RE-PROMOUVOIR LA REVUE *D'ONTE SES ?*

Alain Pérel
Màj 25/06/2021

Objectifs, contour et modalités

Objet : relancer la promotion des ventes de la Revue *d'Onte Ses* à l'extérieur du Cercle. Nous disposons à Limoges de stocks importants qui mériteraient d'être valorisés sur le plan financier. De plus, même si nous devions n'en vendre que « peu », la mise en visibilité de nos travaux sur des points appropriés concourra à faire connaître le Cghml et à susciter de nouveaux adhérents.

On visera ainsi :
- Des points de dépôt-vente (cas notamment des librairies, qui prennent une commission sur les ventes, généralement de 30 %).
- Des points de simple exposition.

Il peut par exemple s'agir de : librairies, dépôts d'archives, bibliothèques, syndicats d'initiative, les trois associations départementales limousines des Gîtes de France, etc ... Toutes les idées sont bonnes à prendre.

Les régions concernées sont les suivantes : le Limousin, la région parisienne, la région lyonnaise, Toulouse, Bordeaux, éventuellement Clermont-Ferrand et Poitiers. Toutes les bonnes idées sont aussi à prendre concernant d'autres localisations en France, qui puissent intéresser une communauté limousine quelconque.

Nous recherchons donc des équipiers qui seraient en mesure de contribuer d'une ou de de plusieurs des façons suivantes :

- 1) (ré)identifier des points de mise en visibilité classiques ou plus originaux dans leur région d'habitation.
- 2) prendre contact avec eux pour voir s'ils sont intéressés. Pour les points de dépôt-vente, vérifier les conditions proposées : commission demandée, modalités de règlement des ventes au Cercle. Passer les contrats de dépôt-vente avec les librairies pour le compte du Cercle.
- **3)** si oui, les approvisionner. Vérifier les ventes de temps à autre. Organiser le paiement de ces ventes au Cghml.
- 4) garder à domicile un stock de revues, prêtes à être amenées sur des points de dépôt-vente ou de simple exposition de leur région d'habitation.
- 5) mettre à profit les déplacements (pendant des vacances par exemple) entre le Limousin et leur région d'habitation pour ramener des revues dans le coffre de la voiture à d'autres collègues habitant la même région (cas notamment des parisiens et des lyonnais).

Ces façons d'aider s'appliqueront également pour promouvoir les ventes lors des salons généalogiques auxquels le Cercle participera à nouveau une fois que la situation sanitaire le permettra.

Toutes les mises de revue en dépôts-ventes ou en simple exposition s'accompagneront si possible de la remise de flyers faisant connaître le Cercle, et permettant aux visiteurs d'adhérer s'il le souhaitent, même sans acheter de revues.

Je me chargerai de tenir à jour les listes d'équipiers, de lieux de dépôt-vente et de simple exposition, les stocks de revues à tel ou tel endroit, les ventes. De définir avec les équipiers concernés les quantités de chaque revue à déplacer hors Limousin. De définir les numéros de revues à écouler en priorité. De faire des points de situation périodiques.

Il suffira pour cela à chaque équipier de me prévenir de chacune de ses opérations par numéro de Revue : retraits au siège du Cercle, mises en dépôt, stockages à domicile, ventes, ...

Complémentarité avec une autre démarche

Cette démarche est complémentaire, mais différente, de celle consistant à vendre nos revues de façon promotionnelle sur la Boutique virtuelle du Cercle.

Etat du stock à Limoges à mi-juin 2021

Le graphIque en annexe donne le nombre de revues semestrielles (DOS 1 à DOS 22) et de Mémoires de guerre des Limousins (MGL 01) restant en stock au siège à Limoges.

On distinguera pour la suite le stock au siège, les exemplaires détenus par les équipiers, les exemplaires en dépôt-vente ou au dépôt-exposition, les dons et ventes réalisées.

Nous avons plus de 300 exemplaires des numéros 3, 4, 5, 6, 7 et 19. La préconisation est de les écouler en priorité, y compris également en les donnant si le don gratuit d'un livre lors d'un salon généalogique permet d'obtenir une adhésion ; ce type de « négociation » survient parfois …

Les numéros 2, 8, 12, 13, 15 et 22 sont en petit nombre. La préconisation est de ne pas ou peu s'en départir.

