

# Salons du livre

De l'inscription à la dédicace, conseils et astuces pour une  
expérience réussie.

Par Frédéric Mémin, auteur Société des Ecrivains, groupe NB7.

© Frédéric Mémin-mars 2024. Photos coll. personnelle de l'auteur F. Mémin.

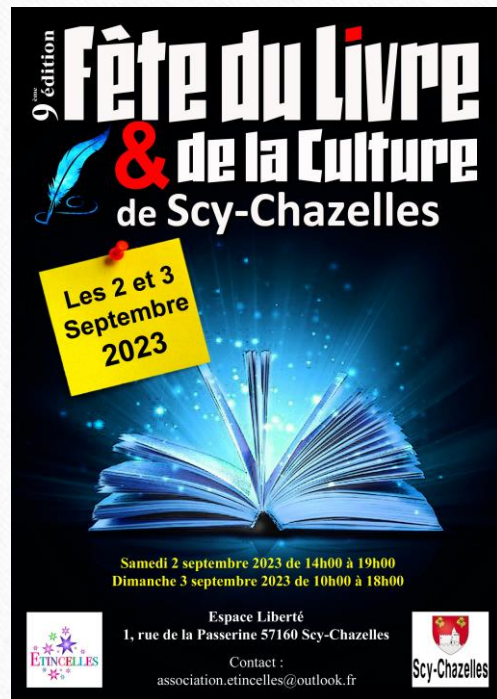
# De l'inscription à la dédicace

## La préparation

---

- Qu'est-ce qu'un Salon du livre ?
- Pour qui ?
- Pour quoi faire ?
- Où les trouver et comment s'inscrire ?
- Les tarifs ?
- Lesquels choisir ?
- Comment s'y préparer ?

# Qu'est-ce qu'un Salon du livre ?



# Qu'est-ce qu'un Salon du livre ?

**LE SALON DU LIVRE ÉPHEMÈRE  
FAIT ESCALE À  
BLANZY**  
Dimanche 2 octobre de 10h à 18h00

**L'ASSOCIATION**  
100% APPAÏON SUR CÈRE

 Frédéric Mémín	 Géraldine Billet	 David Ruiz Martin	 Isabelle Clauson	 Joachim Turin
 Rémy Rondelet	 Julie Gaillard	 Sébastien Jullian	 Cécile Gaillard	 Christophe Royer
 Nadine Charlat	 François Morela	 Céline Bourbon	 G. E. Froideval	 Patrick Pauget

*Auteure et présidente  
de la tournée*

**SALLE JACQUES PRÉVERT  
(SOUS LA MÉDIATHÈQUE)**  
ENTRÉE LIBRE  
TOMBOLA GRATUITE - BUVETTE

Camille  
Reynes  
Barcelo  
Marraine  
du salon



**44<sup>e</sup> édition**

**LE  
LIVRE  
SUR LA  
PLACE**

9 - 10 - 11 sept 2022

LE SALON  
NATIONAL  
DE LA  
RENTRÉE  
LITTÉRAIRE

PLACE DE LA CARRIÈRE

**NANCY**



# Qu'est-ce qu'un Salon du livre ?

---

- Un Salon du livre est un évènement littéraire organisé en général par une association et/ou une municipalité, dans le but de promouvoir la littérature locale et régionale.
- Existant sous différents formats, il permet d'initier la rencontre entre l'auteur et son lectorat, en associant vente d'ouvrages et dédicaces de ceux-ci au profit des visiteurs.
- Généraliste, spécialisé, à thème, le Salon du livre peut être gratuit ou payant, que ça soit pour les auteurs ou pour le public.
- Il peut avoir lieu de façon annuelle, bisannuelle ou moins souvent. Il dure entre un et trois jours.
- Les participants sont essentiellement des auteurs, des maisons d'édition et des libraires, qui ne proposent que des livres neufs, qu'ils ont eux-mêmes écrits ou qu'ils distribuent sur le marché.
- Il ne doit pas être confondu avec un Marché aux livres, ou une brocante, dans lesquels le public peut trouver des livres d'occasion auprès de bouquinistes.

# Pour qui ?

---

- Les Salons du livre sont créés pour :
  - Les auteurs.
  - Les Maisons d'édition.
  - Les Libraires.
  - Les amateurs de littérature, qu'ils soient professionnels ou simples quidams.
  - Les municipalités, qui voient rayonner leur commune et leur région à travers l'évènement.

