

# Entretien avec une librairie indépendante dans une petite ville de province

## Tu es librairie indépendante. Qu'est-ce que ça veut dire ? De quelle « indépendance » s'agit-il au juste ?

La réponse n'est jamais figée, mais d'après moi, il y a deux critères principaux. Premièrement, l'indépendance financière : la société est possédée principalement par le/la libraire qui y travaille. Deuxièmement, le choix de l'assortiment : c'est le/la libraire qui décide des livres qu'il ou elle met en rayon, sans obligation vis-à-vis des éditeurs.

## As-tu suivi une formation pour être libraire ?

Il n'y a pas de formation obligatoire. Moi j'ai suivi l'IUP Métiers du livre, ça dure deux ans, ça te permet entre autres de te faire un réseau (les profs sont des professionnel-le-s). Puis j'ai été une semaine en formation de gestion de stock à l'Institut National de Formation des Libraires, à Montreuil. Une des revendications de la profession, c'est que pour être labellisé-e par le ministère de la Culture « librairie indépendant », il faille être qualifié-e. On constate aujourd'hui que beaucoup de gens ouvrent des librairies sans formation, pleins de rêves dans la tête, et se plantent. En France, une librairie ouvre tous les 4 jours, une autre ferme tous les deux jours.

## Quand tu t'es installée, la chambre de commerce et certaines banques t'ont découragée de le faire, c'est ça ?

Oui. La chambre de commerce m'a carrément dit « laissez tomber, ça ne marchera jamais » (il faut dire que maintenant ils nous soutiennent à leur manière). En général, on considère qu'une entreprise est en mauvaise posture quand son chiffre d'affaire stagne. Si on n'occupe pas une niche [« petit segment d'un marché économique, en termes de clientèle ou de produits, souvent peu exploité »], il y a trop de risques de se faire bouffer. Mais aussi, leurs critères sont ceux d'un profit exponentiel : tout commerce doit croître, pas seulement survivre. On est complètement hors de leur logique, on les intéresse pas, limite ils nous trouvent sympathiques. Nous on s'en fout de gagner de l'argent, et alors ils nous regardent comme des extra-terrestres.

## Comment tu expliques que, dans ce capitalisme sauvage, une petite librairie comme la tienne arrive malgré tout à survivre ?

D'un côté, on peut dire que notre librairie occupe une niche. Les gens viennent chercher dans cette librairie ce qu'ils ne trouvent pas dans les supermarchés. Les supermarchés font en sorte d'avoir un stock de livres le plus petit possible, ils font du flux tendu avec de la nouveauté, alors que la base de notre commerce à nous, c'est de stocker (de garder en rayons) des livres de fonds. Dans une librairie indépendante comme la nôtre, il y a toute une problématique autour du choix des livres qu'on va stocker. Et ça donne à la librairie une image de qualité. Ensuite il y a un autre facteur : la personne qui est derrière le comptoir. A l'IUP on a étudié un cas de librairie dont le chiffre d'affaires plongeait quand... sa librairie partait en congé maternité. On m'a raconté aussi qu'une nouvelle librairie avait ouvert dans une grande ville proche, avec un très beau fonds, de très beaux aménagements, etc. Eh bien, plusieurs de mes client-e-s en sont ressorties en ayant la sensation de s'être fait mépriser. Le ton sur lequel la librairie ou ses employé-e-s parlent peuvent faire fuir des personnes qui dépensent 150€ par mois de livres. Beaucoup de gens en ont marre des ambiances impersonnelles. Les Fnac par exemple embauchent des employé-e-s sous-qualifié-e-s, qui leur coûtent moins cher mais qui ne peuvent pas faire de conseil. Ils et elles sont sous pression, avec pour seul critère le rendement, ce qui dans notre secteur veut dire la rotation des livres : là encore à l'opposé de notre logique de stock. Entre parenthèses, il est intéressant de noter que des grandes surfaces comme les espaces culturels Leclerc ont remarqué et analysé ce point faible. Du coup, ils font le choix de recruter uniquement des personnes qui sont déjà libraires, en leur proposant le triple de leur salaire habituel, mais pour des CDD. Donc voilà, quand ils et elles entrent dans la librairie, parfois les client-e-s demandent à me voir, ce qui ne me met pas forcément à l'aise. Il y en a même qui viennent non pas en tant que client-e-s; mais simplement pour causer avec nous. Ils et elles cherchent avant tout de la convivialité. Avec les client-e-s on parle énormément, on parle des petits riens de la vie. Le livre est un super support de discussion, puisque c'est un vecteur

