

- L'AUTO
- DIFFUSION-DISTRIBUTION

## L' AUTODIFFUSION

Communiquer – Promouvoir

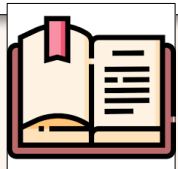
### Etablir le contact avec les librairies

Comme toute démarche commerciale, la diffusion repose avant tout sur le contact humain. Ainsi pour défendre au mieux des livres et parler de la maison d'édition, rien ne remplace un rendez-vous physique à la librairie, un échange et du temps. 2 objectifs majeurs à cette prise de contact :

**Amener l'information « minimale »**  
**Etablir des liens privilégiés et passer par un rendez-vous**

**Visiter les librairies = Préparer un premier rendez-vous**

- Bien connaître son projet éditorial.
- Bien connaître son catalogue.
- Appréhender le marché en présupposant où son livre pourrait être vendu.



Coté  
Editeur

**Mais pas  
que...**



Coté Client

- La librairie défend-elle l'édition indépendante ?
- Quels sont les goûts des libraires ? (Un rapide tour sur le site de la librairie vous apportera un premier ressenti intéressant.)
- Quelle est la bonne personne avec qui prendre rendez-vous ?

Parmi votre catalogue ou vos nouveautés, quel titre sera le plus susceptible de constituer une porte