

## Diffuseurs et distributeurs indépendants, grands oubliés de la pandémie

Diffusion et distribution, nerfs de la guerre dans l'économie du livre, de la promotion des ouvrages auprès des points de vente, à la logistique de l'acheminement. Ces deux volets, plutôt méconnus, impactent pourtant toute la chaîne du livre : sans eux, ni informations sur les sorties ni assortiment. Ainsi, le Centre national du Livre lance une étude visant « *la situation économique des diffuseurs/distributeurs du secteur du livre, en particulier sur la manière dont ils font face à la crise* ».

PUBLIÉ LE :  
27/04/2021 à 11:56

Nicolas Gary



Ce marché de prestation de services portant sur l'étude de la situation économique des diffuseurs et distributeurs dans le secteur du livre, a mis la puce à l'oreille. En effet, ce secteur de l'industrie n'a, pour le dire clairement, reçu aucune aide directement fléchée — bien que le chômage partiel y ait parfois été plébiscité. L'objectif du CNL est louable puisque destiné à « *analyser les besoins éventuels qui en ressortiraient, afin d'élaborer un dispositif adapté* ».

Or, l'établissement pose que les grands diffuseurs/distributeurs n'ont pas vraiment rencontré de difficultés, mais que les indépendants, en revanche, méritent un légitime traitement spécifique.

## Les diffuseurs distributeurs autonomes

Pas faute, pourtant, d'avoir été inclus dans le Plan de relance soumis par l'ancien président du CNL à la tutelle.

*L'essentiel de la diffusion-distribution est assuré par des filiales de grands groupes. Ces filiales redémarreront avec la reprise de l'activité des entités auxquelles elles appartiennent. Mais il existe des structures autonomes (Belles Lettres Diffusion Distribution, Harmonia Mundi livre, Pollen,...) qui sont des acteurs essentiels pour la mise sur le marché d'éditeurs de petite taille et donc pour la diversité éditoriale.*

*Pour ces entreprises aussi, une aide est nécessaire : leur perte de chiffre d'affaires annuel devrait représenter 20 %. Une réflexion autour de leurs charges fixes et l'amortissement de leurs investissements est nécessaire. L'allongement des durées d'amortissement, une garantie des paiements des petits éditeurs qu'ils diffusent, l'apport en prêt, assorti d'une subvention pour les plus fragiles, peuvent permettre à ces entreprises de maintenir une activité de distribution, si elle devait cesser, signerait la disparition de petits éditeurs.*

Et d'ajouter :

*C'est en septembre-octobre, moment capital pour la reprise, que ces petites structures de distribution pourraient être fragilisées, et ce jusqu'en février-mars si la période des fêtes n'est pas propice. La réflexion sur des reports d'impôts et de charges pourrait aussi constituer une réponse.*

*Pour l'ensemble de la chaîne du livre, la question du report des charges sociales avec un lissage sur deux ans devrait être posée. En librairie, ce sont les loyers (environ 4 à 5 %) et les charges sociales. Pour faire redémarrer l'activité, une action déterminée sur ces deux postes, par le biais du report et de l'étalement, pourrait être décisive.*

– note pour le Plan de relance du livre

Le plan pour les auteurs, qui a fait l'objet d'une autre note, estimait les besoins des auteurs de l'écrit à 80 millions d'euros pour l'ensemble de ceux-ci. Au total, et tous dispositifs confondus, le plan de relance de la filière du livre devrait avoisiner les cinq cents millions d'euros, soit 10 % du chiffre d'affaires annuel total de la filière, pour ne laisser personne au bord du chemin.

## Ne pas couper les ponts...

« Les aides, parcimonieuses, apportées aux éditeurs, à travers les Régions ou celles du CNL ont permis aux structures de garder la tête hors de l'eau », rappelle un éditeur indé. D'ailleurs, l'intitulé du Centre expliquait que le soutien permettrait « de surmonter les difficultés économiques qu'elles rencontrent suite à l'état d'urgence sanitaire lié à l'épidémie du Coronavirus ». Surmonter. Pas plus.

### **CULTURE: 2 milliards € promis par Jean Castex**

Deux aides existaient : la première, de 2,2 millions, pour laquelle 84 dossiers instruits ont abouti à 69 versements (33k € en moyenne par dossier). L'autre, pour les éditeurs au chiffre d'affaires inférieur à 500k €, a reçu 262 demandes, pour 138 subventions accordées (5500 € en moyenne). Mais pour l'ensemble des éditeurs ayant reçu une aide, aucune structure de diffusion/distribution n'a été prise en considération.

