

Bibliothèques et librairies :

→ SÉQUENCES ET CONSÉQUENCES

DÉSIRÉE FRAPPIER

desireef@free.fr

Après des débuts professionnels comme comédienne, animatrice d'émissions télévisées dédiées à la littérature enfantine puis auteur de livres pour enfants (Gaston Leflocon, Actes Sud Junior, 2002), Désirée Frappier est à présent journaliste, animatrice d'ateliers d'écriture et formatrice pour les écrits professionnels. Elle est notamment l'auteur de « Rouen/Lille : l'union fait l'appel d'offre », Livres Hebdo, n° 709, 9 novembre 2007, et de « Marchés publics en mutation : les librairies dans la tourmente », dans Histoire de la librairie (en préparation aux Éditions du Cercle de la librairie).

La loi sur le droit de prêt se déroule sur la scène des marchés publics. En faisant intervenir ses deux principaux acteurs, la bibliothèque et la librairie indépendante, elle offre le choix de scénarios aux dénouements multiples dont se dessinent, quatre ans après le lever de rideau, les tout premiers contours.

Nouveau contexte des marchés publics

Votée le 18 juin 2003, la loi sur le droit de prêt relie deux problématiques différentes en une seule opération : améliorer la situation des auteurs et maintenir un réseau des librairies locales indépendantes. Dans cet objectif, elle instaure un plafonnement des rabais consentis aux collectivités et elle veille à la rémunération des auteurs. L'article 5 de la loi notifie que le gouvernement doit présenter au Parlement, deux ans après son entrée en vigueur, un rapport sur son application et ses incidences financières. Ce rapport n'a pas été rédigé.

Toutefois, une telle échéance était bien courte pour juger concrètement de ses conséquences, car la loi sur le droit de prêt n'est pas une entité indépendante. Particule élémentaire, elle participe de tout un important dispositif législatif visant à encadrer et réguler la passation des marchés publics en France et en Europe. Ce dispositif, doté d'un code, le code des marchés publics, subit d'importants bouleversements de 2001 à 2006 dont les tribulations malmèneront tout d'abord, bien plus qu'elles n'arrangeront, le binôme bibliothécaire-libraire.

Les marchés drainant des sommes importantes, leur obtention s'associe à des recettes souvent salvatrices pour

celui qui les remporte. L'impartialité des choix de leur attribution interpelle. L'État s'est donc vu dans l'obligation de légiférer afin que soient respectés « les principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures. Ces principes permettent d'assurer l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des deniers publics. Ils exigent une définition préalable des besoins de l'acheteur public, le respect des obligations de publicité et de mise en concurrence et le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse¹. »

Le code, revu et corrigé

Le premier code voit le jour le 2 décembre 1966². L'article 123 stipule alors que les travaux, les fournitures ou les services, dont le montant annuel présumé, toutes taxes comprises, n'excède pas la somme de 300 000 francs, peuvent être négociés sans mise en concurrence. La distinction est donc relativement facile entre les achats sur marchés, pratiqués par les grands établissements et les collectivités territoriales importantes, et tout le reste, qualifié de « hors marché ». L'essentiel des achats se traite alors de gré à gré avec des fournisseurs dont on a testé la capacité ou que l'on a choisis en fonction de leur excellence dans une

1. Code des marchés publics, article 1.

2. Décrets n° 66-887 et 66-888 du 28 novembre 1966 modifiant et complétant le décret n° 64-729 du 17 juillet 1964 (modifié) portant codification des textes réglementaires relatifs aux marchés publics. Création du code des marchés publics au sens moderne du terme (livres III et IV : insertion, dans le code des marchés de l'État issu du décret de 1964, des dispositions relatives aux marchés des collectivités locales).

spécialité. Beaucoup de collectivités dépassent allègrement les seuils au-delà desquels le passage par la procédure de marché la plus contraignante, l'appel d'offres, est obligatoire, sans être pour autant rappelées à l'ordre, « en raison d'une ambiguïté majeure relative au mode de calcul de ces seuils³ ». Les commandes publiques n'étant pas prises dans leur ensemble, mais au coup par coup, un libraire peut très bien obtenir 300 000 francs avec l'école, 300 000 francs avec la bibliothèque, et 300 000 francs avec le collège de sa commune, sans passer par l'appel d'offres.

Réformé en profondeur en 2001, le code voit la notion de « hors marché » sinon supprimée, du moins ramenée à un caractère exceptionnel. Tout achat public est alors encadré par un ensemble de règles, sans doute trop complexes, car « afin de sortir d'une logique de procédure [...] pour privilégier une logique de l'achat », le code est de nouveau totalement modifié en janvier 2004, conservant toutefois, dans ses principes fondamentaux, une volonté d'égalité de traitement, de non-discrimination et de transparence dans l'assise des relations entre acheteurs publics et diffuseurs. Jugé encore très contraignant d'un côté comme de l'autre, il subit une fois de plus quelques modifications en 2006 pour une mise en conformité avec les nouvelles directives européennes.

Dans ce contexte d'élaboration, la mise en place de la loi sur le droit de prêt sème la confusion et exacerbe les distorsions entre libraires et bibliothécaires. Tout ce qui avantage les uns semble brimer les autres par des divergences d'intérêts inhérentes à la nature même de ces antagonismes que représentent la vente et le prêt, l'argent public et les fonds privés. Contentieux aggravés par les réflexes souvent contradictoires de deux protagonistes relevant d'un système hiérarchique pour l'un et d'une logique commerciale pour l'autre. Néanmoins, ces deux acteurs complémentaires se reconnaissent aussi des affinités profondes dans le rôle avéré de média-

teur dont ils s'acquittent l'un et l'autre auprès du livre et de son lecteur. De ce fait, au-delà de la frustration et parfois même d'un certain effroi, ils partageront, face aux changements impulsés par les lois et pour des raisons différentes, des sentiments souvent semblables : enthousiasme, illusion, crainte, perplexité, espoir...

La reconquête des marchés

Du côté de la librairie indépendante, le plafonnement des rabais à 9 % sonne la victoire de dix années d'une lutte acharnée. Toutefois, il ne faut pas négliger les 6 % des droits d'auteurs fixés à la charge du libraire, qui s'ajoutent à ce plafonnement et ramènent à 15 % sa perte de chiffre d'affaires sur un livre vendu aux collectivités.

En outre, l'escalade des taux de rabais les ayant progressivement éjectés du marché des collectivités – l'équilibre financier d'une librairie ne pouvant supporter une remise supérieure à 15 % –, il s'agit alors pour eux de s'impliquer dans la reconquête de ces marchés. Reconquête passant par la nécessité de l'apprentissage d'un processus, à première vue ardu, s'inscrivant dans une logique et une démarche particulières. Beaucoup se sont laissés décourager par la complexité du cahier des charges. Inquiétude accrue par la quantité des formulaires à remplir. D'autres, coiffés au poteau pour des erreurs de procédure par des grossistes rodés à leur usage, n'ont pas jugé utile de retenter leur chance au regard d'une comparaison sur l'absence d'apport et la quantité de temps perdu.

Par ailleurs, le bibliothécaire est un client exigeant. Au respect de la commande, au mode de facturation et aux délais de livraison, s'ajoutent de nombreux services annexes : offices, retours, bibliographies, catalogues, recherches de livres introuvables, participation à des animations. Par

conséquent, l'obtention d'un marché réclame une logistique – gestion des stocks, système informatique – et un matériel humain adaptés. Certains libraires n'ayant pas évalué concrètement ces impératifs se sont engagés à tort dans un processus au sein duquel ils se sont rapidement retrouvés submergés, mettant à mal leur commanditaire. Par voie de conséquence, ces marchés ont été rompus, laissant un souvenir cuisant aux bibliothécaires rechignant à s'engager de nouveau auprès de fournisseurs aux compétences aléatoires. A contrario, d'autres libraires pensent avoir perdu des marchés à cause du plafonnement des rabais, notamment ceux dirigeant des li-

“Du côté de la librairie indépendante, le plafonnement des rabais à 9 % sonne la victoire de dix années d'une lutte acharnée”

brairies spécialisées dans la littérature jeunesse. Un certain nombre de ces librairies, traitant avec des taux à 5 %, n'a pas tiré avantage d'un plafonnement à 9 + 6.

