

Par Anh-Gaëlle Truong Photos Marc Deneyer

Le libraire *est un équilibriste*

Christine Drugmant-Portelli a créé à Poitiers la librairie La belle aventure, spécialisée jeunesse. Elle est aussi membre du directoire du Syndicat de la librairie française et présidente de l'Association des librairies spécialisées jeunesse.

L'Actualité. – Comment se traduit pour la librairie indépendante la concurrence de la grande distribution et des grandes surfaces spécialisées ?

Christine Drugmant-Portelli. – Un livre ne prend du sens qu'au milieu des autres, dans un fonds cohérent. Dans ce fonds, il existe trois types de stocks appelés A, B et C. Les livres du stock B, dont la rotation est juste suffisante, doivent être vendus 3,8 fois dans l'année par la librairie pour être rentabilisés. Le stock A est plus lent, le stock C plus rapide. Tout l'exercice est de financer le stock à rotation lente par la rotation rapide. De fait, le libraire est un commerçant particulier qui accepte d'engager une partie de son bénéfice dans un stock qui coûte de l'argent. Ceux qui font le commerce des livres avec une seule logique financière ne conservent que les livres à rotation rapide. Certains ne gardent même que les ouvrages à rotation 10.

Dans les villes comme Poitiers où se sont installés successivement la Fnac et Cultura, nos équilibres financiers ont été réellement bouleversés. Il ne vient plus à l'idée des lecteurs de venir dans les librairies indépendantes pour acheter *Harry Potter*. Nous sommes privés de ces ventes et ce qu'on perd génère une diminution de la marge qui nous enlève la possibilité d'entretenir le stock à rotation lente et le nombre de références.

Outre la concurrence, nombre de libraires sont étouffés par les offices ?

Cet accord interprofessionnel, valable il y a vingt ans, permettait aux libraires d'obtenir des nouveautés à moindre risque. A présent, les offices sont prétextes, pour les éditeurs, à faire de la «cavalerie», c'est-à-dire faire travailler la trésorerie des libraires. Des nouveau-

tés sont créées uniquement dans ce but. Aux libraires de faire le tri entre les ouvrages qui sont fabriqués pour leur contenu et ceux pour la finance, et de ne pas se faire embobiner par les arguments marketing des représentants. Les libraires de niveau II¹ sont le plus touchés. Ils n'ont aucun choix sur les offices et sont assassinés par les éditeurs qui les étouffent sous les exemplaires. De fait, ils peuvent difficilement acheter autre chose. Les librairies de niveau I peuvent bénéficier d'un service de diffusion de meilleure qualité. Lors des visites des représentants à La belle aventure, je décide de tous les livres qui entrent.

Quelles sont les solutions envisagées ?

Au niveau national, j'ai participé à la création il y a sept ans du Syndicat de la librairie française (SLF) qui est redevenu l'interlocuteur privilégié du ministère. La loi Lang ne s'appliquait pas dans le cadre des marchés avec les collectivités et ne s'applique toujours pas aux livres scolaires. De fait, les gros marchés revenaient essentiellement aux grossistes qui pouvaient se permettre des rabais. Le SLF a œuvré à une large négociation pour le plafonnement de ces remises à 9 % afin que les librairies puissent s'aligner. Nous sommes également en dialogue avec le ministère de la Culture sur la proposition (par Jean-Jacques Aillagon) d'un médiateur destiné à régler les litiges entre les producteurs et les distributeurs, notamment quand il apparaît que la loi Lang – dont on peut rappeler qu'elle a été une des premières lois de «développement durable» – est trahie, dans l'esprit, dans certaines pratiques commerciales. Le médiateur aura pouvoir d'arbitrer et de créer ainsi une jurisprudence.

1. Les entreprises de diffusion du livre ont adopté une segmentation en «niveaux» de clientèles. Classiquement, cette segmentation distingue, le 1^{er} niveau de points de vente, qui regroupe les 700 à 1 300 clients les plus importants (librairies et grandes surfaces culturelles), bénéficie de visites plus fréquentes des représentants et des remises commerciales les plus élevées. Le 2^e niveau (4 000 à 12 000 points de vente selon les diffuseurs), qui regroupe les petits points de vente de proximité, les supermarchés et les magasins populaires.

