

# La lettre des éditions Syllepse

69 rue des Rigoles, 75020 Paris  
edition@syllepse.net  
www.syllepse.net

Février 2006 - n° 6 (nouvelle série)

## Diffusion et distribution : une chaîne essentielle

De l'imprimeur à la librairie, le livre emprunte pourtant un chemin plein d'embûches, qu'il parvienne à franchir grâce au diffuseur et au distributeur de l'éditeur. Nous avons, maintes fois, souligné l'importance et les difficultés de ces deux métiers. Sans eux, le livre n'existerait pas. Bien avant que le livre soit imprimé, le réseau du diffuseur avec ses représentants, répartis sur toute la France, annonce aux librairies l'ouvrage à paraître afin que celles-ci en prennent commande. Ces commandes constitueront la mise en place. Son niveau en termes de nombre de livres pré-commandés dépend certes de l'intérêt que le livre peut soulever mais malheureusement aussi de la trésorerie du libraire (il devra payer les ouvrages à leur réception) qui est souvent fortement amputée par les invitations de commandes fortement " appuyées " des grands groupes d'édition. On comprend que dans ces conditions, des libraires qui affichent des sympathies vis-à-vis de tel ou tel titre, de tel ou tel auteur, renoncent parfois à mettre en vente des ouvrages pour lesquels ils ne peuvent pas prendre de risques financiers. Les commandes passées vient le temps des facturations et des livraisons avec leur circuit de transport et à la clef.... l'ouverture des cartons par le libraire ce qui n'est pas le moins douloureux pour lui-même et ses reins. Rappelons que toute commande par le libraire bénéficie d'un droit de retour d'un an.

Traitement des commandes, livraisons, facturation, encaissement et gestion des " retours " sont les principales activités du distributeur. VILO est le distributeur et le diffuseur de Syllepse depuis plus de 10 ans. Il est un des rares indépendants du secteur. Depuis ces nombreuses années, nous avons pu apprécier la qualité de ceux et celles qui, en son sein, défendent nos livres en librairies, malgré de nombreuses difficultés. Ce ne sont pas de simples marchands du livre. Ils ou elles sont attachés à promouvoir une édition de qualité, indépendante et critique. Sans eux, ces éveilleurs infatigables de l'écrit et de la pensée, nous n'existerions pas.

## Notre métier est en train, comme le reste de la société, de passer à deux vitesses.

Entretien avec **Alain Leze** de Vilo.

Alain Leze se consacre au livre depuis de nombreuses années. Il est un des responsables de Vilo et accompagne Syllepse et la diffusion de ses livres depuis plus de 10 ans.

*L'année 2005 s'est terminée sur un sombre bilan pour les librairies avec un recul général de vente de livres. Quelle est ton appréciation de cette situation, quelles en sont les raisons ?*

La petite crise du livre est à rapprocher de la crise du disque. Nous vivons un changement radical de moyen de communication. Nos lecteurs, qui avaient besoin depuis 20 ans de puiser leurs idées dans les livres, sont plus proches des nouvelles technologies qui leur paraissent moins chères et plus directes, dans l'air du temps ; ils ont l'impression d'en avoir plus pour moins cher. C'est un leurre du libéralisme : donner l'impression que tout est possible et le moins cher possible au détriment des sources !

La résistance dans un premier temps est liée à la loi Lang qui a permis le maintien de la librairie indépendante. Sans cette loi, depuis longtemps, nous aurions changé de système, comme en Italie avec la distribution par la presse, ou en Allemagne ou en Angleterre à la façon de la grande distribution.