De surcroît – le plafonnement des rabais n'y est pour rien –, parallèlement et simultanément, la modification des seuils dans le code des marchés publics a obligé les mairies à passer par des appels d'offres, au sens juridique du terme, ou en tout cas par des consultations, pour des sommes bien plus insignifiantes qu'auparavant. Quantité de petites communes, afin de limiter les procédures avec une consultation pour la BD, une consultation pour la littérature jeunesse, une consultation pour la littérature adulte, ont opté pour une « consultation livre » unique. Les mairies travaillant avec des librairies spécialisées

3. Yves Alix, « Marchés publics et acquisitions documentaires », *BBF*, 2006, n° 1, p. 24-31.

jeunesse ont interrogé ces librairies, qui ont eu du mal à répondre pour un lot général. Avant l'allotissement préconisé par le code de 2006, elles ont donc eu tendance à perdre ces marchés qui devaient désormais passer par bulletin officiel, ou en tout cas, par appel d'offres ou mise en concurrence.

De plus, certains bibliothécaires, cherchant à compenser la perte de pouvoir d'achat entraîné par le plafonnement des rabais, ont exigé des libraires quantité de services annexes, empiétant directement sur la marge bénéficiaire de ces derniers. Enfin, le critère de proximité, cher aux professionnels des deux bords, est catégoriquement désigné comme « illégal » dans un code visant à contrôler des relations économiques nationales, mais aussi européennes.

Le point de vue du bibliothécaire

Côté bibliothécaire, la loi sur le droit de prêt impose un travail supplémentaire. « Avec les rendus à effectuer à la Sofia [Société française des intérêts des auteurs de l'écrit], on développe de l'administration et des procédures qui nécessitent de la main-d'œuvre et qui coûtent de l'argent à la collectivité » (Françoise Hecquard, bibliothèque municipale de Rouen). Quant au plafonnement à 9 %, il affecte directement son pouvoir d'achat par une amputation brutale de 10 à 15 %. Plus la bibliothèque – ou le réseau à fournir – est importante, plus la perte est considérable. À cela s'ajoute la mise en place des appels d'offres, forçant une immersion, tous les deux, trois ou quatre ans, dans un imbroglio de paperasserie. Le bibliothécaire n'est pas seul décideur. Des spécialistes de la collectivité, juristes, financiers et administratifs, sont aussi désignés pour statuer sur le choix des prestataires. La sélection s'effectue au regard d'une grille de critères préalablement définie.

Le bibliothécaire, qui n'assiste pas à la délibération finale, peut toutefois défendre son point de vue, avec l'obligation de n'utiliser que des faits, lisibles sur papier, dans la logique de transparence exigée par les marchés. Travailler avec des libraires exige donc

une élaboration sophistiquée dans le montage des dossiers. Contrairement aux libraires qui n'ont de comptes à rendre à personne, si ce n'est leurs comptables, l'action du bibliothécaire engage la responsabilité de ses supérieurs hiérarchiques. Pour nombre d'entre eux, les termes de ces nouveaux marchés – allotissements géographiques, lots spécifiques – restent encore assez flous avec toujours, en toile de fond, la crainte de commettre un impair.

Cette inquiétude est spécialement visible dans une ville comme Paris. « Il est possible que la ville soit allée au-delà de ce que disait, stricto sensu, le code », nous confie le conservateur d'une bibliothèque parisienne. « À un moment donné, il y avait un mot d'ordre récurrent, dans toutes les notes, dans toutes les réunions : sécurisation juridique. Je pense que c'était en réaction à toutes les affaires qui ont eu lieu autour de la ville et dont la presse a abondamment parlé. »

La mise en concurrence objective imposée par les marchés publics était chose facile à l'époque où les rabais allaient bon train, offrant un critère prioritaire limpide : le quantitatif. A contrario, les subtilités du « mieux disant » ne sont pas toujours choses faciles à définir par écrit. Un terme de choix comme la rapidité de livraison incite les financeurs publics à attribuer le marché au fournisseur proposant les délais les plus performants, même si les bibliothécaires sont les premiers à savoir que ces promesses de papier ne franchissent que rarement le mur de la réalité. Enfin, le non-plafonnement des rabais avait imposé des habitudes, détachant peu à peu – surtout dans les grandes villes – le bibliothécaire de la librairie.

Des automatismes ont été pris. Les bibliothécaires ont privilégié une logistique adaptée à leurs exigences, et nombre d'entre eux reconnaissent que des grossistes comme la SFL travaillant exclusivement sur la quantité, ont su investir, suite au plafonnement, sur la qualité de l'offre (voyages et nuits d'hôtel offerts pour visiter les stocks, livraison gratuite, travail plus approfondi sur les fonds...). Pourquoi fournir des efforts pour changer de fournisseur lorsqu'on est satisfait ?

Pour les exclus des marchés publics ne pouvant bénéficier du ballon d'oxygène que représente financièrement une telle opportunité, l'amertume se fait sentir. Il en est de même pour certains bibliothécaires, de l'avis desquels les nouveaux codes sont essentiellement des « tracasseries inutiles ». Les uns et les autres s'interrogent sur leur justification, à l'heure où le plafonnement des rabais semble éliminer de fait toute réelle concurrence. La suppression du délit de favoritisme et des craintes qu'il génère sont alors évoquées. Pourquoi ne pas travailler tout simplement avec ceux dont on apprécie les performances ?

Cette suggestion est d'ailleurs une idée à la mode. On la retrouve dans les « réflexions » d'Alain Lambert⁴, ancien ministre délégué au budget et à la réforme budgétaire, mais aussi et surtout, dans les quinze propositions du rapport commandé par Nicolas Sarkozy, sur l'accès des PME aux marchés publics. Son auteur, Lionel Stoléru, « propose d'abroger le délit d'octroi d'avantages injustifiés, plus communément appelé délit de favoritisme. L'article 432-14 ne serait pas amendé, ni même édulcoré, mais purement et simplement rayé du code pénal⁵ ». Le motif évoqué est toujours le même : le délit de favoritisme « tétanise inutilement les acheteurs ». Passible de deux ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende, cette infraction consiste à favoriser une entreprise amie dans le cadre d'un appel d'offres public. Un tiers du contentieux pénal sur ces mêmes marchés implique un élu – avec une prise illégale d'intérêt qui lui est souvent associée.

De telles constatations confirment la nécessité du respect des règles de l'achat public. D'autant plus que la loi du 10 juillet 2000 sur la dépenalisation partielle des délits non intentionnels a été votée pour mettre à l'abri les décideurs de bonne foi.

4. « Nouveau code des marchés publics : Kafka de retour ? », Alain Lambert, dimanche 6 août 2006, www.alain-lambert-blog.org/index.php?Reflexion

5. « Marchés publics. Comme au bon vieux temps », Erwan Seznez, www.quechoisir.org, mardi 18 décembre 2007.

Libraires, bibliothécaires, une relation à repenser

Toute nouveauté est source d'inquiétude. Nonobstant, il est important de suspendre des jugements trop hâtifs. Contrairement à l'idée répandue, « *le code des marchés publics n'est pas une entrave à la coopération entre les bibliothèques et les librairies*⁶ ». Ceci, bien sûr, à condition d'en faire valoir les éléments constructifs.

