LE GUIDE

Vendre ton *premier roman*

Le guide promis en commentaire. Comment un livre voyage de ton fichier jusqu'aux mains d'un lecteur, qui décide à chaque étape, et ce que font les auteurs qui vendent. Avec les mots du métier que personne ne t'explique.

1,52 €	545	341 €
ce que touche l'auteur sur un roman vendu 20 €, au taux le plus courant de 8 %	exemplaires : en deux mois, la moitié des premiers romans de la rentrée 2025 n'ont pas fait mieux	le revenu médian que les auteurs de livres ont tiré de leurs droits en 2023

Pas pour te décourager. Ces chiffres décrivent le cas le plus courant, et presque tout ce qui suit dépend de toi.

AU PROGRAMME

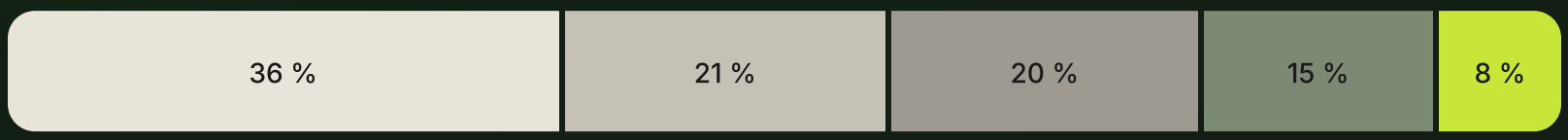
0 Où vont les 20 € de ton roman
1 Connaître ton marché
2 Préparer ton manuscrit
3 Choisir la bonne maison
4 Lire ton contrat
5 Comprendre la sortie
6 Trouver tes lecteurs
7 Faire durer ton livre
+ L'autoédition
✓ Ta checklist avant d'envoyer

AVANT TOUT

Où vont *les 20 €* de ton roman

Avant de parler de vente, il faut savoir qui vend. Sur un roman vendu 20 €, la TVA prend d'abord 1,04 €. Les 18,96 € qui restent se partagent entre cinq métiers. Chacun a son mot à dire sur le destin de ton livre, et le plus décisif est aussi le moins connu : la diffusion.

PARTAGE MOYEN DU PRIX HORS TAXES, ET CE QUE CELA FAIT SUR UN ROMAN À 20 €



- **La librairie** 36 % · 6,82 €
  Elle choisit les livres qu'elle met en avant, conseille, et peut renvoyer ceux qu'elle n'a pas vendus.
- **L'éditeur** 21 % · 3,98 €
  Le travail sur le texte, la couverture, la promotion, et le risque financier si le livre ne se vend pas.
- **La diffusion et la distribution** 20 % · 3,79 €
  Les représentants qui vendent ton livre aux libraires, puis le stock, le transport, la facturation et les retours.
- **La fabrication** 15 % · 2,84 €
  Le papier, l'impression, la reliure, payés par l'éditeur.
- **Toi, l'auteur** 8 % · 1,52 €
  Un pourcentage du prix hors taxes, versé en général une fois par an.

ÉTAPE 1

Connais ton *marché*

Avant de pitcher ton roman, tu dois savoir où il se range. En librairie, c'est à prendre au mot : sur quelle table, dans quel rayon, à côté de quels livres.

Lis ce qui sort

Cinq à dix romans de ton genre parus ces deux dernières années. Les classiques t'apprennent à écrire, les parutions récentes t'apprennent ton marché.

Note tout

La maison, la collection, le prix, le nombre de pages, la couverture, le mois de sortie. Au bout de dix livres, les régularités sautent aux yeux.

Trouve tes comparables

Deux ou trois livres récents, proches du tien, qui ont bien marché sans être des phénomènes. « Pour les lecteurs de X et de Y » parle tout de suite à un éditeur. Te comparer à Harry Potter lui dit surtout que tu ne connais pas ton marché.

