation, articulation des rôles, suivi des objectifs, outils d'information). La 2e journée permettra de cerner les enjeux de la surdiffusion et de décrire les outils qui permettent de renforcer le lien avec les libraires (ILV, animations, opérations commerciales, partenariats...), que la fonction soit externalisée ou pas.

Objectif :

- Maîtriser les leviers de progrès d'une diffusion déléguée
- Comprendre l'articulation des rôles entre le diffuseur et l'éditeur dans la relation libraire
- Créer les outils d'aide à la vente en magasin
- Cerner les enjeux de fidélisation et les moyens pour construire une image durable auprès des libraires

Durée de la formation : 2 jours (soit 14 heures)

Public ciblé : Les éditeurs en diffusion déléguée

Tarif : Gratuit

Lieu : La formation se déroulera sur un des sites de la Région (Châlons-en-Champagne, Strasbourg, Metz ou Nancy). Ce choix se fera en fonction de l'origine géographique des participants. Possibilité également d'une organisation par visio-conférence.

Calendrier : **15 et 16 septembre 2022** - matin de 9 h à 12 h 30 | après-midi de 13 h 30 à 17 h

Intervenant : Mathilde Rimaud et Mathias Echenay, consultants associés du cabinet Axiales. Depuis vingt ans dans les métiers du livre, Mathilde Rimaud a été en charge pendant plusieurs années de la politique commerciale de Didier Jeunesse. Elle accompagne depuis les éditeurs et libraires dans leur stratégie de développement commercial. Mathias Echenay a été représentant, chef des ventes, directeur des ventes et plus récemment directeur général du CDE et FED (filiales de diffusion du groupe Gallimard).

Inscriptions

Peuvent s'inscrire les éditeurs remplissant les critères présentés dans la partie « public ciblé » de chaque module :

- o Le **formulaire d'inscription complété**, disponible [ici](#) ;
- o **Tout autre document jugé utile** par le candidat (programme éditorial, catalogue, informations sur la structure de diffusion-distribution qui représente la maison d'édition, etc.).
- o En cas de demande de plusieurs formations et afin de limiter les doublons, nous vous invitons à nous adresser une **demande globalisée par structure**.

La candidature aux formations **Les relations avec la presse** et **Réussir ses présentations commerciales (session du 16 juin 2022 uniquement)** sont à adresser **d'ici le 15 mai 2022** via le formulaire d'inscription mentionné ci-dessus. Pour les autres formations, la candidature est à adresser via le formulaire d'inscription.

En fonction des demandes et des retours, certaines formations pourront être mutualisées et/ou fusionnées.

Pour toute question, vous pouvez joindre Sophie ABELLAN, Chargée de mission livre, Gilles MILLION, Directeur de la CIL aux adresses suivantes :

Sophie ABELLAN : livre@grandest.fr

Gilles MILLION : cil@cilgrandest.com

À vos agendas

Vendredi 8 avril 2022 : rendez-vous 2DCOM, démonstration In Quarto - Edigest

Lundi & Vendredi 13 et 17 juin 2022
Comment allier écologie et économie

Mercredi 29 et jeudi 30 juin 2022
Réussir ses présentations commerciales

Jeudi 16 juin 2022 : Les relations avec la presse

Jeudi 7 juillet 2022 : La diffusion et la distribution des livres (éditeurs auto diffusés)

Vendredi 8 juillet 2022 : La diffusion et la distribution des livres (éditeurs diffusés)

Jeudi 15 et vendredi 16 septembre
Dynamiser ses ventes grâce à la sur diffusion