Notre métier est en train, comme le reste de la société, de passer à deux vitesses. Les " best communicant " : sachez que sur les 20 meilleures ventes de l'année cinq auteurs se partagent les trois-quarts, que la première vente est considérée par tous comme un bide. Ce titre (Astérix) vend plus du double du second (Dan Brown). Le système permet toujours à des titres indépendants de percer, mais de moins en moins (actuellement, c'est Allia ou Gavalda par sa fidélité au Dilettante qui permet à cet éditeur un chiffre d'affaires exceptionnel). Sachez qu'une grosse partie du chiffre d'affaires de Gallimard encore partiellement indépendant se joue sur Harry Potter ! Le chiffre d'affaires 2005 est en baisse pour tout le monde mais cela ne se voit pas dans les chiffres. Il y a 10 ans encore les gros lancements de cette année auraient permis de monter l'évolution du chiffre d'affaires général à plus de 30%, aujourd'hui cela permet d'équilibrer les comptes !

Je considère que tous les titres traditionnels ont fait une chute minimum de 15 à 20%, la seule résistance est liée à la faiblesse des coûts grâce aux nouvelles techniques de traitement des textes et des images. Le faible coût des structures, il y a 10 ans les succès de librairies permettaient à un éditeur de sortir du bois et de créer une bonne image, aujourd'hui cela permet tout simplement d'équilibrer.

Pour le disque, il n'y a plus de disquaires indépendants, sauf certains spécialisés sur la capitale ! Deux nouveaux marchés se mettent en place et progressent régulièrement. Les ventes directes par internet (site des groupes, associatifs, etc.) et les ventes sur les concerts pour certains groupes même connus cela représente plus de 75% des ventes. Pour le livre, le réseau de libraires indépendants existe toujours, les initiatives se multiplient, des librairies de quartier se créent en ville, des librairies de village se créent à la campagne. Le livre doit exister autour d'un lieu de vie. Les librairies indépendantes des années 70 se vendent aux grands groupes.

*suite de l'interview à la page suivante*

## Traductions

*Mouvements et pouvoirs de gauche en Amérique latine* (Alternatives Sud), en espagnol chez Editorial Popular (Madrid) et chez Editorial Laboratorio Educativo (Caracas). (Malgré l'accord passé, l'éditeur espagnol a oublié d'indiquer les références de l'édition originale (Syllepse/CETRI), mais a promis de le faire dans le prochain qu'il prépare pour le printemps (Le miracle chinois vu de l'intérieur).

*L'ouragan Katrina* (Patrick Le Tréhondat & Patrick Silberstein) vient de paraître en espagnol chez Viejo Topo (Barcelone).

*50 questions 50 réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale* (Damien Millet & Eric Toussaint) a été publié en anglais chez Zedbooks (Londres) sous le titre «Who owes who ?» et en Inde aux éditions Vak sous le titre «The debt scam». Le titre est aussi paru en espagnol à Barcelone chez Icaria sous le titre «50 preguntas 50 », en arabe en Syrie, à Cuba chez Editorial del Oriente et en Argentine par Editorial Luxemburg. Au Venezuela, il a été édité par le Ministère de l'information et de la communication (distribution gratuite, le gouvernement l'a même offert pour Noël à de hauts fonctionnaires), en Equateur chez Aby-Yala.

Une édition japonaise est en préparation (Tsuge Shobo Shinsha), une autre en coréen (Changbi Publishers), en italien (Edizioni Punto), en turc (Aykiri Publishers) et enfin en portugais (Boitempo).

*Les Tsunamis de la dette* (Damien Millet & Eric Toussaint) a été publié en Inde chez Vak sous le titre «Tsunami Aid or Debt Cancellation!», en Argentine par Clacso et à Cuba par Ciencias social. Il est en préparation pour l'Espagne chez Icaria.

Le livre de Fernando Matamoros Ponce, *Mémoire et utopie au Mexique* que nous avons publié en 1998, vient d'être traduit en espagnol et publié au Mexique sous le titre Memoria y utopia en Mexico. Imaginarios en la génesis del neozapatismo, aux éditions Universidad Veracruzana et Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, avec deux préfaces, la première de Michael Löwy et l'autre de John Holloway.

