

ANALYSE

La grande diversité du réseau des librairies indépendantes en Languedoc Roussillon est impressionnante.

Le Languedoc-Roussillon, ce sont 99 librairies* dont :

- 29 librairies généralistes
- 31 librairies spécialisées
- 39 librairies papeteries
- 23 librairies labélisées par le Ministère de la Culture et de la Communication *Librairie de référence*

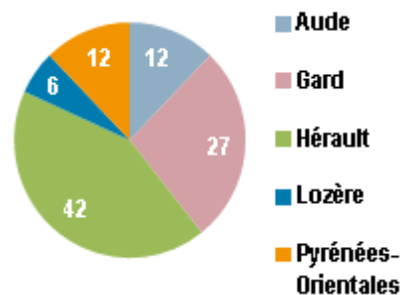
*Chiffres au 1^{er} juin 2011

On ne peut être que frappé par l'impressionnante qualité des 5 librairies *Sauramps*. Au *Triangle*, les multiples rayons (littérature, sciences humaines, policier ou voyage...) constituent une offre de qualité, cette librairie est multi-spécialisée. Les clients ne s'y trompent pas étant donné le chiffre d'affaires réalisé. La politique de l'espace à occuper fait que *Sauramps* est présent aussi à Montpellier au Musée Fabre, avec les livres adéquats, dans le centre commercial du Polygone avec *Polymômes* et dernièrement avec *Odysée*,

nouvelle aventure pour une grande librairie généraliste dans le centre commercial Odysseum ouvert en 2009. Enfin la présence d'une belle librairie *Sauramps* à Alès complète le tableau.

Le plus étonnant, en observant le réseau des librairies indépendantes de Montpellier, est leur présence. On aurait pu craindre que la taille de *Sauramps* ne tue toute concurrence. Ce n'est pas le cas. À Montpellier, une multitude de librairies petites certes, mais de qualité, avec une offre voulue, choisie, et déterminée, montre une vitalité de bon aloi. Les spécialisations de ces librairies sont variées. Certes quelquefois à la limite possible de la taille en chiffre d'affaires, mais toujours avec des concepts intéressants.

Dans les autres villes de la région, on trouve aussi la librairie ancestrale de référence, de bonne taille, et qui correspond, en général, par son offre, à la qualité qu'on est en droit d'attendre d'une librairie de cette catégorie. Cependant, là aussi, en rapport avec la taille de la ville, on trouve un foisonnement de librairies indépendantes de qualité, toutes avec une offre qualitative choisie et un projet très ciblé. Le « No Concept no business » chers aux entrepreneurs modernes trouve ici sa pleine expression. La diversité est présente avec les spécialisations en littérature, jeunesse, manga, BD, religion.



Répartition des librairies par département

Dans les petites villes, on retrouve des librairies indépendantes plutôt généralistes, quelquefois de qualité dans leur offre, quelquefois aussi avec des spécialisations qui ne sont pas possibles à cause de la taille du marché. Ce sont souvent des librairies papeteries. C'est là aussi qu'on trouve des points de vente à la limite de l'appellation librairie.

Les libraires organisent plus de 850 animations par an :

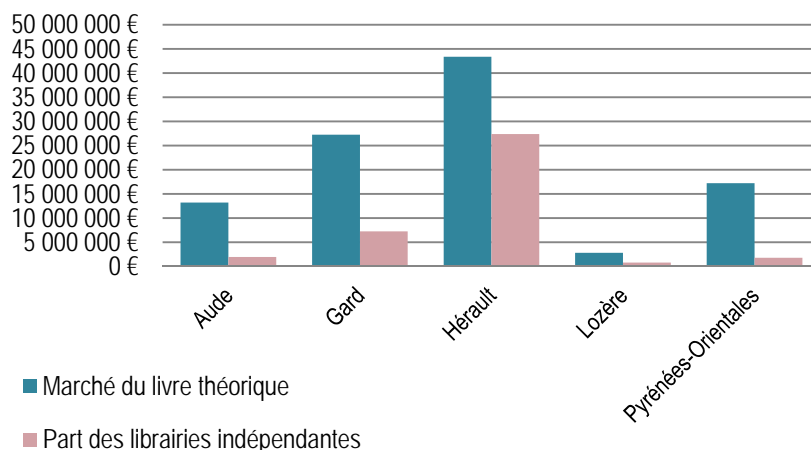
| | | |
|--------------------|----------------------|-------------------|
| 1- dédicaces (44%) | 3- ateliers (17%) | 5- festivals (1%) |
| 2- lectures (26%) | 4- conférences (12%) | |