# Pour qui ?

---

- Le public fréquentant les Salons du livre est aussi bien:
  - Des adultes seuls.
  - Des familles.
  - Des ados.
  - Des enfants accompagnés.
  - Des groupes.

# Pour quoi faire ?

---

- Rencontrer **son public**, présent et futur, pour le **fidéliser**.
- Se créer un **réseau** d'auteurs, d'organisateur et de professionnels du livre.
- Elargir son **périmètre d'action**.
- Sortir de sa **zone de confort**, relever un **défi**.
- Se faire **plaisir**. Faire du **tourisme**.
- **Vendre** ses œuvres et **s'établir** sur le marché du livre.
- Accroître sa **popularité**.
- Activité **indispensable** et **complémentaire** et aux ventes en librairie et en ligne.



« Accroître sa popularité. »

---



# Où les trouver et comment s'inscrire ?

---

- Sur les réseaux sociaux, à travers **les pages dédiées** aux événements, et les annuaires spécialisés.
- Grâce à son **réseau** d'auteurs et d'organisateur.
- Grâce aux **médias** et à la **communication officielle** des municipalités et des associations.
- Grâce au « **bouche à oreille** ».

# Où les trouver et comment s'inscrire ?

---

- **Inscriptions** en ligne, mail ou par voie postale.
- Fournir des photos **de qualité**, ainsi qu'une **bibliographie** complète.
- Tenir un **agenda** des manifestations littéraires, spécifiant les lieux, les dates et les contacts.
- Programmer les rendez-vous **d'une année sur l'autre**.

« Fournir des photos de qualité, ainsi qu'une bibliographie complète. »

---

1 jour, 1 auteur

Livres en fête  
Mormant

à la rencontre de  
**Frédéric Mémin**

Dimanche 15 mai  
10h45

Ferme du centre  
Rue du Général de Gaulle  
77720 Mormant

ADN

Le fantôme d'Agathe

Frédéric Mémin  
ADN

ROMAN POLICIER / SUSPENS

The poster features a photograph of Frédéric Mémin in a pilot's uniform holding a book. It also displays the covers of his books 'ADN' and 'Le fantôme d'Agathe'. The event is titled 'Livres en fête Mormant' and is scheduled for Sunday, May 15th at 10h45 at the Ferme du centre in Mormant.

# Les tarifs ?

---

- Certains Salons du livre sont **gratuits**, mais exigent un **chèque de caution**, et demandent une **participation** pour le repas fourni, en général autour de 15€.
- D'autres Salons du livre sont **payants**, avec un tarif autour des 20€, et demandent une **participation** pour le repas fourni, en général autour de 15€.
- De **rare**s Salons du livre **offrent tout**, et exigent uniquement un chèque de caution.

# Les tarifs ?

---

- Au-delà de l'inscription pure, peuvent s'ajouter **les frais** correspondants aux repas, au carburant, au péage et à l'hôtel.
- Pour une quinzaine de Salons du livre dans l'année, dans un rayon de 300kms, il faut compter un budget d'environ **1.000€ par an.**

# Lesquels choisir ?

---

- Il faut avant tout définir son **objectif**:
  - **Combien** de Salons du livre par an ?
  - Jusqu'à quelle **distance** de chez soi ?
  - De quel **budget** je dispose ?
  - Quelles **retombées** espérées ?
  - Quel est mon seuil de **rentabilité** ?

# Lesquels choisir ?

---

- Devant **l'importance de l'offre proposée**, il faut également **choisir** ses salons en fonction des éléments suivants:
  - Le **genre** proposé, qu'il soit **généraliste** ou **à thème**, par exemple **fantastique** ou **polar**.
  - La **popularité** du Salon du livre, souvent gage de **fréquentation**.
  - Ceux qui correspondent à votre **budget**.