Repère ce qui sature

Si tout ton genre raconte la même histoire en ce moment, demande-toi ce que la tienne apporte en plus, et dis-le dès la première phrase de ton pitch.

LE CONCEPT

Le positionnement

Al Ries et Jack Trout, 1981

Un produit gagne quand il occupe une place nette dans la tête de l'acheteur. Pour un livre, cette place est physique : un rayon, une table, une pile. Un libraire qui ne sait pas où poser ton roman ne le posera nulle part.

LE CONCEPT

Le « job to be done »

Clayton Christensen, 2003

On n'achète pas un produit, on l'embauche pour faire un travail. Un lecteur embauche un roman pour frissonner, pleurer un dimanche ou oublier sa semaine. Ce travail est souvent une meilleure accroche que l'intrigue.

Notre conseil : Un tableur tout simple, une ligne par livre lu. Au bout de dix, tu connais ton genre mieux que la plupart des auteurs qui envoient leur manuscrit.

SUR VITA NUOVA · ÉTAT DU MARCHÉ

L'app État du marché fait ce panorama pour ton genre : les dernières sorties, les maisons qui les publient, les tendances et les places à prendre.

Voir le marché de mon genre →

ÉTAPE 2

Prépare un manuscrit qui *donne envie*

Le Seuil reçoit environ 3 500 manuscrits par an, et Gallimard en recevait une trentaine par jour avant 2021. Les premières pages décident souvent de tout, et ton pitch sera répété par des gens qui n'auront pas lu ton livre.

Tes dix premières pages

Relis-les comme un inconnu pressé. Il doit s'y passer quelque chose, et on doit avoir envie de tourner la page. C'est souvent tout ce qui sera lu.

Ton pitch en une phrase

Un personnage, ce qu'il veut, ce qui l'en empêche, ce qu'il risque. Si tu n'arrives pas à résumer ton roman en une phrase, personne n'y arrivera à ta place.

Un synopsis d'une page, avec la fin

L'éditeur veut savoir où tu l'emmènes. Garder le suspense dans un synopsis joue contre toi.

Des regards extérieurs

Deux ou trois bêta-lecteurs qui ne sont pas ta famille. Une remarque faite par un seul lecteur est un avis. Faite par deux sur trois, c'est un problème à régler.

LE CONCEPT

Le pitch qui voyage

La chaîne commerciale du livre, Livres Hebdo, 2024

Ton pitch sera répété quatre fois : par toi à l'éditeur, par l'éditeur aux représentants, par les représentants aux libraires, par les libraires aux lecteurs. Un représentant présente au moins cent à deux cents titres par saison, avec une dizaine de secondes pour chacun. À chaque relais, le pitch raccourcit. S'il tient en une phrase, il arrive entier.

Notre conseil : Laisse reposer ton manuscrit deux ou trois semaines avant la dernière relecture. Tu verras des choses que tu ne voyais plus.

SUR VITA NUOVA · FICHE ÉDITORIALE

La fiche éditoriale lit ton manuscrit et te rend un diagnostic, avec le verdict de Virgile. Tu peux aussi inviter tes bêta-lecteurs à lire et annoter directement ton texte.

Obtenir ma fiche éditoriale →

ÉTAPE 3

Choisis la *bonne maison*

Envoyer ton manuscrit partout est la pire stratégie. Dix envois bien ciblés valent mieux que cinquante au hasard.

La ligne éditoriale

Est-ce que la maison publie vraiment des livres comme le tien ? Regarde ses parutions des deux dernières années plutôt que sa réputation.

Son diffuseur

Demande qui diffuse la maison : son site ou ses livres le disent souvent. Sans diffuseur national, aucun représentant ne présentera ton roman aux libraires, et il ne sera en librairie que sur commande.

Les soumissions

Est-elle ouverte aux manuscrits en ce moment, par mail, formulaire ou courrier ? Respecte ses consignes à la lettre. Compte plusieurs mois de délai, et une absence de réponse vaut souvent refus.

