

# L'Europe des libraires

TU NE SAIS PAS QUOI LIRE ?  
DEMANDE À AMAZON !

Depuis le 1<sup>er</sup> mai 2018, Amazon propose aux 0/12 ans de s'abonner à leur Prime book box.

À partir des critiques et évaluations de ses clients, la plateforme envoie de 2 à 4 livres à ses petits clients. Ce service mensuel, bimestriel ou semestriel, facturé 22,90 dollars, n'est disponible qu'aux USA. Pour l'instant.

(Source : Livres Hebdo, 11 mai 2018.)



« Pressions perpétuelles et brutales »

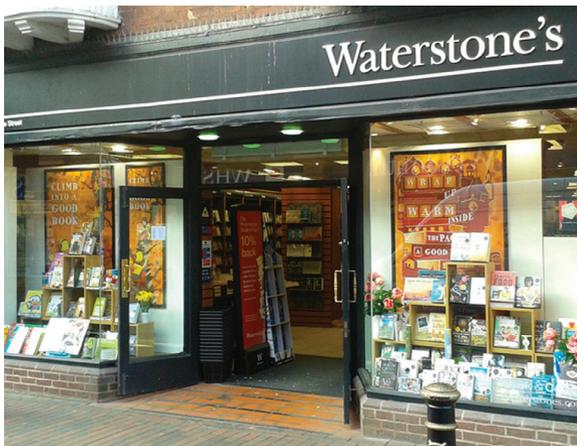


C'est ainsi que James Daunt (PDG de Waterstone's, importante chaîne de librairies du Royaume-Uni) qualifie les manières d'Amazon sur le commerce mondial du livre.

En 2018, le chiffre d'affaires (232,9 milliards de dollars, + 31 %) d'Amazon a atteint des niveaux record et ses bénéfices se sont multipliés par trois.

Ces résultats sont très largement américains : à l'international, le déficit de la firme est de 2,1 milliards de dollars. Déficit que l'on peut regarder comme un investissement : la croissance d'abord, le profit ensuite. 55 % des bénéfices de la compagnie proviennent du Cloud computing, vente de services informatiques dématérialisés.

(Source Livres Hebdo, 1<sup>er</sup> et 26 février 2019.)



→  
T-shirt édité pour l'Independent Bookstore Day  
Fête de la librairie indépendante  
27 avril 2019.  
<http://www.indiebookstoreday.com>

←  
L'une des librairies de la chaîne Waterstone's à Stratford-Upon-Avon (Royaume-Uni).



## Quelle occasion !

Le marché de l'occasion, en fort développement à l'échelle mondiale, pose des questions paradoxales. S'il est intéressant dans la perspective d'une consommation décroissante (meilleure circulation des ouvrages pour économiser les ressources nécessaires à la production), ce marché crée une nouvelle économie du livre dont sont exclus les auteurs (qui ne perçoivent leurs droits qu'à la première vente), les éditeurs et les libraires. Pour l'instant, ce marché ne bénéficie qu'à Amazon.

**MON LIBRAIRE  
NE VEND PAS  
LES LIVRES  
AU POIDS.**

**IL DONNE  
DU POIDS  
AUX LIVRES.**

Fédération des associations régionales de libraires indépendants

Logo of the Fédération des associations régionales de libraires indépendants, with regional logos for Auvergne-Rhône-Alpes, Centre-Val de Loire, and Île-de-France.

Librairies : le commerce de détail le moins rentable



**= 1 à 3 % de marge nette**



Données extraites du document «Vente de livres électroniques : le point de vue des libraires» réalisé par l'EIBF. Retrouvez le document original et intégral sur : <http://www.europeanbooksellers.eu/category/pressroom/position-papers/>

## Top secret !

Pas facile de savoir quelle est la part du commerce du livre assurée par Amazon en Europe. Depuis avril 2017, il semblerait que le nombre de ses clients européens ait dépassé le nombre de ses clients américains. Basé au Luxembourg, Amazon Europe est implanté sur 5 aires sans ventilation des résultats : Allemagne, Italie, Espagne, France, Royaume-Uni.

Fondé en 1994, Amazon est à la fois un commerçant en ligne et, depuis 2003, une « place du marché » (*Market place*) qui met en lien des marchands de livres (entre autres) avec leurs acheteurs. Dans ce second cas, Amazon joue une fonction d'intermédiaire, moyennant une commission unilatéralement fixée.

En France, selon GFK, le e-commerce représente 17% des ventes de livres en 2018. C'était 13% en 2015. La librairie premier niveau représente quand à elle environ 25%.

