

Les circuits de distribution et de diffusion

De l'éditeur au lecteur : des chemins variés

Pour aller de l'éditeur à l'acheteur final, le livre peut emprunter un chemin plus ou moins long. Ce chemin s'appelle le circuit de distribution.

Voici les différents circuits que peut emprunter le livre :

éditeur		acheteur
éditeur	libraire	acheteur
éditeur	distributeur/diffuseur	libraire
		acheteur

Le circuit court éditeur-acheteur

L'Afrique, comme on l'a vu, manque de librairies. L'éditeur cherchera donc, quand il le pourra, à aller lui-même à la rencontre de son public. Deux moyens s'offrent à lui : le courtage et la vente par correspondance (VPC).

Le courtage

Le courtage, également appelé vente à domicile ou encore colportage, représente en Afrique un moyen de vente traditionnel. Le colportage s'applique à de nombreux domaines et le livre s'y inclut tout naturellement. C'est un système peu coûteux pour l'éditeur, car la rémunération d'un courtier est moins forte que celle d'un libraire ou d'un diffuseur. Cependant, les courtiers ne permettent de toucher qu'une clientèle limitée. D'autre part, ils constituent une force de vente souvent instable qu'il faut renouveler fréquemment.

Les éditeurs de livres scolaires ont également recours à la vente directe pour commercialiser leurs ouvrages auprès des écoles ou des services de l'Éducation nationale.

La vente par correspondance (VPC)

La VPC permet de vendre à des catégories d'acheteurs bien déterminées : médecins, avocats, banquiers, etc. Deux obstacles empêchent actuellement le développement en Afrique de cette méthode de vente répandue dans le Nord : la difficulté de se procurer et de tenir à jour des fichiers de clients potentiels et le manque de fiabilité du service postal.

Le circuit éditeur-libraire

Le libraire est le seul partenaire de l'éditeur capable de présenter un choix diversifié d'ouvrages et de conseiller utilement l'acheteur. Cependant leur nombre est faible et leur surface financière souvent réduite. Vendre directement aux libraires sans passer par un diffuseur permet à l'éditeur de mieux connaître son marché et, par conséquent, de mieux adapter son offre aux besoins de la clientèle.

Le circuit éditeur-distributeur/diffuseur-libraire

L'éditeur africain a rarement la capacité de vendre dans l'ensemble du pays. Il passera donc, le plus souvent, par un diffuseur qui prendra en charge aussi bien la prospection commerciale que les opérations de distribution. Lorsqu'il s'agit d'un grossiste, il achètera ferme à l'éditeur. Lorsque c'est un dépositaire, il prendra les ouvrages de l'éditeur en dépôt et les paiera au fur et à mesure de ses propres ventes.

L'éditeur pourra combiner ces différents circuits, utilisant par exemple le courtage, la relation directe avec les libraires les plus importants et le passage par un dépositaire de presse pour les clients plus modestes ou plus éloignés.