Sa solidité

La date de sa dernière parution, le nombre de titres par an, des auteurs payés à l'heure. En 2026, au moins vingt et une maisons ont fermé ou été liquidées.

Jamais d'argent

À compte d'éditeur, c'est la maison qui paie et qui prend le risque. Si on te demande de financer ton livre, ce n'est pas un contrat d'édition.

LE CONCEPT

La loi de puissance

Vilfredo Pareto, 1896

Dans l'édition, une petite minorité de titres fait l'essentiel des ventes. Un éditeur sait que la plupart de ses livres ne rapporteront rien et que quelques-uns paieront pour les autres. Il cherche donc un bon livre qu'il sait vendre, dans une collection où ses représentants savent déjà le placer. Viser la bonne collection compte autant que viser la bonne maison.

Notre conseil : Avant d'envoyer, vérifie trois choses : la date de la dernière parution, le nom du diffuseur, et l'absence de procédure au Bodacc (gratuit, en ligne).

SUR VITA NUOVA · MATCHMAKING ÉDITEUR

Le matchmaking éditeur compare ton roman aux collections des maisons à compte d'éditeur et te sort celles qui publient des livres comme le tien, avec la façon de leur envoyer ton texte.

Essayer le matchmaking gratuitement, sans compte →

ÉTAPE 4

Lis (et négocie) ton *contrat*

Tu as une proposition. Bravo. On ne signe pas dans la foulée : un contrat d'édition t'engage souvent pour toute la durée des droits, c'est-à-dire ta vie et soixante-dix ans après.

Les droits d'auteur

Un pourcentage du prix hors taxes de chaque exemplaire vendu, 8 % en médiane sur le papier. Demande des paliers qui montent avec les ventes, par exemple 8 %, puis 10 %, puis 12 %.

L'à-valoir

Une avance sur tes droits futurs : tant que tes ventes ne l'ont pas couverte, tu ne touches rien de plus. Si le contrat le qualifie de minimum garanti, il te reste acquis même si le livre se vend moins que prévu.

Le numérique

La loi impose qu'il figure dans une partie distincte du contrat, sous peine de nullité, avec son propre taux. Quatre ans après la signature, tu peux demander à en réexaminer les conditions.

L'audiovisuel

La cession des droits d'adaptation au cinéma ou en série doit faire l'objet d'un contrat séparé. Rien ne t'oblige à la signer en même temps que le livre.

Le pacte de préférence

La clause qui donne à l'éditeur la priorité sur tes prochains livres. La loi la limite, pour un genre bien défini, à cinq ouvrages ou à cinq ans. Si l'éditeur refuse deux manuscrits de suite, tu es libre.

La compensation entre titres

Rembourser l'à-valoir d'un livre qui se vend mal avec les droits d'un autre qui se vend bien. Depuis 2021, la loi l'interdit en principe, sauf convention séparée que tu acceptes expressément. Rien ne t'oblige à la signer.

ÉTAPE 4, SUITE

La provision pour retours

L'éditeur peut garder une partie de tes droits en prévision des retours des libraires, seulement si le contrat le prévoit. Elle doit figurer sur tes relevés, et ne peut pas durer au-delà des trois premières redditions de comptes.

La sortie de secours

Si, quatre ans après la publication, deux années de suite ne te rapportent aucun droit, tu peux résilier le contrat par lettre recommandée et reprendre ton livre.

LE CONCEPT

L'asymétrie d'information

George Akerlof, 1970

Quand l'une des parties d'un marché sait des choses que l'autre ignore, c'est elle qui fixe les règles. L'éditeur connaît les tirages, les ventes et les retours, toi non. La reddition des comptes, que l'éditeur te doit au moins une fois par an, est ta seule fenêtre sur ces chiffres. Si elle n'arrive pas, mets-le en demeure : sans réponse dans les trois mois, le contrat est résilié de plein droit.