←  
© Fédération des associations régionales de libraires.

# La précaire Europe de la librairie

ENTRETIEN AVEC FRANÇOISE DUBRUILLE ET JULIE BELGRADO

Il fallait une halte à Bruxelles à ce numéro et l'EIBF en fut l'occasion. L'European and international booksellers federation, créée dès 1967, fait lien entre 28 associations de libraires et 25 000 librairies réparties dans toute l'Europe (au sens large) ; elle porte la voix du livre et de son commerce auprès des institutions européennes. À la rencontre d'une Europe pragmatique, inquiète et combative.



Françoise Dubrulle est Senior advisor de l'European and international booksellers federation après en avoir été la directrice pendant 18 ans.



Julie Belgrado est ad interim director de l'European and international booksellers federation.

## Comment se porte la librairie en Europe?

**Françoise Dubrulle :** Avant de répondre à cette question, il faut savoir que ce terme recouvre une réalité très diverse selon les pays. La librairie est un des lieux de vente du livre mais ce n'est pas le seul et la définition même de ce mot varie d'un pays à l'autre. L'association des libraires anglais et irlandais rassemble par exemple des grandes chaînes de vente de livres (Waterstone's est la plus connue), des petites librairies indépendantes et des grandes surfaces alimentaires qui vendent elles aussi des livres (Tesco par exemple). En Allemagne, libraires et éditeurs sont rassemblés dans le même syndicat et il y a dans ce pays des grosses chaînes de librairies d'origine familiale. En Belgique, quand on parle de librairie, on inclut aussi les points presse où vous achetez vos cigarettes et vos billets de loterie. La séparation entre librairies de premier niveau ou de deuxième niveau est très particulière à la France. Dans chaque pays c'est différent.

## Comment va-t-elle, cette librairie, aussi diverse soit-elle?

**F.D. :** En Europe, il y a deux cas de figure. Les pays à prix fixe et les pays à prix libre. Ce sujet est très délicat, épineux et nous ne pouvons pas prendre parti à ce sujet. La Belgique a ainsi bataillé plus de 20 ans durant et le prix fixe commence à s'appliquer depuis 2018/2019, cela vous donne une échelle de la complexité du problème. Évidemment, chacun a ses arguments et les deux systèmes présentent des avantages et des inconvénients. Quoi qu'il en soit, la librairie est dans une situation précaire.

## Pouvez-vous nous expliquer d'où vient cette précarité?

**F.D. :** De beaucoup de raisons différentes qui s'additionnent.

Tout d'abord, c'est un secteur commercial qui a une marge bénéficiaire extrêmement faible, et cela dans tous les pays européens. Cela vaut d'ailleurs pour à peu près tous les métiers de la chaîne du livre, à l'exception de quelques rares auteurs à succès. Et dans tous les pays européens je croise les mêmes débats sur la précarité des auteurs. Pour une Amélie Nothomb, combien d'auteurs qui vivent de leurs écrits ? La faiblesse des bénéfices est due à l'importance des coûts de ce commerce particulier : stockage, manutention, personnel, locaux... Tout cela coûte très cher et génère beaucoup de problèmes de trésorerie. Les paiements sont négociés à 60 ou 90 jours mais, en gros, au mois de novembre, tous les libraires sont au bout de leur trésorerie et Noël leur permet de se remettre à flot pour payer tous leurs fournisseurs. Un secteur d'activité qui vit ainsi, avec 2 à 3 % de marge nette, est à la merci de contingences extérieures. Vous l'avez vu récemment en France quand certains centres-ville ont été impraticables les samedis de novembre et décembre. Cette extrême fragilité se retrouve dans tous les pays européens. Prix unique ou non.

Deuxièmement, le niveau de remises accordées par l'éditeur n'est pas toujours à la hauteur de ce qu'espère le libraire. Il faut savoir que le taux de remise qui est accordé par les éditeurs et leurs diffuseurs est la seule variable d'ajustement, d'autant plus si vous êtes dans un régime à prix fixe. Plus votre volume d'activité est élevé et plus votre remise sera substantielle.

Troisièmement, le succès d'une saison en librairie dépend de la qualité de ce qui est proposé par les éditeurs. La combinaison de mauvais titres et de mauvais temps (trop de pluie ou trop de soleil, au choix !) peuvent, irrationnellement, plomber toute une saison commerciale. Et le libraire n'a aucune prise sur ces éléments.