Allotissement ou regroupement

Autour des deux axes formels de sa politique, « souplesse » et « simplification », la Commission européenne est favorable, malgré son refus de la discrimination, à deux types de mesures visant à faciliter l'accès des PME à la commande publique. La première est la division des marchés en lots (ou allotissement), lots sur lesquels les PME ont des compétences techniques. La seconde est de développer le regroupement des PME, par exemple en utilisant la forme du Groupement d'intérêt économique européen. Ces mesures récentes, en s'inscrivant dans une volonté de promouvoir des modes de passation favorables aux PME, ont des répercussions positives quant à l'efficacité de la loi sur le droit de prêt concernant le bien-fondé du plafonnement des rabais pour le maintien, si ce n'est la survie, de la librairie indépendante sur notre territoire dans une relation privilégiée avec les bibliothèques.

Le code de 2006 a donc érigé l'allotissement en principe afin de susciter une réelle concurrence entre les entreprises, quelle que soit leur taille. Ce système est particulièrement approprié lorsque l'envergure des commandes risque de dépasser les capacités techniques ou financières d'une seule librairie, chaque lot d'importance moindre pouvant être exécuté par des petites ou moyennes entreprises. Le champ de la concurrence est alors étendu à des entreprises compétitives, mais qui ne sont pas nécessaire-

ment aptes à réaliser l'intégralité d'un marché. L'article 10 facilite ce recours grâce à une disposition permettant aux acheteurs de ne signer qu'un seul acte d'engagement lorsque plusieurs lots sont attribués à un même soumissionnaire. Ainsi, libraires et bibliothécaires sortent tous deux gagnants d'une formule autorisant l'un à concourir, et l'autre à disposer d'une meilleure qualité de service.

L'allotissement peut être thématique : lots de « livres pour adultes », « livres pour la jeunesse », « livres de fiction », « documentaires », « bandes dessinées », « partitions ». Mais les lots peuvent avoir des contenus identiques et se distinguer par la répartition géographique des différents sites d'une bibliothèque en réseau, communal ou intercommunal. En effet, si le lieu d'implantation du fournisseur ne peut justifier son exclusion ou sa sélection, l'allotissement d'un marché peut néanmoins être géographique et répartir dans des lots distincts les besoins des différents sites de la collectivité. Cette hypothèse peut, pour sa part, favoriser l'accès des marchés à la librairie indépendante dans les très grandes villes, nous le verrons pour le cas parisien.

À l'instar de ces pratiques, l'article 51 donne aussi aux entreprises la possibilité de présenter candidature et offre, sous forme de groupement. Groupements conjoints si chacun de ses membres s'engage à exécuter seul les prestations qui lui sont attribuées, ou solidaire si les prestataires collaborent pour la totalité des lots consentis par le marché. Cette perspective offre aux librairies indépendantes, qui ne peuvent soumissionner seules en raison de leur taille ou pour des raisons techniques, la liberté de se regrouper afin d'élargir leur offre et de consolider leurs moyens logistiques. Latitude élargie aussi pour le bibliothécaire disposant d'une approche bénéfique lui autorisant l'accès à un panel de librairies spécialisées, en mesure de satisfaire des exigences de recherches aiguisées dans des domaines de prédilection.

Le regroupement solidaire des libraires de Rouen, qui vient de se voir attribuer son deuxième marché pour les bibliothèques de la ville, offre un

exemple porteur de réussite dans ce genre d'entreprise. Toutefois, comme le souligne Matthieu de Montchalin, de tels regroupements réclament une « mise à jour » des relations interprofessionnelles entre les libraires indépendants contraignant la rivalité concurrentielle à céder le pas à une complicité partenariale.

Rapport commercial et culturel

Il en va de même du rapport commercial et culturel des deux médiateurs du livre que sont le bibliothécaire et le libraire. Quand le cadre évolue, les participants au cadre doivent évoluer à leur tour. Toute mutation est porteuse d'émulation et le code des marchés publics, comme la loi sur le plafonnement des rabais, a impulsé entre ces deux protagonistes une évolution nourrissant « *une vraie réflexion qui dépasse largement les seules perspectives bibliothéconomiques*⁷ », tant ces réformes législatives doivent aussi être pensées en termes de valeur. Quelles sont les valeurs de la diffusion du livre aujourd'hui ? Si le livre doit être perçu comme une marchandise, l'interaction grossiste-bibliothécaires, offrant logistiques, délais de livraisons et office à volonté, est entièrement satisfaisante. La lecture publique, liée au développement, entamé depuis bientôt un siècle, d'une culture de masse, doit-elle promouvoir la quantité ou la qualité des œuvres littéraires ?

Il est alors intéressant de s'interroger sur les raisons qui ont pu pousser le libraire et le bibliothécaire à s'inscrire dans la chaîne du livre. Le bibliothécaire est-il condamné à se muer en humble jardinier désherbant sans cesse des rayons envahis par une « grosse cavalerie » lancée au galop à coups de fouet médiatique ? Par contre, si cette diffusion se situe dans une optique de diffusion ouverte basée sur des critères de connaissance des fonds éditoriaux et des nouveau-

6. Direction du livre et de la lecture, *Achats publics de livres – Vade-mecum à l'usage des bibliothèques territoriales*, 2005.

7. Élisabeth Meller-Liron, « Les marchés publics : les relations entre libraires et bibliothécaires », dossier « Les bibliothèques dans l'économie du livre », *BBF*, 2000, n° 2, p. 26-31.

Libraires et groupements

Interview de Matthieu de Montchalin, L'Armitière

« Tenez-vous loin des gens qui essaient de vous décourager. Les gens petits font toujours ça, mais les personnes vraiment géniales vous font sentir que, vous aussi, vous pourriez être génial. »
Mark Twain

Désirée Frappier : Lors d'un forum organisé le 9 octobre dernier par la SGDL¹, vous avez évoqué l'inscription dans les marchés publics comme un des enjeux majeurs de la librairie indépendante.

Matthieu de Montchalin : Sincèrement, je pense que le marché des collectivités est aujourd'hui un des seuls moteurs de croissance facilement accessible à la librairie, et notamment à la librairie indépendante. C'est aussi un moyen de maintenir la librairie au cœur de la vie culturelle et intellectuelle de la cité et, sur ce point, c'est extrêmement important.

Vous dites « facilement accessible », pourtant beaucoup de libraires évoquent des procédures très complexes qui demandent beaucoup de temps pour des résultats très souvent décevants.

C'est vrai, au démarrage, répondre à un appel d'offres fait peur. Les marchés publics s'inscrivent dans une logique et une démarche particulières. Ils nécessitent un apprentissage. Au premier contact avec la DC4, la DC5, la DC6, la DC7², vous vous dites : Oh là ! Qu'est-ce

que c'est ? Mais au bout de la troisième fois, leur contenu entre dans le vocabulaire courant de l'entreprise. Ensuite, un mécanisme se met en place. La première fois que nous avons répondu à l'appel d'offres de l'université de Rouen, l'Armitière a perdu le marché à cause d'une erreur de procédure. C'était quelque chose de nouveau pour nous, ça faisait des années qu'on n'y répondait plus, parce que ça se traitait à des taux de remise qui nous rendaient les choses inabordables. Depuis, nous avons récupéré ce marché.

Vous faites allusion à la loi sur le plafonnement, peut-on dire qu'elle a eu les répercussions espérées sur la librairie indépendante ?

Tout à fait. L'effet n'a pas été immédiat, il a d'abord fallu que les appels d'offres en cours se terminent, et que les libraires réapprennent à y répondre. Quelques années ont donc été nécessaires pour en récolter les bénéfices. En province, elle a rapatrié 90 % du trafic des collectivités vers les librairies locales. À l'Armitière, il y a dix ans, le marché des collectivités correspondait à 20 % du chiffre d'affaires, mais avec une rentabilité proche de zéro, parce que les seuls marchés qu'on arrivait à obtenir étaient des marchés à coup de remises entre 20 et 25 %. On avait d'ailleurs décidé d'abandonner parce que c'était devenu intolérable. Aujourd'hui, il est revenu à 20 %, avec des marges qui nous permettent de vivre et de faire notre travail correctement. À Rouen, avant le plafonnement, aussi bien pour les petites librairies spécialisées qui ne faisaient aucun chiffre d'affaires avec les collectivités que pour une grosse librairie généraliste comme l'Armitière, nos discussions avec le service financier des villes se limitaient à « c'est le même livre, on s'en fiche, on veut

le moins cher ». Aujourd'hui, grâce au plafonnement, nous travaillons tous avec les collectivités locales.