Dans l'ensemble, ces librairies en ville, à quelques rares exceptions près, animent correctement leur espace de vie. On les retrouve bien insérées dans leur milieu grâce

à l'organisation d'animations lectures, dédicaces, ou la participation à des salons. Ces animations se font quelquefois en liaison, mais pas toujours, avec la médiathèque locale. Les libraires sont souvent très à l'écoute de leurs clientèles et cherchent continuellement à améliorer leurs échanges donc leurs assortiments.

Dans les zones rurales on trouve aussi quelquefois des points de vente tout à fait inattendus. Le service rendu, la présence du livre, sont réels. Ces commerces ne peuvent faire vivre complètement leurs gérants, car trop petit, mais présentent pour eux et leur communauté un complément de vie important.

Les ratios couramment admis dans la profession sont souvent largement dépassés par certains libraires de petite taille. Ces libraires sont souvent des professionnels de qualité.



Une étude récente sur les attitudes culturelles des français en 2008 montre que la part de Français ayant lu au moins un livre en 1973 et en 2008 reste égale mais la part des gros lecteurs (lisant 20 livres et plus) a baissé de 28 à 16% alors que celle des petits lecteurs (1 à 10 livres) est en hausse de 24 à 38%. Le challenge des petites librairies indépendantes, par leur présence au plus près de ces clientèles est de capter ces lecteurs avec un « concept » magasin, des services et une offre adéquate, voulue, bien mise en scène.

Les problèmes liés à la gestion des magasins, ceux de financement du stock et donc le besoin en fonds de roulement qui en découle, ne sont par contre pas bien maîtrisés. C'est souvent l'empirisme qui règne et ceci malgré une informatisation de la gestion des stocks. Rares sont les libraires qui savent se sortir du quotidien en utilisant leur système de gestion des stocks pour réfléchir à ce qu'ils font et en tirer de nouvelles orientations. **Des actions de formations seront nécessaires.** Elles permettront de corriger et améliorer ces éléments.



PRECONISATIONS DE CETTE ETUDE

1/ LES LIVRES SCOLAIRES

Les chiffres d'affaires moyens et médians des librairies de la région sont toujours inférieurs (sauf en catégorie B*) aux chiffres d'affaires moyens et médians des libraires étudiés dans le cadre de l'étude nationale sur la *Situation économique de la librairie indépendante* effectuée en 2007 pour le SLF, le SNE et le Ministère de la Culture et de la Communication. Ces chiffres toujours inférieurs posent question.

La particularité de la région par rapport aux autres régions de France est que le chiffre d'affaires scolaire ne se réalise pas par le biais d'achats directs dans les magasins de détails (par exemple avec des cartes données aux élèves par les Régions via les établissements scolaires) mais uniquement par des appels d'offres. Ce sont donc des grossistes nationaux ou des grosses entreprises locales qui, seules, peuvent répondre, avec des structures adéquates, à ces appels d'offres. Il en résulte, selon nous, **un manque de chiffre d'affaires structurel** sur les libraires de la région.

Préconisation n°1

Pour un coût identique pour la Région, instituer une carte permettant aux élèves de faire leurs achats de livres scolaires dans le magasin détail de leur choix. Cette nouvelle institution devrait permettre aux détaillants de la région de retrouver un chiffre d'affaires qui leur manque fortement.

2/ LE FONDS DE ROULEMENT

La librairie est un commerce qui génère des besoins d'offres importants. D'où la nécessité d'avoir des stocks importants pour conquérir puis garder les clients. Les rotations observées, c'est-à-dire la vitesse de renouvellement de l'investissement stock, varient entre 120, 180 voire 240 jours.

