

NOTE A PROPOS DU PROJET CALIBRE

Instinctivement, je dirai : ce Calibre est un danger pour une petite structure d'édition. Mais voyons plus loin.

1) Ce projet ne tient pas compte de notre différence fondamentale avec les grosses structures d'édition généralistes :

Nous ne sommes pas généralistes justement, nous proposons des publications vers un public beaucoup plus ciblé que les grosses structures, à un rythme beaucoup plus lent, avec des tirages plus étudiés.

Enfin et surtout nos choix éditoriaux sont beaucoup moins soumis à la notion de rentabilité que dans les grandes structures, la part de notre désir éditorial étant encore chez la plupart d'entre nous tout à fait primordiale...

Bref, la question de grande et petite structures éditoriales ne se résume pas à la taille d'une maison d'édition, mais aussi à sa politique de publication.

En conséquence, proposer à nos structures, dont on nous dit justement que « leur taille, le niveau des ventes ou encore la faible rotation des stocks ne leur permettent pas d'être distribuées par les industriels du secteur », ce projet de calibrage totalement inspiré et dérivé des structures de distribution industrielles me paraît voué à un échec certain, parce qu'il est à la base une contradiction dans les termes :

- il sera face à trop de diversités pour être rentable,
- il n'aura pas pour autant la souplesse qui nous est nécessaire, et qui est souvent notre véritable atout commercial.

2) Ce projet est coûteux pour l'éditeur :

14 % sur la vente d'un livre, soit un coût de distribution tout à fait classique, c'est beaucoup, voire énorme, si on considère que :

- notre coût unitaire de fabrication d'un livre est bien sûr plus élevé que pour une grosse structure éditoriale : nos tirages sont plus faibles, nos modes de fabrication plus artisanaux, beaucoup d'entre nous étant attachés à la qualité de façonnage, voire même à des techniques d'impression à l'ancienne...
- nous devons continuer à assumer les frais de stockage de nos ouvrages,

- nous devons prendre en charge le coût d'acheminement des ouvrages vers Calibre (où Calibre se trouvera-t-il d'ailleurs ?), alors que jusqu'ici, dans nos pratiques, les frais de port étaient assurés par les libraires ou au moins partagés.

3) Concrètement, je ne comprends pas comment Calibre peut fonctionner sans stock physique :

Je m'occupe depuis 9 ans d'un comptoir de vente aux libraires. J'ai pu observer le type de commandes que j'avais à préparer pour les éditeurs du comptoir. Le plus souvent, chaque titre est demandé à l'unité. Le plus souvent, la commande est urgente. Nos clients libraires ne sont pas forcément les plus gros points de vente au public.

Pas facile de centraliser dans ces conditions.

Concrètement, combien de temps faudra-t-il pour qu'une commande d'un libraire qui concernerait 5 à 10 éditeurs de Calibre soit prête à l'expédition ?

- Calibre, nous dit-on, envoie une demande de livraison à l'éditeur pour plusieurs commandes à la fois : malheureusement, ce regroupement des commandes implique un flux nourri de commandes que nous sommes nombreux à souhaiter mais assez peu à recevoir.
- Chaque éditeur devra réagir pour faire parvenir ses livres à Calibre : avec chacun le moyen et le délai qu'il aura choisi (coursier, poste, livraison par lui-même... / passage quotidien, hebdomadaire, que sais-je ?...)
- La commande sera-t-elle expédiée partiellement au fur et à mesure des livraisons ? Auquel cas : on obtient un surcoût de port et de temps d'édition de bons de livraisons et de rapprochement des bons de livraison...
- La commande attendra-t-elle que les livres, jusqu'au dernier, soient acheminés jusqu'à Calibre ? Auquel cas, le libraire peut attendre bien longtemps d'après ce que je sais de nos rythmes à chacun (nombre d'entre nous assument un deuxième emploi parallèlement à l'édition et donc ne sont que partiellement disponibles dans une journée ou dans une semaine pour leur maison d'édition).

4) Comment Calibre peut-il gérer rentablement la multitude de diversités à laquelle il s'expose ?

- L'éditeur accorde sa remise, nous dit-on : actuellement au comptoir de vente, pour 8 éditeurs adhérents, j'ai à appliquer selon les éditeurs 6 taux de remises différents. Comment Calibre pourra-t-il respecter cela sachant qu'une même facture comprendra peut-être n remises différentes ?

- Chaque éditeur pourra accorder des autorisations de retour au cas par cas, nous dit-on. Où iront les retours physiquement ?

. Chez Calibre ? Auquel cas, nouveaux frais de transport pour que l'éditeur fasse revenir les livres chez lui. Frais peut-être inutiles si les livres sont trop abîmés pour être remis en vente.

. Chez l'éditeur ? Comment Calibre saura-t-il qu'il doit émettre un avoir ? L'éditeur devra faire une écriture pour l'en avertir. Ce qui dans le cas de maisons que je connais risque d'arriver souvent : en effet, qui d'entre nous a envie de cesser les séances de dédicaces en librairies ? Je veux dire que bien évidemment nous avons à accorder le retour des invendus dans ce cas précis, qui fait vendre beaucoup de nos ouvrages.

5) Est-ce que les libraires ont été consultés pour l'élaboration de ce projet ?

- La plupart des libraires avec qui nous travaillons acceptent de payer comptant les réassorts ou les commandes clients. Certains nous demandent malgré tout un minimum de 30 jours.

- Aucun ne paie comptant les mises en place de nouveautés.

- Beaucoup demandent encore pour de très petites structures un système de dépôt-vente que nous acceptons bon gré mal gré, dans la mesure où il est bien suivi. Ces librairies qui rendent nos livres présents de cette façon et qui ne seraient pas en mesure de les accueillir en compte ferme, seront-elles privées de nos livres ? Nos livres seront-ils privés de ces vitrines ?

- Certes, Antoine Gallimard estimait dernièrement (propos rapportés dans l'article du *Monde des Livres* faisant le point du Salon du livre 2006) que les petits éditeurs prennent trop de place en librairie et au Salon du Livre, mais la réalité est que nous déployons une énergie énorme pour être seulement présents en librairie et que notre visibilité est due à un dialogue avec le libraire, à une négociation pour que nous accueillir soit possible pour lui et à notre souplesse de travail et de réaction.

Ma conclusion

Ce projet ne répond pas à notre réalité. S'adresse-t-il à nous ? peut-on industrialiser les petites structures ? Est-ce souhaitable ?

Cette centralisation d'expédition, de facturation vaut-elle 14 % du prix de nos livres, vu ce qu'elle va nous coûter en expédition ?

La fiabilité du paiement qui nous est « assurée » sera-t-elle maintenue dans le cas où Calibre, comme c'est arrivé à Distique, ne serait pas rentable ?

Ultime question : qu'est-ce que le SNE appelle la Petite Edition ?

Dois-je me fier pour apporter réponse à cette question aux demandes de renseignements spécifiées en bas du document de présentation de Calibre et destinées « à mieux nous connaître » ? On nous demande quelles sont (je cite) nos « ventes annuelles estimées en milliers d'exemplaires ? »

Si je me fie à cette question, effectivement, je me dis que le SNE n'a aucune idée de notre réalité de travail.

Puis-je me permettre de signaler au SNE qu'à mon avis les éditeurs qui vendent plusieurs milliers d'exemplaires de livres par an ont déjà une structure de distribution et même de diffusion.

Pour les éditions L. Mauguin

Laurence Mauguin

<http://www.editeurs-lautreivre.net/>