Pourtant, en 2004, l'Armitière n'apparaît pas dans l'attribution des lots de livres non scolaires pour la ville de Rouen. Six lots sur huit sont attribués au groupement solidaire « Libraires à Rouen ». Pouvez-vous nous expliquer à quoi correspond ce groupement ?

L'association « Libraires à Rouen » s'est créée en 1984, au moment où la Fnac s'est installée à Rouen. Son activité n'était pas extrêmement développée, c'était surtout un lieu de rencontre et ça nous a permis de créer des liens personnels et professionnels. En 2004, quand l'opportunité s'est présentée de répondre à l'appel d'offres de la mairie, nous étions dans une relation de confiance suffisante pour décider de répondre ensemble, à l'ensemble de l'appel. Cette année, nous avons renouvelé l'opération avec la bibliothèque départementale de Seine-Maritime pour le lot jeunesse que nous avons obtenu. Quant au marché avec les bibliothèques de la ville, il vient d'être reconduit.

L'Armitière est une grosse librairie généraliste. En quoi s'associer à d'autres librairies, apparemment beaucoup plus petites, pouvait lui simplifier l'accès aux marchés publics ?

C'est vrai que, dans une grosse unité comme l'Armitière, il y a en plus la possibilité d'ajouter des services de conseils, de rencontres, de listes d'analyses thématiques et autres qui ne sont pas toujours évidents à faire dans des petites librairies. Mais c'est pour ça que nous nous sommes regroupés, pour pouvoir avoir des spécialités différentes. Notre association comprend cinq librairies, l'Armitière bien sûr, mais surtout des librairies plus petites et spécialisées : Au Grand Nulle Part, spécialisée en bandes dessinées ; La Procure, spécialisée en religions ; La Renaissance, spécialisée en jeunesse ; Le Lotus, spécialisée en mieux-être et spiritualité et l'Armitière. Et chacune a une expertise bien plus forte dans son domaine que ses autres confrères.

Vous êtes intervenu lors d'une réunion organisée par la Direction régionale des affaires culturelles dans la région Nord pour présenter votre exemple et inciter les libraires du Nord-Pas-de-Calais à se réunir à leur tour, afin de répondre ensemble à l'appel d'offres de la

1. « Pour une nouvelle dynamique de la chaîne du livre », Forum proposé par la Société des gens de lettres qui invitait différents protagonistes de la chaîne du livre et représentants de l'État et des pouvoirs publics à dégager une vision transversale des évolutions du livre et des modes de lecture à l'heure des nouvelles technologies, 8 et 9 octobre 2007.

2. DC4 – Lettre de candidature et habilitation du mandataire par ses cotraitants ; DC5 – Déclaration du candidat ; DC6 – Déclaration relative à la lutte contre le travail dissimulé ; DC7 – État annuel des certificats reçus : attestation Urssaf (au 31 décembre), déclaration Urssaf (moins de 6 mois), liasse 3666 (120 KB).

mairie de Lille. Selon vous, l'initiative rouennaise peut-elle constituer un modèle d'action et de structuration pour les librairies souhaitant répondre aux appels d'offres ?

C'est certainement plus facile quand il existe déjà une association de libraires et quand on ne se regroupe pas uniquement pour ça. Toutefois, il y a une réelle légitimité pour les libraires indépendants à se regrouper. Techniquement et juridiquement, c'est extrêmement simple à mettre en œuvre : au lieu d'inscrire un nom sur le document, on en inscrit cinq. Après, il y a une espèce de règlement intérieur au sein des librairies pour se répartir les commandes. Quand les libraires considèrent que les autres indépendants de leur ville sont des confrères et non des concurrents, ça se fait dans un très bon esprit. Grâce à leur regroupement, les libraires de Lille ont pu répondre à l'appel d'offres et ils ont gagné, pour la première fois, un grand nombre de lots à la mairie de Lille et à la BDP du Nord. J'ai entendu dire que l'expérience allait aussi être tentée sur Paris.

Si le groupement de libraires permet à la librairie indépendante de se mesurer aux grossistes en termes de logistique, pensez-vous qu'il représente aussi un avantage pour les bibliothécaires ?

Pour les bibliothèques, c'est une richesse complémentaire. Elles ont, non seulement accès à plusieurs librairies en termes de capacité logistique, mais surtout, ces librairies

spécialisées augmentent la capacité de conseil, la capacité de sélection, la capacité de découverte des petits éditeurs ou de titres très pointus. Un libraire qui connaît son rayon est capable de faire le tri entre des choses assez standard et banales et des choses qui ont ce petit plus recherché par des collectivités exigeantes. Le tout dans un cadre qui est toujours le même, c'est-à-dire qu'il y a un appel d'offres, un marché, offrant toutefois aux bibliothécaires la possibilité d'aller dans cinq lieux différents au gré de la typologie des commandes, au gré de leurs besoins, ou même de leurs goûts personnels. Même si, avec la même capacité logistique, le grossiste livre en deux jours gratuitement, notre groupe offre la possibilité d'un contact humain, d'un choix sur place, d'une discussion avec le libraire, arguments qui plaident en faveur d'intervenants locaux.

Le libraire du Vigan (Gard), dont la librairie compte 8 000 à 10 000 volumes, avoue regretter d'avoir répondu à l'appel d'offres de la médiathèque de la ville. De nombreux bibliothécaires justifient d'ailleurs leur choix de travailler avec des grossistes en évoquant des cas de figures semblables où un libraire se met – et les met de ce fait – en difficulté, en répondant à un appel d'offres sans en avoir mesuré les conséquences.

Les collectivités sont des gros clients et des clients exigeants en termes de services, de délais et de capacité de traitement des commandes. L'idée, c'est que le plafonnement

des rabais a permis à des librairies qui pouvaient s'intéresser légitimement aux marchés des bibliothèques de s'y intéresser. Celles qui ne le souhaitaient pas, ne le pouvaient pas, ou n'avaient pas la structure pour, ne les ont pas plus. Le plafonnement ne change pas les structures des librairies. La librairie du Vigan pose le problème d'une entreprise dans son organisation. Cet exemple doit servir à se dire : posons-nous bien la question, avant de répondre, de savoir si on en est capable. Prenons l'exemple du marché des laboratoires pour l'université de Rouen qui traite 140 lieux de facturation différents, donc 140 lieux de livraison différents. C'est un gros montant, mais c'est une logistique extrêmement lourde qui ne peut pas être ouverte à tous. De même, un médecin généraliste ne vous proposerait pas de faire une opération à cœur ouvert, un fruitier de quartier ne vous offrirait pas de fournir 2 000 personnes en fruits et légumes. Il ne faut pas mélanger les questions. L'ouverture aux marchés publics se conçoit en se demandant si c'est cette partie du métier de libraire qui nous intéresse et si nous avons vraiment envie de la faire. Si nous ne disposons pas des moyens humains, de l'espace requis ou des machines nécessaires, sommes-nous prêts à nous donner les moyens pour être capables de répondre ? À partir de là, dès l'instant où le travail se conçoit comme un partenariat, je suis persuadé que le plus petit libraire parisien est capable d'apporter quelque chose à la plus grosse bibliothèque parisienne.