« Le genre proposé, qu'il soit **généraliste** ou à **thème**, par exemple **fantastique** ou **polar**. »

---



# Comment s'y préparer ?

---

- Repérer les lieux **en avance** sur Google Maps par exemple, et noter le temps de trajet, le coût, etc...
- Enregistrer **les coordonnées** de l'organisateur.
- Echanger ses infos avec son réseau d'auteurs et envisager un **covoiturage**, pour **réduire les frais**.
- Définir et préparer son **stock de livres**, à ranger dans des caisses. Prévoir un **diabale pliable** pour le transport.
- Préparer son **moyen d'encaissement**: Téléphone et TPE chargés, petite monnaie.
- Réserver sa **chambre d'hôtel** à l'avance si besoin.
- Prévoir ses **repas**.
- Se munir **d'outils de communication**: Roll-up Kakémono, cartes de visite, marques pages, flyers, stylos, calepins, etc...
- Créer et relayer la **communication** autour de l'évènement sur ses réseaux sociaux au moins une semaine avant, s'abonner aux pages Facebook, Instagram... dédiées elles aussi à l'évènement.

« Se munir d'outils de communication: Roll-up  
Kakémono, cartes de visite, marques pages, flyers,  
stylos, calepins, etc... »



# De l'inscription à la dédicace

## Le Salon du livre

---

- L'attitude à adopter ?
- L'attitude à bannir !
- Le stand.
- L'identité visuelle.
- La séance de dédicaces.

# L'attitude à adopter ?

---

- La **punctualité**: Arriver à l'heure, et rester jusqu'à la fin, même en cas de baisse d'affluence, sauf **autorisation** contraire des organisateurs.
- Se présenter aux organisateurs **en arrivant**.
- Installer **calmement** son stand **avant l'ouverture** du Salon, pour ne pas en perturber l'engance.
- Se montrer en toutes circonstances, **souriant, courtois et respectueux** des organisateurs, des autres auteurs et du public qui n'est pas forcément venu pour vous.
- Faire preuve de **solidarité** et d'**empathie** envers les autres auteurs, parfois novices et/ou en difficulté.

# L'attitude à adopter ?

---

- Se montrer **disponible et attentif** au public. Répondre à ses sollicitations avec **plaisir** et envie.
- Soigner son **vocabulaire** et son **langage corporel**, par une attitude dite « ouverte aux autres ». Un auteur **souriant** attire plus qu'un auteur dépressif.
- Avoir une **attitude positive**, en toutes circonstances: **Vendre** doit sembler être un objectif **secondaire**, la cerise sur le gâteau, qui ne doit pas monopoliser votre **énergie** en restant **une obsession** !

« Un auteur **souriant** attire plus qu'un  
auteur dépressif. »



# L'attitude à adopter ?

---

- Rester **humble**, sauf à de rares exceptions, cette activité est **un loisir** et vous n'avez encore pas décroché le Prix Goncourt.
- Prendre des **photos** du Salon et de votre stand, tourner des **vidéos** et faire des **publications en temps réel** sur vos réseaux sociaux, pour informer votre **communauté**.
- **Remercier** les organisateurs en partant. C'est la meilleure façon d'être **réinvité**. De plus en plus de Salons envoient un **questionnaire de satisfaction** par mail. Répondez-y sincèrement, mais toujours avec **courtoisie**.



# L'attitude à bannir !

---

- La **ponctualité**: Arriver en retard, sans prévenir et/ou partir avant la fin du Salon sans demander l'autorisation, **par respect** pour les organisateurs. C'est la meilleure façon d'être **blacklisté**, et le Monde est petit...
- Se montrer **discourtois** envers les autres auteurs, les bénévoles et le public.
- Être **imbu** de sa personne, prendre les gens de haut parce que vous écrivez...
- **Monopoliser** le public, qui souhaite passer **un bon moment** et découvrir l'ensemble du Salon du livre. Vous n'êtes pas tout seul !

# L'attitude à bannir !

---

- **Harceler** le public, pour **forcer** la vente. Ce n'est pas la criée !
- **Dénigrer** et/ou **jalouser** les autres auteur(e)s. Connus ou pas, ils sont dans le même bateau que vous. S'ils vendent plus que vous, **réjouissez-vous** pour eux, ils ne vous prennent pas vos lecteurs, qui d'ailleurs **ne vous appartiennent pas** ! Au contraire, **observez** et **apprenez** !
- **Passer son temps** sur son téléphone, sa tablette, à lire, ou à **ignorer** le public. Cela montre un **désintérêt** pour l'instant présent, et n'invite pas à **l'échange**. Au contraire, il faut se montrer **disponible**.