* Afin de pouvoir comparer les données recueillies en région aux statistiques nationales, les catégories utilisées dans le rapport sont identiques aux catégories définies dans l'étude sur la *Situation économique de la librairie indépendante*, publiée en 2007, soit :

Catégorie A : CA livre > 2 millions d'€

Catégorie C : 300 k€ > CA livre < 1 million d'€

Catégorie B : 1 million d'€ > CA livre < 2 millions d'€

Catégorie D : CA livre < 300 k€

Les conditions de vente des fournisseurs stipulent en moyenne des paiements à 60 jours fin de mois, ce qui, dans les meilleurs des cas, permet d'avoir un âge des fournisseurs de l'ordre de 70 à 75 jours.

Pour réaliser cet investissement en stock le libraire achète chaque jour des livres, il en paye également chaque jour. Mais comme il paye (en moyenne à 70 / 75 jours) avant de vendre (à 120 jours ... et plus) il doit avoir une réserve d'argent pour initier ce modèle économique qui lui demande de payer ses marchandises avant de les avoir vendues. C'est cette réserve qui manque (c'est en termes techniques le besoin en fonds de roulement généré par le stock).

Pour les catégories C et D, le **manque de fonds de roulement affecte 34 librairies, soit la moitié des librairies visitées**. Elles ne peuvent, en aucune manière, trouver de l'argent de "restructuration de fonds de roulement" auprès des banques. Cela ne fait pas partie des risques que les banquiers peuvent prendre. Trouver le moyen de financer ce besoin est crucial. Il y va de la pérennité du réseau.

Préconisation n°2

Il y a un besoin urgent de **créer ou de garantir un fonds** qui permettrait à ces libraires d'emprunter afin de restructurer leurs fonds de roulement. Ce fonds pourrait être doté par la Région. Il pourrait aussi se présenter sous la forme d'un système de garantie permettant aux banquiers de mobiliser un emprunt.

L'action à mener se situe à deux niveaux. D'une part un volet de formation autour des problèmes de rotation et de financement, préalable à la possibilité d'emprunter. D'autre part la création de ce fonds ou d'un système de garantie permettant des emprunts. Peut-être pourrait-on envisager un mix d'emprunt et de subvention ?

3/ DECOUVERT BANCAIRE

Les libraires ont du mal à négocier un découvert. Souvent les banquiers refusent tout simplement ou encore menacent de supprimer le découvert malgré un engagement écrit...

Préconisation n°3

Créer un fonds de garantie permettant aux libraires de négocier plus facilement un découvert.

4/ LES APPELS D'OFFRES

Nous avons été plusieurs fois témoins de libraires amers, ayant rempli avec difficulté (c'est long à faire) un **appel d'offre** de bibliothèque. Les libraires ont souvent le sentiment que les bibliothécaires ont arrêté leur choix nonobstant la procédure d'appel d'offre. Le libraire local se transformant ainsi en simple faire valoir pour que la bibliothèque puisse commander à un libraire hors région.

Préconisation n°4

Que les structures de bibliothèques départementales et de lecture publique prennent en compte la librairie indépendante en région dans la réponse aux appels d'offres.

Organiser des formations et des rencontres interprofessionnelles, afin d'aider les libraires à comprendre les mécanismes des marchés et élaborer leur réponse.

5/ DIFFICULTES A REMPLIR LES DEMANDES D'AIDES

Un des faits marquants qui est revenu souvent dans nos conversations avec les libraires est la grande **difficulté à remplir tout simplement les différents imprimés** pour obtenir une subvention. Certains libraires renoncent tout simplement à faire des demandes devant la complication des dossiers.

Préconisation n°5

Trouver le moyen de **simplifier en profondeur les demandes de subvention**. En effet les libraires sont souvent seuls, donc peu disponibles, et de plus ne sont pas habitués au langage comptable.

Impliquer complètement la structure LR2L dans l'évolution des dispositifs.

6/ LES RELATIONS AVEC LES EDITEURS DE LA REGION

Globalement les **libraires ont une bonne, voire très bonne connaissance, des éditeurs de la région**. Pour eux, il est évident de travailler avec ces éditeurs.