Janvier 2008

tés faisant jouer la diversité culturelle, c'est-à-dire le ressort sur lequel s'est bâtie la culture française, la confrontation professionnelle libraire-bibliothécaire semble avoir tout à y gagner. Le plafonnement des rabais, en permettant à la librairie de ne pas s'inscrire à perte dans sa relation avec la lecture publique, privilégie les critères de professionnalisme, de service, de connaissance des fonds éditoriaux et des nouveautés.

« Il me paraît inquiétant que bien peu s'inquiètent de voir avec quel ensemble les États investissent dans la politique culturelle. Comme si cette intrusion du pouvoir dans notre paysage intérieur

était chose naturelle⁸. » Cette affirmation d'Annie Le Brun est réfutée par Henri Martin, de la librairie La Machine à lire à Bordeaux : « Le cadre juridique, imposé par l'État, définit la forme du marché mais pas le fond. Ce sont les professionnels qui opèrent la sélection des ouvrages. Peut-être que certains n'ont pas assez de courage pour imposer leur choix, mais si le bibliothécaire pense qu'il y a quelque chose à défendre du côté de la

8. Lettre ouverte aux lecteurs qui aspirent encore à la liberté, Éditions Thierry Magnier, Paris, 2006, p. 18. Entretien avec Annie Le Brun (fragments), menés par Nicolas Truong, *Le Monde de l'éducation*, n° 311, février 2003.

création littéraire au sens large du terme, je ne vois pas où est le problème, et s'il y en a qui pensent que la lecture publique est uniquement là pour diffuser les best-sellers du moment... » Persuadé, lors de son élaboration, que la loi sur le droit de prêt ne changerait pas grand-chose à l'accessibilité de la librairie indépendante aux marchés publics, Henri Martin reconnaît aujourd'hui que cette loi « a radicalement renouvelé les rapports entre bibliothécaires et libraires ». La BM de Bordeaux lui semble représentative de bibliothécaires investis dans leur travail et dans le choix de leur fond : « Les lots sont manifestement faits en fonction des fournisseurs locaux.

Il y a un lot pour Mollat, un lot pour La Machine à lire, un lot pour une librairie jeunesse, un lot pour une librairie BD. Ça montre bien aussi que, quand les bibliothécaires s'organisent en fonction de leurs partenaires, ça ne pose absolument aucun problème. »

À des centaines de kilomètres plus au nord, des échos semblables reflètent ces nouvelles interactions avec la librairie : « Étant tous deux, de façon différente, sur un terrain de valorisation du livre, nous sommes naturellement solidaires. » Pour Jean Vanderhaegen et Didier Queneutte, responsables depuis quatre ans du marché des bibliothèques de Lille, il n'est question ni de plainte ni d'obédience. Participer à l'élaboration d'un marché et collaborer à la commission d'attribution favorisent l'émergence des compétences du bibliothécaire. Le système de contrainte imposé par les appels d'offres rime avec dynamisme salutaire, échange, dialogue, et rencontres fructueuses. « C'est un vrai partenariat, nous avons rédigé les appels d'offres et défini les critères de choix. Habitué à se prononcer sur "un moins disant", le service des marchés était un peu désarmé par le plafonnement. Nous avons avancé nos arguments de professionnels, en démontrant qu'il était possible de juger les candidats sur d'autres critères plus concrets, tout en restant, bien sûr, dans le cadre tout à fait rigoureux des marchés. De toute façon, c'est une procédure exigeant la transparence, le prestataire refusé est tout à fait en droit de demander des comptes. On a beaucoup axé sur le conseil. Pour la bande dessinée, c'est la SFL qui nous a fait la meilleure offre en termes de service et de pertinence de collection, pour le reste, les libraires de Lille ont dans l'ensemble mieux répondu. »

Tous deux attestent du plaisir de pouvoir désormais rencontrer les libraires, discuter avec eux et consulter les livres sur place.

Échange de compétences

La réduction de budget imposée par le plafonnement des rabais ne semble pas être vécue comme une amputation, mais plutôt comme un élément propice à l'inventivité. Ainsi, afin d'améliorer le service offert en

fonction du budget accordé, Dominique Arot, directeur de la bibliothèque de Lille, a favorisé la mise en place d'une politique d'acquisitions basée sur des commissions, et partagée par l'ensemble des bibliothécaires. Ces derniers étant alors chargés d'acheter pour l'ensemble du réseau, et non plus seulement pour la bibliothèque dans laquelle ils travaillent.

Parallèlement a été mis en place un système d'aller-retour journalier entre les huit bibliothèques du réseau. Avant, le lecteur se déplaçait de l'une à l'autre, sans comprendre pourquoi il y avait dix exemplaires d'un titre ici et aucun là-bas. Maintenant la tendance est inversée, le lecteur reste libre d'aller où il veut, c'est le document qui se déplace et un catalogue en ligne permet de faire venir dans la bibliothèque de son choix un livre situé dans un autre point du réseau. Ainsi, chaque achat peut s'effectuer à l'unité et le pouvoir d'acquisition s'accroît malgré la restriction de budget.

Cette approche permet aussi de répondre de façon ingénieuse à un paradoxe inhérent à une profession censée satisfaire une demande et participer au développement culturel. C'est-à-dire constituer un fonds sur la durée et céder à la pression de *short-sellers* dont elle aura les retours au niveau du désherbage un an, ou six mois plus tard. Ce procédé répond aux deux impératifs, tout en limitant les frais et le désherbage, il favorise la constitution d'un fonds, pour lequel le libraire se trouve être un allié précieux : « Dans la contrainte des moyens, les connaissances professionnelles du libraire et ses compétences personnelles deviennent vraiment profitables pour élaborer le meilleur. Même si nous maîtrisons ce que nous acquérons, sur un groupement thématique par exemple, un vrai libraire est capable d'attirer notre attention sur des choses plus fines, plus souterraines, extrêmement intéressantes. »

Toutefois, le potentiel de cette interaction bibliothèque-libraire n'aurait jamais pu s'exprimer sans la volonté des acteurs culturels de la région de maintenir le maillage d'un réseau de librairies sur leur territoire. Lorsqu'il prend la direction des bibliothèques de Lille, Dominique Arot se penche sur le problème d'une région dont la

librairie, atomisée en une multitude de minuscules structures, s'étirole et se meurt peu à peu. Grâce au concours de la Drac (Direction régionale des affaires culturelles), il va tenter, sans faire de lobbying, de signaler aux libraires locaux qu'il y a désormais moyen de répondre aux appels d'offres en profitant de l'opportunité offerte par le plafonnement des rabais, mais aussi en mutualisant leurs forces en groupement d'intérêt économique, à l'exemple des libraires de Rouen. « Lors de ces rencontres, un des libraires présents a témoigné qu'il ignorait même avoir la possibilité de répondre à un marché. Et là, on a réalisé à quel point il était temps que le dialogue se rétablisse avec ces autres acteurs de notre champ culturel » se souvient Didier Queneutte. La question du dialogue semble effectivement fondamentale, « affirmer la mission culturelle, sociale et libératrice des passeurs de culture que sont les bibliothécaires et les libraires, les uns dans le cadre d'un service public non marchand, les autres dans celui du commerce des biens culturels, est sans doute le meilleur moyen de rapprocher ces deux professions déjà unies dans la passion du livre⁹ ».

De nouvelles relations en termes d'échelle

À Rouen, Lille, Montreuil, Bordeaux, Marseille, l'ensemble des bibliothécaires et des libraires interrogés pour cet article se montrent aujourd'hui plutôt satisfaits des ouvertures sociales, culturelles et économiques offertes par une relation interprofessionnelle rendue viable grâce au plafonnement des rabais. L'accessibilité aux marchés publics reste cependant limitée à un certain type de librairie. Si la taille, comme les moyens logistiques et humains, joue un rôle important, le désir du libraire de s'investir dans ce processus, ses motivations, mais aussi son discernement face à l'implication que réclame un tel engagement restent des éléments majeurs.

9. Yves Alix in *Histoire de la librairie*, dir. Frédérique Leblanc, en préparation aux Éditions du Cercle de la librairie.

