



Occitanie
Livre & Lecture



STÉPHANE DAUMAY
CONSEIL EN LIBRAIRIE

Les représentants

ENJEUX

- ⇒ Méthodologie de travail pour optimiser les achats
- ⇒ Travail des offices suivant un programme revisité
- ⇒ Réassorts avec conditions commerciales pour alimenter les rayons
- ⇒ Opérationnel d'été à travailler pour maintenir la reprise d'activité
- ⇒ Rentrée de septembre essentielle pour consolider l'activité
- ⇒ Fin d'année stratégique avec une politique d'achats mise en œuvre en amont

ACTION IMMEDIATE

1

Méthodologie : dans le contexte sanitaire, recevoir un représentant nécessite de mettre en place des procédures. Entre un lieu en dehors de la surface de vente, un espace non confiné, l'impératif du rendez-vous fixé et des plages horaires dédiées. Le libraire est en droit de demander à recevoir le programme à l'avance, faisant logiquement partie du protocole commercial. L'occasion est donnée de **redéfinir la méthode de travail** :

- proposition en amont du représentant
- envoi du programme
- ajustement des quantités lors du RV (présentiel ou non)
- validation du bon de commande et renvoi
- ou bien travail du programme en direct avec les forces de vente.

Idem pour toute prise de commande à distance, par téléphone ou visio. L'absence de représentant sur le secteur oblige à d'autant plus d'attention et à interpellier les directions de vente pour bénéficier d'une alternative.

2

Offices : les programmes de nouveautés ont été allégés jusqu'à la fin d'année. Le travail avec les commerciaux devrait s'effectuer avec plus de fluidité. Le temps imparti aux achats des offices sera donc plus optimisé que subi. A noter les sorties à fort potentiel programmées d'ici l'été (*voir fiche Commerce*) qui méritent une **prise de commande pondérée et ambitieuse à la fois** pour que l'offre en librairie ne s'étiolle pas et qu'elle soutienne l'activité. L'adage du libraire, selon lequel « 0 est une quantité », rappelle avant tout qu'acheter c'est savoir dire « non », y compris dans le cadre d'un réassort.

3

Réassorts : axe de travail essentiel à la suite des réouvertures, le journal des ventes permet de déclencher un réassort. Les commerciaux peuvent accompagner la reprise en traitant les réassorts avec des conditions commerciales avantageuses, voire exceptionnelles. Ils accompagnent ainsi l'activité commerciale et appuient les choix éditoriaux. Perçu comme fastidieux, avec des délais de livraison variables, négocier des réassorts (lors d'un pointage catalogue) avec des conditions permet cependant de dégager **un meilleur taux de marge et/ou des échéances**. Le réassort permet aussi de pointer les offices du printemps qui n'ont pas bénéficié d'une couverture médiatique suffisante et qu'il faudrait retravailler avec parcimonie. Le libraire, pour optimiser ses marges, peut prioriser le réassort, ou du moins prêter attention aux diffuseurs accordant les meilleures conditions commerciales.

4

Opérationnel : quel que soit la typologie de la librairie et sa spécialisation, les opérations commerciales de l'été permettent de **maintenir une offre ciblée et d'enclencher un flux client**. Pour l'été 2020, les conditions commerciales proposées par les commerciaux devraient être incitatives. L'opérationnel ne se limite pas à des box ou des TG. Il permet aussi de pointer un fond de catalogue. Les OP de l'été (poche, romans terroirs, cahiers de vacances...) sont soutenues par une stratégie marketing sur lesquelles les libraires peuvent s'appuyer (exemplaire offert, affiches, goodies, marque-pages...). Cet été, les opérations en parascolaire pourraient connaître un vrai succès auprès de la clientèle afin de permettre aux élèves d'alimenter, avant la rentrée, leur socle de connaissances suite à l'école à distance.

5

Rentrée de septembre : les programmes de la rentrée, allégés, permettent de travailler au plus près l'offre éditoriale. Certains catalogues de diffuseurs plus confidentiels méritent toute l'attention des libraires pour nouer ou renouer un travail avec leurs représentants. Bien évidemment, la situation économique de la librairie et la conjoncture peuvent impacter le budget achats. Le libraire doit pouvoir **s'appuyer sur le professionnalisme des représentants pour prioriser les nouveautés à travailler**. Le libraire, maître de ses achats, restant décisionnaire final.

6

Fin d'année : plus encore que les années précédentes, les ventes de fin d'année seront déterminantes pour l'exercice de 2020. Avec certains catalogues, dès l'été les pointages et offices de l'automne seront proposés. Il semble essentiel de travailler au mieux avec les commerciaux les derniers mois de l'année, dans **l'optique gagnant-gagnant**. Les sensibiliser sur une méthodologie de travail éprouvée pour que le libraire garde la main, comme tout le long de l'année.

PROJECTION

Le travail avec les commerciaux a pris une nouvelle dimension dans ce contexte. Le SLF a réuni les diffuseurs et distributeurs ces dernières semaines pour permettre un redémarrage dans les meilleures conditions. On peut considérer les commerciaux en tant qu'ambassadeurs de maisons d'édition et de leurs programmes, comme [de véritables partenaires commerciaux](#), maillon non moins essentiel de la chaîne du livre.

Le travail à distance avec les commerciaux, sans être forcément subi, reste néanmoins une alternative commerciale. Sans doute que pour certains catalogues ce *modus operandi* va s'ancrer dans le temps. Il conviendra pour le libraire de [bien appréhender ce travail à distance](#), de se pencher sur l'argumentaire, d'acheter avec discernement auprès des commerciaux.

Toute la chaîne du livre, dans cette singulière épreuve, est derrière les libraires, son maillon le plus faible : « *si ce maillon faible casse, c'est toute la chaîne qui déraile. Et c'est grave.* » Antoine Gallimard, France Inter, 3 mai 2020. Les commerciaux, au sein de cette chaîne, servent de courroie de transmission. Leur rappeler leur rôle au besoin. [Le libraire est décisionnaire, acheteur averti, donneur d'ordre](#), *a fortiori* dans le contexte d'aujourd'hui.

La [délégation des achats](#) est une piste de travail vertueuse dans le contexte d'aujourd'hui. Compte-tenu des contraintes logistiques et procédures mises en œuvre, et puisque les plannings sont modulés, une partie du travail des offices, comme du réassort, peut être délégué à une personne ressource ou désireuse de monter en compétence.