

Diplôme de conservateur de bibliothèque

Mémoire d'étude / Janvier 2017

Le marché du livre d'occasion : changements et perspectives

Trevor Garcia

Sous la direction de Dominique Varry
Professeur des Universités – Ecole Nationale Supérieure des Sciences de
l'Information et des Bibliothèques

Remerciements

A l'issue de ce travail, je souhaite tout d'abord remercier M. Dominique Varry, mon directeur de mémoire, dont l'accompagnement et les conseils m'ont permis de mener à bien cette étude.

Je remercie également Mme Reine Bürki pour avoir proposé ce sujet qui m'a passionné et m'avoir donné des premiers éléments de réflexion sur celui-ci.

Un grand merci également à tous les acteurs du monde du livre qui ont pris le temps et la peine de répondre à mes questions et de me livrer leur opinion, qu'ils soient libraires, bouquinistes, entrepreneurs ou sociologues

Enfin, je tiens à adresser mes remerciements aux 73 bibliothèques qui ont accepté de répondre à mon questionnaire et dont les messages d'encouragement m'ont touché.

Résumé :

A la croisée d'une baisse du pouvoir d'achat des ménages et d'une société dans laquelle les préoccupations sociales et environnementales sont en hausse, le marché du livre d'occasion connaît une phase de grande expansion. L'utilisation croissante d'Internet depuis vingt ans a amplifié ce phénomène, en même temps qu'elle a fait apparaître de nouveaux acteurs, de nouvelles pratiques et de nouveaux canaux de la circulation du livre de seconde main, causant de grandes difficultés aux professionnels traditionnels que sont les libraires et les bouquinistes. Ces derniers ne pouvant lutter contre cette concurrence, ils doivent se résoudre à s'y adapter pour survivre.

Descripteurs :

Librairies d'ancien et d'occasion

Livres d'occasion

Commerce d'occasion

Abstract :

Due to the general decrease of the purchase power and the rise of a social and eco-friendly state of mind in society, the market for second-hand books is economically booming. The ever-growing use of the Internet for the past twenty years has but heightened this phenomenon, creating new sellers and buyers, new purchasing and retailing practices and new ways to distribute used books. Those changes cause many difficulties to traditional librarians, who cannot fight against this new competition and have to try and adapt to it.

Keywords :

Antiquarian booksellers

Secondhand trade

Droits d'auteurs



Cette création est mise à disposition selon le Contrat :
« **Paternité-Pas d'Utilisation Commerciale-Pas de Modification 4.0 France** »
disponible en ligne <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.fr> ou par
courrier postal à Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco,
California 94105, USA.

Sommaire

INTRODUCTION.....	9
I – UN MARCHÉ PARTICULIER CONNAISSANT DE PROFONDES MUTATIONS	11
1.1 Le marché de l’occasion répond à des lois spécifiques	11
<i>1.1.1 Un circuit du livre aux branches variées.....</i>	<i>11</i>
<i>1.1.2 Un prix du livre librement déterminé et mouvant.....</i>	<i>12</i>
<i>1.1.3 Un marché en plein essor mais difficile à estimer</i>	<i>14</i>
1.2 Internet a révolutionné le marché du livre	16
<i>1.2.1 Une multiplication des acteurs</i>	<i>16</i>
<i>1.2.2 Un accès au livre facilité.....</i>	<i>26</i>
<i>1.2.3 Une baisse de la cote des livres</i>	<i>27</i>
<i>1.2.4 Une disparition de la valeur ajoutée du libraire.....</i>	<i>28</i>
<i>1.2.5 Une modification des pratiques d’achat de livres</i>	<i>30</i>
1.3 Une dimension écologique et solidaire de plus en plus importante	31
<i>1.3.1 La transmission non marchande de livres</i>	<i>31</i>
<i>1.3.2 L’exemple particulier d’une transition du non-marchand vers le marchand : l’application Booxup.....</i>	<i>33</i>
<i>1.3.3 La revente de livres au service de la société et de l’environnement</i>	<i>34</i>
II – UNE ADAPTATION NÉCESSAIRE MAIS DIFFICILE POUR LES ACTEURS TRADITIONNELS	41
2.1 Les libraires physiques	41
<i>2.1.1 Gibert Joseph et Gibert Jeune, leaders du marché d’occasion physique.....</i>	<i>41</i>
<i>2.1.2 Les libraires indépendants plus modestes.....</i>	<i>45</i>
2.2 Les bouquinistes.....	51
<i>2.2.1 Les marchés aux livres</i>	<i>51</i>
<i>2.2.2 Les bouquinistes des quais de Seine</i>	<i>53</i>
2.3 Comment les libraires tentent de survivre	57
<i>2.3.1 Se regrouper physiquement : l’exemple des villages du livre</i>	<i>58</i>
<i>2.3.2 Se regrouper en ligne : placer Internet au service de la librairie physique.....</i>	<i>64</i>
III – PERSPECTIVES POUR LE MARCHÉ DU LIVRE D’OCCASION.....	69
3.1 Les tentatives d’un plus grand contrôle du marché de l’occasion.	69
<i>3.1.1 L’épuisement des droits, un manque à gagner pour les éditeurs et les auteurs</i>	<i>69</i>
<i>3.1.2 Le risque de cannibalisation du marché du neuf par l’occasion..</i>	<i>69</i>

3.1.3 Taxer le livre d'occasion ?	71
3.1.4 La question des livres d'occasion vendus « comme neufs ».....	72
3.2 Le livre numérique d'occasion.....	74
3.2.1 Qu'est-ce qu'un livre numérique ?.....	74
3.2.2 Des décisions de justice contradictoires.....	75
3.2.3 Un marché du livre d'occasion numérique est-il possible ?	76
3.3 La place des bibliothèques au sein du marché du livre d'occasion	77
3.3.1 Méthodologie du questionnaire.....	77
3.3.2 Les pratiques des bibliothèques à l'acquisition	79
3.3.3 Les pratiques des bibliothèques au désherbage	82
CONCLUSION	87
ENTRETIENS RÉALISÉS	89
BIBLIOGRAPHIE.....	91
ANNEXES.....	101
TABLE DES MATIÈRES.....	107

INTRODUCTION

Le marché du livre d'occasion est un sujet encore peu étudié au vu de son importance dans l'industrie des biens culturels et des profondes modifications qu'il connaît depuis quelques années.