Quatrièmement, l'éléphant dans le salon, c'est la concurrence des ventes en ligne. Et cela ne se résume pas à Amazon. Que ce soit en France, en Allemagne, aux Pays-Bas, ou ailleurs, le commerce des biens culturels en général et des livres en particulier se déplace inéluctablement vers un accroissement de l'achat en ligne. Par exemple le coprésident de l'EIBF, néerlandais, propriétaire de trois librairies aux Pays-Bas, dont une à La Haye

qui emploie 100 personnes et est ouverte 363 jours sur 365, constate la progression sans appel de ses ventes en ligne année après année. Il exerce pourtant dans un pays où Amazon n'est pas implanté. Les gens achètent de plus en plus sur Internet et les librairies se sont adaptées à cette évolution, mettant en place des systèmes de commande en ligne et avec retrait en magasin ou envoi au client. En Allemagne, certaines librairies ont mis en place des systèmes de livraison de livres à vélo en 2-3 heures après commande. Commander en ligne est un réflexe de plus en plus courant.

**Quand ce sont les libraires eux-mêmes qui sont les acteurs de cette évolution, on peut considérer que ce n'est pas au détriment du commerce classique de la librairie.**

**F.D. :** Non sans doute, mais cela fait émerger d'autres coûts liés au développement en parallèle de deux systèmes de vente. Il faut avoir un site performant, un moyen de paiement en ligne, une sécurité informatique renforcée... Ce n'est pas forcément à la portée des petites et moyennes librairies. Quoiqu'il en soit les libraires n'ont pas d'autre choix que de s'adapter, ils en sont conscients et la plupart d'entre eux modifient leur modèle économique.

L'autre problème qui est récurrent dans beaucoup de pays d'Europe, c'est la concurrence déloyale pratiquée par certains géants du Net. Ce n'est pas la vente en ligne qui dérange les libraires traditionnels, c'est l'absence dans certains cas de concurrence équitable. C'est également une question de rapport de force. Quand une multinationale, qui agit toujours à la limite de la légalité et pratique l'évitement fiscal, utilise le livre comme produit d'appel pour vendre ensuite toute une série de biens de consommation courants à un public conquis par son offre culturelle, il est clair que nous ne jouons pas à armes égales. Même les plus grosses librairies ne disposent pas de moyens financiers, publicitaires, logistiques similaires. Certains géants du Net accaparent très habilement des subsides émanant de pouvoirs locaux sous couvert de création d'emplois par ailleurs précaires et payés au SMIC. Cela se passe dans plusieurs pays européens et en particuliers dans des zones où le chômage est élevé. Ce n'est certes pas illégal, mais

on peut se poser des questions sur l'éthique de telles pratiques et leur effet sur le commerce local.

Nous insistons constamment sur le fait que les librairies sont des PME qui créent des emplois, sont un pôle culturel de leur localité, payent des impôts fonciers et autres alors que certains géants du Net ne sont pas soumis aux mêmes impôts et disposent de moyens financiers qui leur permettent des montages fiscaux très élaborés, en clair ils pratiquent l'évitement fiscal.

**Même si vous vous tenez à une stricte neutralité, pourriez-vous nous dire comment se différencient les pays qui appliquent la loi sur le prix unique et ceux qui ont des prix libres?**

**F.D. :** En fait c'est très nuancé. Empiriquement, je dirais juste que plus il y a de concurrence sur un marché, plus cela favorise l'élimination des librairies les plus fragiles. C'est une évidence. Dans les pays à prix fixe, le maillage du territoire par un réseau de librairies est objectivement mieux préservé. On peut se demander si dans certains cas, le prix fixe ne maintient pas sous respiration artificielle des librairies qui dans une situation de concurrence plus forte ne seraient pas capables de survivre. C'est clairement un choix politique et la France a toujours soutenu la librairie. Bon nombre de collègues européens en sont jaloux.

**Pourrions-nous regarder plus particulièrement la situation du Royaume-Uni. Très longtemps ils ont eu un système de prix fixe (Net book agreement) mais celui-ci a été abrogé il y a une vingtaine d'années, pendant la période Thatcher. Au bout de ces 20 ans de prix libres, comment va le livre dans ce pays?**

**F.D. :** On ne peut pas nier que, dans un premier temps, le nombre de librairies a dégringolé. Il faut également admirer l'énorme effort de professionnalisation que les libraires britanniques et irlandais ont fourni dans un contexte de fusions et de regroupements. À titre d'exemple, Waterstone's, la grande chaîne anglaise, a déjà été revendue deux fois. Cela crée un environnement concurrentiel extrêmement tendu et stimule la créativité des libraires. On peut légitimement se questionner sur l'intérêt que ça a pour le consommateur en termes de diversité culturelle.