Le rôle de la région est aussi à prendre en compte dans le soutien qu'elle apporte à la librairie locale. Ainsi la région Haute-Normandie, ne serait-ce que par le « chèque livre » dans le domaine scolaire, favorise les relations entre ses collectivités et son réseau de librairies locales.

Néanmoins, c'est surtout en termes d'échelle territoriale que se creusent les différences. Le chiffre d'affaires « collectivités » de la librairie indépendante sort majoritairement gagnant des remous législatifs de ces dernières années dans les agglomérations de plus de 100 000 habitants, ces villes offrant un espace urbain propice aux actions culturelles. Terrain sur lequel se retrouvent le libraire et le bibliothécaire en dehors des relations marchandes, dans une collaboration basée sur la rencontre. Rencontre interprofessionnelle où chacun apporte à l'autre un angle de vue différent et complémentaire, mais aussi rencontre avec un public, un livre, un auteur, les plaçant tous deux dans un rôle d'interface avec le lecteur. La dimension de ces espaces culturels permettra aussi à la bibliothèque et à la librairie de développer un fonds conséquent pour répondre à une demande.

La librairie générale d'une ville de 5 000 habitants, disposant d'une offre de 15 000 à 20 000 titres et ne bénéficiant d'aucun partenaire local pour enrichir ce fonds, sera dans l'incapacité de répondre aux exigences de la médiathèque de sa région, à moins d'accepter le lot des livres régionaux publiés par une armada de petits éditeurs. Elle devra alors multiplier les démarches pour une petite quantité de livres sur lesquels elle ne disposera que d'une remise minime. « *Les marchés de fournitures d'un montant inférieur à 4 000 euros HT [qui] peuvent être passés sans publicité ni mise en concurrence préalables*¹⁰ » reviennent souvent à la librairie locale pour les achats de dernière minute et les commandes spécifiques. Toutefois, le volume de ces marchés ne peut en aucun cas équilibrer les comptes du libraire. Quant aux échanges avec la bibliothé-

que, ils se trouvent diminués d'autant que l'espace culturel est rétréci.

L'exemple parisien

Paradoxalement, un trop grand espace économique, social et culturel ne semble pas non plus favorable à la rencontre. En l'occurrence, l'exemple parisien et l'originalité de son système d'acquisition impulsé par l'ampleur de son marché sont édifiants.

En 1971, le bureau des bibliothèques parisiennes, supervisant le plus important réseau de France, maillé de 56 bibliothèques de proximité, estime qu'il serait plus simple d'acheter un grand nombre d'exemplaires d'un coup et de traiter l'ensemble, plutôt que de laisser chaque bibliothèque de la capitale acheter et traiter séparément chaque livre. Il met alors en place le Service technique des bibliothèques, rebaptisé en 2006 Service du document et des échanges (SDE). Les prestations de cet organe de sous-traitance s'adressent principalement aux bibliothèques de prêt du réseau municipal et se déploient conformément à cinq axes du circuit des documents dans les bibliothèques : le choix et l'achat du livre, mais encore son traitement intellectuel (catalogage et indexation) et physique (reliure ou consolidation et équipement pour le prêt), son retraitement après désherbage, et la promotion des titres jugés les meilleurs parmi la production éditoriale. Plus précisément, le SDE gère la réserve centrale, alimentée par les désherbages des bibliothèques, visible dans le catalogue informatisé en vue d'un prêt indirect aux lecteurs des bibliothèques.

Créé dix ans avant la loi Lang – à des années-lumière du plafonnement des rabais –, le Service du document et des échanges, encouragé par les acheteurs publics, a opté pour « un moins disant » largement rentabilisé par le poids des commandes. De ce fait, depuis presque quarante ans, les grossistes ont pu accaparer ce marché s'élevant à plusieurs centaines de milliers d'euros. De plus, la sélection des livres s'établit sur les travaux de plusieurs comités de lecture thématiques composés de bibliothécaires du ré-

seau. Ces comités analysent l'essentiel de la production éditoriale en cours, à l'aide d'office, de services de presse ou de dépôt. Tous les quinze jours, ils se décident sur un choix de titres, qui sont reportés sur une liste de proposition d'acquisitions groupées. Ainsi, les bibliothèques n'ont plus qu'à cocher les œuvres de leur choix en fonction du budget dont elles disposent. Les best-sellers bénéficient d'un régime de traitement accéléré, afin d'intégrer au plus vite après leur parution le rayon de la bibliothèque.

Aucun libraire n'est appelé à intervenir dans cette succession d'actions rodées et bien menées. Des années d'habitude à travailler entre confrères, tout en créant des méthodes satisfaisantes, ont finalement permis au service de la sélection des bibliothèques parisiennes de se passer de la librairie. Si le plafonnement des rabais revalorise de façon tangible l'interaction libraires-bibliothécaires, le contact est très difficile à rétablir lorsque le fil a été totalement rompu. Pour Marc Crozet, responsable de la bibliothèque Beaugrenelle, « *on ne peut pas regretter la relation librairie-bibliothèque parce qu'on ne sait pas ce que c'est* ». Cependant, chaque bibliothèque parisienne disposant de son propre budget, il n'est pas obligatoire de passer par le SDE, si ce n'est que le confort et le professionnalisme offerts par ce service incitent à y avoir recours. Néanmoins, ce traitement ne concerne que les nouvelles parutions et les ouvrages pouvant intéresser le plus grand nombre d'établissements, de sorte que, pour les achats individuels – réassort, spécialités thématiques, constitution de collections –, soit environ 30 % du marché, les bibliothèques s'adressent directement aux fournisseurs commissionnés.

Un petit pas vers la librairie indépendante

Le contrat de mandature de l'équipe élue en 2001 élabore un plan de développement et de modernisation du réseau des bibliothèques avec les librairies indépendantes qui, « *en conformité avec la législation en vigueur, seront sollicitées de façon substantielle*

10. CMP modifié par le décret du 26 novembre 2004, article 28-1.

Livres reliés pour bibliothèques

Interview de Gérard Landrieu, Biblioteca

« On ne peut pas attendre l'inspiration.
Il faut partir à sa recherche une matraque à la main ! »

Jack London

Désirée Frappier : Vous êtes à la tête d'une entreprise qui fait 5 millions d'euros de chiffre d'affaires avec les bibliothèques, comment en êtes-vous venu à l'idée de créer une structure comme la vôtre ?

Gérard Landrieu : La paternité de Biblioteca revient à Emmanuel Ardant, alors propriétaire et responsable de Reliure d'art du centre, une maison datant de 1910, spécialisée dans la reliure d'art. L'entreprise rencontrait des problèmes de régression de marchés. En cherchant une idée pour la redynamiser, il est tombé sur la lecture du colloque de Nancy*. Les bibliothécaires et les relieurs anglo-saxons y témoignaient de leurs méthodes. Ces pays ont une dynamique de lecture publique depuis très longtemps, et la reliure des ouvrages avant leur mise en circulation est une pratique courante. Emmanuel Ardant m'a alors demandé si je pensais qu'on pouvait tirer quelque chose de cette idée. Le concept m'a plu et j'ai décidé de le mettre en forme.

Quelle est selon vous sa principale originalité ?

Primo, nous avons associé deux métiers du livre qui n'ont rien à voir dans la pratique : un métier technique, la reliure, et un métier commercial, la librairie. Secundo, nous partons du client et non du produit, c'est-à-dire d'un besoin spécifique au monde des bibliothèques, où le livre n'est plus utilisé pour une diffusion individuelle, mais pour être prêté un grand nombre de fois, posant alors le problème de

l'usure. Tertio, pour pallier ce problème, les bibliothèques constituent habituellement des trains de reliure : les livres abîmés sont mis à l'écart au fur et à mesure, puis ils sont acheminés chez un relieur afin d'être reconstruits. Nous, nous prenons le problème en amont. Nous anticipons sur cette réalité et nous proposons des livres préalablement restructurés. Pour que cet investissement apparaisse légitime et rassurant pour le bibliothécaire, nous l'associons à une garantie de trois ans. Cette logique d'assurance et d'anticipation est renforcée par une compétence de libraire qui nous permet aussi de présager de la forte rotation d'un ouvrage.