S'il est évoqué dans certains travaux de recherche, le plus souvent de façon groupée avec les autres biens culturels d'occasion, ou sur la longueur d'un chapitre dans des monographies consacrées au livre ou à la librairie, le livre d'occasion fait très rarement l'objet de travaux pour lui-même. Les exceptions comprennent un mémoire ENSB écrit en 1990 par Mathilde Lepape sur la sociologie du marché aux livres des quais de Saône à Lyon¹, et une thèse soutenue en 2008 par Jacques Crave sur les relations autour du livre d'occasion, notamment entre libraires et acheteurs, ou libraires entre eux².

Pourtant, le livre d'occasion représente un élément très important du commerce de livres : on estime aujourd'hui que plus d'un livre sur cinq serait vendu d'occasion. Cette importance, couplée aux importantes différences existant entre livre neuf et livre d'occasion, tant au niveau de leur traitement par les libraires qu'en termes économiques, sociologiques ou juridiques, justifie une étude plus approfondie sur le sujet.

La conduite de cette étude devait cependant souffrir certaines limites, certaines découlant de la définition-même du livre d'occasion. Ce dernier est défini par Patricia Sorel et Frédérique Leblanc, dans leur *Histoire de la librairie française*, comme suit : « un volume dont l'ancien propriétaire s'est débarrassé. Il l'a revendu ou donné, de façon à le réintroduire dans un circuit commercial. » C'est « un livre relativement récent, c'est-à-dire de moins de cinquante ans, voire un peu plus s'il ne présente aucune spécificité matérielle, et que l'on peut trouver ou commander à l'état neuf en librairie... à moins qu'il ne soit épuisé sans pour autant faire l'objet d'une convoitise exceptionnelle »³.

Suivant cette définition, le livre d'occasion se distingue du livre ancien par des critères d'âge, selon une frontière placée à cinquante ans mais restant néanmoins souple. La distinction entre livre ancien et livre d'occasion est importante car ces deux biens obéissent à des logiques différentes et souvent opposées. La présente étude ne traitera donc pas du livre ancien. Elle ne traitera pas non plus du livre neuf soldé, car celui-ci n'a pas appartenu à un premier propriétaire.

Dans la mesure du possible, l'étude s'intéressera également au marché français du livre d'occasion, sachant que l'internationalisation des échanges découlant de l'utilisation croissante d'Internet rend cette restriction difficile : certains des plus gros acteurs du marché du livre d'occasion en France sont de nationalité étrangère, et les acteurs français sont également présents à l'étranger.

¹ LEPAPE, Mathilde. *Le public des librairies d'occasion : l'exemple du marché aux livres de Lyon* [en ligne]. Mémoire ENSB. 1990. Disponible à l'adresse <http://www.enssib.fr/bibliotheque-numerique/documents/62301-le-public-des-librairies-d-occasion-l-exemple-du-marche-aux-livres-de-lyon.pdf> (consulté le 20/12/2016)

² CRAVE, Jacques. *Le « Livre-Echange » : relations marchandes autour du livre de seconde main*. Thèse de doctorat : sociologie. Toulouse. 2008.

³ SOREL, Patricia et LEBLANC, Frédérique (sous la direction de). *Histoire de la librairie française*. Editions du Cercle de la Librairie, 2008.

Néanmoins, pour des raisons liées aux délais de réalisation de cette étude, il n'était pas possible ou souhaitable de mener celle-ci à l'échelle mondiale.

Enfin, si un livre d'occasion peut être considéré comme un livre non ancien ayant déjà appartenu à un premier propriétaire, il en résulte que sont des livres d'occasion ceux qui sont concernés par des échanges marchands, mais également non-marchands. La présente étude, si elle mentionne rapidement les seconds, a pour principal objet l'échange marchand de livres d'occasion.

Afin de bien comprendre le marché du livre d'occasion, étudier les sources académiques existant sur le sujet ne suffisait pas. Il était nécessaire de rencontrer différents acteurs de ce marché. Des entretiens semi-directifs ont ainsi été menés auprès d'acteurs traditionnels de la chaîne du livre – libraires et bouquinistes de différentes tailles – mais également auprès d'entreprises assurant la collecte et la vente Internet de livres d'occasion, nouveaux venus sur ce marché et concurrents des premiers. Un questionnaire a également été élaboré et envoyé à des bibliothèques universitaires et territoriales pour connaître leurs pratiques vis-à-vis du livre d'occasion, tant au niveau de l'entrée des livres dans la collection qu'à celui de leur sortie. Les résultats de ce questionnaire seront détaillés dans la troisième partie de l'étude.

Ces entretiens ont révélé d'importants bouleversements intervenus depuis une quinzaine d'années, à la fois dans les techniques et les possibilités d'achat et de revente de livres, mais également dans la mentalité des acheteurs et de revendeurs. Le métier de libraire d'occasion a totalement changé pour certains, est en voie de disparition pour d'autres, mais nécessite en tout cas une adaptation peu évidente pour de nombreux professionnels. La présente étude tente d'analyser ce bouleversement et les conséquences qu'il entraîne sur le marché du livre et sur ces acteurs.

Pour ce faire, elle traitera dans un premier temps des spécificités du marché du livre d'occasion par rapport à celui du livre neuf et de ses changements, intervenus avec l'arrivée d'Internet, qui a largement ouvert et multiplié les possibilités de circulation des livres. L'apparition de ces nouveaux circuits a entraîné l'apparition de nouveaux acteurs, qui sont non seulement des entreprises saisissant l'opportunité de vendre sur Internet et de concurrencer les librairies, mais également des particuliers.

Dans un second temps, l'étude concernera les acteurs traditionnels de la vente de livres d'occasion, libraires et bouquinistes, leurs difficultés à s'adapter aux changements rapides et importants qu'ils connaissent et subissent ainsi que les moyens qu'ils développent pour tenter de survivre à leur nouvelle concurrence.

Enfin, les perspectives du marché du livre d'occasion seront abordées : tout d'abord, les problématiques juridiques soulevées par ce marché et les tentatives de modification des dispositions légales le concernant ; ensuite, la question du livre numérique et de sa revente en tant que livre d'occasion, qui entraîne des interrogations aussi bien techniques que juridiques. Enfin, la place occupée par les bibliothèques au sein de ce marché et leurs possibilités concernant le livre d'occasion.