Mais, la satisfaction n'est pas au rendez-vous. Beaucoup de libraires (21) ne se prononcent pas en satisfaction n'osant pas dire ce qui fâche.

D'autres se plaignent de la difficulté à établir des contacts et même de la difficulté qu'ils ont à obtenir tout simplement des livres. Pas de catalogue commun, pas de centre où envoyer une commande, pas de facturation. Tout est compliqué du fait de l'extrême dispersion des éditeurs pour qui le commerce de détail n'est pas chose facile à appréhender.

Préconisation n°6

Trouver des moyens de faciliter la relation entre éditeurs et libraires de la région.

Catalogue commun avec référencement EAN et recherche multicritères
Création d'un centre de traitement des commandes. S'appuyer éventuellement sur une structure existante (grossiste).
Formation des éditeurs aux problèmes du détail

7/ MISE EN COMMUN D'ANIMATIONS

Toutes les librairies sont bien insérées dans leur milieu. Elles constituent des relais, des acteurs culturels de leur milieu. Les librairies réalisent des animations : dédicaces et lectures sont les plus fréquentes. Cependant les libraires sont seuls, ils aimeraient trouver des animations toutes prêtes leur permettant d'**accentuer leur rôle d'acteur culturel dans leur cité.**

Préconisation n°7

Créer des animations et les faire tourner auprès des libraires.

Réunir **une commission de libraires pour réfléchir aux types d'animations communes.**
Trouver le moyen de réaliser ces animations (sélection, moyens techniques...)
Trouver le moyen de les faire tourner en région.

8/ L'INFORMATISATION

Pour leur gestion de stock les libraires sont loin d'être tous informatisés puisque seuls 38 sur les 79 visités sont équipés. Il reste un effort important à faire même si, pour certains libraires de la catégorie D, le chiffre d'affaires n'est probablement pas suffisant pour permettre une informatisation rentable. D'ailleurs dans les projets répertoriés par les libraires l'informatisation est en bonne place même s'il y a quelques libraires réticents qui se trouvent bien sans informatique de gestion de stock.

Préconisation n°8

Un effort important reste à faire en aide à l'informatisation des librairies. Les aides en place devraient suffire pour compléter l'informatisation en gestion de stock des librairies de la région. Il faut les maintenir en priorité avant toute autre informatisation du type « portail » ou site marchand.

9/ LA VENTE EN LIGNE

33 libraires ont un site internet, mais seuls 25 ont un site marchand unique ou collectif. Les difficultés rencontrées par 1001 libraires.com ne doivent pas empêcher les libraires de la région de **s'intéresser à la mutation essentielle de la vente en ligne** même si cette dernière renvoie sur le magasin.

Préconisation n°9

Aider les libraires à la mutation de la vente en ligne.
Accompagner les libraires vers l'utilisation des nouvelles technologies.
Ce sont des actes de formation à mettre en place pour leur faire prendre conscience de l'importance de ces mutations.

METHODOLOGIE

Cette étude a été menée, à la demande de Languedoc-Roussillon livre et lecture, de l'Etat et de la Région Languedoc-Roussillon, par Michel Ollendorff avec le concours d'Adeline Barré de mai à août 2011. Sur les 99 librairies qui constituaient le corpus, 79 entretiens en face-à-face ont eu lieu.

Chaque rendez-vous s'est déroulé en deux temps :

- réponse à un questionnaire sur le fonctionnement de la librairie
- saisie et analyse des chiffres clés de la librairie

Les données ont ensuite été analysées de septembre à décembre 2011. Le rapport complet de l'étude est consultable sur le site internet : www.lr2l.fr

Michel Ollendorff a participé à la fondation de l'ASFODEL (aujourd'hui INFL), été le premier directeur de la librairie *La Procure* et chef des ventes aux éditions du Seuil. Il est aujourd'hui consultant en librairie. Il a notamment écrit *Le métier de libraire*, vol. 1 & 2, éd. Le cercle de la librairie, 2004, 2006 et 2008.