*« La plus grave erreur est bien là : donner 5000 € – chiffre que je prends au hasard – à 100 éditeurs regroupés chez le même Diffuseur, c'est gaspiller 500.000 € potentiellement. En cas de faillite de la Diffusion, les éditeurs sont morts. Plus de librairie, de commercialisation : fini ! ».*

Un couperet radical, sans grand espoir d'avenir : « Il ne faut pas imaginer que les grosses structures se battraient pour récupérer les "petits". Si Pollen, Les Belles Lettres Diffusion Distribution, ou encore Makassar, rencontrent des difficultés, jusqu'à fermer, ce sont des centaines d'éditeurs qui disparaissent de l'horizon ». Et la sainte notion de bibliodiversité s'en trouverait renvoyée à ses études.



Les TPE ont pu bénéficier de la souplesse que le Prêt Garanti par l'État apportait, mais « *les répercussions n'apparaîtront qu'en 2022, voire 2023* ». De son côté, HML a connu des difficultés d'organisation : lors du premier confinement, les remises à plat permanentes face aux conditions sanitaires ont été lourdes à gérer. Mais le recrutement de plusieurs éditeurs partenaires, s'il a permis de consolider l'entreprise, implique également des investissements – comme l'augmentation de 50 % des structures de stockage.



« *Il devient évident que si les éditeurs tiennent bon, mais que la passerelle vers les librairies trébuche, cela entraînera des difficultés pour toute la chaîne* », ajoute Patrice Evenor, directeur général adjoint de HML. « *Quid, une fois la réouverture des cinémas, théâtres et festivals ? L'embellie pour l'édition maintiendra-t-elle son socle, ou s'évaporerait-elle ? Et pour des éditeurs endettés par le PGE, que deviendra l'avenir ?* ».

D'autant qu'avec les multiples changements structurels susceptibles d'intervenir au niveau des groupes, les possibilités d'accès au marché de maisons petites et moyennes se compliqueront. « *Des structures comme la nôtre doivent pouvoir jouer un rôle, dans un accompagnement impératif. Et pour conserver la qualité de diffusion/distribution, objectivement, il y a des chantiers qui nécessiteront d'être soutenus* », reprend Benoît Coutaz.

Pour HML, la capacité de stockage compte parmi ces chantiers : avec 117 éditeurs partenaires, c'est une véritable diversité que défend l'entreprise. Et cette variété de publications a besoin d'accéder aux librairies. « *La démocratie culturelle passe par ces éditeurs de taille moyenne* », affirme-t-il. « *Si des éditeurs disparaissent, alors nous serons menacés, et au-delà des enjeux économiques, le plus grand défi résidera dans le maintien d'une diversité de l'offre éditoriale* ».

## **Moins de parutions, mieux vendues**

Une musique dont le président de Belles Lettres Diffusion Distribution, Hervé Doussau, connaît la partition. « *Fin mars, début avril, nous avons tous pris peur. Bilan : nous achevons l'année avec un chiffre d'affaires qui a plus baissé que la moyenne, mais une bonne rentabilité, du fait du petit nombre de retours* ». Pour autant, l'activité de 2020 a impliqué des sacrifices portant sur la préparation de l'avenir, qu'il faut compenser aujourd'hui, sur deux volets principalement : les travaux en matière de distribution, et la réflexion sur le système d'information.

« *Nous avons eu recours au chômage partiel, lors du premier confinement, mais certains postes ont été très sollicités à ce moment-là. En revanche, notre structure, de petite taille, a pu redémarrer immédiatement, sur la cadence qu'imposaient les commandes, et sans retard de livraisons* ».

Dans le même temps, les éditeurs partenaires n'ont pas cherché à rattraper à tout prix les parutions manquées, quand les libraires indépendants ont « *courageusement conservé les notés. Conclusion : moins de parutions, mais qui se sont mieux vendues. Tout le monde a joué le jeu, ce qui s'est avéré plus rentable. On ne perd pas toujours en faisant le pari de la vertu* », analyse-t-il. BLDD compte quelque 200 éditeurs distribués, et 110 en diffusion directe – soit 1600 nouveautés par an et quelque 19.000 ouvrages de fonds actifs.

Toutefois, la concentration des diffuseurs-distributeurs, sur ces dernières décennies, ne laisse pas voir une situation facile. « *Le nombre de structures de petite taille a drastiquement diminué, et la disparition d'une part très importante d'entre elles tend à montrer qu'il n'est pas si simple d'y gagner son picotin...* ».