I – UN MARCHÉ PARTICULIER CONNAISSANT DE PROFONDES MUTATIONS

1.1 LE MARCHÉ DE L'OCCASION RÉPOND À DES LOIS SPÉCIFIQUES

Au cours de son existence, un livre connaît plusieurs états : lorsqu'il sort de l'imprimerie et qu'il est proposé pour la première fois à la vente, il est dit « neuf ». Il traverse ensuite un état intermédiaire, où il est détenu par un possesseur. Il n'est plus neuf, mais il n'est pas non plus d'occasion, ou ancien. Ce n'est que lorsqu'il est revendu ou donné qu'il acquiert sa qualification d'« occasion ». Enfin, s'il atteint un certain âge, il deviendra livre ancien.

Au cours de ces différentes étapes, le livre est régi par plusieurs marchés de répondant pas aux mêmes lois économiques : selon qu'il est neuf, d'occasion ou ancien, un livre n'aura ainsi pas la même valeur, ni les mêmes circuits de vente.

1.1.1 Un circuit du livre aux branches variées

Le circuit du livre d'occasion est plus complexe que celui du livre neuf. Le chemin de vie d'un livre neuf est simple : après impression, le livre est distribué par les éditeurs ou un fournisseur intermédiaire aux différents points de vente de livres, entre librairies ou grandes surfaces, qui se chargent ensuite de le vendre aux utilisateurs finaux, qu'ils soient des particuliers ou des institutions, comme par exemple des bibliothèques.

Pour l'occasion, en revanche, le circuit se diversifie : traditionnellement, lorsque le premier consommateur d'un livre donné souhaite s'en débarrasser en le réinsérant dans le circuit commercial, transformant ainsi ce livre possédé en livre d'occasion, il le propose à un libraire ou un bouquiniste, qui le lui rachète en vue de le revendre. Il existe également des possibilités de vente de particulier à particulier, au sein des brocantes et des vide-greniers.

Le circuit du livre d'occasion s'est complexifié depuis une vingtaine d'années à mesure que de nouveaux canaux de circulation de ces biens sont apparus⁴. Ainsi, un particulier dispose à présent de moyens de vendre lui-même les livres qu'il ne veut plus ou ne peut plus conserver, via des sites de vente en ligne. Il est donc devenu un vendeur de livres d'occasion à part entière.

Avec Internet, de nouveaux acteurs de la vente sont apparus : tout d'abord, les plateformes de vente, ou *marketplaces*, qui permettent aux particuliers de ne plus passer par un libraire intermédiaire pour revendre leurs livres, disposent aussi parfois de leurs propres stocks. Ensuite, certaines entreprises se sont spécialisées dans la collecte gratuite ou le rachat de livres auprès de particuliers, d'entreprises ou d'institutions pour revendre ceux-ci en ligne, soit sur un site Internet qui leur est propre, soit sur les plateformes de vente. Les libraires disposent également de ce nouveau canal pour écouler leur marchandise d'occasion.

⁴ FARCHY, Joëlle et JUTANT, Camille. *Les biens culturels « d'occasion » : des marchés en mutation*. Réseaux, 2015/4 n°192, p. 203-233. Disponible à l'adresse <https://www.cairn.info/revue-reseaux-2015-4-page-203.htm> (consulté le 20/12/2016)

Les bibliothèques sont également devenues, dans certains cas, vendeuses de livres d'occasion, à l'occasion de désherbages.

Enfin, les associations caritatives sont devenues des collecteurs massifs de livres, donnés par les particuliers et qu'elles revendent. Si l'on ajoute qu'elles se débarrassent à leur tour de certains de ces livres au bénéfice d'entreprises spécialisées dans la revente, on voit qu'un livre d'occasion emprunte des circuits bien plus variés et passe par des acteurs bien plus nombreux qu'un livre neuf, d'autant plus qu'un livre peut être revendu d'occasion un nombre de fois infini.

Les différents acteurs de la revente du livre d'occasion mentionnés ci-dessus seront abordés successivement au cours de cette étude.

1.1.2 Un prix du livre librement déterminé et mouvant

1.1.2.1 Un prix librement déterminé par les vendeurs

En France, la loi du 10 août 1981 relative au prix unique du livre, dite loi Lang⁵, garantit une relative uniformité du prix de vente des livres neufs lors de leur première vente. Ainsi, le prix de ces livres est fixé par l'éditeur et apparaît sur leur quatrième de couverture. Les distributeurs ont une marge de manœuvre extrêmement réduite pour le modifier : en effet, ils ne peuvent, au titre de cette loi, proposer des remises supérieures à 5% du prix fixé par l'éditeur.

Cependant, la loi Lang ne s'applique qu'aux livres neufs ; les livres d'occasion ne sont donc pas concernés par l'obligation d'un prix unique. Cela entraîne comme conséquence que les libraires d'occasion sont libres de déterminer le prix auquel ils revendent les livres, mais également celui auquel ils les achètent.

L'avantage est que ce double choix a un impact favorable sur les marges qu'ils effectuent sur les ventes. Ainsi, quand un libraire vend un livre neuf, il l'a d'abord acheté auprès de l'éditeur ou d'un distributeur, moyennant un certain prix qu'il ne contrôle pas. Le prix auquel il peut revendre le livre est également fixé par la loi de 1981 ; il n'a donc aucune possibilité d'agrandir sa marge pour ce livre particulier.

En revanche, un libraire d'occasion contrôlant à la fois le prix auquel il acquiert les livres et celui auquel il les distribue, il dispose d'une parfaite latitude pour déterminer la marge qu'il retire sur ces transactions. Un libraire lyonnais vendant à la fois du neuf et de l'occasion explique ainsi que la marge dégagée pour le livre neuf est d'environ 30%, tandis qu'il peut acheter un livre d'occasion 50 centimes ou 1 euro et le revendre 5 euros, dégageant ainsi une marge de 500%, voire plus⁶.

Cette liberté du libraire d'occasion de déterminer le prix d'achat et de revente du livre entraîne une exigence de connaissance du livre et d'expertise de sa part. Il en va de la réputation du libraire : un libraire qui achètera un livre trop bon marché et qui le revendra trop cher s'attirera la colère des clients par rapport à la marge qu'il se dégage ; au contraire, si un libraire vend très bon marché un livre dont la

⁵ REPUBLIQUE FRANCAISE. *Loi n°81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre* [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006068716> (consulté le 20/12/2016)

⁶ Entretien avec Fabien Charreton, libraire Terre des Livres, 30 août 2016

valeur est bien supérieure, l'information circulera rapidement et il sera la risée de la profession⁷.

Le libraire doit donc trouver un équilibre entre acheter un livre le plus cher possible pour satisfaire le particulier qui le lui aura vendu, le revendre le moins cher possible pour satisfaire le client qui le lui rachètera, tout en se dégageant néanmoins un bénéfice suffisant pour lui permettre d'exercer son activité et d'amortir ses charges⁸.