Les Mémoires de guerre des Limousins, publiées en 2019, conservent un bon niveau d'actualité. D'autre part, leur prix de vente est de 22 €. Il est donc important de les vendre et elles peuvent être considérées comme prioritaires dans cette action.

Situation à mi-juin 2021

Haute-Vienne

- Gilbert Barelaud supervisera les opérations avec les librairies de Limoges intra-muros.
- Jean-Claude Frölich de même sur Saint-Junien (Office du Tourisme et librairies)
- Michel Labrousse potentiellement de même sur le secteur de Rochechouart (et Confolens ?). Mais à confirmer fin juillet.
- Diane et Jean-Jacques Mauriat de même sur d'autres petites villes haut-viennoises à déterminer, plus l'association départementale des gîtes de France de la Haute-Vienne et l'office du tourisme de Limoges.

Creuse

- Alain Bregiroux prend en charge sur Guéret les opérations telles que ci-dessus.

- Michèle Montel prend en charge sur Aubusson-Felletin les opérations telles que ci-dessus.

- Roland Carrier prend contact avec l'Office du tourisme de Vassivière

Corrèze

- Bernard Combastel, idem ci-dessus, notamment vis-à-vis d'une grande librairie de Brive.

- Anne-Marie Gazeau-Pérel et Alain Pérel s'occupent du secteur de Bugeat

Paris

- Monique Sassatelli prospecte en vue de constituer une liste de lieux de dépôts-ventes et de simple exposition sur la région parisienne et monte une petite équipe en ce sens.

Lyon

- Roland Carrier prospecte en vue de constituer une liste de lieux de dépôts-ventes et de vente exposition sur la région Lyon (+ Villefranche-sur-Saône) et monte une petite équipe en ce sens.

Questions d'intendance : les transports

- Cette action n'a de sens que si elle se fait à coup nul pour le Cercle. Il n'est donc pas question de payer des transporteurs pour emmener des revues du siège à Limoges vers différents points. Les équipiers définis ci-dessus doivent donc assurer bénévolement ces transports de Limoges vers les sites ad'hoc dans le coffre de leur voiture, ou s'entendre avec un collègue pour le faire à leur place.

- Ces déstockages doivent être préparés, notamment pour que notre secrétaire Olivier ait le temps de préparer à Limoges les stocks à mettre dans les coffres de voiture. Olivier est vu d'aujourd'hui en congés cet été la dernière semaine de juillet et la première quinzaine d'août.

- Attention aux poids : une revue semestrielle pèse environ 400 g en moyenne, les Mémoires de guerre du Limousin pèsent 800 g. Y penser avant de prendre en charge un stock à Limoges.

Préconisation d'un module-type :

En tenant compte :

