

# VERS UN MODÈLE RENTABLE POUR UNE MAISON D'ÉDITION AUTONOME

## leçon / divagation / manifeste en 10 min

Voilà quelques-unes des choses que j'ai apprises en trente ans de travail dans le milieu de l'édition, depuis les zines de mon adolescence à l'administration du projet Public Collectors, en passant par mon travail avec Temporary Services et notre maison d'édition Half Letter Press :

Ce serait déjà super si en dix minutes d'intervention, au moins deux ou trois des choses que je vais vous partager pouvaient vous être utiles ! Moi, il m'a fallu plus de dix ans pour en comprendre certaines.

Profitez du budget alloué pour les expositions où vous êtes invité·es pour imprimer : utilisez-le dans sa totalité ! Faites des tirages suffisamment importants pour en distribuer gratuitement et bénéficiaire d'un surplus à vendre. Une publication, ça peut être quelques feuilles reliées par des agrafes. Ça peut être un livret, un journal, un poster, un livre, ou tout ce qui est imaginable au croisement de ces formes.

Soyez capables d'imprimer à la maison en faisant l'acquisition d'une imprimante bon marché, d'une imprimante jet d'encre, en dénichant une copieuse de seconde main, en achetant une RISO ou n'importe quel outil permettant de dupliquer. S'il le faut, gravez dans une patate ou du polystyrène et imprimez. En faisant cela, même s'il s'agit d'un tirage limité, vous serez poussé·es à imprimer des choses que vous n'auriez jamais publiées ou présentées chez un·e imprimeur·euse professionnel·le. Heureusement, ce mouvement d'impression impulsif et compulsif aura pour résultat un travail de qualité. Déterminez la meilleure option de réalisation en fonction de la quantité de tirages. Recherchez du matériel d'occasion sur Craigslist. Faites équipe avec des ami·es en partageant du matériel. Fondez un collectif dans votre sous-sol.

Idéalement, le coût de façonnage de la publication doit représenter 1/5<sup>e</sup> ou 1/6<sup>e</sup> du prix au détail. En vendant une publication 10\$ dans une librairie, vous n'en tirerez probablement que 6\$ ou moins après avoir remis sa part au lieu de vente. Votre livre vendu 10\$ doit être produit pour 2\$ ou moins. Ne visez pas seulement le seuil de rentabilité, mais cherchez à faire du profit pour continuer à publier et subvenir à vos besoins. Le travail éditorial ne sera sûrement jamais votre seule source de revenus, faites seulement en sorte de ne pas être déficitaire. Produisez des choses à des prix raisonnables, des prix justifiés par l'apparence de l'édition. Le fait que vous n'ayez pas trouvé de moyen d'impression rentable n'est pas une excuse pour vendre quelque chose de misérable et merdique à un prix exorbitant. Jamais il ne fut si simple de se procurer un moyen d'impression bon marché. Faites vos devoirs.

Déterminez le moyen de production le plus abordable et le plus économique. Demandez aux autres éditeur·ices où iels font imprimer leur travail. Partez à la recherche d'imprimeur·euses locaux·ales pour éviter les frais de port. Demandez-leur si vous pouvez bénéficier d'une promo en payant en cash. Demandez s'il existe un moyen moins onéreux de faire ce que vous voulez, en ajustant le format du papier, ou la quantité, ou n'importe quelle autre légère modification de la forme. Si vous imprimez vous-même, achetez du papier soldé. Réalisez le graphisme en fonction du papier bon marché. Les magasins de vente au rabais, de même que les magasins type «tout pour un dollar» ont parfois du bon papier en stock. J'en ai déjà acheté dans un marché aux puces. Costco vend des ramettes de 800 feuilles pour 6,99\$. Je les utilise tout le temps et ça fait l'affaire. En plus, et même si cela ne sert à rien dans le processus d'impression, je vous conseille d'acheter votre bouteille d'huile d'olive bio là-bas.