d'idées, d'imaginaire, de sensibilité. Et au cours de ces discussions, de ce que j'apprends de ces personnes, il me vient l'envie de leur faire connaître tel ou tel livre, sans arrière-pensée, pour le plaisir. Ça m'arrive souvent de noter des références de livres pour qu'ils aillent les emprunter à la médiathèque.

## **Est-ce que cette recherche de convivialité est parfois gênante ?**

Oui. On voit bien que certains types, par exemple, viennent là seulement parce qu'il y a 2 femmes qui bossent. Il y a peut-être 3 ou 4 personnes comme ça, qui viennent nous raconter leur vie. Des fois on ne comprend rien à ce qu'ils disent, et ils continuent même quand on le leur fait remarquer. Il s'agit alors d'arriver à poursuivre son travail pendant qu'ils déblatèrent...

Mais il y a aussi un monsieur de 70 ans, sans famille, qui est là continuellement, qui ne lit pas, qui regarde, qui écoute. La librairie est un peu comme sa maison, c'est pratiquement son seul lieu de sociabilité, avec une voisine. Je lui demande des petits services, poster des lettres etc. Quand il a été hospitalisé on est allé le voir et lui amener des petits cadeaux, on a fait le ménage chez lui, etc. Pour moi c'est essentiel qu'il se sente à l'aise dans la librairie à tout moment.

## **Donc on vient beaucoup chez toi à la recherche de conseils de lecture. Ca veut dire que tu passes ton temps à lire des livres pour savoir quoi conseiller ?**

Oui. Depuis l'ouverture de la librairie, j'ai lu 2 à 3 romans par semaine. Ça a baissé quand j'ai eu une colocataire à la maison. Le métier de libraire c'est un métier de solitaire, il faut avoir le temps de continuer à « bosser » chez soi quand on rentre le soir, lire des romans, des nouveautés, des choses qui ne te plaisent pas au premier abord. Je ne vois pas comment je pourrais consacrer du temps à une relation amoureuse dans la vie de libraire que je mène. Et encore, le soir je n'ai pas la force de lire des essais, je ne me plonge que dans des romans. Donc en comptant ce temps de lecture, on peut dire que ce boulot me prend peut-être 10 à 11h par jour. En même temps ce n'est pas trop exigeant physiquement et c'est plutôt enrichissant relationnellement et intellectuellement.

## **Quelle est ta journée-type ?**

La librairie ouvre de 10h à 12h30 et de 14h à 19h du mardi au samedi. Les tâches : accueil client, comptabilité, suivi de l'actualité du livre, commandes des collectivités. A la fermeture, il y a l'envoi des commandes des clients.

Le mardi et le vendredi vers midi il y a les livraisons, il faut cocher le bon de livraison, rentrer le livre dans l'ordinateur, le mettre en rayon. C'est un moment lourd surtout quand il y a plein de client-e-s et donc d'interruptions : il faut être capable d'une polychronie et d'une amabilité à rude épreuve.

## **Dans tes rayons tu n'as que les livres qui te plaisent et que tu voudrais conseiller ? Ou il y en a qui ne te paraissent pas vraiment intéressants, mais que tu es quand même "obligée" de mettre en avant ?**

En théorie, en tant que libraire indépendante, je devrais être libre de mettre les livres que je veux en rayon... Mais en pratique, pour cela je devrais avoir plus de moyens. En réalité je mets aussi des livres que j'estime être super pourris (Guillaume Musso, Christine Angot,...), pour deux raisons :

- 1/ ils me permettent de financer les livres de fonds [un livre de fonds est un livre paru depuis plus d'un an] qui se vendent peu mais dont la présence est importante à mes yeux,
- 2/ ils font rentrer dans la librairie des gens qui ne seraient pas venus, sachant que l'image de la librairie est déjà très élitiste : je peux ensuite les amener à évoluer dans leurs choix de lectures.