Un prix fluctuant

Le livre d'occasion se démarque également du livre neuf par le fait que son prix fluctue au cours de son existence. En cela, il se rapproche du livre ancien, dont la valeur évolue également au fil du temps.

Le livre ancien et le livre d'occasion suivent néanmoins, en général, des dynamiques inverses : alors que la valeur du livre ancien a tendance à augmenter avec son âge car il devient plus rare, celle du livre d'occasion est dégressive⁹.

Cette tendance générale est cependant à nuancer. En effet, le livre d'occasion suit un système de prix qui se rapproche d'une "bourse des livres", pour reprendre l'expression employée au sein des librairies Gibert¹⁰. La valeur des ouvrages varie ainsi en fonction de l'offre et de la demande, et elle est par conséquent susceptible de changer tous les jours.

Ainsi, le décès d'un auteur peut modifier de façon significative la cote des livres qu'ils ont écrits. Renan Ayrault, fondateur de l'entreprise Ammareal¹¹, mentionne ce qu'il appelle un système d'enchères inversées : lorsqu'un auteur décède, les personnes qui n'ont pas lu son œuvre y voient l'occasion de rattraper leur retard, soit par regain d'intérêt, soit parce qu'elles ne songeaient pas à lire ces livres et que la mort de l'auteur leur rappelle son existence.

Elles cherchent donc à acheter ses livres, d'occasion car ils sont moins chers, et achètent ceux qu'ils trouvent au prix le plus bas. Les livres très peu chers vont se vendre très rapidement, et à mesure que les livres les moins chers seront achetés, le prix des livres encore disponibles va augmenter, et donc la cote de l'ouvrage aussi¹².

D'autres facteurs influent également sur le prix du livre, comme l'état dans lequel le possède le vendeur – un livre en très bon état se vendra logiquement plus cher qu'un livre abîmé, notamment en ligne – ou encore sa rareté, la cote des livres épuisés augmentant rapidement.

Les librairies Gibert possèdent un système de formation des prix complexe prenant en compte de nombreux critères tenus confidentiels, mais dont l'un d'eux est l'état des stocks de la librairie. Ainsi, en fonction du nombre d'exemplaires d'un ouvrage possédés par la librairie, Gibert Jeune aura tendance à diminuer le

⁷ Entretien avec Fabrice Sivignon, librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

⁸ Ibid.

⁹ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

¹⁰ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

¹¹ Sur l'entreprise Ammareal, se reporter à la partie 1.2.1.3, « De nouveaux acteurs présents uniquement en ligne »

¹² Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

prix auquel elle rachète cette œuvre pour décourager les particuliers d'en revendre de nouveaux et permettre ainsi de désengorger les stocks. En revanche, l'état du livre d'occasion n'est pas un facteur du prix auquel il est vendu par Gibert¹³.

L'aspect variable des prix des livres d'occasion a été amplifié par l'arrivée d'Internet, qui place directement en concurrence des vendeurs éloignés physiquement les uns des autres. Cette compétition, nouvelle, oblige les libraires à s'adapter aux prix moins élevés pratiqués par leurs confrères, influant sur la valeur des livres. De plus, l'irruption des particuliers sur le marché de la vente de livres au même niveau que les libraires professionnels a également un impact sur leur valeur¹⁴.

1.1.3 Un marché en plein essor mais difficile à estimer

Il est difficile d'estimer le poids du marché de l'occasion en France, y compris pour les seuls livres. Les rapports officiels, tels que les chiffres-clés du secteur du livre publiés chaque année par le Service du Livre et de la Lecture, mentionnent des chiffres précis sur l'industrie du neuf, mais très peu de données, qui sont d'ailleurs des estimations, sur le marché de l'occasion.

Cette différence s'explique par plusieurs raisons : tout d'abord, le fait que les vendeurs de livres neufs sont mieux déterminés que ceux revendant de l'occasion. En effet, nous l'avons vu plus haut, le circuit du livre neuf est bien plus simple que celui du livre de seconde main ; les différents points de vente de livres neufs sont identifiés, et leurs ventes sont déclarées, donc quantifiées. Pour le livre d'occasion, il est virtuellement impossible d'identifier précisément chaque vendeur, puisque chaque individu est un vendeur potentiel, et donc *a fortiori* de quantifier leurs ventes. De plus, même les vendeurs traditionnels de livres d'occasion, libraires et bouquinistes, enregistrés au Registre du Commerce et des Sociétés, ne sont pas des sources sûres de données, car leurs activités, notamment sur les marchés, ne sont pas formalisées, et pas toujours déclarées¹⁵.

Une autre raison est qu'à la différence des livres neufs, les livres d'occasion ne sont pas soumis à la loi Lang sur le prix unique du livre ; un livre précis sera donc revendu à des prix très divers et il sera donc bien plus difficile, même avec un nombre de ventes donné pour ce livre, d'estimer la valeur qu'il aura dégagée.

Certaines données existent cependant, issues d'estimations réalisées par des organismes d'études. Ainsi, selon une étude Sofinco publiée en juin 2013, 43% des Français déclaraient avoir profité du marché de l'occasion sur l'année 2012. Concernant les produits culturels, au rang desquels se trouvent les livres, 56% des Français en avaient acheté d'occasion plusieurs fois dans l'année, et 53% en avaient vendu d'occasion¹⁶.

¹³ SOLYM, Clément. *E-commerce : paradoxe du livre d'occasion neuf, ou tout comme*. ActuaLitté [en ligne]. 29 septembre 2012. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/e-commerce-paradoxe-du-livre-d-occasion-neuf-ou-tout-comme/36098> (consulté le 20/12/2016)

¹⁴ Cet aspect sera développé dans la partie 1.2.1.2 « Le particulier comme vendeur de livres »

¹⁵ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

¹⁶ SOFINCO. *Les Français et le marché de l'occasion ; une démarche durable en temps de crise*. Enquête [en ligne]. 20 juin 2013. Disponible à l'adresse <https://www.sofinscope.sofinco.fr/les-francais-le-marche-de-loccasion/> (consulté le 20/12/2016)

Une étude de l'organisme d'études économiques Xerfi parue en 2015 et intitulée *La distribution de biens de consommation d'occasion* montre que la France est le pays d'Europe où la pratique de l'achat d'occasion progresse le plus vite¹⁷. Selon la même étude, les produits culturels sont les biens les plus achetés d'occasion, avec un taux de 53%.