# L'attitude à bannir !

---

- Être **bruyant** et se faire remarquer par une **attitude inappropriée**. Un Salon du livre est par définition un endroit **calme, relativement silencieux**, pas une foire aux bestiaux !
- Quitter son stand en fin de Salon, **en laissant des déchets**, des cartons, etc... Les **bénévoles** ne sont pas vos larbins, ayez du savoir vivre !
- Partir du Salon **comme un voleur**, sans **remercier** ni **dire au revoir**, aussi bien aux organisateurs qu'aux autres auteurs. Pensez à **l'image** que vous laisserez.

# Le stand

---

- **Esthétique.** Il vous représente, et doit attirer **le regard**. Il doit **se démarquer** des autres.
- **Pratique.** C'est vous qui l'installez et le désinstallez. En général, vous avez **une heure** pour le faire.
- **Modulable.** Il doit pouvoir suivre le même schéma d'un salon à l'autre, et en même temps pouvoir s'adapter à la configuration des lieux (table plus ou moins grande, parfois deux auteurs par table, en intérieur ou en extérieur, etc....).
- **Cohérent.** Les livres doivent être présentés par ordre de parution, par genre, etc...
- **Aéré.** Trop chargé, le public n'identifiera pas facilement vos ouvrages.

« Esthétique. Il vous représente, et doit attirer le regard. Il doit se démarquer des autres. »



# L'identité visuelle

---

- Votre **identité visuelle** parle pour vous. Elle indique aux visiteurs qui vous êtes, et suggère votre **genre littéraire**, votre **accessibilité**.
- Choisissez **avec soin** vêtements, chapeau, tenue, casquette, maquillage, costume, etc...
- Disposez sur et autour de votre stand **Artéfacts**, objets associés à votre **identité**, Roll-up, etc...

« Disposez sur et autour de votre stand **Artéfacts**, objets associés à votre **identité**, Roll-up, etc... »



# La séance de dédicaces

---

- **Chaleureuse.** C'est un moment **de partage privilégié**. Vous êtes là **pour ça !**
- **Personnalisée.** Chaque lecteur/lectrice est **unique**. Interrogez le/la pour trouver la **phrase d'accroche** qui le/la marquera, peut-être **toute sa vie**.
- **Soignée.** Travaillez votre signature, votre écriture. C'est une **œuvre**, pas un brouillon. Ne la **bâclez** pas. Attention au séchage de l'encre, avant de rendre l'ouvrage. **Offrez** un marque page et une carte de visite, des bonbons, etc...
- **Utile.** Vous avez atteint votre **objectif**, rebondissez dessus. Demandez **systématiquement mais gentiment** au public de bien vouloir **laisser un avis** sur les réseaux sociaux et sur les sites dédiés : Babelio, GleePh, Amazon, etc... C'est comme ça que vous gagnerez en **notoriété**.



« Chaleureuse. C'est un moment de partage privilégié. Vous êtes là pour ça ! »

---



# De l'inscription à la dédicace Et après ?

---

- Les ventes.
- Le bilan du Salon du livre.

# Les ventes

---

- Avoir la capacité d'encaisser les cartes bancaires et de rendre la monnaie : **TPE, caisse d'appoint, SIRET.**
- Suivre son **inventaire** pour ne pas se retrouver en **rupture de stock** en fin de séance, et **anticiper** le Salon du livre suivant (réassort).
- Faire son bilan **gain/perte** et **tenir ses comptes** dans un tableur.
- Toujours voir **le verre à moitié plein** et garder à l'esprit qu'il s'agit d'une **passion !**

# Le bilan du Salon du livre

---

- Faire un **débriefing à chaud** : Qu'est ce qui **a marché**, qu'est ce qui **n'a pas marché** ?
- Est-il intéressant de **revenir** ou pas ?
- **Conserver** ce Salon ou le **blacklister** ?
- Vous aussi avez droit au **respect**, donc quel fût votre **ressenti** ?
- Faire une publication sur les réseaux sociaux avec **photos et/ou vidéo et remerciements**.

Merci de m'avoir lu et très bons Salons du livre à vous !  
Frédéric Mémin

<https://www.facebook.com/FredericMeminSocieteDesEcrivains>

---



# Société des Ecrivains

<https://www.publibook.com>

## Groupe Nombre7

<https://www.nombre7.fr>

---

