

Où va le produit de la vente d'un livre ?

Comment s'opère la répartition du prix de vente au public d'un livre? Le tableau ci-dessous montre cette répartition telle qu'elle s'effectue dans les pays du Nord lorsque l'éditeur utilise un circuit classique de distribution, par le réseau de libraires. La répartition diffère peu si l'éditeur vend par correspondance. Les chiffres donnés sont hors taxes.

Pourcentage de répartition	Répartition pour un livre vendu 15 €
Droits d'auteur : 10 %	1,50 €
Commercialisation : 58 % dont libraire : 33%	8,70 €
Diffuseur- distributeur : 25%	
Reste à l'éditeur : 32%	4,80 €

Le tableau montre que la majeure partie du produit de la vente est en fait affectée au poste dédié à la diffusion et la distribution. Pour payer son personnel et ses frais de structure, pour concevoir, fabriquer et promouvoir ses productions, l'éditeur ne dispose, en fait, que de 32 % du prix de vente d'un livre au public.

Ce tableau peut-il servir de modèles de réflexion aux acteurs africains de la chaîne du livre ? Certainement ! L'accès au marché ne s'opère pas *ex nihilo*. Vendre coûte cher : les frais de transport en particulier sont élevés. Nombre de jeunes éditeurs subsahariens ont tendance à "oublier" cette réalité. Faut-il voir là le résultat d'une culture de la subvention, au coup par coup, qui a régné pendant de nombreuses années ? On a trop encouragé la production sans se soucier suffisamment de la diffusion. Cette pratique est l'une des raisons de la faiblesse du réseau de diffusion. Pour progresser, il faut se donner les moyens de vendre, transporter, sécuriser la marchandise, facturer, encaisser; il faut également motiver les acteurs.

Une bonne recommandation !

Question de vocabulaire : le terme *prix de cession* désigne le prix auquel l'éditeur cède le livre au distributeur: c'est le prix public moins les 58 % abandonnés au réseau de distribution, dans l'exemple ci-dessus, le prix de cession est de 6,30 € F CFA.