A ce jour, nous pouvons compter les librairies indépendantes dans le top 100. Des libraires se créent avec de nouvelles idées, nous devons (éditeurs et diffuseurs) les suivre et les écouter pour transformer notre activité. Le métier de la diffusion et de la distribution est un métier difficile.

### *Peux-tu nous décrire vos difficultés pour faire connaître les livres que vous diffusez notamment ceux de Syllepse ?*

La difficulté est liée à la mécanisation du système, de plus en plus de livres sortent afin de compenser les tirages plus faibles. Les libraires ont pris l'habitude d'un rythme plus rapide grâce au mécanisme des retours, trop d'ouvrages, trop d'éditeurs, des libraires moins formés, de moins en moins payés, résultat seule l'information pure passe après les images fortes. Que peut dégager un titre ou un éditeur ? Plus l'image est forte plus l'éditeur a de la chance de se sortir du lot. Le libraire est sous le contrôle de l'informatique, ce qui fait que tout contre temps devient une véritable difficulté pour lui. Cela implique que Syllepse doit avoir des collections encore plus identifiées, des annonces de publication qui correspondent à la date d'arrivée des ouvrages et une meilleure promotion des ventes en direct. Souvent derrière chaque éditeur il y a un nom, derrière Syllepse c'est une vraie association, de vrais réseaux : comment le communiquer ? Les planches thématiques répondent partiellement à cette question, mais d'autres solutions doivent être trouvées.

### *Peux-tu nous décrire comment fonctionne Vilo et quels sont ses moyens pour la diffusion et la distribution des livres ?*

En faisant court, Vilo a décidé de devenir un diffuseur-distributeur généraliste. Il y a donc un seul catalogue et deux équipes de représentants liées au niveau de librairie :

Equipe A : 9 représentants pour plus de 900 librairies (les plus grosses, les spécialisées en BD, voyage, jeunesse et gay), 70% sont visitées mensuellement.

Equipe B : 6 représentants pour 600 librairies (10% concernent Syllepse) + GMS.

Une réunion commerciale tous les deux mois, comme pour les librairies. Plus régulières, plus courtes, plus efficaces, nous proposons aux éditeurs une pré-réunion, afin de permettre aux éditeurs de ne plus parler que des livres à diffuser aux représentants.

Pour la distribution nous devrions courant 2006 faire un office par semaine, ce qui permet de mieux gérer la quantité d'ouvrages en librairie et surtout la rapidité de livraison, habituer les libraires à l'arrivée du colis Vilo tous les vendredi par exemple, créer des habitudes entre la librairie et nous. Le service retour est devenu très efficace. Dans le mois en cours, les libraires sont crédités tout de suite, ce qui devrait nous permettre de donner confiance en facilitant les prises de commande et les réassorts.

Vilo, après les difficultés, connaît une période de redressement remarquable et s'affirme aujourd'hui comme un des rares diffuseurs et distributeurs indépendants.

### *Quels sont vos projets et comment abordez-vous l'avenir immédiat ?*

Le bon démarrage est surtout lié au fait que tout le monde en avait envie. Les deux années que nous avons tous vécues ont été trop longues et difficiles pour des gens qui aiment leur métier. Nous sommes en totale harmonie avec nos actionnaires.

Nous voulons pour 2006 mettre en place notre système. Pour 2007, commencer à penser à l'avenir, c'est-à-dire prendre des décisions sur des options, appréhender l'évolution de notre profession dans 3 ou 6 ans. Pour les éditeurs diffusés, nous avons l'intention de faire réellement progresser nos partenaires de longue date, mais aussi d'ouvrir la porte à d'autres éditeurs qui ont des images fortes en librairie. Nous voulons développer l'export et les marchés parallèles (bibliothèques, écoles, internet, chaînes spécialisées, etc.).

Nous devons aussi accentuer encore d'avantage notre communication.