

Les marchés par l'exemple

Pendant douze ans, à la tête de sa petite librairie « À pleine page », Françoise Vincent-Guillabert a été un des principaux fournisseurs de la section jeunesse de la bibliothèque municipale de Lyon. Pour incarner la question des marchés, si importante dans la relation entre le monde de la bibliothèque et celui de la librairie, Violaine Kanmacher nous a proposé de donner la parole à celle qui fut si longtemps sa partenaire...

Françoise Vincent-Guillabert a été bibliothécaire pendant 17 ans, passant par toutes les étapes de ce métier, avant d'avoir envie de créer son propre lieu, d'être son propre décideur, quelque chose comme une « librairie/bibliothèque ».

C'est à Lyon que la librairie « À pleine page » voit le jour en 1998. Tout naturellement, Françoise Vincent-Guillabert se rapproche le plus possible de ce qu'elle connaît le mieux : les bibliothèques.

D'un point de vue administratif, cette librairie spécialisée jeunesse, membre de l'Association des librairies spécialisées jeunesse, devient un des fournisseurs de la bibliothèque municipale de Lyon et, douze ans durant, sera la cheville ouvrière de ses acquisitions jeunesse.

Puis, la rigidité des marchés, les contraintes d'une grosse collectivité, la recherche d'efficacité ont eu raison de ce beau partenariat. Avec lui a disparu une certaine façon de travailler en collaboration et en confiance. Une façon peut-être trop artisanale et jugée chronophage, mais qui était réellement humaine et intelligente. Faute de repreneur, la petite librairie a fermé ses portes en 2015 (triste fin malheureusement courante dans le monde des librairies indépendantes).

De ton point de vue de libraire, comment décrirais-tu une bonne relation de travail avec des bibliothécaires ?

L'essentiel est de créer une confiance réciproque. Savoir que nous travaillons ensemble dans un même but qualitatif, chacun apportant ses compétences à l'autre. Je pense qu'il faut de la rigueur et de la clarté dans cette relation de travail, cela n'empêchant pas une certaine souplesse.

Il me semblait important que les bibliothécaires arrivent dans ma librairie en sachant qu'ils trouveraient le conseil désintéressé (ce qui impliquait pour notre petite équipe de 3 libraires d'être disponibles avec certitude, donc nous préférons être avertis des visites pour mieux les préparer). Pour les offices, nous nous attachions à sélectionner les meilleures nouveautés en tenant compte de la « personnalité » de la bibliothèque. Je travaillais avec presque toutes les bibliothèques jeunesse de l'agglomération lyonnaise (17 marchés), de toutes tailles, plus un certain nombre de bibliothèques hors marchés qui venaient farfouiller dans nos rayons de temps en temps à la recherche de livres moins connus.

Nous, les libraires, nous donnions autant d'importance à la BM de Lyon qu'à la toute petite structure d'une toute petite commune de la lointaine banlieue. Simplement, les demandes et nos réponses n'étaient pas les mêmes.



Comment choisissais-tu les marchés auxquels tu décidais de répondre ?

Malgré le nombre très (trop ?) important de marchés détenus par la librairie au regard du chiffre d'affaires du magasin, j'ai toujours répondu avec enthousiasme aux appels d'offres. Je me suis cependant abstenue plusieurs fois de postuler à certains autres marchés. Par exemple, en détenant le marché jeunesse de la bibliothèque de Lyon, il était impensable de répondre à un marché de la même taille (par exemple BDP) pour continuer à fournir un travail de qualité. Impossible d'avoir trop de lots d'offres, car bien que cela soit très intéressant de travailler les offices pour les bibliothèques, avec une vraie sélection personnalisée, cela demande beaucoup d'heures de travail et représente économiquement un poids très lourd pour la librairie (nous devons bien sûr acheter les livres servis en office).

La rédaction des réponses aux appels d'offres prenait énormément de temps, et nous avions toujours peur d'avoir oublié quelque chose, de ne pas avoir assez bien présenté la librairie. Et, bien sûr, avec le risque de ne peut-être pas être retenus. Il est important de sentir, lorsque l'on répond à un marché, si celui-ci correspondra bien à la conception du travail qu'a la librairie. L'essentiel est de répondre clairement sur ce que le libraire

peut faire ou pas et refuser d'entrer dans le système de surenchères et de fausses promesses pour résister face aux grossistes et aux très grandes librairies. Savoir défendre son savoir-faire et mettre en valeur le conseil, la présence personnalisée, les choix de livres...

Si une librairie jeunesse comme la mienne n'avait pas eu un taux très important de marchés, nous n'aurions pas survécu, du fait du prix très élevé des loyers en centre-ville de Lyon et d'un emplacement pas assez attractif.

Le Code des marchés vient d'être revu sur des points importants (préférence géographique, relèvement des plafonds...). Qu'en penses-tu ?

Le nouveau Code des marchés publics comporte des assouplissements intéressants dans les règles de passation des marchés. Bien que les formalités administratives restent très lourdes pour les petits libraires indépendants, et qu'il soit toujours très difficile de prouver la qualité du travail proposé, il permettra peut-être aux bibliothèques de mieux savoir où s'engager, et parfois d'oser faire confiance à une petite librairie.

Le Code des marchés publics permet de passer des marchés à bons de commande multi-attributaires mais les bibliothèques n'utilisent pas assez cette possibilité. ●

Propos recueillis par Violaine Kanmacher

↙
La librairie « À pleine page »
de Lyon a fermé ses portes en juin
2015...