Notre conseil : Avant de signer, fais relire ton contrat par quelqu'un qui s'y connaît. La SGDL, la Ligue des auteurs professionnels et la Charte des auteurs et illustrateurs jeunesse accompagnent leurs adhérents là-dessus.

ÉTAPE 5

Comprends tes *premières semaines*

En 2025, les éditeurs français ont publié 36 119 nouveautés, près de cent par jour. Le sort de chacune se joue en grande partie juste avant et juste après sa sortie, dans un système que le lecteur ne voit jamais. Le connaître te permet de mettre tes efforts au bon moment.

L'office

Des mois avant la sortie, les représentants présentent ton livre aux libraires et prennent leurs commandes : pour la rentrée littéraire, de la mi-mai au début de juillet. Le jour venu, les libraires reçoivent leurs nouveautés, avec le droit de renvoyer les invendus.

La table, puis l'étagère

Une nouveauté reste en moyenne une quarantaine de jours sur une table, selon l'Association pour l'écologie du livre. Si elle ne part pas, elle rejoint le rayon, en tranche, puis repart chez l'éditeur. On remarque un livre posé de face, beaucoup moins un livre dont on ne voit que le dos.

Le réassort

Un libraire met en moyenne cent jours à vendre un livre, qu'il paie au bout de 80 à 90 jours. Il recommande donc ceux qui partent vite : chaque vente des premières semaines en appelle d'autres.

Commande chez ton libraire

Demande à tes proches de commander ton livre en librairie plutôt qu'en ligne. Chaque commande dit au libraire que ton livre est demandé.

LE CONCEPT

Sell-in et sell-through

Le vocabulaire de la distribution

Le sell-in, c'est ce qui part de l'éditeur vers les librairies : la mise en place. Le sell-through, ce qui sort par la caisse. Un éditeur peut annoncer 3 000 exemplaires en place : environ un livre sur cinq envoyé en librairie revient chez l'éditeur, et plus des deux tiers des retours partent au pilon. Seules les sorties de caisse comptent, et ce sont elles que mesurent les classements.

LE CONCEPT

L'effet Matthieu

Robert K. Merton, 1968 ; MusicLab, 2006

Le succès attire le succès. En 2006, des chercheurs ont fait écouter les mêmes chansons inconnues à plus de 14 000 internautes, répartis en mondes séparés. Là où l'on voyait le nombre de téléchargements des autres, les succès sont devenus plus grands et plus imprévisibles. Les ventes des premières semaines comptent double : elles en provoquent d'autres.

Notre conseil : Prépare tes premières semaines comme un lancement : des précommandes, une rencontre dans la librairie de ta ville, et tes lecteurs prévenus le jour même.

ÉTAPE 6

Trouve tes lecteurs *avant la sortie*

Les auteurs qui vendent n'attendent pas la parution pour exister. Colleen Hoover a commencé en autoédition, et ce sont ses lectrices qui l'ont portée jusqu'aux listes des meilleures ventes.

Montre les coulisses

Tes doutes, tes extraits, ton moodboard, tes personnages. On aime suivre l'histoire d'un livre avant de le lire.

Choisis un réseau, pas cinq

Instagram ou TikTok, là où lisent les gens de ton genre. Un compte tenu toutes les semaines vaut mieux que cinq abandonnés.

Fais participer

Fais voter tes lecteurs entre deux couvertures, choisir le prénom d'un personnage, lire un chapitre en avant-première. On tient à ce qu'on a aidé à construire.

Prépare tes premiers avis

Demande à tes bêta-lecteurs de publier leur avis le jour de la sortie, sur Babelio, Booknode ou les sites des libraires. Un livre sans avis inquiète.

LE CONCEPT

Les 1 000 vrais fans

Kevin Kelly, 2008

Un créateur n'a pas besoin de tout le monde : il lui faut un millier de personnes prêtes à acheter tout ce qu'il fait. Mille lecteurs fidèles, c'est plus que ce qu'ont vendu en deux mois les deux tiers des premiers romans de la rentrée 2025 : seuls 24 sur 70 ont dépassé 1 000 exemplaires.