## **Ca veut dire qu'il est difficile pour toi de proposer les livres de petits éditeurs, par exemple, dans ta librairie ?**

Ça dépend, parce que le comportement des petits éditeurs n'est pas uniforme. Ils sont tous mal à l'aise économiquement : soit ils exigent d'être payés de suite et dans ce cas-là c'est difficile pour moi parce qu'il faut payer les livres avant de les avoir vendus, soit pour être le plus présents possible ils font aux libraires des conditions attractives (dépôt, échéance, remise...). Par exemple, avec un système de dépôt (comme pour l'Insomniaque) je ne paie les livres à l'éditeur que lorsque je les ai vendus. Autre exemple, le système de "contrat-crédit" d'Harmonia Mundi (éditeurs : La Fabrique, Allia, Rue du Monde...) : je paie chaque mois 125€ quel que soit le montant de mes commandes, et à la fin de l'année on rééquilibre les comptes. Cela me permet de mettre en avant des titres difficiles à vendre.

En fait ce que je constate c'est qu'il y a deux attitudes possibles, quelle que soit la taille de la maison d'édition. Soit on est dans une logique à court terme : repli économique, profits immédiats ; ou alors, dans une logique à long terme, les libraires sont considérés comme des partenaires sans qui la survie est peu probable ou alors pas souhaitable.

Ce sont de vrais choix politiques. Certains défendent la diversité de l'écrit, d'autres considèrent le livre comme une marchandise. Par exemple, les deux plus grands groupes d'édition sont aussi les pires commercialement : ils ont peu de fonds et ils se préoccupent peu des petits libraires. Le fait qu'il y ait toutes sortes de points de vente, ça implique qu'il y ait plusieurs personnes, plusieurs sensibilités derrière le comptoir pour conseiller les gens, et cette logique-là ne les intéresse pas.

## **Tu dis que les gros éditeurs ont peu de fonds ? Mais que font-ils de bouquins plus anciens ? Ils les rééditent périodiquement ?**

La plupart des titres ne sont pas réédités, ils finissent tout simplement "épuisés". Les titres réédités sont ceux que les éditeurs sont sûrs de vendre assez rapidement. Comme pour n'importe quel produit, le stock coûte cher. Du coup la plupart du temps le premier tirage est important (150 000 pour Katherine Pancol, 3000 pour un titre jeunesse), et le deuxième beaucoup moins (genre 3000 et 1500). La logique veut que plus le tirage est petit, plus l'exemplaire est cher, alors si en plus tu mets longtemps à le vendre...

## **Est-ce qu'il y a des livres qui partent au pilon ?**

Oui, ceux qui contiennent une erreur : mauvaise pagination, montage à l'envers, lettre manquante sur la couverture... Mais il y a aussi les invendus. On dit que sur les 110 millions de livres invendus en France par an, la plupart finissent au pilon.

Il faut savoir qu'un livre c'est une denrée périssable. Un livre stocké longtemps jaunit, s'abîme, et dans une économie où tout espace est cher et précieux, il prend la place d'un nouveau livre qui se vendrait mieux.

En plus, beaucoup de parutions surfent sur l'actualité (la politique politicienne, le show-business, les dernières révélations de telle ou telle star), donc paraissent vite obsolètes. Pour ces bouquins-là, 70% des ventes ont lieu dans les 3 semaines qui suivent la parution, avec le pic de ventes la semaine même de la sortie. Si j'ai un livre de ce genre dans ma librairie le jour où les médias en parlent j'en vends 4, si je ne l'ai pas cette semaine-là, les particuliers l'auront acheté ailleurs, il faudra que je le retourne, sauf si une bibliothèque le commande.

Enfin certains livres de poche sont détruits en masse. Pour la collection Harlequin, par exemple, on nous demande de déchirer le livre invendu et de renvoyer seulement la couverture.

