

# Votre page de pub, la 4e de couv



Que faisons-nous dans une librairie lorsque nous feuilletons un roman dont le titre ou la couverture a retenu notre attention ?

Nous picorons généralement quelques lignes par ci par là, puis nous retournons l'ouvrage pour lire, plus ou moins en détail, la quatrième de couverture.

C'est à cet instant que tout se joue : acheter ce livre ou le reposer.

## Qu'est-ce qu'une 4<sup>e</sup> de couverture ?

C'est, en quelques lignes, la présentation de l'intrigue se trouvant généralement au dos de tous les livres. Un texte concentré sur la dernière page extérieure, appelée « plat verso » opposée au « plat recto » qui concerne le plat du dessus d'un livre. C'est ce qui est lu en premier par tout lecteur tenté par un livre. Il suffit d'observer les chaland dans une librairie pour s'en convaincre.

En principe, l'éditeur s'arroge le droit de la rédiger, c'est d'ailleurs prévu dans de nombreux contrats. Prétexte invoqué : « *Vendre est notre métier, un auteur n'a pas ce notre savoir-faire marketing* »

Et c'est ainsi qu'on peut voir des « 4e de couv » frisant le ridicule. Quelques lignes affligeantes couvrant d'éloges un auteur débutant en le comparant à Camus, Flaubert, Modiano, etc.

**La 4e de couverture est votre page de pub, elle est très importante, ne la laissez pas écrire par n'importe qui !**

Veillez à y mettre votre grain sel. Qui, mieux que vous, peut valoriser votre travail ?

Certaines personnes me disent qu'il est gênant de vanter son propre livre, de chercher à racoler ses futurs lecteurs.

Si vous pensez de même et ne savez pas ou n'osez pas vous vendre. Si, vous ne vous croyez pas capable de séduire d'éventuels lecteurs, alors obtenez de votre éditeur une 4e de couverture se cantonnant à un extrait et votre photo.

Faites simple, mais pas scolaire, tout de même...