Le coût de l'opération n'est-il pas trop élevé ?

La restructuration en elle-même ne coûte pas plus cher, qu'elle soit opérée en amont ou en aval. Les livres constituent un fonds, et les livres susceptibles de s'abîmer sont souvent prévisibles, c'est notre métier en tant que libraire et bibliothécaires de prévoir ce genre de choses. Certes, la reliure telle que nous la pratiquons a un coût. C'est un surplus de 6 à 8 euros par ouvrage. Toutefois, ce livre n'aura pas besoin d'être racheté ni de passer par le train de reliure, il ne sera donc traité qu'une seule fois. Il faut avoir en tête le traitement d'un document avant son entrée dans le circuit des livres de bibliothèques. Le travail cumulé – réceptionner, étiqueter, pointer, plastifier –, prend environ trois quarts d'heure à une heure, or, quel est le prix de revient d'une heure de travail ? entre 25 et 30 euros ! Ce que nous proposons, c'est une économie de temps et donc d'argent. Cette approche économique n'est pas habituelle dans le monde des bibliothécaires, mais c'est bien malgré tout comme ça que la question se pose.

Qu'entendez-vous par « cette approche économique n'est pas habituelle dans le monde des bibliothécaires » ?

La dépense budgétaire s'inscrit au cœur de la politique de gestion de la fonction publique. Contrairement à la vie économique normale d'un chef d'entreprise, l'investissement n'induit pas forcément un amortissement. Ici, on se bagarre pour augmenter son budget de 1, 2 ou 3 % avec le souci de le dépenser. La culture du bibliothécaire, c'est d'acheter davantage de documents et de privilégier la cohérence de ses collections. Alors, même si intellectuellement il adhère au discours de Biblioteca, le quantitatif prend souvent le dessus, et le surcoût inhérent à la reliure est automatiquement associé à un achat en livres moindre.

Avant d'atteindre le chiffre d'affaires que vous affichez aujourd'hui, votre entreprise a eu quelques difficultés à entrer dans le troisième millénaire.

Nous étions les premiers à faire ce métier en France et il nous a fallu tout inventer au fur et à mesure. Il n'existait pas de logiciels adaptés à notre spécificité. Au départ, nous proposons une vente limitée en nombre de titres, puis nous avons opéré une ouverture nécessaire sur la totalité de la base d'Électre. Il y a alors eu des résistances au niveau de l'équipe qui était en place à Limoges, et un manque de pertinence dû à une trop grande mutation culturelle et technique – la capacité de relier les 800 000 titres d'Électre – entre l'activité de production de livre d'art et la notion de service commercial à un client. En 2001, la mise en place du nouveau code des marchés publics et l'obligation de passer par les appels d'offres n'ont fait que compliquer la donne. Nos plus gros clients ont dû entrer dans ce processus. Établir un marché – publication, délais légaux, réponses – passe par des étapes assez longues, et plusieurs mois ont été nécessaires avant de pouvoir retravailler avec eux. Nous avons aussi été contraints de créer un lot spécifique de livres reliés, dont la mise en place a, lors des premiers marchés, paru un peu trop compliquée à certains de nos clients. Cette période a été assez difficile. Notre métier est essentiellement manuel, nous vendons du temps de travail, et nous avons derrière nous cinquante employés qu'il nous fallait rémunérer.

* Reliures et bibliothèques : actes du colloque international « Reliure : la renaissance », Nancy 7, 8 et 9 octobre 1993, réunis par Jean-Paul Oddos, Paris, Éditions Technorama, 1994.

L'année 2003 a sans doute été plus propice, grâce au plafonnement des rabais ?

Le plafonnement des rabais est intrinsèque à la loi sur le droit de prêt. Cet élément modificateur important a exigé, lors de sa mise en place, l'annulation des marchés en cours, requérant une remise en route et un redémarrage de toutes nos procédures et renforçant, de ce fait, nos difficultés. Il nous a alors paru plus sage d'anticiper les problèmes et de revendre le concept et l'entreprise. Le premier réseau de librairies indépendantes françaises, le groupe Privat, a racheté la partie commerciale – tout ce qui est l'activité parisienne, les marchés, la marque –, tandis que l'entreprise industrielle de Limoges a intégré le groupe Qualibris, un des premiers groupes de reliure européens. Nous travaillons désormais dans une structure très large, très solide, qui nous permet de développer notre entreprise tranquillement.

La restructuration de Biblioteca s'est donc opérée à cause, mais aussi grâce à la nouvelle loi de prêt. Êtes-vous en mesure de dire aujourd'hui que vous profitez de la loi sur le plafonnement des rabais ?

Le plafonnement à 9 % est positif, mais attention, il ne faut pas oublier que c'est 9+6, c'est-à-dire 15 % du chiffre d'affaires. Pour le libraire c'est une somme importante, et l'économie de vente aux collectivités est une économie fragile en termes de rémunération. De son côté, le bibliothécaire a perdu une part importante de son pouvoir d'achat qui n'a pas été compensée par une augmentation budgétaire. Au regard des exigences compréhensibles des bibliothécaires pour différencier

les concurrents et pour trouver des solutions à leurs propres moyens d'organisation, on observe un transfert très lisible. Il est demandé au libraire de plus en plus de services non rémunérés, comme la préparation d'un office personnalisé dans l'ensemble des disciplines : un travail énorme ! La multiplication de ces services a un coup qui s'additionne. Après la remise et le droit de prêt, il reste 20 % au libraire pour faire le travail et payer l'ensemble des intermédiaires. Ces réalités nécessitent une prise en compte. Le bibliothécaire n'est pas responsable, le problème tient aussi à la marge accordée par l'édition. Il est essentiel de réguler ces remises et de redonner de la marge aux libraires afin de leur permettre de répondre aux exigences légitimes des institutions. Aujourd'hui, on ne fonctionne plus avec les fiches « volume », ni avec un carnet de commandes posé sur un coin de table. Il faut remettre en cause le coût de la diffusion, c'est mon opinion la plus profonde.

L'éditeur serait donc, en quelque sorte, responsable des difficultés interprofessionnelles que rencontrent les bibliothécaires et les libraires ?

Il y a bien sûr des efforts à faire du côté de l'édition. Une grande librairie reçoit 80 à 100 représentants par mois, c'est complètement aberrant au regard du coût de la visite. En revanche, le libraire disposerait d'un peu plus de marges, il aurait les moyens de faire son travail et de rentabiliser. Cependant, ce sont les marchés publics qui sont, à mon avis, le principal élément de pollution dans les relations interprofessionnelles bibliothécaires et libraires. Nous entrerions dans quelque chose de beaucoup plus sain si nous étions dans

une concurrence immédiate et frontale. On ne fait pas assez confiance aux commissions de bibliothécaires, et il y a matière à s'interroger sur les critères d'appréciations d'une commission d'appel d'offres quand le monsieur de la répression des fraudes a une voix beaucoup plus forte que le directeur de la médiathèque. Il est pourtant essentiel d'accorder une réelle prise en compte des dossiers techniques réalisés par les responsables d'établissement au lieu de ne leur accorder qu'un rôle consultatif. Comment une commission faite de non-professionnels du livre peut-elle apprécier, mieux que le bibliothécaire, les réels besoins de celui-ci et l'importance du choix de ses interlocuteurs ?

Cette mainmise des marchés publics sur la bibliothèque, malgré la loi sur le plafonnement, va-t-elle paver d'incertitude les relations futures entre la librairie et la bibliothèque ?