Toutes les impressions gratuites sont bonnes à prendre. Donc si c'est gratuit, n'hésitez pas une seconde. La possibilité d'imprimer gratuitement c'est comme les banquets dans les vernissages et autres réceptions : l'un des plaisirs de la vie qui ne vous rassasie jamais. Développez une esthétique autour des moyens d'impression gratuits mis à votre disposition et faites la publication en fonction de cela. Servez-vous en fromage et en pain, saoulez-vous avec le vin et faites des photocopies au travail.

Sur eBay, achetez des produits pour expédier votre courrier en grosse quantité. Fouillez les poubelles pour trouver du papier bulle et toutes sortes de matériaux d'emballage. Allez à la rencontre de voisin·nes venant tout juste d'emménager – très souvent, tout est emballé dans des kilomètres de papier que vous pouvez utiliser pour envoyer vos livres. Boycottez les connards de droite comme ULINE. Sérieusement, ils donnent de l'argent aux plus horribles. Trump ! Ted Cruz ! Scott Walker ! Roy putain de Moore ! Mettez en morceaux leur catalogue et utilisez-le pour protéger votre livre. Faites des éditions aux dimensions à peu près similaires pour acheter des enveloppes en grande quantité et bénéficiez de promotions. Achetez massivement du papier d'emballage. Achetez tout massivement. Si c'est nécessaire, vous pourrez toujours ranger votre surplus de papier sous votre lit, ou quelque part dans votre cuisine. Devenez un·e survivaliste, mais un·e survivaliste des produits de bureau·tique. Visitez des maisons abandonnées et cherchez le bureau. Achetez des règles, des paires de ciseaux, des punaises à des personnes décédées. J'ai utilisé les agrafes de personnes mortes pendant des années juste parce que j'avais acheté leur stock. Tout ça, contrairement à la viande et au lait, n'a pas de date de péremption.

Je suis contre la compétition. J'essaie d'éviter de me mesurer à d'autres artistes pour avoir des ressources. Si l'argent n'est pas une nécessité absolue, ne le demandez pas. Il faudrait notifier sur le CV des artistes le répertoire des bourses qu'iels auraient pu facilement gagner, mais qu'iels n'ont pas demandées parce qu'iels ont assez de privilèges pour les laisser à des personnes qui en ont vraiment besoin. Je ne demande pratiquement jamais rien, et la seule chose que je demande et reçois

chaque année est une aide partielle pour le perfectionnement décernée par le Columbia College Chicago où j'enseigne. Cela m'offre un solde complémentaire d'une hauteur de 2500\$ par an pour financer des projets sans rien de compétitif. Mon syndicat a négocié pour que nous percevions plus d'argent et ces aides m'ont permis de réaliser une douzaine de publications. À la vente, leur valeur double ou triple la valeur de l'aide elle-même. Certaines années, je gagne plus d'argent grâce à ces subventions qu'avec le salaire perçu pour enseigner à un petit nombre de classes. Mais, en tant qu'éditeur, je ne dépends pas d'elles et leur suppression n'entamerait en rien ma capacité de production.

Proposez une gamme de prix étendue afin que tout le monde ait accès à votre travail et pour que vous puissiez continuer votre pratique. Faites une publication à 2\$, à 6\$, à 20\$, et faites en spécialement pour les librairies instituto-fashion qui ont beaucoup d'argent à dépenser et qui peuvent acheter des produits à 300\$. En fonction des possibilités, imprimez en différentes quantités. En faisant des impressions offset en grande quantité vous bénéficierez sûrement d'une remise : y a-t-il une édition que vous voudriez imprimer en mille exemplaires et continuer à vendre et à donner pendant des années?

Collaborez avec des gens et rémunérez-les en publications (si iels sont d'accord) qu'iels pourront ensuite vendre par eux·elles-mêmes. Souvent, cela s'avère être plus utile et une meilleure source de revenus qu'un salaire honoraire, et cela aide à justifier un tirage plus conséquent. Mais, soyez attentifs à ce dont iels ont vraiment besoin – ne faites pas de déductions. Pratiquez le troc avec d'autres éditeur·ices pour vendre les travaux des un·es et des autres puis laissez chacun·e garder l'argent, cela facilite la distribution. Il est souvent plus facile de vendre le travail d'un autre que le sien. Formez un réseau pour élargir le lectorat de chacun·e.