## **Les livres sont édités à combien d'exemplaires en général ?**

La plupart des romans sortent à 5000 exemplaires. Marc Autret dit qu'un recueil de poésie est rarement tiré à 800 exemplaires tandis qu'un roman sentimental grimpe facilement à 15 000. Le bouquin d'Eric Besson, Qui connaît Madame Royal ?, a été tiré à 130 000 exemplaires en tout. Un autre record, c'est Dan Brown, 500 000 exemplaires au premier tirage : l'éditeur américain a mis en concurrence les éditeurs qui voulaient racheter les droits pour la France, pour bénéficier du plus gros tirage.

## **Tu peux nous dire deux mots du circuit du livre ? Quel est le parcours d'un manuscrit jusqu'à nos tables de chevet ?**

C'est un processus qui prend environ deux ans, sachant qu'il faut compter quinze jours entre l'impression du livre et sa présence en librairie.

En général un manuscrit est présenté à un éditeur, qui le choisit, le corrige, le met en page, le fait imprimer, en fait la promotion. Il y a environ 6000 éditeurs en France. Ensuite il y a la diffusion : c'est la « mise en place » chez les libraires, la promotion auprès des professionnels des métiers du livre. Les plus gros éditeurs (une quinzaine) ont bâti des maisons de diffusion qui vendent leurs services également aux plus petits éditeurs. Mais comme ça coûte une fortune, 9 éditeurs sur 10 se chargent seuls de cette étape. Enfin il y a la distribution : l'acheminement des livres depuis des centrales (la plupart du temps à Paris) jusqu'aux points de vente. Il existe une dizaine de distributeurs en France. Il faut savoir que des petits éditeurs sont en train de se regrouper pour construire leur propre distributeur.

## **Et quelle est la marge que ces différents intermédiaires prennent au passage ?**

Pour un livre vendu 20 €, l'auteur.e gagne en moyenne 1 €. L'impression coûte 2 €. La maison d'édition prend environ 6 €. La diffusion et la distribution prennent au total 4 €. Et enfin, la librairie 7 €, grosso modo.

En moyenne, sur le prix d'un livre, 30% reviennent donc à la librairie. En réalité ce sont de petites marges, parmi les plus basses dans le monde du commerce. Un magasin de fringues, par exemple, prend environ 50% de marges.

[voir aussi le diagramme du prix du livre, sur le blog "d'un néo-libraire post-truqué"

<http://www.leblogdemanu.com/librairie-edition/les-prix-du-livre>]

## **En suivant cet exemple, tu empoches 7 € sur un livre, alors que l'auteur n'en gagne qu'1 ? Est-ce que cet écart s'explique uniquement par les frais et les coûts d'une librairie ?**

Oui. Ces 7 € ne sont pas du bénéfice. Avec cette marge brute j'arrivais en 2010 tout juste à l'équilibre : pas de bénéfice ni de déficit.

## **A quoi ressemble ton budget ?**

Je vends en moyenne 22 livres par jour, pour un chiffre d'affaire annuel de 165 000€.

Mes dépenses : le loyer du local (300€ par mois) et les fluides, le logiciel de gestion de stock (150€ par mois), le transport des livres (250€ par mois), le téléphone (100€ par mois), les taxes (500€ par an), le salaire d'une employée à temps partiel (1200€ par mois - pour un salaire net de 900) et le mien (1800€ par mois - pour 1200 nets), la comptable (350€ par mois). Personnellement, je travaille environ 8h par jour, 5 jours par semaine, avec 3 semaines de congés payés. Quand j'ai des bénéficiaires, ils ne dépassent pas 3000€ par an et ils servent à anticiper des imprévus. Ce n'est pas une situation sur laquelle on peut dormir tranquille : il faut toujours jongler avec des actualités, des aides de l'Etat qui se terminent, qui changent, etc. Il faut garder une vigilance constante, et c'est un vrai travail en plus. Par exemple, en ce moment je devrais comparer différentes options qu'on me propose au niveau du transport des livres : il faudrait que je me pose 3 jours pour penser uniquement à ça, par exemple en prenant sur mes week-ends, et comparer les différentes solutions. Mais là je vois bien que ça ne me passionne pas, et je prends du retard.