**C'est-à-dire?**

**F.D. :** La notion de diversité culturelle est très présente en France, en Allemagne et dans les pays latins : un produit culturel n'est jamais banalisé et le livre a un statut «sacralisé», non soumis aux lois ordinaires du commerce. Trois livres pour le prix de deux, très courant dans le monde anglo-saxon, est un bon symbole de cette banalisation, très critiquée ailleurs.

**Il est vrai que pour nous, Français, qui sacralisons le livre en effet, ce type d'opération nous donne l'impression que tous les métiers qui se sont additionnés pour faire un livre sont bradés.**

**F.D. :** Sur ce point je suis aussi de culture française!

**En France justement, on parle beaucoup de la surproduction éditoriale et de la mortalité de plus en plus rapide des livres. Est-ce une inquiétude que vous retrouvez chez nos voisins européens?**

**F.D. :** Les libraires sont tiraillés entre la nécessité d'une rotation performante de leur stock et leur envie de mettre en avant une offre riche et variée. C'est un équilibre difficile à atteindre dans ce métier.

**Dans les sujets d'inquiétude de la librairie, et qui touchent la littérature jeunesse principalement par le domaine ado ou young adult, nous voyons monter la question du livre d'occasion. Comment regardez-vous cette évolution?**

**F.D. :** On ne peut pas nier que ça existe et c'est un marché qui se professionnalise. C'est un fait de société qui est porté par une forte augmentation du coût de la vie (vos gilets jaunes vous le rappellent tous les jours!). Cette idée que les livres circulent plus n'est pas inintéressante. Elle amène nos membres à inventer des nouvelles façons de faire. Je pense à une libraire russe qui avait créé son propre circuit de recyclage éditorial. Elle avait élaboré un système qui donnait à l'acheteur du livre la garantie qu'il pourrait le revendre en occasion là où il l'avait acheté, il recevait alors un bon d'achat à utiliser dans la librairie même. Cela signifie que comme pour toute activité commerciale, la librairie doit s'adapter à l'évolution du marché. Le livre d'occasion est un segment en croissance et permet un accès au livre à une population différente.



↑  
La librairie Cook & Book à Bruxelles.

**En France certains estiment que l'occasion représente près de 20 % du marché du livre...**

**F.D. :** Ça ne m'étonne pas. Nous avons ici à Bruxelles quelques grandes et belles librairies d'occasion qui sont très populaires et je connais des gens qui y font systématiquement leurs achats. Mais quand je vous dis que la librairie est un secteur fragile, cela ajoute un facteur fragilisant. Si j'étais libraire je penserais peut-être à intégrer un circuit de vente d'occasion à mes activités. Comme cet exemple russe.

Enfin, pour conclure ce tour d'horizon économique sur une note positive, ce que nous voyons se développer partout, c'est le domaine du livre audio. Et j'y crois. Cela fait lire plus sans faire concurrence réellement au livre traditionnel. Vous pouvez dédier à la lecture des moments nouveaux : en conduisant ou en faisant la vaisselle.

**Autre sujet, l'Europe est faite de frontières nationales et de frontières linguistiques, qui ne sont pas exactement les mêmes. La Belgique connaît bien cette question puisque vos frontières avec la France d'un côté et avec les Pays-Bas de l'autre sont un sujet complexe. Tout comme vous nous**

**avez dit que dans votre association des libraires européens, l'Irlande et le Royaume-Uni sont réunis dans une seule alliance professionnelle. Ou comme nous avons pu voir que l'Autriche, germanophone, traduit très peu de littératures étrangères puisqu'elle profite de la dynamique de traduction de son voisin allemand. Comment regardez-vous cette question ?**

**F.D. :** Le principe d'un libraire est d'être au plus près de ses chalandes et de leurs besoins. C'est un commerçant et il est à 100 % dans le concret. Nous connaissons bien cela en Belgique et aux Pays-Bas. Si je reprends l'exemple des librairies de La Haye, où siège la Cour de justice internationale, il y a un énorme potentiel de clients qui utilisent l'anglais comme langue véhiculaire. C'est la même chose à Bruxelles, où les grandes langues des institutions européennes se retrouvent forcément dans les librairies de la ville. Nous avons une librairie espagnole, deux librairies anglaise, une librairie italienne, etc. La sociologie d'une ville détermine la typologie de ses librairies. Au Mans ou à Tours, ce sera forcément différent.



↑  
Cărturești Carusel est une librairie située dans  
la vieille ville de Bucarest, en Roumanie.

