

## Décembre 2006

### Dans la cour des grands.

A l'attention de nos chers auteurs, imprimeurs, libraires, lecteurs...

Dix-huit mois après sa création, L'iroli a la joie de vous annoncer que nous venons de signer un contrat avec POLLEN DIFFUSION. A partir du mois de février 2007, nos livres seront présents dans quelque 650 librairies en France et en Belgique. Le rêve de tout petit éditeur : entrer dans la catégorie des éditeurs professionnels, jouer dans la cour des grands.

Bonne nouvelle : nous perdons une certaine indépendance. Car, si nous restons maîtres de nos choix, nous ne pouvons pas tout à fait faire ce que bon nous semble. L'indépendance - si jamais cet état existe... - voudrait dire que nous ne dépendons pas du marché et que nous avons nos propres ressources ce qui n'est pas le cas. Les Editions l'iroli ne peuvent pas se permettre d'être indépendantes parce qu'elles doivent gagner de l'argent pour vivre. Elles sont heureuses de vous annoncer qu'elles acceptent de devenir un maillon de la chaîne du livre... de la petite chaîne du livre bien sûr.

Quelques chiffres. Lors du colloque sur la petite édition au salon du Livre de Paris on a entendu que les petits éditeurs n'y connaissent rien aux chiffres et qu'ils ne savent pas combien de livres ils vendent... j'étais trop timide à l'époque pour protester, époque révolue. Jugez plutôt : nous vendons 5 livres par jour et nous avons besoin d'en vendre un minimum de 15 (25 serait bien mieux). Voilà les chiffres : le libraire, ce lascar ou cet ange prend 35%, le diffuseur-distributeur 25%, l'auteur 10% (il comprend parfaitement qu'il ne peut pas demander plus et il lui arrive, adorable, d'en demander moins ! ), l'imprimeur 15%... Dans ce cas précis, il reste 15% à l'éditeur : le minimum pour lui assurer un revenu (faible) en échange de son travail (réel) une fois les charges (sociales, sécu, retraite... frais de déplacement, frais de publicité et autres) déduites. Quinze pour cent, bien sûr, lorsque tous les exemplaires du livre sont vendus. Ce qui peut prendre un certain temps, voire des années. Le seul point compressible dans ces calculs ce sont les frais d'imprimeur. Pour que la part de la fabrication reste raisonnable, il faut des tirages « importants » pour un petit éditeur. A moins de 1000 exemplaires, ça coince sérieusement...

Autre point non négligeable (et triste) : les retours. Quand l'éditrice en herbe voit arriver par la fenêtre le Calberson jaune cela signifie : que des livres n'ont pas été vendus dans les six mois, que des livres reviennent dans un état invendable et... qu'il va falloir faire un « avoir » au libraire. Ce fastidieux travail de gestion de retours sera aussi celui du diffuseur. Mais attention, si les retours dépassent un certain taux (25 pour cent généralement) le diffuseur augmente son pourcentage de remise. Il y a donc tout intérêt à viser juste en termes de livres à placer. Ajuster les tirages et le tir !

Un casse-tête ? un défi plutôt ! A nous de faire en sorte que la communication autour du livre crée la demande... Et il paraît qu'un bon livre a plus de chances d'être chroniqué par un journal important si son éditeur joue dans la cour des grands. En 2007, tous les espoirs sont permis.