[Sur les conditions matérielles d'existence des librairies, voir aussi « L'édition » dans la collection idées reçues, et « Le métier de libraire », de Michel Ollendorf.]

## **Est-ce que tu es confrontée à de la concurrence ? Comment elle se manifeste ?**

Amazon et toutes les librairies en ligne ont bien réussi leur propagande : « recevez tout livre dans votre boîte aux lettres sans frais supplémentaires ». En fait c'était une atteinte à la loi du prix unique du livre, et Amazon a été condamné à payer pendant un an 1000€ d'amende journalière.

Mais voilà, même sans l'avantage des frais d'envoi en moins, les gens pressés s'adressent à Amazon plus qu'à moi. Il y a 160 nouveaux livres par jour, je ne peux pas tout avoir. Quand on me demande un livre que je n'ai pas en rayon, je propose de le commander et je le reçois en 3 jours ou la semaine d'après... Mais ça ne leur suffit pas toujours. Donc les gens « me font des infidélités » quand ils sont pressés, je le sais bien même s'ils ne me le disent pas, mais ça ne les empêche pas de continuer à acheter chez moi dans la durée. J'ai confiance là-dedans. Ils savent que préserver une qualité de vie, c'est faire des choix comme celui de soutenir un lieu où on peut parler de bouquins dans leur petite ville. Quant au livre électronique, j'ai du mal à croire qu'il pourra vraiment concurrencer le support papier.

## **Quelle est la réalité du vol dans ta librairie ? Le fait d'être libraire change-t-il ta vision du vol ?**

J'ai toujours trouvé compréhensible de voler des livres.

On n'est pas très rigoureuses dans notre gestion de stock, donc on n'arrive pas trop à savoir si des gens nous volent. Et on est contentes de ne pas savoir. Je n'y pense jamais, ça ne fait pas partie de mes préoccupations. Si je le voulais, je pourrais équiper la librairie de miroirs, etc. Mais ma meilleure arme anti-vol c'est d'expliquer ce que je fais, de laisser bouquiner les gens pendant des heures... On pourrait faire un panneau « allez voler à la Fnac plutôt qu'ici », mais beaucoup de client-e-s ne comprendraient pas. Si le vol mettait en péril la librairie, je réfléchirais à gérer ce problème. Mais tant que je peux jouer sur d'autres leviers pour que la librairie continue à exister, je le fais. Et puis il faut dire qu'on est dans une ville où il y a peu de vols, où on laisse les voitures ouvertes, etc.

## **Et la crise ?**

J'en suis trop contente. Parce qu'aujourd'hui il y a des choses moins défendables, comme cette idée que le capitalisme et le libre-échange sont indépassables. Et puis on voit bien quel parti prend l'Etat. Je vois bien que des gens se positionnent différemment, notamment par rapport à leur travail.

Ici, après le krasch de l'automne 2008, il y a eu une période de gros chômage technique, où visiblement les gens faisaient moins de dépenses. Pourtant dès le printemps suivant, mon chiffre d'affaires était remonté. Il faut dire qu'au salon du livre, en mars 2009, il était dit que le secteur du livre n'était pas touché par la crise. Comme si les gens se tournaient vers les livres pour chercher des réponses à la situation. Et en effet, par exemple durant l'hiver 2009 à la librairie, toutes les ventes ont chuté sauf celles d'essais.

## **Est-ce qu'il y a une structure collective sur laquelle, en tant que libraire, tu sens que tu peux t'appuyer ?**

Le SLF pour tout ce qui est juridique, administratif. C'est le seul syndicat de la librairie française, avec des permanents, anciens libraires. Il m'aide à faire des contrats par exemple. Il fait beaucoup de veille sur toutes les attaques du prix unique du livre. Il avertit les éditeurs avant de leur faire des procès. Il négocie quand des diffuseurs ne font pas leur boulot.