Non, je pense que les choses se stabilisent de plus en plus. Sur l'ensemble du territoire, il y aura toujours des libraires qui trouveront astucieux de chercher cette part de chiffre d'affaires que représentent les collectivités, et qui développeront le professionnalisme pour être en légitimité avec ce client institutionnel parce que la dynamique de l'entreprise amène à ça. Par contre, en face, je souhaite, et c'est un vœu pour 2008, que le bibliothécaire dispose d'un espace juridique et décisionnel suffisant pour le choix de ses fournisseurs. Il pourra ainsi gagner et récupérer du temps pour anticiper les nouveaux besoins et les nouvelles attentes des bibliothèques et de leur public.

Janvier 2008

dans les procédures d'acquisition de la Ville pour l'ensemble de ses besoins documentaires ». Aucune librairie indépendante n'a bénéficié du marché passé en 2000, dont les attributaires ont été Edi service, la Générale du livre, La Procure, la CUC, la SFL, Erasmus et le Comptoir international du livre. Son échéance est fixée à 2003, en pleine émergence de la loi sur le droit de prêt. Le 9+6 déloge le 25 %. Afin de gagner une année supplémentaire avec le rabais maximum, la mairie s'empresse de conclure un

marché intermédiaire, valable pour un an. Le montant total des lots dépasse 2 000 000 euros. Le SDE, contraint par les composantes quantité et qualité de ses prestations, privilégie l'aspect technique et sécuritaire d'un service qui se doit d'être efficace et rapide, et table sur des professionnels rodés au service des collectivités : la CUC, la SFL et La Procure. Dominique Berger, responsable du département « sélection, commande et équipement de documents », revendique le choix d'interlocuteurs solides,

armés de répondant, et ne se voit pas travailler avec le « petit libraire de quartier ».

Néanmoins, ce nouveau marché opère un petit pas en direction de la librairie indépendante, et trois d'entre elles sont sélectionnées pour l'approvisionnement direct des bibliothèques : Dédale et Atout-Livre, pour la jeunesse, et Libralire, pour l'adulte. Chacune d'entre elles accepte le taux asphyxiant du rabais à 25 % afin de renouer le contact et de faire montre de ses compétences pour le prochain marché.

Pour l'actuel marché, passé en 2004 et traité à 9+6, beaucoup de libraires, semble-t-il, n'ont même pas pris la peine de répondre à l'appel d'offres, persuadés d'encourir un échec. La possibilité d'allotissement a cependant ouvert le marché à quelques librairies spécialisées. Attica, Allegro, Le Phénix, l'Institut du Monde arabe réunis ont obtenu presque autant qu'Erasmus. Biblioteca, qui s'est fait « voler » l'idée de pré-reliure par Renov'Livres, ne décroche que le dixième de son concurrent, désormais allié avec la SFL. Avec 10 % de marge supprimés par la loi sur le droit de prêt, le SDE compte une perte de 200 000 euros sur son pouvoir d'achat en livres, peu propice à l'exploration de terrains inconnus.

La part est toujours aussi belle pour les grossistes. Alizé-SFL et Wadadoo-Générale du livre décrochent le gros lot pour les commandes passées par les listes. Deux noms s'apparentant à la librairie, Joseph Gibert et La Procure, emportent les lots catalogues d'expo et best-sellers, « *mais sont-ce encore des libraires ?* » demande, dubitative, Dominique Berger, tant il est vrai que les secteurs collectifs de la « chaîne des librairies » La Procure et du groupe Joseph Gibert relèvent plus de la logistique et de la manutention que de la librairie.

Atout-Livre et Dédale sont à nouveau titulaires des lots jeunesse et gagnent 10 % de plus sur leurs ventes, grâce au plafonnement des rabais. Il est à noter dans la librairie que le secteur jeunesse a toujours plus de facilité à se frayer un chemin vers les bibliothèques. Encore une question d'habitude ! A contrario, Libralire a dû abandonner, suite aux graves problèmes de santé de sa librairie.

Une volonté d'ouverture plus large

Autre particularité parisienne, le mirage d'un réseau dense de librairies indépendantes : Paris abonde en librairies, elles se vendent, s'installent, se renouvellent, se montent, se montrent et perdurent... Et pourtant elles souffrent ! Contrairement à la province, elles pourraient disparaître presque sans qu'on s'en aperçoive, tant un

grand nombre d'entre elles, la moitié peut-être, appartient à des chaînes, des groupes, des maisons d'éditions... À croire que c'est aux livres que la librairie indépendante manquerait le plus !

En attendant, 2008 annonce un nouveau marché pour juillet. Et la mairie réitère sa volonté de soutien à la librairie indépendante. Un groupe de travail au sein du bureau des bibliothèques a élaboré un cahier des charges permettant d'ouvrir plus largement le marché à la concurrence, et de donner de nouvelles possibilités de candidature à des libraires ou des groupements de libraires. « *Les biblio-*

“Lorsqu'on lui offre un espace d'expression, la relation libraire-bibliothécaire se traduit le plus souvent par un apport mutuel”

thécaires bénéficient actuellement de trois lots pour les adultes et deux pour la jeunesse dans lesquels ils peuvent puiser directement ; le nouveau marché crée cinq lots géographiques regroupant les commandes passées par les bibliothèques de plusieurs arrondissements voisins. »

Même si le facteur proximité n'est pas et ne doit pas être un critère de choix, il est compréhensible qu'il apporte un intérêt supplémentaire aux bibliothécaires. Ne serait-ce que pendant la période de clôture des budgets, où ils envahissent les entrepôts des grossistes et librairies pour puiser directement dans les stocks. D'où l'immense succès des grossistes implantés dans la capitale et dont le rayonnement s'étend à toute la région Île-de-France. Car, comme le fait remarquer Jean-Paul Dominique, responsable des achats pour la BM de Marseille, « *même si la SFL offre des voyages à Paris pour sa clientèle, ici c'est quinze bibliothécaires qui se déplacent régulièrement dans les librairies pour faire leur choix* ».

Marie-Luce Coudrey, responsable du service collectivité d'Atout-Livre, constate que, depuis qu'ils sont titulaires du marché, ils voient régulièrement une dizaine de bibliothécaires se déplacer en magasin. Certains, travaillant près de la librairie, passent même entre « midi et deux », d'autres prennent fréquemment rendez-vous avant l'ouverture du magasin afin de bénéficier de l'entière disponibilité du libraire. Des relations de confiance se sont installées au fur et à mesure. « *Le jour de la sortie d'Harry Potter, nous nous sommes arrangés avec eux, ils sont repartis le samedi matin même avec six exemplaires que nous leur avons facturés ensuite.* »

Lorsqu'on lui offre un espace d'expression, la relation libraire-bibliothécaire se traduit le plus souvent par un apport mutuel. « *Si vous faites parler un bibliothécaire et un libraire ensemble, à la fin de la discussion, chacun aura appris quelque chose et aura été surpris par quelque chose. Souvent, les bibliothécaires vous disent qu'ils n'ont pas besoin de*

la relation avec le libraire parce qu'ils ne la pratiquent pas », remarque Matthieu de Montchalin. Un exemple parisien qui souligne la complexité des relations entre ces partenaires, libraires et bibliothécaires, qui se pensent tant en termes de complémentarité que de concurrence et de compétitivité.

Enfin, je conclurai cet article sur l'édifiant trio bibliothécaire, libraire et marchés publics, par une constatation d'Éric Gross, ancien directeur du livre et de la lecture : « *Ces questions d'apparence technique recouvrent des enjeux de politique culturelle. En effet, Les librairies jouent, au niveau des villes et des départements, un rôle culturel, économique et commercial essentiel que les liens avec les bibliothèques doivent valoriser et consacrer*¹¹. » ●

Janvier 2008

11. Direction du livre et de la lecture, *Achats publics de livres – Vade-mecum à l'usage des bibliothèques territoriales.*