ÉTAPE 6, SUITE

LE CONCEPT

Audience louée, audience possédée

Le vocabulaire du marketing de contenu

Tes abonnés sur un réseau ne t'appartiennent pas : l'algorithme décide qui voit tes messages. Une liste d'adresses mail, si. Même cinquante personnes inscrites à ta lettre d'information sont cinquante lecteurs que tu pourras prévenir le jour de la sortie.

LE CONCEPT

L'effet de simple exposition

Robert Zajonc, 1968 ; Herbert Krugman, 1972

On préfère ce qu'on a déjà vu. En publicité, Herbert Krugman estimait qu'un message doit être vu au moins trois fois pour agir. C'est pour ça que parler une fois de ton livre ne suffit jamais : on le remarque à la troisième.

Notre conseil : Commence maintenant, même si ton roman n'est pas fini. Une communauté met des mois à se construire, et personne ne la construit la semaine de la sortie.

SUR VITA NUOVA · LA COMMUNAUTÉ

Le salon d'écriture de Vita Nuova : partage tes extraits, trouve des partenaires de bêta-lecture et des auteurs de ton genre, suis les défis d'écriture.

Entrer dans la communauté →

ÉTAPE 7

Fais *durer* ton livre

Un livre ne vit pas que le mois de sa sortie. Ce qui se passe ensuite compte autant, et c'est là que les auteurs patients rattrapent les autres.

Les libraires

Ce sont tes meilleurs prescripteurs. Passe les voir avec ton livre, propose une rencontre ou une dédicace. Un coup de cœur de libraire vaut des dizaines de publications.

Les salons et les rencontres

Salons, festivals, rencontres scolaires ou en bibliothèque. Depuis 2016, le Centre national du livre ne soutient que les manifestations qui paient les auteurs : sa grille 2025 recommande 308 € brut la demi-journée et 510 € la journée.

Les prix de premiers romans

Plusieurs prix et festivals ne regardent que les premiers romans, comme le Festival du premier roman de Chambéry, dont les livres sont choisis par des comités de lecteurs. Demande à ton éditeur de t'y présenter.

La deuxième vie

Le poche arrive souvent douze à quinze mois après le grand format, pour les livres qui ont marché, puis viennent l'audio et les traductions. Sur le poche et les traductions, l'usage est souvent de partager à parts égales avec ton éditeur ce qu'il perçoit.

LE CONCEPT

La longue traîne

Chris Anderson, 2004

Les nouveautés font du bruit, mais une grande part des ventes vient des livres plus anciens, ce que les libraires appellent le fonds. Chaque nouveau roman fait revendre les précédents : c'est pour ça que les auteurs qui durent publient régulièrement.

Notre conseil : Ne disparais pas après la sortie. Les gens oublient vite : continue à parler de ton livre six mois après, c'est souvent là que le bouche-à-oreille démarre.

ET SI TU T'ÉDITES TOI-MÊME

Ce qu'il faut savoir sur *l'autoédition*

Beaucoup d'auteurs la choisissent, et certains en vivent. Elle change surtout une chose : tu prends aussi la place de l'éditeur et du diffuseur.

L'ISBN

L'AFNIL l'attribue pour 37 € HT à la première demande. Il n'est pas obligatoire, mais c'est par lui que libraires et bibliothèques trouvent un livre. Celui que fournit Amazon KDP ne sert que chez Amazon.

Le dépôt légal est obligatoire

Tout livre diffusé en France doit être déposé à la Bibliothèque nationale de France, autoédition et impression à la demande comprises. Un seul exemplaire suffit.

Le vrai problème, c'est la librairie

Sans diffuseur, les libraires ne voient pas passer ton livre et ne peuvent pas le renvoyer s'il ne se vend pas. Ils le commandent quand un client le demande. Ta communauté devient ton seul réseau de vente.