Dans la région, tou-te-s les libraires indépendant-e-s ne sont pas au SLF, par contre on s'est regroupé-e-s dans une association, avec une salariée et diverses commissions. On a contribué à monter l'asso. Elle se mobilise sur du soutien moral, du conseil professionnel, des échanges d'astuces, de l'analyse de pratiques, l'organisation d'événements en commun, de la mutualisation de moyens. Par exemple, certain-e-s confrères ou consœurs expérimenté-e-s nous ont aidés pour constituer notre fonds au départ. On a aussi créé une commission pour bosser sur le transport, ce que je ne parvenais pas à faire toute seule. En fait le côté local a son importance : il y a des problématiques différentes selon les régions, par exemple à Paris il y a moins de frais de transport, mais plus de loyer...

## **Qu'est-ce que le prix unique du livre ?**

C'est une loi qui date de 1981, c'est la loi Lang. Elle fixe deux choses :

- 1) le fait que le prix du livre est le même partout en France avec une tolérance de plus ou moins 5%,
- 2) le fait que la marge (la remise) accordée par l'éditeur aux libraires est fonction de deux sortes de critères : quantitatifs (chiffre d'affaires du libraire chez l'éditeur) et qualitatifs (présence du fonds de l'éditeur chez le libraire, participation à des œuvres promotionnelles, investissement par rapport à cet éditeur, inscription à l'office,...). La loi exige que le total des points de remise accordés sur des critères qualitatifs soit supérieur aux points des critères quantitatifs.

Les exceptions prévues au prix unique, ce sont les soldes, le marché scolaire et le marché des collectivités. Cette loi est un garde-fou au principe de libre concurrence, c'est une situation unique au monde qui permet au livre d'être moins cher qu'ailleurs.

## **A ton avis, ta librairie s'adresse-t-elle à une catégorie sociale précise ?**

Bon, déjà c'est une librairie spécialisée en littérature jeunesse, ce qui attire toutes sortes de gens : des paysannes, artisans, instits, cadres, lycéennes... Ensuite il faut dire qu'ici c'est un peu spécial. Les gens lisent plus qu'ailleurs, plus encore que la moyenne française et que la moyenne francilienne. Les écarts entre les pratiques culturelles des différentes classes sociales, ici, sont forcément grands, mais moins que dans des villes comme Paris. Peut-être parce qu'il y a moins d'offre culturelle diversifiée dans cette campagne, et que du coup, la lecture reste en bonne place.

## **Tout-à-l'heure tu disais que tu essayais de faire évoluer les gens dans leurs choix de lecture. Comment tu t'y prends ? Est-ce que ça marche ? Est-ce que tu peux nous donner un exemple ?**

En général, quand on entre dans un magasin, on va plutôt vers des choses qu'on connaît. Quand les gens viennent et sont un peu hésitants, mon boulot c'est de leur faire découvrir des choses qu'ils ne connaissent pas, des choses vers lesquelles ils n'iraient pas. Je leur demande toujours ce qu'ils ont bien aimé dernièrement, et ça va m'aider à les aiguiller, à prévoir ce qui peut leur plaire. Je leur parle avant tout de livres que j'ai moi-même aimés, et je refuse de conseiller ceux que j'ai trouvés mauvais. Les gens n'ont pas besoin de moi pour acheter le dernier Musso qui est à leur disposition.

## **Comment tu arrives à évaluer si tu arrives à atteindre cet objectif ?**

Les gens ne vont pas du tout vers le théâtre et la poésie, très peu vers les sciences humaines, très peu vers certains formats de livres (trop volumineux). Et très peu vers des auteur-e-s qui ne sont pas du tout médiatisé-e-s. J'atteins mes objectifs quand je vends ces livres-là. C'est un peu différent dans la littérature jeunesse, où les médias sont moins actifs, et où la pression à l'achat de « nouveautés » médiatisées est beaucoup moins forte.

On peut avoir une certaine influence sur la clientèle. 80% des ventes dans cette librairie sont du conseil (sachant que c'est quand même du conseil calibré). Il existe un bouquin, par exemple, qui enregistre ses meilleures ventes dans notre petite librairie de campagne. On peut presque dire que je décide de ce que je vends : parfois c'est même flippant.