## **Le raisonnement de masse**

« *Durant la crise de 2020, nous avons différé des travaux de préparation de l'avenir. Or, le stock ne cesse d'augmenter, chez nous comme chez les autres. Vue cette augmentation, depuis Diderot le moment d'inertie de la Terre a dû se modifier* », sourit-il. « *Quant aux systèmes d'information, en tant que diffuseurs indépendants, nous avons les mêmes impératifs que les grandes structures, sur un volume de données certes inférieur, mais avec une complexité identique. Et il faut assumer cette complexité, et son aggravation continue, avec une surface financière limitée* ».



BLDD tente de préserver une économie saine, éviter de « *transporter des milliards de tonnes de papiers, souvent détruites en bout de course* », en restant loin de la mise en place d'office – « *tout ouvrage vendu a été commandé* » – et symétriquement en encadrant le retour. Mais son fonctionnement découle avant tout d'un traitement aussi individualisé que possible de chacun de ses partenaires.

Reste que sur le volet économique, le dirigeant se montre plus sombre : « *La crise passée nous a montré que l'on triple-galopait vers le mur, depuis de nombreuses années. Une économie incapable de perdurer sans tout miser sur l'accélération est un danger* ».

À ce titre, raisonner comme un entrepreneur à l'ancienne semble une voie... d'avenir : « *Le déséquilibre comme mode de fonctionnement, le prurit du "toujours plus", ça nous détruit. La croissance d'une activité pour répondre à un besoin, très bien, tenter de créer le besoin pour assurer la croissance, c'est mortel à long terme. Une approche raisonnée nous permettrait d'encaisser d'autres crises parce qu'il y en aura d'autres* ». En somme, consolider les échanges avec les partenaires, pour disposer d'une économie « plus solide qu'hystérique ».

Selon lui, « *2020 a été une année dure, mais une belle année à certains égards : la solidarité a fonctionné. Nous en sortons avec une confiance renforcée entre nos partenaires éditeurs et libraires, et des idées riches chez certains* ».

Et d'ajouter : « *Au plan des aides spécifiques au secteur, nous sommes en effet hors course, et comme le secteur en a bénéficié nous n'apparaissions pas dans la liste de ceux qui sont dispensés de certaines cotisations. L'URSSAF serait peut-être compréhensive... mais pour l'instant elle est submergée. Je ne saisis pas très bien la nécessité d'un audit : nous sommes si peu nombreux que la tutelle peut prendre contact avec chacun. Mais je sais ce qu'est la justification d'une dépense administrative, et je ne possède pas les éléments du dossier* ».

## **Le coup de pouce, plus que l'assistanat**

Vincent Dodivers, responsable de Makassar abonderait volontiers : « *En mars, on redoutait une année blanche, et le CA fut négatif jusqu'au 11 mai. Finalement, avec des mois de novembre et décembre comme jamais, l'année fut énorme, au point d'atteindre les limites de la distribution* ». Au cours des 18 derniers mois, l'entreprise a intégré de nouveaux éditeurs, avec une véritable inflation de titres malgré une replanification de certains, due à la crise Covid. Conséquence, la mise en place moyenne fléchit de 20 à 30 %, alors qu'elle avait déjà, avant la crise Covid, une tendance à la baisse. « *Pour les petits éditeurs, ça devient compliqué* ».



2021 démarre fort : à février, le CA affiche une hausse à 2 chiffres. D'un côté, le manga explose, de l'autre les éditeurs indépendants tirent la langue. Spécialisé dans le 9e Art, Makassar a vu les ouvrages sur le féminisme s'envoler, ainsi que tout ce qui porte sur la critique de nos modes de consommation, ou la société occidentale, passée au crible dans son consumérisme. *« Sinon, les classiques restent des valeurs sûres – mais ce comportement est propre aux périodes de crise, où l'on se réfugie vers les valeurs que l'on connaît ».*

L'année passée, pour les éditeurs partenaires de Makassar, fut plutôt positive. *« Entre l'enfer des reprogrammations et le casse-tête des mesures sanitaires, nous avons tenté d'accompagner du mieux possible tous nos éditeurs. Malgré de bons flux allers début 2021, on note également de forts retours de la part des libraires : on s'attend à émettre davantage d'avis que les années précédentes. Si mars a bien tourné, les libraires font tout de même le ménage : tout n'est pas absorbable, évidemment ».* Et les catalogues pointus souffriront, malgré la prudence de rigueur.

