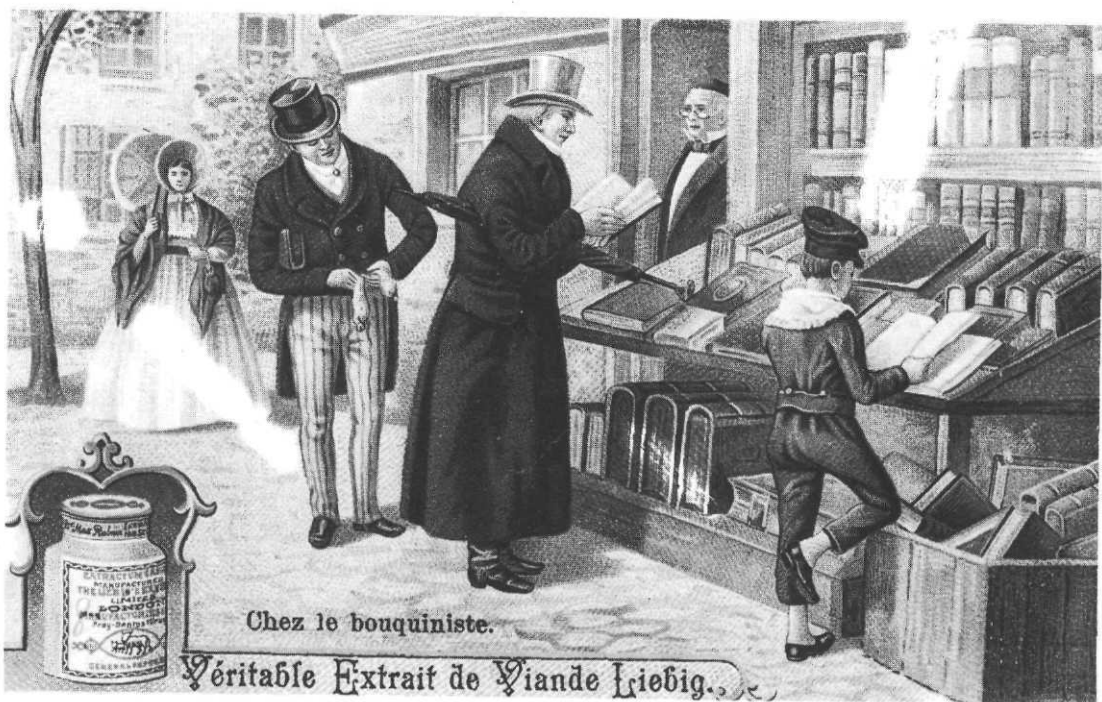


En Angleterre :  
la collaboration entre bibliothèques  
et librairies :

# VENDRE DES LIVRES DANS LES BIBLIOTHÈQUES

par Ann Corbett



**C**ela fait partie des idées reçues. Entre les librairies et les bibliothèques, entre les libraires et les bibliothécaires, il doit y avoir la guerre. Seulement voilà, on trouve en Angleterre une petite bande qui affiche une idée inattendue. La collaboration est possible. Nous ne sommes pas forcément voués au conflit perpétuel.

Ecoutez John Hitchins, directeur des ventes de la très grande maison d'édition Penguin Books, qui vient de lancer une petite librairie dans un endroit de choc : à l'intérieur d'une bibliothèque municipale. C'est le Penguin Bookshop à Earlsfield Library dans le London Borough de Wandsworth. « Je suis prêt à me lancer dans de nouvelles expériences dans d'autres coins d'Angleterre. » Ecoutez le bibliothécaire qui a vécu la grossesse, la naissance et les cinq premiers mois de vie de ce nouveau bébé. « La collaboration est absolument possible. » Regardez les gens, un livre de prêt sous le bras, qui rentrent ou sortent de la bibliothèque. Plusieurs s'arrêtent dans l'entrée où se trouve cette librairie inhabituelle. Ils entrent feuilleter les nouveautés. Le samedi surtout les achats s'empilent : livres de jeunesse, romans, documents.

On retrouve la même scène avec des petites variantes de style dans un autre faubourg de Londres, le quartier de Hackney, et à Birkenhead, dans le nord de l'Angleterre. Dans le Suffolk, la clientèle de la bibliothèque peut passer des commandes d'achat, dirigées vers une librairie de la région. Ailleurs, des maisons d'éditions, des libraires et des bibliothécaires et quelques auteurs parlent d'autres projets.

L'histoire de la collaboration entre ces quatre piliers de l'industrie du livre remonte à plusieurs années. L'idée que des bibliothèques pouvaient libérer un endroit pour la vente des livres est née au début des années 70, lancée par le grand écrivain Michael Holroyd, auteur, entre autre, d'une biographie de Lytton Strachey. Pour lui, c'était une façon d'encourager la lecture — et donc, au deuxième degré, les écrivains et tous ceux qui s'intéressaient à titre professionnel à la lecture. « Je n'aurais jamais pu imaginer que cela posait problème », dit-il aujourd'hui.

Il sous-estimait le tollé : « Une manière peu subtile de tuer les libraires ! », disaient les uns. « Sûrement illégal », disaient les autres. « Surtout impraticable ! », clamaient-ils de conserve.

Néanmoins, petit à petit les étapes furent franchies. Il y eut une subvention, à titre expérimental, du Arts Council. Et surtout, des gens qui furent amenés à tenter l'expérience.

En première ligne Romas Kinkas et le faubourg londonien de Hackney. Une librairie de qualité. Etant connu pour la pauvreté de ses citoyens, Hackney attirait difficilement ceux qui avaient des buts commerciaux classiques. Mr. Kinkas, un libraire expérimenté qui vient de franchir la quarantaine, habitant de Hackney, voulait réaliser un rêve d'enfance, monter sa propre librairie. En même temps il voulait donner de la vie à son quartier. Il lut un article de Michael Holroyd. Il se mit en contact avec la municipalité. Une négociation fut possible.