On voit donc que, même sans estimation précise en euros, le marché de l'occasion est important en taille et en valeur, d'autant plus que le livre est le deuxième produit culturel le plus revendu, derrière le jeu vidéo et devant la vidéo et la musique¹⁸. Selon le ministère de la Culture, 11% des Français ont ainsi acheté un livre d'occasion en 2015¹⁹, cette proportion restant stable au fil des années puisque qu'elle était de 10% en 2012, 2013 et 2014²⁰.

Vincent Chabault, sociologue à l'université Paris-Descartes et notamment auteur de *Vers la fin des librairies ?*²¹ et *Librairies en ligne*²², estime le marché du livre d'occasion à 800 millions d'euros par an. Selon lui, près d'un livre sur cinq serait vendu de seconde main²³. En effet, le marché total du livre est estimé par l'entreprise GfK à 4 milliards d'euros TTC²⁴.

Plusieurs facteurs expliquent l'augmentation des pratiques d'achat et de revente d'occasion. Tout d'abord, la baisse des moyens dont disposent les acheteurs potentiels, qui les obligent à se tourner vers des biens moins onéreux, comme c'est le cas des livres de seconde main.

Ensuite, l'aspect pratique de la revente de livres ; ceux-ci, qui se sont accumulés dans les greniers et les bibliothèques pendant plusieurs générations, sont devenus encombrants dans une société de plus en plus mobile. Il est plus difficile de les transporter lors des déménagements, et plus difficile de les stocker dans des logements de plus en plus petits. La solution consiste alors à revendre les livres, une fois ceux-ci lus.

Enfin, la montée d'une conscience collective plus portée vers l'économie solidaire et le partage, par opposition à la surproduction et à la surconsommation,

¹⁷ XERFI. *La distribution de biens de consommation d'occasion*. Etude [en ligne]. 12 novembre 2015. Disponible à l'adresse http://www.xerfi.com/presentationetude/La-distribution-de-biens-de-consommation-d-occasion_5DIS72 (consulté le 20/12/2015);

Résumé de l'enquête consulté sur FAUCONNIER, Flore. *E-commerce : le marché de l'occasion se décomplexé*. Journal du Net [en ligne]. 9 décembre 2015. Disponible à l'adresse <http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/1169180-e-commerce-le-marche-de-l-occasion-se-decomplexé-selon-xerfi/> (consulté le 20/12/2015)

¹⁸ FARCHY, Joëlle et JUTANT, Camille. op.cit.

¹⁹ SERVICE DU LIVRE ET DE LA LECTURE, OBSERVATOIRE DE L'ECONOMIE DU LIVRE. *Le secteur du livre : chiffres clés 2014-2015* [en ligne]. 16 mars 2016. Disponible à l'adresse <http://www.culturecommunication.gouv.fr/Politiques-ministerielles/Livre-et-Lecture/Documentation/Publications/Chiffres-cles-du-secteur-du-livre/Chiffres-cle-du-secteur-du-livre-2014-2015> (consulté le 20/12/2015)

²⁰ SERVICE DU LIVRE ET DE LA LECTURE, OBSERVATOIRE DE L'ECONOMIE DU LIVRE. *Le secteur du livre : chiffres clés 2010-2011 à 2013-2014* [en ligne]. 15 mars 2012 au 15 mars 2015. Disponibles à l'adresse <http://www.culturecommunication.gouv.fr/Politiques-ministerielles/Livre-et-Lecture/Documentation/Publications/Chiffres-cles-du-secteur-du-livre> (consulté le 20/12/2015)

²¹ CHABAULT, Vincent. *Vers la fin des librairies ?* La Documentation Française, 2014.

²² CHABAULT Vincent, *Librairies en ligne*. Presses de Sciences Po, 2013.

²³ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

²⁴ SYNDICAT NATIONAL DE L'EDITION. *Chiffres clés de l'édition* [en ligne]. 1 octobre 2014 (mise à jour 5 décembre 2016). Disponible à l'adresse <http://www.sne.fr/enjeux/chiffres-cles/#sne-h-242-ventes-au-detail-et-circuits-de-commercialisation> (consulté le 20/12/2016)

trop individualistes et coûteuses écologiquement. En redistribuant les livres que l'on a fini de lire ou en achetant ceux qui ont déjà été lus par d'autres, on participe d'une certaine manière à la préservation de la planète.

Il est d'ailleurs intéressant de constater que l'argument écologique n'est pas seulement utilisé par les acheteurs : certains libraires d'occasion l'avancent également pour expliquer leur orientation vers le marché de seconde main. En effet, le livre d'occasion est un livre qui se recycle, contrairement à beaucoup de livres neufs dont les retours sont massivement pilonnés²⁵.

1.2 INTERNET A RÉVOLUTIONNÉ LE MARCHÉ DU LIVRE

Selon la Fédération e-commerce et vente à distance (Fevad), en 2008, les Français avaient dépensé près de 20 milliards d'euros en achats sur Internet, tous biens confondus²⁶. Sur l'année 2015, le total des achats s'élevait à 64,9 milliards d'euros, et la Fevad prévoit qu'il pourrait atteindre les 70 milliards pour 2016²⁷. Le total des achats augmente tous les ans, de même que le nombre de personnes qui achètent en ligne, évalué par la société de mesure d'audience Médiamétrie à 36 millions²⁸.

Le classement des sites Internet les plus visités par les Français en octobre 2016 fait apparaître Amazon à la huitième place, avec plus de 1.6 million de visiteurs uniques par jour. D'autres sites de vente en ligne proposant entre autres des livres apparaissent en bonne position : Leboncoin (6^e), Cdiscount (14^e), eBay (30^e) et Fnac (22^e) reçoivent tous au moins 700 000 visiteurs uniques chaque jour²⁹.

Enfin, d'après la Fevad, 52% des personnes achetant en ligne en 2016 achèteraient des produits culturels, au nombre desquels on trouve les livres³⁰.

Internet est donc devenu un acteur majeur de la vente, qui a changé les pratiques existant il y a encore une vingtaine d'années. Le livre, et particulièrement le livre d'occasion, n'a pas été épargné par ces bouleversements.

