

# Un outil pour redonner le goût de devenir libraire

**PRESSE** Les éditeurs, la Loterie, les AMP se mobilisent pour soutenir ce secteur en crise

- ▶ Le site [lelibraire.be](http://lelibraire.be) compte faciliter la vie de ceux qui veulent reprendre une librairie.
- ▶ 700 à 800 librairies ont fermé ces cinq dernières années.

**L**a page des attaques en justice et du dialogue de sourds est tournée. Tous les acteurs gravitant autour du monde des librairies - qu'il s'agisse de la Loterie nationale, des éditeurs de presse, du distributeur de presse AMP (Ubiway), des fédérations de classes moyennes - ont décidé de collaborer et de se mobiliser pour venir en aide à ce secteur en grande difficulté. Ils présentaient ce lundi une première initiative concrète visant à faciliter la vie de ceux qui veulent se lancer comme libraires et à aider le réseau existant à se maintenir : le site [lelibraire.be](http://lelibraire.be).

Il y a urgence. Chaque année, le nombre de librairies indépendantes diminue de 5 à 6 %. « 700 à 800 librairies indépendantes ont fermé

leurs portes ces cinq dernières années », témoigne Tom Vermeirsch, directeur commercial des AMP. Sur les 5.200 points de vente qui distribuent de la presse aujourd'hui, il n'y a plus que 45 % de librairies indépendantes alors qu'elles étaient majoritaires il y a quelques années en-

core. Tout le reste du marché est aux mains de magasins non spécialisés tels que des Carrefour Express, des Proxy Delhaize, des pompes à essence, des night-shops... Leur arrivée sur le marché de la distribution de presse est loin de compenser la fermeture des librairies indépendantes car l'assortiment y est beaucoup moins large. Des centaines de librairies sont à remettre mais les candidats repreneurs se font rares... La profession n'attire plus. En cause, des horaires de travail très étendus (ouverture tôt le matin, 6 jours sur 7) et une rentabilité en berne à cause, notamment, de la crise et de la digitalisation de la presse.

## Stopper l'hémorragie

Si tous se mobilisent pour les libraires, c'est parce qu'ils ont un intérêt direct à stopper cette hémorragie. A chaque fermeture de librairie, c'est l'accès à la presse qui se réduit un peu plus. « La vente par numéro de nos titres est extrêmement importante. La librairie reste un pilier es-

sentiel de notre politique de vente et nous est indispensable pour rester proches de nos lecteurs », explique Koen Verwee, CEO de De Persgroep (*Het Laatste nieuws, De Morgen*). Idem pour la Loterie, qui réalise 74 % de son chiffre d'affaires dans les canaux physiques via les libraires indépendants. « Les libraires sont ceux qui connaissent le mieux nos produits », explique Filip De Koster, responsable réseau à la Loterie. *Ils font de la vente active et sont les ambassadeurs de nos produits.* »

Grâce au site [lelibraire.be](http://lelibraire.be), les futurs libraires trouveront toutes les informations nécessaires pour se lancer. Ils pourront aussi réserver des formations pour mieux gérer les marges et diversifier leurs revenus en élargissant leur assortiment à des produits plus rentables que le triptyque traditionnel : tabac, presse, loterie. Exemples : snacking, nourriture à emporter, jouets, gadgets... « Nous sommes convaincus qu'il faut aller plus loin que ces trois produits pour donner de l'oxygène et de la marge aux librairies », ex-

plique Luc Ardies d'Unizo (classes moyennes flamandes). Le secteur est bel et bien porteur d'avenir selon lui. « Les librairies ont un atout unique : la proximité. Dans les petites communes, c'est souvent le dernier magasin de proximité qui reste. »

L'ambition du projet est aussi de raccourcir un maximum le temps nécessaire pour lancer sa librairie (4 à 6 mois actuellement). En s'inscrivant sur le site, les candidats bénéficieront d'une sorte de guichet unique. Toutes les formalités administratives vis-à-vis des AMP, de la Loterie... seront remplies pour lui. Le site comportera aussi une partie dédiée aux annonces de librairies à remettre afin de faciliter leur transmission à de nouveaux entrepreneurs. « Il y a encore bien d'autres domaines dans lesquels on peut collaborer », estime Nicolas Meire, CEO d'Ubiway. *Mettre en place une offre intégrée de formations, instaurer des offres couplées (un croissant pour un journal vendu...). Ce projet n'est qu'un début.* ■

JEAN-FRANÇOIS MUNSTER

## le professionnel « La librairie de papa, c'est fini ! »

### TEMOIGNAGE

**M**ichel Berckmans a ouvert sa librairie « La maison de la presse » à Rebecq, dans le Brabant wallon, il y a trois mois. « J'ai été infirmier pendant vingt-cinq ans. J'avais le sentiment de tourner en rond. La profession devient difficile. On n'a plus le temps de soigner les gens et les contacts sont de plus en plus rares à cause de l'informatisation. Ces derniers mois, j'allais au travail avec des pieds de plombs. » Michel repère alors un rez-de-chaussée commercial près de chez lui. Une ancienne librairie. Lui qui a toujours été attiré par les livres et le papier décide de se lancer dans le métier.

Pendant six mois, il va à la rencontre de libraires déjà installés. Il découvre rapidement

les différents freins qui démotivent la plupart des candidats. « Globalement, la situation économique fait que peu de gens ont envie d'ouvrir un commerce. Le secteur est en crise. En plus, il faut pouvoir investir des

fonds au démarrage. Dans le cas des librairies, il y a aussi le problème des faibles marges bénéficiaires. On est obligé de se diversifier pour toucher un maximum de clientèle. »

En plus de la presse, du tabac et des jeux de hasard, Michel vend des livres, des boissons et des jouets pour enfant. « La librairie de papa, c'est fini ! » En attendant sa machine pour les paris sportifs, il réfléchit à proposer

des idées cadeaux ou des cigarettes électroniques. « Il faut être judicieux et prudent. J'ai aussi fait la demande pour être un point de livraison de la poste. »

Malgré les 63 heures de travail hebdomadaire « sans compter les heures avant l'ouverture et après la fermeture », Michel est heureux. « La librairie est un lieu convivial. On a des contacts privilégiés. C'est un commerce utile dans chaque village. » Actuellement, il ne verse qu'une maigre rémunération « pour le principe ». « Je dois être patient. Il faudra attendre un an ou deux. Je suis quelqu'un de prudent mais, venir travailler ici est déjà un

salairer car je fais un job qui me plaît. »

En trois mois, Michel peut déjà compter sur une nouvelle clientèle fidèle qui soutient sa démarche. La concurrence des grandes surfaces est pourtant rude. « Il faut protéger le secteur. Tout ce qui relève de la presse et de la loterie devrait être vendu exclusivement par les libraires. On pourrait se caler sur le modèle des bars-tabacs en France. Je suis aussi un peu agacé quand on voit des boulangeries qui proposent le Lotto... Je n'ai pas envie de devoir vendre des conserves et des légumes. Le risque, c'est qu'à la fin, tous les magasins se ressemblent... » ■

MAXIME BIERMÉ