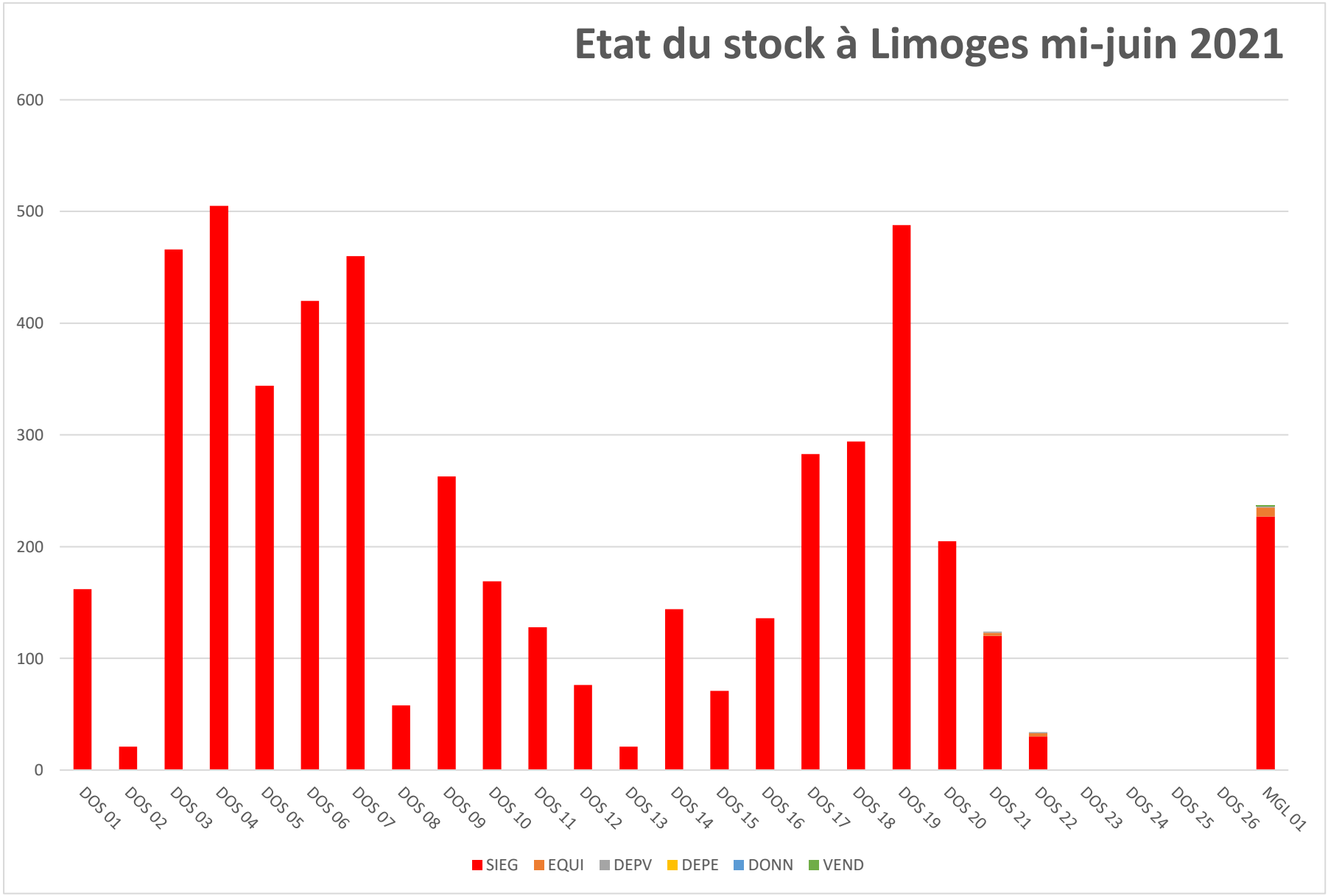
- Des stocks par numéro ci-dessus,
- Du fait que chaque module-type doit grouper des numéros anciens et nouveaux, des numéros à vendre en premier lieu, d'autres pouvant être « donnés » contre une adhésion (voir aussi plus haut), il est proposé de proposer un module-type qui serait constitué de :

Revue	Quantité
DOS 01	3
DOS 02	
DOS 03	5
DOS 04	5
DOS 05	5
DOS 06	5
DOS 07	5
DOS 08	
DOS 09	3
DOS 10	3
DOS 11	3
DOS 12	
DOS 13	
DOS 14	3
DOS 15	
DOS 16	3
DOS 17	3
DOS 18	3

DOS 19	5
DOS 20	3
DOS 21	3
DOS 22	1
DOS 23	3
MGL 01	5

Ce module pèse environ 30 kgs.

Les retraits du siège de Limoges pourront donc se faire sur la base par exemple d’un ou deux modules ainsi définis.


Etat du stock à Limoges mi-juin 2021
600
500
400
300
200
100
0
DOS 01
DOS 02
DOS 03
DOS 04
DOS 05
DOS 06
DOS 07
DOS 08
DOS 09
DOS 10
DOS 11
DOS 12
DOS 13
DOS 14
DOS 15
DOS 16
DOS 17
DOS 18
DOS 19
DOS 20
DOS 21
DOS 22
DOS 23
DOS 24
DOS 25
DOS 26
MGL 01
SIEG
EQUI
DEPV
DEPE
DONN
VEND