1.2.1 Une multiplication des acteurs

Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'arrivée d'Internet a favorisé l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché de la vente du livre, et la diversification des modes de vente pour les acteurs existant auparavant. Cette diversité, décrite par Vincent Chabault dans son ouvrage *Les librairies en ligne*³¹,

²⁵ Entretien avec Fabien Charreton, Libraire Terre des Livres, 30 août 2016

²⁶ NORMAND, Clarisse. *Les achats en ligne progressent encore*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 janvier 2009. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-achats-en-ligne-progressent-encore> (consulté le 20/12/2016)

²⁷ NORMAND, Clarisse. *Les ventes en ligne devraient atteindre 70 milliards d'euros en 2016*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 janvier 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-ventes-en-ligne-devraient-atteindre-70-milliards-deuros-en-2016> (consulté le 20/12/2016)

²⁸ Ibid.

²⁹ MEDIAMETRIE. *Audience Internet ordinateur en France en octobre 2016* [en ligne]. 29 novembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.mediametrie.fr/internet/communiqués/audience-internet-ordinateur-en-france-en-octobre-2016.php?id=1571> (consulté le 20/12/2016)

³⁰ NORMAND, Clarisse. *Les ventes en ligne devraient atteindre 70 milliards d'euros en 2016*. Op.cit.

³¹ CHABAULT Vincent, *Librairies en ligne*. Op.cit.

se divise selon plusieurs axes : entre *pure players*, c'est-à-dire libraires uniquement présents en ligne, et professionnels dont la présence en ligne est une extension de leur boutique physique ; entre professionnels disposant de leur site propre et ceux qui se portent sur des plateformes de vente, ou *marketplaces* ; ou encore entre particuliers et professionnels.

1.2.1.1 Les plateformes de vente, ou marketplaces

On constate que les ventes de livres en ligne se concentrent principalement sur trois acteurs : Amazon, Fnac et Priceminister. Sans pour autant disposer de chiffres précis, les ordres de grandeur évoqués par les différents libraires et vendeurs professionnels qui y sont inscrits se situent même entre 60 et 70% pour Amazon, la Fnac puis Priceminister se situant aux alentours de 10%.

Ces trois acteurs sont des plateformes de vente en ligne, ou *marketplaces*, c'est-à-dire des opérateurs qui agrègent les offres de plusieurs vendeurs, leur offrant une visibilité accrue, moyennant le paiement par ces derniers d'un abonnement et d'un pourcentage de leurs ventes.

La première d'entre elles, Amazon, a été lancée aux Etats-Unis le 16 juillet 1995, et en France le 31 août 2000. L'entreprise s'est dès le départ spécialisée dans la vente de livres en ligne et, grâce à un important travail de référencement en amont de son lancement l'ayant conduite à disposer d'une impressionnante base de données, est rapidement devenue le plus gros vendeur de livres en ligne³². Par des opérations de rachat d'autres sites de vente en ligne, tel que Bookpages et Telebook en 1998³³, et de la *marketplace* concurrente spécialisée en livres anciens et d'occasion Abebooks en 2008³⁴, Amazon a conforté cette position dominante.

Parmi ses principaux concurrents en France, on compte tout d'abord les *pure players* Priceminister, entreprise française créée en août 2000 et rachetée par le japonais Rakuten en 2010, et eBay, fondé en 1997. On trouve également la Fnac, enseigne physique qui a inauguré sa plateforme de vente en 2009 sur son site Internet, sur laquelle elle propose ses produits neufs ainsi que des produits neufs et d'occasion de vendeurs professionnels et particuliers, et qui constitue le deuxième vendeur de livres en ligne en France³⁵.

- Des conditions d'accès similaires

Ces *marketplaces* rassemblent les offres de différents vendeurs, parfois même à côté de l'offre qu'elles proposent elles-mêmes : Amazon et la Fnac sont ainsi également vendeuses de livres neufs et d'occasion, et font ainsi concurrence à leurs propres clients. Elles garantissent par-là à ces vendeurs l'accès à un marché mondial. Les conditions imposées par chacune sont relativement similaires, à la différence que pour certaines, un seul abonnement permet au vendeur de proposer

³² CHABAULT, Vincent. *Les librairies en ligne*. Op. cit.

³³ Devenus respectivement par la suite Amazon Royaume-Uni et Amazon Allemagne. Source : AMAZON. *Amazon.com acquires three leading Internet companies*. Communiqué de presse [en ligne]. 27 avril 1998. Disponible à l'adresse <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-newsArticle&ID=233853&highlight=> (consulté le 20/12/2016)

³⁴ AMAZON. *Amazon.com acquires AbeBooks*. Communiqué de presse [en ligne]. 1 décembre 2008. Disponible à l'adresse <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=176060&p=irol-newsArticle&ID=1231146&highlight=> (consulté le 20/12/2016)

³⁵ SYNDICAT NATIONAL DE L'EDITION. *Les circuits de vente* [en ligne]. 9 juillet 2014. Disponible à l'adresse http://www.sne.fr/etre_editeur/les-circuits-de-vente/ (consulté le 20/12/2006)

ses livres dans le monde entier, tandis que d'autres possèdent plusieurs plateformes régionalisées nécessitant la souscription de plusieurs abonnements.

Ainsi, Amazon dispose de plateformes différentes selon les régions du monde, dont cinq uniquement en Europe: Amazon Royaume-Uni, Amazon France, Amazon Allemagne, Amazon Espagne et Amazon Italie. De la même manière, eBay dispose également de plateformes différenciées dans ces cinq pays.

Chacune de ces plateformes ouvre l'accès à un marché différent pour le vendeur, et le choix de laquelle utiliser dépend de la zone d'influence dont il veut disposer. Il va de soi que les plateformes américaines d'Amazon et eBay constituent un énorme potentiel de revenus puisqu'elles permettent aux vendeurs de toucher non seulement la clientèle américaine, mais également celle du monde entier, et les conditions d'accès à ce marché sont par conséquent plus onéreuses que pour l'Europe.

Ainsi, si l'on prend l'exemple d'Amazon, des tarifs différents sont imposés selon que l'on souhaite vendre sur Amazon États-Unis d'une part, ou sur les autres plateformes d'autre part. Pour proposer ses livres sur Amazon États-Unis, le libraire professionnel doit verser 49 dollars mensuels, auxquels s'ajoute un taux fixe sur les ventes de 18% du prix de vente TTC + 1,30 dollar.

A côté de cela, un vendeur qui s'inscrit sur Amazon France n'a pas à repayer pour avoir accès aux quatre autres plateformes européennes d'Amazon, et l'abonnement est plus réduit : 39 euros par mois et une commission à la vente de 15% du prix HT des livres vendus + 45 centimes. Ce taux a d'ailleurs augmenté, puisqu'il était de 10,44% avant 2013³⁶.