## **Est-ce que tu as intérêt à conseiller certains livres, quand même, pour que la librairie tourne mieux ?**

C'est vrai qu'une fois cerné le genre de livres que la cliente ou le client cherche, dans un deuxième temps, je peux avoir tendance à conseiller plus volontiers certains éditeurs, qui sont ceux qui nous font les meilleures conditions commerciales, qui nous octroient la marge la plus élevée. Il faut dire aussi que les éditeurs qui traitent le mieux les petits libraires sont à la fois ceux qui ont la meilleure qualité éditoriale, ceux qui ont du fonds. C'est vrai que les gens peuvent s'en rendre compte : « mais vous avez un partenariat avec Actes Sud ». Je leur explique que ce sont aussi les éditeurs qui acceptent que les libraires ne les paient que dans un an.

## **C'est là que s'exprime une contradiction inévitable dans notre société : ton conseil de livres se veut le plus sincère possible, mais il doit quand même intégrer, en la cachant, une part « d'intérêt » (en l'occurrence, les relations privilégiées avec certains éditeurs).**

Je ne l'assume pas vraiment, et d'ailleurs ce n'est pas un esprit que j'ai vraiment transmis à notre employée. Et en même temps je suis contente d'avoir cette compétence-là, qui est une compétence de gestion : c'est la seule manière pour qu'une librairie comme celle-ci existe dans ce monde.

Mais il y a bien des moments, quand même, où les choix politiques prennent le pas sur les logiques économiques. Par exemple, pour favoriser des logiques de proximité et pour éviter aux parents d'élèves de faire tous 100 km aller-retour à la ville voisine, j'ai accepté de vendre des livres scolaires alors que ce sera en pure perte, en tout cas à court terme.

## Quels seraient tes besoins, aujourd'hui, pour continuer ce travail le mieux possible ?

Il faut que je trouve une personne avec qui travailler qui soit aussi impliquée que moi. Ça me permettrait de partager réellement le travail, de partir en vacances. Je suis perfectionniste dans mon travail, j'ai du mal à m'en aller quand je n'ai pas fait correctement les choses, etc. Il faut que je trouve une personne qui se rende compte de la fragilité du projet, et qui s'y investisse autant que moi. C'est difficile d'exiger ça de quelqu'un-e quand il ou elle n'a pas été à l'origine du projet : dans le métier on a une grande gratification sociale, mais pas financière.

## Est-ce que tu considères que ton travail est socialement important, voire subversif ?

La librairie est un lieu de vie, un lieu de passage. C'est un espace de rencontre et de parole incroyable. Même quand on n'est pas client-e : on s'y donne rendez-vous, on s'y transmet des colis, on y consulte internet. Un espace à vocation commerciale oui, mais où personne ne te prend la tête pour que tu consommes (c'est notre intention, j'espère qu'on ne renvoie pas malgré nous l'inverse aux gens...). Ce qu'on travaille en premier, c'est un sens de l'accueil aigu et large. Les gens arrivent là et déballetent leur paquet. De temps en temps il y a des gens qui pleurent dans la librairie. L'important c'est de faire ce qu'on peut là où on est.

On peut dire aussi, peut-être, que la librairie est subversive dans son parti-pris : le choix du fonds, les thèmes proposés, les petits éditeurs... Les bouquins d'Agone, de l'Insomniaque, de la Fabrique... Cette librairie donne à lire d'autres choses, elle conseille d'autres choses, elle veut « sortir les gens des autoroutes de la culture ». On organise aussi des événements publics qui ont toujours un angle un peu subversif, et je vois les effets dans la durée : les gens qui sont venus continuent à en parler plusieurs jours plus tard. Bref, on est vectrices d'idées importantes. On répond à un public qui se pose des questions, qui est en recherche, sur des problématiques que cette librairie seule soulève dans un contexte local assez pauvre. Les gens qui sont en recherche se sentent sans doute moins seuls avec des relais comme nous. Mais moi je suis frustrée, c'est pas assez subversif pour ce que je voudrais. Le mot « subversif » est un peu gros.

