Comment promouvoir votre livre autoédité ?

Vous avez fini d'écrire votre roman et vous avez décidé de l'autoéditer. Mais vous ne savez pas comment vous y prendre pour le vendre de manière efficace ? Voici quelques conseils.

L'autoédition est un vrai parcours du combattant, et l'aspect promotionnel n'en est pas le plus simple. Inciter les gens à acheter votre livre peut parfois ressembler à l'ascension d'un col hors-catégorie. En effet, bien que des auteurs reconnus (Poe, Twain, Joyce, etc.) aient publié eux-mêmes certaines de leurs œuvres, il reste un a priori négatif attaché à ces ouvrages. Comme s'ils étaient « suspects » de quelque chose.

Pourtant, il est possible qu'un livre autopublié se vende bien. Robert Stricklin, un auteur américain de thrillers, en a fait l'expérience avec deux de ses manuscrits. Il vous livre quelques conseils pour connaître, pourquoi pas, la même réussite.

1 : Parler de votre livre dès que possible auprès de la presse

Cela suppose de savoir à qui s'adresser, mais l'un des aspects essentiels du travail de promotion, c'est de parler de votre livre auprès de la presse dès qu'une occasion se présente. Cela peut être, par exemple, pour annoncer la sortie de votre ouvrage en version numérique, pour faire part de ses bons chiffres de vente, ou bien encore pour signaler qu'il a été récompensé par un prix dans un festival. Profitez-en pour demander des interviews.

2 : Solliciter les critiques littéraires

Deuxième conseil : « démarcher » les personnes qui, dans les titres de presse, s'occupent des critiques de livres. Là encore, cela implique un vrai travail de recherche de contacts. Une fois que vous avez identifié vos interlocuteurs – n'oubliez pas les revues universitaires et les sites Internet, faites-leur parvenir votre ouvrage. Ensuite, ne gardez que les critiques qui sont favorables pour alimenter votre campagne de promotion.

3 : Faites-vous aider de votre famille et de vos amis

Demandez-leur de parler de votre roman à leurs connaissances (entourage, cercles d'amis, collègues de travail, etc.). Et, s'ils veulent vous aider un peu plus, demandez-leur par exemple de rédiger une critique de votre œuvre sur le site des librairies en ligne.

4 : Distribuez tracts et cartes de visite

Créez des flyers et affichez-les dans tous les endroits publics où il vous est permis de le faire : locaux d'association, campus universitaires, tableau des petites annonces dans les supermarchés, etc. De même, faites imprimer – ou confectionnez vous-même – des cartes de visite, que vous pourrez distribuer à toutes les personnes que vous rencontrez.

5 : Participez aux salons du livre

La location d'un stand est très onéreuse, mais vous pouvez toujours vous associer avec d'autres auteurs indépendants. Faites l'article pour votre livre et n'oubliez pas de laisser un flyer et une carte de visite à tous les gens avec lesquels vous discutez.

6 : Constituez un réseau de fans en ligne

Outre les mails, servez-vous des autres possibilités offertes par le web. Par exemple, créez une vidéo promotionnelle que vous posterez sur les sites dédiés (YouTube, Dailymotion, etc.). Un autre bon moyen de faire connaître votre livre du public, c'est d'utiliser les réseaux sociaux : Facebook (via la création d'une page consacrée à votre ouvrage par exemple), Twitter et autres.

7 : Courtisez les librairies indépendantes et les bibliothèques

Elles sont généralement plus enclines à écouter les auteurs débutants et /ou inconnus. Envoyez-leur des lettres ou des courriels pour faire la promotion de votre ouvrage. Mais attention, quelques règles s'imposent : soyez courtois et ne les relancez pas de manière intempestive si vous n'obtenez pas de réponse rapide.

(d'après Robert Stricklin, Writer Mag, 11/02 ; image : © snaptitude – Fotolia.com)

PASSEZ À LA PRATIQUE !

Rien de pire qu'un livre autoédité dans lequel le lecteur repère des erreurs d'orthographe ou de grammaire. Pour éviter cela, faites d'abord corriger votre manuscrit avant de l'imprimer ou de le déposer sur les plateformes numériques. Enviedecrire dispose d'une équipe de correcteurs professionnels à votre service.

En savoir plus