

Patrick Moller, Dilibel

«La nouvelle législation sur le prix du livre menace les libraires»

LES
PHRASES
CLÉS

«Je suis réellement inquiet quant à la

viabilité des librairies d'ici 5 à 10 ans.»

«Je défends la chaîne du livre en Fédération

Wallonie-Bruxelles. Sa vraie richesse, c'est la diversité de ses acteurs.»

«Il y a un paradoxe à vouloir

nous empêcher de gagner de l'argent pour vivre tout en voulant continuer à profiter de nos services.»

INTERVIEW

JEAN-FRANÇOIS SACRÉ

Introduit en Fédération Wallonie-Bruxelles le 1^{er} janvier dernier, le prix unique du livre est sans doute un des grands sujets de discussion dans les travées de la Foire du livre de Bruxelles, qui se tient jusqu'à dimanche à Tour & Taxis.

Pour rappel, la nouvelle loi prévoit que, dès sa sortie, le prix du livre pourra varier de maximum 5% par rapport au prix fixé par l'éditeur, ceci durant une période de 24 mois (12 mois pour la BD) suivant sa sortie. Passé ce délai, le prix du livre sera libre.

La loi prévoit aussi une suppression progressive, d'ici 2021, de la tablette, ce surcoût d'environ 10% par rapport à la France, initialement instauré pour couvrir les frais de douane et les risques de variation de taux de change. Avec l'euro et la disparition des droits de douane, il n'a plus de raison d'être aujourd'hui mais il a été maintenu par les deux grands distributeurs/diffuseurs français, Interforum (filiale d'Éditis) et Dilibel (filiale du groupe Hachette), qui pèsent environ 60% du marché du livre de langue française en Belgique.

Apparemment, Dilibel, qui distribue quelques maisons prestigieuses (Grasset, Fayard, Lattès, Larousse, Calmann-Lévy ou Albin-Michel) se porte plutôt bien alors que le marché est en léger recul. Grâce à ses best-sellers comme les derniers Astérix ou Dan Brown, il a vu ses ventes grimper de 7% en 2017 à environ 45 millions d'euros, selon son patron, Patrick Moller. Mais pour combien de temps encore? Car selon lui, la nouvelle législation risque de faire plus de tort que de bien aux libraires et de faire mal à toute la chaîne du livre, à commencer par des groupes comme le sien.

Alors que la nouvelle législation sur le prix unique du livre et la suppression de la tablette est accueillie favorablement, vous affirmez au contraire qu'elle menace la chaîne du livre. Pourquoi?

Le prix unique n'est pas le débat. Le vrai débat, c'est la suppression de la tablette. Et là, je suis réellement inquiet quant à la viabilité

des librairies d'ici 5 à 10 ans. Car leur équation économique est intenable à terme. Entre 2007 et 2017, les coûts salariaux de nos entreprises ont augmenté de 22%, les baux locatifs de 30% et le coût de l'électricité de 40%. Dans le même temps, le prix moyen du livre a baissé – il est passé de 10,75 à 10,25 euros – et le marché du livre recule chaque année de 1 à 2%. Comment dans ce contexte rentabiliser des librairies tout en diminuant le prix du livre de 10%? On risque de faire tomber tout un système pour une baisse d'un euro par livre et de supprimer 200 emplois, soit ce que représentent les centres de distribution comme le nôtre et leurs sous-traitants.

Les libraires indépendants estiment que la suppression de la tablette va détourner les gens des sites d'e-commerce et les faire revenir dans leurs magasins. Cela paraît logique, non?

Je pense que les libraires font une erreur de calcul. Regardez leur bilan. Leur marge d'exploitation se situe en moyenne entre 1 et 2%.

Diminuer le prix de vente de 10% sur 60% de leur offre, c'est-à-dire le poids que des groupes comme le nôtre représentent sur le marché francophone belge, est intenable à terme. Pourquoi? Car leur marge va baisser proportionnellement. Ce qui risque d'entraîner leur disparition, de provoquer une concentration des acteurs à terme et de renforcer la part de marché des libraires en ligne car ceux-ci offrent des prix basés sur la tarification française, qui est 10% moins chère qu'en Belgique. Avant, les libraires pouvaient faire des ristournes équivalentes, mais avec la loi sur le prix unique ils ne pourront plus. Résultat: les lecteurs vont continuer à aller sur des sites d'e-commerce étrangers. Tout ceci va à l'envers de ce que veut le décret.

La vraie menace, c'est le commerce électronique?

Bien sûr. Et les libraires ont une vision qui ne tient pas compte de l'évolution de l'e-commerce. Il a révolutionné l'industrie de la musique et du cinéma et, si on n'y prête pas at-

tention, la vente de livres peut subir le même sort.

On va vous répondre que vous ne faites que défendre votre business, non?

Je défends la chaîne du livre en Fédération Wallonie-Bruxelles. Sa vraie richesse, c'est la diversité des acteurs, entre librairies traditionnelles – il y en a encore 70 – des chaînes spécialisées comme la Fnac ou Club, les grandes surfaces, comme Carrefour etc. En Flandre il n'y a plus qu'une vingtaine de libraires indépendants, les autres appartiennent à des groupes et le commerce électronique y pèse déjà 20%.

Quelle est alors votre valeur ajoutée dans cette chaîne du livre?

Chez Dilibel, nous occupons 80 personnes, dont une trentaine de représentants qui visitent 600 points de vente. Nous leur présentons les nouveautés, leur proposons des promotions, nous assurons le retour des invendus et surtout nous assurons la livraison des librairies dans les 48h. Ce service aux libraires a un coût. Or, l'avenir de la chaîne du livre en Belgique, c'est sa capacité d'arriver dans tous les foyers dans un délai de 48 heures. Si on ne parvient pas à assurer cela comme le font les librairies en ligne, les librairies physiques ne subsisteront pas.

Certains libraires vous soutiennent, à commencer par le premier d'entre eux, Filigranes. D'autres disent que vous êtes des machines à cash pour votre maison-mère. Que leur répondez-vous?

Nous entretenons de bonnes relations avec les libraires. Mais si on nous coupe nos ressources, comment pourrions-nous subsister? Il y a un paradoxe à vouloir nous empêcher de gagner de l'argent pour vivre tout en voulant continuer à profiter de nos services.

Vous menacez de fermer boutique?

Ma réponse est simple: si on veut maintenir un réseau diversifié de librairies, il faut maintenir des centres de distribution comme les nôtres. Je ferai tout pour convaincre mon groupe de le faire mais il ne le fera pas à n'importe quel prix.