En même temps ce qui est difficile, c'est que dans une région comme celle-ci, on est très vite catalogué subversif, et il faut faire attention à ne pas se couper de toute une clientèle. Donc quelque part on cherche toujours un compromis.

Il y a aussi notre manière de nous organiser dans le travail qui est décisive. Je travaille avec deux nanas, leur rencontre m'a beaucoup appris, elle m'a rendue plus souple. L'une d'entre elles a un rapport très subversif à l'argent par exemple. On essaye constamment de résister au rapport patronne-salariée que pourrait induire la structure légale, officielle, de ce petit commerce. Des rapports de confiance se construisent ensemble, petit-à-petit. Il y a une attention et une communication permanentes, on se dit les choses sans avoir besoin de formaliser des réunions. Quand il faut soulever des problèmes, on le fait toujours en assumant les responsabilités collectivement, sans les faire peser sur les épaules de l'autre. On ne dit pas « tu as mal fait », on parle avant tout d'une situation ou d'une dynamique que collectivement on a mal géré, et qui a conduit des individus à faire des erreurs. Ça éloigne la culpabilité et ça change les rapports aux autres. C'est un élan qui est contagieux, une forme d'harmonie qui se renforce continuellement, une dynamique de vie.

## Que deviendrait ton métier après une révolution « sociale et libertaire » ?

Pour moi c'est important de me dire que ce que je fais aujourd'hui, je pourrais continuer à le faire après la révolution. Ça veut dire que je tends vers le bon sens.

Après la révolution... il n'y aurait plus dans mon travail l'aspect vente, comptabilité. Resterait l'aspect discussion, conseil autour du livre. Je pourrais être une personne qui connaît bien la production intellectuelle d'une société donnée et qui peut l'orienter vers les besoins des gens. Je serais une intermédiaire du monde et de l'activité du savoir.

En fait il y aurait des bibliothèques plus que des librairies. Des bibliothèques avec des bibliothécaires passionné-e-s. Ce qui est étonnant, c'est que la contrainte du capitalisme m'oblige à donner le meilleur de moi-même pour survivre à l'intérieur, par rapport aux bibliothécaires qui m'ont toujours semblé beaucoup plus passifs et passives. Peut-être faut-il imaginer des équipes de bibliothécaires très autonomes, qui développeraient et animeraient un projet à eux et elles...

---

*Un groupe de militant-e-s se constitue à Grenoble sur des bases libertaires et féministes. Il prend pour nom « Faranches », en référence aux communes libres alpines qui, avant 1789 et par certains aspects de leur fonctionnement, pouvaient ressembler à de petites démocraties directes de montagne. Souhaitant expérimenter les pratiques « d'enquête ouvrière » éprouvées depuis des décennies par diverses composantes du mouvement ouvrier, une commission de Faranches se lance à la rencontre formelle de travailleurs et travailleuses de différents secteurs, mais aussi d'autres « milieux » et communautés de vécus, du moment qu'ils n'appartiennent pas aux classes dominantes.*

*Le principe de ces « en-quêtes » est de commencer à rencontrer les personnes avec des questions plutôt que des vérités, des tracts ou des conseils. Nous faisons le pari de la « libération de la parole » : sans négliger l'importance des actions concrètes, nous estimons que les espaces d'expression publique pour les personnes en lutte sont étroits, et que leur propre parole au sujet de ce qu'elles vivent, endurent, recherchent, des solidarités qu'elles construisent spontanément et du sens qu'elles donnent à leur action, ne demande qu'à pouvoir se dire et se développer. Par ailleurs, il ne s'agit pas de venir avec la soi-disant neutralité des journalistes ou des sociologues, mais d'assumer un parti-pris : nous nous positionnons d'emblée comme des personnes solidaires, engagées comme elles dans d'autres luttes, curieuses de connaître leurs combats et les stratégies qu'elles choisissent pour les mener à bien et soucieuses de construire des alliances effectives pour se renforcer mutuellement.*

faranches@gresille.org