Un tel taux rend peu rentable le fait pour un libraire de proposer un livre à un prix dérisoire. Si l'on considère par exemple la vente d'un livre à un euro, 60 centimes sont prélevés par Amazon, ce qui entame sérieusement la marge dégagée par le libraire, d'autant plus que les coûts de transports réels des livres du professionnel au client sont souvent supérieurs à ceux que reverse la plateforme aux vendeurs³⁷.

Il faut considérer, lorsque l'on veut se porter sur plusieurs plateformes géographiques d'une même *marketplace* comme c'est le cas pour Amazon ou eBay, que le public visé aura dans une très grande majorité tendance à acheter des livres écrits dans sa propre langue, pour des raisons évidentes. Ainsi, si un libraire ne propose que des livres en langue française, peu importe qu'il soit présent sur plusieurs plateformes Amazon, il réalisera la plus grosse partie de ses ventes sur Amazon France.

De fait, les libraires et entreprises présents sur Internet que nous avons pu interroger ont affirmé vendre quasi-exclusivement en France ou dans les pays francophones, les transactions effectuées auprès de clients non-francophones à l'étranger restant très marginales voire anecdotiques.

On constate que pour la France, les conditions tarifaires des deux autres grandes *marketplaces* sont équivalentes à celles d'Amazon. Un libraire professionnel souhaitant vendre ses livres sur Priceminister via un compte classique devra s'acquitter d'un abonnement mensuel de 39 euros et une

³⁶ CHABAULT, Vincent. *Les librairies en ligne*. Op. cit.

³⁷ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

commission de 15% HT sera prélevée par la plateforme sur ses ventes³⁸. Pour vendre sur la Fnac, l'abonnement est de 39,90 euros par mois³⁹ et la commission se situe entre 10 et 14% HT⁴⁰, selon le prix de vente des livres.

- L'importance de la base de données

Un autre critère de choix entre les différentes *marketplaces* concerne la qualité de leur base de données. En effet, quand un vendeur souhaite placer un livre en ligne, deux options lui sont ouvertes : il peut soit créer la fiche du livre en renseignant les différentes informations qui seront utiles à l'acheteur pour effectuer le choix de son livre (titre, auteur, édition, nombre de pages, et ainsi de suite), soit opérer par *matching*. Selon cette deuxième option, systématiquement utilisée, le vendeur qui souhaite placer des livres sur la *marketplace* cherche leurs fiches déjà existantes à l'aide de l'ISBN ou en scannant leurs codes-barres, de façon à gagner du temps et à bénéficier de renseignements plus complets.

Il est donc essentiel pour une *marketplace* de disposer de la base de données la plus complète possible en termes de fiches, car cela implique que les vendeurs potentiels pourront y proposer statistiquement plus d'articles. Amazon se démarque pour cela de sa concurrence, en présentant une base tellement riche qu'elle représentait déjà en 2008, dans l'esprit des particuliers, la première base de données exhaustive de livres en France⁴¹. On y trouve donc des fiches de livres qui n'existent pas chez ses concurrents, ce qui ne rend possible leur vente que sur cette *marketplace*.

Amazon a également créé une alternative à la recherche par ISBN en développant un système d'ASIN (Amazon Standard Identification Number). Les ASIN sont un code d'identification des articles comportant une combinaison de 10 chiffres et lettres⁴². Pour les livres, ils correspondent à l'ISBN lorsque celui-ci existe, mais leur valeur ajoutée apparaît lorsque les livres vendus ont été édités avant 1972, date à laquelle les premiers ISBN ont été mis en place. Un système équivalent n'existant pas pour les autres plateformes de vente, les fiches de ces livres sont plus facilement accessibles et standardisées sur Amazon, il est donc plus aisé d'y vendre ces livres.

Le référencement sous forme de base de données d'articles n'est d'ailleurs pas une constante des sites de vente en ligne. Amazon, Fnac et Priceminister sont les seules qui possèdent de telles bases de données. A l'inverse, pour des sites comme eBay ou Le Bon Coin, chaque vendeur référence son produit comme il le souhaite, ce qui rend plus difficile la comparaison d'articles identiques proposés par des vendeurs différents⁴³.

³⁸ Site Internet de Priceminister. *Grille tarifaire PRO* [en ligne]. Disponible à l'adresse http://www.priceminister.com/help/is_fee_structure_pro/popup/truc (consulté le 20/12/2016)

³⁹ Site de Fnac Marketplace. *Devenir vendeur professionnel*. Disponible à l'adresse http://selfservice.fnac.com/selfservice_FR/template.do?sessionId=0384C34D777CEF7E195001CF3D6B0ABC?id=8773 (consulté le 20/12/2016)

⁴⁰ Site de Fnac Marketplace. *Les commissions*. Disponible à l'adresse http://selfservice.fnac.com/selfservice_FR/template.do?id=8798 (consulté le 20/12/2016)

⁴¹ COMMISSION ALIRE-SLF. *Accueillir le numérique ? Une mutation pour la librairie et le commerce du livre*. Les Cahiers de la librairie, hors série, juin 2008.

⁴² Site d'Amazon France. *EAN, UPC, ISBN, et ASIN, qu'est-ce que c'est ?* Disponible à l'adresse <https://www.amazon.fr/gp/seller/asin-upc-isbn-info.html> (consulté le 20/12/2016)

⁴³ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

- La qualité du service et du référencement

Un autre facteur expliquant le succès d'Amazon auprès des clients et des professionnels, et qui est souvent mentionné par les libraires et vendeurs de livres en ligne, est la qualité de son service. Amazon suspend fréquemment des vendeurs ayant reçu des notes trop basses ou des commentaires trop négatifs, et ce sans avertissement préalable. Cela oblige les vendeurs à maintenir un niveau optimal de qualité et de rapidité de leurs expéditions, d'autant plus qu'ils savent qu'une suspension de leur compte Amazon les amputerait d'une grande partie de leurs revenus⁴⁴.

Les acheteurs de livres sur Amazon savent donc que leurs commandes leur parviendront rapidement et qu'ils sont susceptibles de trouver plus de livres qu'ailleurs.

En contrepartie, les services rendus au vendeur par rapport aux questions ou aux problèmes rencontrés par ces derniers y sont également plus rapides et plus efficaces que sur les autres *marketplaces*.

Que ce soit le leader Amazon ou l'un de ses concurrents, la présence sur une plateforme est une nécessité pour un libraire indépendant s'il souhaite survivre. L'évolution des pratiques d'achat des consommateurs oblige les libraires à bénéficier de cette visibilité en ligne, et beaucoup s'y résolvent à contrecœur⁴⁵.