LA BELLE AVENTURE, POITIERS

Librairie spécialisée jeunesse créée en 1994.
3 emplois.
12 000 à 15 000 références, soit 14 000 à 20 000 volumes. 120 m² (librairie + local d'animations).
Meilleures ventes : différentes de celles publiées dans *Livres Hebdo*.

lycées qui lançaient des appels d'offres forcément remontés par des grossistes. Je connais des librairies qui ont fermé pour ce seul motif. D'autres régions ont opté pour l'aide versée directement aux familles comme en Poitou-Charentes avec le chèque livre. Cette aide est plus satisfaisante car les libraires restent les lieux d'achats et parfois de découverte des jeunes. Néanmoins les associations de parents d'élèves restent autorisées à percevoir ces chèques et à négocier auprès de grossistes ou de grands libraires. Les parents d'élèves, créant ainsi une économie parallèle sur la marge réalisée, ils deviennent les plus gros concurrents des libraires sur ce marché. C'est une aberration. ■

Mais le syndicat national ne suffit pas. Il doit être en relation avec les associations régionales. En juillet 2004, au terme de l'enquête réalisée par la Drac et l'Office du livre, les libraires de la région ont décidé de relancer leur association mais c'est difficile. Le tissu s'est appauvri et chacun est replié sur lui-même, fragilisé. Une association permettrait de se rencontrer pour échanger autour de nos problèmes et d'avoir une légitimité auprès des collectivités.

D'autre part, il y a des solutions individuelles dans cette «guerre de l'intelligence». Quand la Fnac est arrivée, j'ai ouvert un local derrière la librairie pour organiser des rencontres plus régulières et tisser un réseau. Il fallait rappeler que la librairie est non seulement un lieu de commerce mais aussi de vie culturelle.

N'est-ce pas difficile de lier commerce et culture ?

On ne peut pas opposer le commerce et la culture, il faut l'articuler. Un libraire intéressant est celui qui a compris la dialectique entre les deux. C'est une fierté pour un libraire de parvenir à vendre des livres qu'il a à cœur de défendre. C'est une passion. Nous sommes des défricheurs et des passeurs... d'avant-garde. Nous passons notre temps à porter des livres que personne n'attend encore et contribuons à ce que certains auteurs soient ensuite vendus en piles dans les réseaux de la grande distribution. Si nous pouvons être inquiets, nous restons convaincus d'être utiles : sans libraires indépendants, plus de risques possibles pour la création.

Que pensez-vous de la gratuité du livre scolaire ?

Le livre scolaire est souvent le premier livre qu'on achète dans une vie. C'est un enjeu de formation vital et c'est aussi un fonds important pour certains libraires. C'est aussi une occasion pour des jeunes de pousser la porte d'une librairie. Or, la gratuité du livre s'est instaurée il y a maintenant trois ou quatre ans dans les lycées de quelques régions. Un des choix dramatiques fut d'avoir accordé les subventions aux



LES CANAUX DE VENTE EN FRANCE EN 2002

VPC et clubs (dont France Loisirs) 22,5 % dont ventes par Internet 2,2 %, grandes surfaces spécialisées (dont FNAC) : 20,3 %, librairies : 19,3 %, grandes surfaces non spécialisées (dont hyper) : 18,9 %, grands magasins : 1,1 %, maisons de la presse : 8,9 %, courtage : 0,3 %, soldeurs/occasion : 2,8 %, autres canaux (comités d'entreprise, kiosques, gares, salons...) : 5,8 %. Source : TNS-Sofres pour OEL/CNL, achats de livres d'un panel de 10 000 personnes de 15 ans et + (hors livres scolaires et encyclopédies en fascicules).

L'ASSOCIATION RÉGIONALE DES LIBRAIRES

Philippe Legrand, de la librairie Calligrammes à La Rochelle a repris en juin 2004 la présidence de l'association des libraires de Poitou-Charentes, en sommeil depuis une dizaine d'années. Il prévoit une réunion à la fin du mois d'octobre pour s'accorder sur la raison d'être de l'association «qui ne doit pas se transformer en bureau des pleurs». Notons que Calligrammes fête ses 20 ans. Pour l'occasion, la librairie organise, avec l'association Larocheville, une rencontre avec Hernan Rivera Letelier (Brésil) et Bernardo Carvalho (Chili) au théâtre de la Ville en bois le 14 octobre à 18h30.