### Mais voyez-vous une évolution dans cette géographie linguistique? Les livres circulent-ils davantage d'un pays à l'autre?

**Julie Belgrado :** Moi je lis beaucoup en anglais par exemple, mais parce que je travaille dans un milieu international où je dois utiliser l'anglais tous les jours. Au-delà, votre question rejoint la question de l'apprentissage des langues. C'est là, et notamment dans la question de la pratique de l'anglais, que se jouera cette évolution que suivra forcément la librairie.

**F.D. :** Il y a deux facteurs contradictoires. Ce que dit Julie en effet et qui marque l'importance de l'anglais pour les jeunes générations. Mais cette ouverture à l'anglais accentue la concurrence des loisirs qui se matérialise par la rapidité et l'importance de l'implantation en Europe de Netflix. Cette concurrence des loisirs se fait au détriment de la lecture.

### C'est la guerre de l'emploi du temps...

**F.D. :** Il suffit de prendre le métro pour s'en apercevoir. Acheter un journal ou un livre n'est plus, et de loin, la seule occupation possible dans un transport en commun. Même si ce que je vois ici à Bruxelles est encore plus inquiétant pour la presse papier payante que pour le livre.

### Pour conclure, à quoi ça sert, quand on est libraire, de faire partie de l'Europe?

**F.D. :** Bonne question ! Nous venons de gagner une bataille qui a duré des années sur la TVA sur le livre numérique. Un livre est un livre, quel que soit son format, et le taux d'imposition doit être le même. Les états membres qui le souhaitent pourront appliquer le même taux de TVA réduit comme l'a fait la France, qui a été le pays frondeur en la matière. Le taux réduit de TVA pour le livre a aussi été une victoire européenne dans les années 1970. Presque tous les pays s'en sont saisis. Même si, quand les États sont en manque d'argent, on voit des réajustements à la hausse, comme cela vient de se produire aux Pays-Bas (de 6 à 9%). On s'est aussi fortement mobilisé sur les questions du blocage géographique. Nous avons obtenu un délai de trois ans avant la révision de la réglementation qui pourrait potentiellement contraindre les libraires à vendre des livres numériques en transfrontalier. Car il faut savoir que si le commerce du livre est difficile, celui du livre numérique se fait à perte. Il va sans dire que nous soutenons aussi nos collègues éditeurs dans leur bataille pour un droit d'auteur équitable.

Reste une question qui fâche, celle du prêt numérique en bibliothèque. La France est le seul pays européen dans lequel l'achat des livres numériques par les bibliothèques se fait via les libraires. Autant les bibliothèques sont nos alliées depuis toujours, autant il faut veiller à ce que le difficile marché du livre numérique, déjà largement capté par les gros acteurs, ne fragilise pas encore plus le tissu des libraires locaux. Cela inquiète et fâche un peu partout, même si le marché du livre numérique, y compris aux USA, marque le pas.

### Un nouveau chantier en perspective?...

**F.D. :** Je dirais plutôt une continuation. La défense de notre profession et de ses intérêts auprès des instances de l'Union européenne, ce sont souvent des questions arides et techniques. Mais un axe de travail fort de l'EIBF c'est aussi l'échange d'expériences. Les libraires apprennent beaucoup les uns des autres lors de nos conférences semestrielles. Là ce sont des questions concrètes, des pratiques commerciales, des services au client, des systèmes de fidélisation, etc.

**Pour conclure, et puisque nous sommes dans une revue consacrée à la littérature pour la jeunesse, nous diriez-vous un mot sur les spécificités de la librairie jeunesse ?**

**F.D. :** Je trouve que c'est très courageux d'ouvrir une librairie spécialisée jeunesse. Parce que c'est un public de niche et que les livres pour enfants sont plus chers.

**Pourtant c'est un secteur qui, dans à peu près tous les pays, se porte plutôt mieux que les autres.**

**F.D. :** C'est bon signe et je ne peux que m'en réjouir. ●

*Propos recueillis par Marie Lallouet, le 22 mars 2019.*



Square Marie-Louise 69 | B-1000

Brussels - Tél: +32(0) 2 223 49 40

info@eibf-booksellers.org

info@europeanbooksellers.eu

<http://www.europeanbooksellers.eu/>

↓

La Fédération européenne et internationale des libraires (EIBF) a présenté le 21 janvier 2015 à Paris la première campagne de communication virale ouverte à tous les libraires d'Europe, invitant leurs clients à prendre un selfie (autoportrait) avec un livre et à partager cette photo sur Internet. Un dispositif baptisé #mynextread, sous-titré en France « Et toi, tu lis quoi? ».