Les plateformes paient mieux

Amazon KDP reverse 70 % du prix d'un livre numérique vendu entre 2,69 € et 12,99 €, contre 8 % environ du prix hors taxes chez un éditeur. En contrepartie, tout le travail de vente est pour toi.

LE RÉCAP

Ta checklist *avant d'envoyer* ton manuscrit

Dix cases. Quand elles sont toutes cochées, tu fais partie des rares auteurs qui envoient un manuscrit prêt, à des maisons qui peuvent vraiment le publier.

- [ ] J'ai lu au moins cinq romans récents de mon genre et noté leurs maisons
- [ ] J'ai deux ou trois comparables récents pour mon pitch
- [ ] Je sais ce que mon roman fait ressentir à son lecteur, en une phrase
- [ ] Mes dix premières pages ont été relues par quelqu'un d'extérieur
- [ ] J'ai mon pitch en une phrase et mon synopsis d'une page, avec la fin
- [ ] J'ai une liste de dix maisons ciblées, ouvertes aux manuscrits, et je connais leur diffuseur
- [ ] J'ai vérifié qu'aucune ne demande d'argent ni n'est en procédure au Bodacc
- [ ] Je sais quoi regarder dans un contrat : taux, à-valoir, numérique, audiovisuel, préférence
- [ ] J'ai commencé à parler de mon livre, quelque part
- [ ] J'ai une liste de lecteurs à prévenir le jour de la sortie

VITA NUOVA

Tout le guide, *au même endroit*

Vita Nuova est l'espace de travail des auteurs : tu y écris ton roman, et tu y prépares tout ce qui vient après.



Capture réelle : la fiche éditoriale d'un roman, ouverte sur le Bureau de Vita Nuova.

État du marché
Les sorties, les maisons et les tendances de ton genre.

Fiche éditoriale
Le diagnostic de ton manuscrit, avec le verdict de Virgile.

Bêta-lecteurs
Tes lecteurs lisent et annotent ton texte au même endroit.

Matchmaking éditeur
Les maisons qui publient des romans comme le tien, et comment leur écrire.

Virgile
L'assistant qui connaît ton roman et répond à tes questions d'auteur.

La communauté
Des auteurs de ton genre, des extraits, des défis d'écriture.

Essaie le matchmaking éditeur avec ton roman, gratuitement et sans compte : vita-nuova.fr/vendre-son-premier-roman

Les offres et les tarifs du moment : vita-nuova.fr/pricing

SOURCES

D'où viennent *les chiffres*

Livres Hebdo et NielsenIQ BookData, « Primo-romanciers : le bilan chiffré de la rentrée 2025 »

Ministère de la Culture (DEPS) et Urssaf, revenus des artistes-auteurs, données 2023

MOTif, « Le coût d'un livre numérique », 2010 (répartition du prix, Direction du livre)

Livres Hebdo, « Représentants : les hérauts de l'édition », 2024

Syndicat de la librairie française et Observatoire de la librairie, retours et délais de paiement, 2024

Syndicat national de l'édition, production éditoriale 2025 (via ActuaLitté)

Code de la propriété intellectuelle, contrat d'édition (articles L131-3 et L132-1 et suivants)

Code des usages du contrat d'édition, arrêté du 10 décembre 2014

SGDL, fiche pratique « La reddition des comptes »

Centre national du livre, grille de rémunération des auteurs 2025

AFNIL, tarifs de l'ISBN ; BnF, dépôt légal de l'autoédition

Salganik, Dodds et Watts, « Experimental Study of Inequality and Unpredictability in an Artificial Cultural Market », Science, 2006

Kevin Kelly, « 1,000 True Fans », 2008

Recensement des maisons fermées en 2026, Homoromance Éditions

Informations générales, pas un conseil juridique. Pour un contrat précis, rapproche-toi d'une association d'auteurs. Guide mis à jour en novembre 2026, à retrouver en ligne avec ses mises à jour : vita-nuova.fr/vendre-son-premier-roman.