

# INTRODUCTION À L'ÉDITION DE MAGAZINES

## Hotsheets

PAR ALYSA PROCIDA, éditrice, *Inuit Art Quarterly*

Les éditeurs de magazines sont responsables de la gestion des aspects commerciaux de leurs titres et sont indispensables au succès de leur magazine. Dans une industrie en mutation rapide, il est plus important que jamais que les éditeurs aient des objectifs clairs pour leurs titres et un itinéraire quant à la façon de les atteindre.

### ASSUREZ-VOUS DE BIEN CONNAÎTRE VOS OBJECTIFS

Il est déterminant de connaître vos objectifs, sans quoi il sera impossible de mesurer votre efficacité ou de les atteindre. Identifiez les objectifs à court terme et à long terme pour votre magazine et déterminez ce dont vous avez besoin pour les atteindre : devez-vous vous investir dans l'acquisition de nouveaux abonnés, prendre la mesure de votre rendement ou déployer davantage vos plateformes d'édition? Il peut être tentant de tout mettre en œuvre d'emblée, mais l'établissement d'objectifs clairs vous aidera à cerner ce sur quoi vous devez focaliser pour réussir. Inscrivez vos objectifs dans un plan d'affaires, qui vous servira de feuille de route.

Il est crucial de comprendre les objectifs de votre magazine en matière de contenu et ce qui rend votre magazine unique. Assurez-vous que les objectifs d'édition et de contenu de votre magazine s'appuient mutuellement et vous procurent une vision cohésive. De cette façon, tous les intervenants du magazine peuvent collaborer afin d'atteindre les mêmes objectifs. Assurez-vous de mesurer régulièrement votre progrès et de partager les résultats avec votre équipe.

### SOYEZ AU FAIT DE VOTRE CADRE FINANCIER ET DE LA COMPOSITION DE VOS REVENUS

Tout éditeur doit connaître tous les tenants et aboutissants des finances de son entreprise. Il est important d'examiner régulièrement vos finances, pour cerner les irrégularités et les tendances. Cela vous aidera à cerner les problèmes potentiels ou les mesures qui peuvent être prises. Assurez-vous de broser le tableau de vos flux de trésorerie et charges prévus, de manière à toujours avoir suffisamment de liquidités à portée de la main pour répondre à vos besoins.

À mesure que le paysage de l'édition poursuit sa mutation, il est important de diversifier vos entrées de revenus d'une façon pertinente pour votre publication. D'où proviennent les revenus de votre magazine, et dépendent-ils beaucoup d'une ou deux sources? Y a-t-il d'autres occasions, telles que les événements les adhésions, les subventions, les crédits d'impôt ou l'octroi de licences, que vous pourriez explorer pour diversifier vos revenus et atténuer les risques?

### VEILLEZ À CONNAÎTRE VOS DONNÉES

Les éditeurs doivent connaître d'autres données que les seules données financières. Déterminez les données que vous devez suivre de près pour atteindre vos objectifs de contenu, puis mesurez-les régulièrement. Ces données comprennent la taille de votre auditoire et certaines informations démographiques à leur sujet, ventilées par plateforme d'édition. Les tarifs de renouvellement des abonnements ou des adhésions, les tarifs ouverts pour les infolettres, les données d'analyse de site Web, la participation à des événements et les tarifs de renouvellement des contrats publicitaires sont autant d'éléments qui peuvent être précieux, selon votre modèle d'affaires et vos objectifs d'édition. Cerner lesquels sont prioritaires pour atteindre vos objectifs d'édition et entreprendre des tests quant aux façons de les améliorer. Prenez soin de mesurer vos résultats.

### NE CRAIGNEZ PAS DE FAIRE PREUVE DE FLEXIBILITÉ ET DE PRENDRE DES RISQUES

Étant donné que le paysage de l'édition de magazines est en évolution constante, il est important de faire preuve de souplesse. Si vous savez que vos données indiquent que les stratégies que vous utilisez ne vous aident pas à atteindre vos objectifs, ne craignez pas d'en mettre de nouvelles à l'épreuve. De même, il peut être important de prendre des risques calculés pour assurer la bonne marche de votre publication, particulièrement si vous cernez de nouvelles sources de revenus. Veillez toujours à ce que vos décisions soient commercialement judicieuses et servent bien la publication.

