

Les libraires à l'assaut d'Amazon avec leur propre site de vente

CONSO Le projet Dansmazon.be devrait être opérationnel début 2018

► Les libraires veulent récupérer une partie de la clientèle qui fait ses achats sur internet.

► Ils préparent leur propre plateforme d'e-commerce, avec livraison en magasin.

Selon les derniers chiffres de la Fédération du commerce et des services (Coméos), le commerce électronique a encore progressé de 15 % dans notre pays l'an dernier, jusqu'à peser un peu moins de 7,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Une réalité à laquelle les libraires ne sont pas aveugles. « *Beaucoup d'entre nous sont également des points-relais, explique Xavier Deville, libraire à Liège et vice-président de Prodi-* »

« *pressé, la fédération du secteur. On voit la quantité de colis qui augmente chaque jour* ». Problème : dans cet amoncellement de paquets, on trouve nombre de produits qui sont également vendus par les libraires, livres en tête. Autant de ventes qui échappent aux petits commerçants pour échoir aux spécialistes de la vente en ligne, comme l'américain Amazon. « *Les colis, c'est un service à la clientèle, ajoute Xavier Deville. Mais ce n'est pas avec la commission de quelques dizaines de centimes que l'on va vivre* ».

Lentement (trop lentement, diront certains), l'idée a donc germé de rassembler les libraires pour mettre en place leur propre plateforme commune de vente en ligne, et ainsi tenter de récupérer une partie de la clientèle qui préfère désormais faire ses achats via internet ou les applica-

tions mobiles. « *Pourquoi ne pas proposer notre propre service web*

to shop (NDLR, commande en ligne et livraison en magasin), interroge Xavier Deville. *Bien sûr, le faire tout seul, c'est ingérable en termes de coûts. D'où l'idée de mutualiser les choses* ».

Subsides ou crowdfunding

Comme l'indiquaient ce mercredi nos collègues du journal *L'Echo*, Prodiresse a donc rencontré des partenaires informatiques et logistiques potentiels, pour un projet au nom de code évocateur : dansmazon.be.

« *Sur le papier, on est prêts, précise Xavier Deville. Mais pour concrétiser le projet, on cherche le financement* ». Plusieurs voies sont explorées : subsides régionaux, invests, banques, mais aussi financement participatif. « *Le crowdfunding nous paraît une belle option, dit le vice-président*

de Prodiresse. *On constate une prise de conscience des consommateurs sur l'importance de conserver des commerces de proximité* ». Les libraires en sont convaincus : ils pourront être concurrentiels sur les prix. Mais de nombreux points restent imprécis, comme les produits proposés (livres, papeterie, jeux...) et le nombre de commerçants participants. « *Notre association regroupe 1.060 libraires en Wallonie et à Bruxelles, détaille Xavier Deville. On compte sur 400 participants la première année et 600 la deuxième* ». Le timing idéal de Prodiresse consistera en une phase de test en octobre-novembre de cette année, pour un lancement début 2018.

Les libraires ne semblent pas craindre de livrer bataille à des géants. « *Chacun de nos magasins accueille entre 250 et 300 clients par jour, explique encore*

Xavier Deville. *Cela fait un public-cible de 250.000 à 300.000 consommateurs. Nous avons déjà*

les relais auprès des grossistes. Et il n'est jamais trop tard pour faire les choses. D'autant que ce marché de la livraison en points-relais est en croissance, parce que le dernier kilomètre - jusqu'au domicile du consommateur - est impayable pour tout le monde, même Amazon ». ■

BERNARD PADOAN

DROIT DES MARQUES

Dansmazon est-il un « parasite » ?

Bien que Prodiresse s'en défende, le nom de code choisi par les libraires pour leur future plateforme de vente en ligne, « dansmazon.be », apparaît comme une allusion à son concurrent Amazon. La dénomination sera-t-elle conservée au lancement du site ? Prodiresse n'en est pas encore certain. Et de fait, le risque est grand qu'Amazon demande l'interdiction du nom. « *Le droit européen des marques et de celui du Benelux assurent une protection contre le risque de confusion, explique Emmanuel Cornu, avocat spécialiste au cabinet Simont Braun. Cette protection est plus large si la marque est connue, et permet d'interdire l'usage de toute autre marque ressemblante s'il existe un risque que cette dernière tire indûment profit de l'image et de la renommée de la marque antérieure. Si le nom est utilisé pour un site de vente en ligne concurrent, même s'il s'agit d'un jeu de mots, cela crée un lien dans l'esprit du public. En droit, on parle de parasitisme. L'idée des libraires peut sembler bonne, mais il me semble plus prudent d'utiliser un autre nom* ».

B. P.