Financez votre pratique éditoriale en demandant à vos ami·es qui enseignent de vous inviter à parler de votre travail devant leurs classes. Utilisez l'argent de ces invitations pour imprimer. Parfois, je dis à ceux qui me suivent sur les réseaux sociaux : si trois ou quatre personnes m'invitent à parler devant leur classe, cela pourrait financer le prochain numéro de [insérez un nom d'édition] que vous aimez tant. De temps à autre, cela a fonctionné. Il est même arrivé que des étudiant·es finissent par commander des publications. Souvent, les conférences traitant de publications génèrent plus de revenus que les publications elles-mêmes.

Ayez une mailing list et préparez des newsletters pour annoncer les nouvelles publications. Restez en contact avec les personnes qui apprécient ce que vous faites en vous faisant à l'idée de passer beaucoup de temps à communiquer avec elles. Gardez toujours sous la main des ephemera sympas et d'autres choses à glisser dans les enveloppes de ceux qui passent commande par mail. Récompensez les gens qui vous soutiennent en leur offrant une chose à laquelle iels ne s'attendent pas. Tout le monde aime les notes manuscrites. Et ce n'est pas grave si elles sont très courtes, mais prenez au moins le temps d'écrire «Merci!» sur l'emballage.

Par-dessus tout, vous devez savoir que l'édition est l'aventure d'une vie et pas une voie pour devenir excessivement riche très rapidement ou même riche tout court. Prenez plaisir à faire des rencontres et à travailler avec d'autres, échangez vos publications et construisez une bibliothèque de micro-éditions et de livres d'artistes introuvables. Faites-vous vacciner, voyagez, et dormez sur les sofas des un·es et des autres. Soyez généreux·ses avec votre temps, votre savoir, vos ressources et votre travail. Dites à Jeff Bezos de fermer sa gueule en ne vendant jamais vos produits sur Amazon. Trouvez les librairies qui vous correspondent, et travaillez avec elles pour toujours. C'est toujours mieux d'avoir une relation profonde avec un petit nombre de librairies que des interactions de surface avec des douzaines de magasins gérés par des personnes que vous ne connaissez pas.

Pensez à votre famille éditoriale. Les libraires sont de votre famille. Les organisateur·ices de festival sont de votre famille. Les autres éditeur·ices sont de votre famille. Les imprimeur·euses et les ateliers de reliure sont de votre famille. Les employé·es de la poste qui connaissent votre nom et dont vous connaissez le nom sont de votre famille. Les personnes qui suivent votre travail pendant des années sont de votre famille. Celui ou celle qui n'en a rien à faire de vous voir faire des photocopies gratuites au travail est de votre famille. Plus de trente ans après, je suis encore en contact avec des gens avec qui j'ai échangé des zines par la poste lorsque j'étais adolescent. Dans certains cas, je ne les ai jamais rencontrés. C'est bien comme ça ! Iels sont de ma famille. Vos étudiant·es sont de votre famille – plus particulièrement une fois diplômé·es ou retiré·es, du moment qu'iels continuent à écrire des livres et éditer des zines. Votre famille est de votre famille, particulièrement si iels accordent une valeur et supportent votre pratique éditoriale. Et pour cette raison, ce discours est dédié à mon défunt père Bruce Fischer, qui m'a laissé utiliser le copieur et le service postal de son entreprise lorsque j'étais au lycée, et à ma mère qui, assise sur le sol à mes côtés, m'aidait à coller etagrafer mes zines.

C'est tout ce que j'ai en stock maintenant. Restez en contact, avec de la chance, suffisamment de vaccins, de masques, et de gel hydroalcoolique, peut-être que l'on se croiera en festival.

– Marc Fischer [Transcription d'une prise de parole dans une discussion de groupe organisée par GenderFail Press pour Printed Matter le 2 avril 2021 – Texte traduit par B. Ab'cassis durant l'été 2021 et relu par Yann Trividic. Disponible en PDF sur [editionsburnaout.fr](http://editionsburnaout.fr)]