Aujourd'hui il tient boutique dans une petite pièce soigneusement aménagée de la bibliothèque de Shore-ditch. Il paie un loyer. Il a accès à certains services de la bibliothèque. Et il est un commerçant privilégié : il prend en charge les commandes des établissements de l'enseignement technique et professionnel se trouvant à Hackney. En plus il vient de décrocher le contrat d'approvisionnement en livres de poche des bibliothèques municipales. En même temps c'est un astucieux qui cherche à satisfaire ses clients particuliers, par exemple en exécutant les commandes avec une rapidité tout à fait inhabituelle en Angleterre.

« Mon public aime le mélange bibliothèque-librairie, et ça marche parce que c'est petit. Je me suis lancé à fond dans cette aventure et pas seulement pour des raisons commerciales. Ça me donne la possibilité de m'intéresser personnellement à mes visiteurs. C'est impossible dans les maisons de la presse et dans les très grandes librairies. » La municipalité en est ravie aussi. C'est un enrichissement culturel du quartier.

Pour le Penguin Bookshop à Earlsfield, la logique commerciale était plus contraignante. On ne pouvait pas compter sur les contrats du style de celui de Hackney. Mais la créativité permet de surmonter bien des obstacles. John Hitchins, qui se trouvait aux côtés de Michael Holroyd dans une commission de la National Book League, est un vétéran d'autres luttes entre bibliothécaires et libraires. Il y a dix ans, il a été un élément moteur du phénomène des *School Bookshops*

— les dépôts de vente et de commandes montés bénévolement par les enseignants dans les établissements scolaires. La même hostilité. Le même refus de la part des professionnels pendant longtemps — et maintenant des *School Bookshops* se trouvent partout. Alors il en a vu d'autres !

Pour lui, Earlsfield devrait devenir une annexe d'un Penguin Bookshop situé à dix minutes en voiture. Avoir 4000 exemplaires, 1500 titres sur place et pour objectif : faire 10 % du chiffre d'affaires de la librairie-mère. Plus optimiste que Romas Kinkas, il croit aux modèles de collaboration qui peuvent se reproduire ailleurs.

Personne n'ignore qu'on est loin de créer tout de suite un réseau similaire aux *School Bookshops*. Mais les éléments d'une prise de conscience sont en place. Une petite commission, indépendante mais bien représentative et siégeant au National Book League (Working Party on Library and Book Trade Relations, connue sous son sigle LIBTRAD), organisait une rencontre en 1982 : *Selling Books in Libraries*. Le rapport de cette rencontre (1), fort utile, montre à quel point les résistances sont fortes mais aussi à quel point les circonstances actuelles favorisent de nouvelles formes de collaboration.

Dans ce rapport, on cite des statistiques qui démontrent que les bibliothèques et les librairies travaillent dans les mêmes eaux : 60 %, peut-être 80 %, des lecteurs de bibliothèques sont aussi des acheteurs. On voit que les expériences de collaboration bien conçues n'enlèvent pas de clientèle aux librairies existantes : elles créent un nouveau public là où il n'y en avait pas. On constate le succès des animations quand les bibliothèques et les librairies agissent ensemble pour inviter des auteurs de renommée à donner une conférence.

On souligne les problèmes : les bibliothécaires par exemple acceptent les *bookshops in libraries*, mais n'aiment pas du tout une idée séduisante pour le con-

sommateur, les *book ordering points* (points de commande de livres) qui créent une tâche supplémentaire. On note que ce qui pimente la question de la collaboration, et fait que celle-ci se pose maintenant selon des termes très actuels, est le rôle joué par la crise. Un personnel réduit, les retraités moins souvent remplacés, un réaménagement des stocks, laissent de la place pour la vente des livres. En fin de compte, les bibliothécaires préfèrent voir une activité qui est en rapport avec la leur, plutôt que de faire du commerce touristique en vendant des tee-shirts, remarque un participant. Ou pire, introduire des jeux-vidéos pour adolescents durs. Martyn Goff, secrétaire général du National Book League, organisme chargé de promouvoir le livre en Angleterre, est très bien placé pour faire le bilan. Observateur attentif, il croit que tout tient à la conception de l'expérience. Quand elle est bien définie, la collaboration sert tout le monde. « On n'essaie pas d'installer un point de vente de livres dans une bibliothèque s'il y a une librairie à moins de cent mètres ! On ne leur ôte pas le pain de la bouche. Il ne manque pas d'endroits en Angleterre sans librairie : des villes de 100 000 habitants comme des villages ou des quartiers pauvres. » Analysant le fait qu'en Angleterre les bibliothèques sont mieux implantées que les librairies et qu'en France c'est l'inverse (2), il croit qu'au stade d'un projet, et une fois rentré dans le détail, cela ne joue pas tellement.

Pourtant, dit-il, « les résultats ne sont pas forcément ceux qu'avaient imaginés Michael Holroyd et l'Arts Council au départ. On demandera plutôt des livres pratiques que des ouvrages littéraires. Mais l'enfant reste un public privilégié et les livres pour enfants seront sans doute un point fort. » Laissons la conclusion à John Hitchins : « J'ai toujours dit que si les librairies ont peur, elles n'ont qu'à se lancer. Avant que quelqu'un d'autre ne prenne la place. »

A. C.

1. *Selling Books in Libraries*, report of the Proceedings of the 1982 Conference of the Working Party on Library and Book Trade Relations-ISBN 0 90057209 9.

2. Prêts des bibliothèques municipales par an en Angleterre : 650 millions, en France : 40 millions.