Quant à un soutien, la société l'aborde avec prudence : *« On ne demande pas de l'assistantat, mais des coups de pouce sur des mesures de modernisations, acquérir des moyens techniques plus compétitifs. Des aides au développement, oui, parce que nous allons en avoir sacrément besoin ».*

Contrairement aux grandes structures, Makassar conçoit, avec l'éditeur, une remise globale. Cette dernière inclut la marge du libraire et la prestation de diffusion/distribution. *« Nous ne nous rémunérons pas sur les flux, contrairement aux majors, pour qui vente ou non, retours ou pas, tout mouvement, jusqu'à l'inertie du stockage, est facturé ».* Pour eux, l'impact s'avère immédiat : *« Un livre placé au mauvais endroit en quantité trop importante a des répercussions immédiates sur notre structure ».*

L'autre spécificité réside dans le profil des éditeurs : peu d'entre eux vivent de l'édition, leur activité résulte plutôt d'un investissement de passion – comme l'on investirait son argent dans un coûteux hobby. *« Certains en vivent, cependant... mais pour tout le monde, la grande interrogation concerne le retour à la vie de consommation d'avant : après tous ces mois sans sorties, que feront les lecteurs ? ».*

## ***“La mer, qu'on voit danser...” (L'amer ?)***

Benoît Vaillant, président de Pollen Diffusion, a ses réponses. Il comprend que l'étude demandée a pour but de légitimer le dispositif à mettre en place. *« Nous avons enregistré un CA en légère progression, mais qui masque deux points : d'abord, qu'au sortir du confinement, nous avons signé avec une dizaine d'éditeurs, anciennement rattachés à de Borée. Ensuite, le volume manipulé a diminué de 10 % »*, nous explique celui qui préside également la Commission Librairies françaises à l'étranger du CNL.

Dans ce contexte, l'accompagnement serait salutaire : l'agilité de Pollen a permis de retrouver une activité normale rapidement, avec les 400 éditeurs partenaires, mais ils n'ont pas vécu le deuxième confinement aussi bien que les grandes entreprises. *« Les achats spontanés de tout ce qui n'est pas dans la presse ou sans promotion, à l'exception des libraires eux-mêmes, a disparu. Cette force de conseil, nos éditeurs en ont terriblement besoin ».*



De même, il ne s'étonne pas que le secteur de la diffusion/distribution soit la dernière roue du carrosse : *« Il n'y a jamais rien, pour ce secteur. Pollen ou Hachette, qu'importe, nous sommes vues comme des entreprises “blindées” ».* Une sensible distorsion de la réalité, semble-t-il. *« Évidemment, Interforum, MDS ou Hachette, d'un bout et Amazon/Fnac, de l'autre, mènent la danse. La règle du jeu tourne autour du système informatique, par lequel il devient possible de répondre aux exigences. Et ce sont des fortunes à investir pour y parvenir. Et forcément, les gros deviennent de plus en plus gros ».*

Alors, la remarque revient : aider les éditeurs est une nécessité, pour qu'ils gardent la tête hors de l'eau. Privées de leurs diffuseurs-distributeurs, qu'advierait-il de ces structures ? *« Le risque, c'est l'atrophie progressive »*, insiste Benoît Vaillant. *« La mer du PGE va se retirer, il restera de vilains cailloux sur la plage. Pour nous, investir devient impératif, sinon, il y aura un décrochage ».* Pollen avait déjà mis en œuvre un nouveau bâtiment, préfinancé, mais les besoins informatiques, eux, reviennent à la charge. *« Et sans cela, la vie va s'arrêter, peu à peu ».*

Personne ne dispose de la boule de cristal pour laquelle tout le monde paierait cher : si les diffuseurs-distributeurs autonomes font état des mêmes besoins, ou de la suspension d'investissements, leurs enjeux logistiques sont limpides. *« On a l'impression qu'en 2020, il ne s'est pas passé grand-chose, dans l'industrie du livre, si l'on s'en tient aux chiffres généraux. Pourtant, quelque chose moisit, et depuis un moment. Tout le monde est, peu ou prou, sur la défensive, parce qu'on sent que l'œil du cyclone s'éloigne, et que l'on se prendra une baffe ».*

Ou peut-être juste une calotte, si l'État et le ministère de Roselyne Bachelot comprennent et mesurent l'enjeu de soutiens immédiats...

Crédit photo : Fahrul Azmi/ Unsplash ; L'Arbre à lettres (Paris) - ActuaLitté, CC BY SA 2.0 ; Benoît Coutaz © Matthieu Coutaz ; Hervé Doussau DR ; entrepôt de Makassar - ActuaLitté, CC BY SA 2.0 ; Benoit Vaillant, DR