Même le fait de disposer d'un site internet en propre n'est plus suffisant pour continuer à vendre. Car si l'offre que ces plateformes proposent et agrègent, ainsi que les prix auxquels les livres y sont proposés expliquent en partie les ventes très supérieures réalisées sur les *marketplaces*, une autre explication est à chercher au niveau de leur référencement dans les moteurs de recherche.

« Quand vous faites une recherche de titres sur Google, vous ne voyez quasiment plus apparaître de libraires indépendants. Il y a 10 ans, quand Internet a commencé, les grands libraires qui s'y sont mis apparaissaient dans les requêtes. Maintenant, ce n'est plus le cas du tout. »⁴⁶

Ce raisonnement est également valable pour les moteurs de recherche dédiés aux livres, qui comparent les prix des vendeurs indépendants les plus importants et de ceux présents sur les *marketplaces*, mais pas ceux des sites internet des petites librairies. De plus, l'un des principaux moteurs de recherche, Bookfinder, appartenant à Abebooks, qui a par la suite été racheté par Amazon, on peut raisonnablement imaginer que les livres proposés sur cette dernière plateforme y figurent en position favorable.

On observe également que les plateformes de vente en ligne ont une stratégie très active de sollicitation des libraires et des professionnels. Ce sont en effet souvent elles qui contactent les libraires et les autres vendeurs professionnels en leur proposant des offres promotionnelles, notamment des mois de gratuité.

Cependant, les libraires professionnels sont extrêmement réticents à se placer sur une *marketplace*, et notamment sur Amazon :

⁴⁴ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

⁴⁵ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

⁴⁶ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

« Amazon, je trouve que pour un bouquiniste ça la fout un peu mal de bosser avec eux, vu leur position. »⁴⁷

« J'ai reçu une proposition d'Abebooks, mais je sais qu'Abebooks c'est Amazon donc je refuse. »⁴⁸

« Je ne suis pas sur Amazon, surtout pas. Je préfère faire 20% de réduction à mes clients pour les fidéliser quand ils viennent en boutique. »⁴⁹

Amazon est perçu par une grande partie de la profession comme étant responsable de la mauvaise santé des librairies : « Amazon nous fait beaucoup de tort. Beaucoup de tort à la librairie en général », déclare ainsi un bouquiniste des quais de Seine. Un autre affirme que les libraires qui se portent sur Amazon aident ce dernier à scier la branche sur laquelle ils sont assis.

Les libraires déplorent en particulier les cadeaux fiscaux consentis par l'Etat à Amazon, tandis qu'eux-mêmes ne bénéficient d'aucune aide en tant que professionnels indépendants du marché de l'occasion. Alors qu'ils savent devoir passer par Amazon pour survivre, ils subissent des conditions d'utilisations sévères et parfois abusives. Cela a par exemple été le cas en 2010, quand Amazon a interdit aux libraires utilisant ses services de vendre leurs produits moins cher sur d'autres sites internet⁵⁰.

1.2.1.2 Le particulier comme vendeur de livres : l'« ubérisation » du marché

Le particulier possédant des livres a toujours eu l'occasion de s'en défaire et d'en retirer un bénéfice. Traditionnellement, il propose les livres dont il n'a plus l'utilité à des libraires d'occasion, qui les estiment et lui proposent un prix. S'il y a accord sur celui-ci, les livres sont vendus. Cela peut concerner des ventes ponctuelles de quelques unités, mais également des bibliothèques complètes, soit à l'occasion d'un déménagement, soit du décès de personnes proches dont on ne peut pas garder les livres.

Les échanges marchands de livres de particulier à particulier existaient aussi, notamment dans le contexte de vide-greniers, mais ces marchés restaient très marginaux, pour ne pas dire anecdotiques, les professionnels constituant les pourvoyeurs quasi-exclusifs de livres d'occasion.

L'apparition d'Internet a changé cette dynamique, les particuliers y ayant vu un moyen de supprimer l'intermédiaire du vendeur professionnel. Dans un contexte de difficultés économiques découlant notamment de la crise de 2008, la vente de ses livres constitue une autre source de revenus, générant plus de bénéfices que la revente aux libraires.

⁴⁷ Entretien avec Markus Leicht, Librairie Temps-Livres, 20 septembre 2016

⁴⁸ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

⁴⁹ Entretien avec Librairie Les Trésors de Nad, 2 septembre 2016

⁵⁰ HUGUENY, Hervé. *Des libraires contestent de nouvelles conditions imposées par Amazon*. Livres Hebdo [en ligne]. 9 juin 2010. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/des-libraires-contestent-de-nouvelles-conditions-imposees-par-amazon> (consulté le 20/12/2016)

Parallèlement à cela, le développement du statut d'autoentrepreneur, créé par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008⁵¹ et permettant à des particuliers de cumuler plusieurs activités pour leur compte de façon simplifiée administrativement, a fait apparaître une nouvelle catégorie de particuliers vendeurs, dans tous les domaines de l'économie.

« Du jour au lendemain, toute la France est devenue libraire d'occasion. »⁵²

Vincent Chabault parle ainsi de « démocratisation de l'occasion rendue possible par les outils numériques »⁵³, tandis que de nombreux libraires « considèrent qu'ils ont été la première profession à être ubérisée »⁵⁴.

Ces particuliers, dont le nombre a fortement augmenté au fil des ans jusqu'à atteindre près d'un million de personnes en 2014⁵⁵, font concurrence à des professionnels exerçant la même activité, sans supporter les mêmes contraintes que ces derniers. Mettre en vente ses livres demande au particulier peu de dépenses d'énergie et de connaissances. Il est facile de reprendre, par *matching*, la fiche d'un ouvrage, même ancien, rédigée par un libraire, et de proposer son livre moins cher que celui de ce dernier.

La concurrence que les particuliers livrent aux libraires professionnels en ligne est amplifiée par les conditions préférentielles dont ils bénéficient sur les plateformes de vente. Ainsi, pour placer ses produits en vente sur des *marketplaces*, un particulier n'a pas besoin de payer d'abonnement mensuel, mais doit simplement s'acquitter de la commission prélevée par la plateforme sur les produits.

« De plus en plus de particuliers se sont transformés en professionnels non déclarés. Ils ne paient ni taxes, n'ont pas de local à louer, ni charges sociales. Ils arrivent en premier sur les vide-greniers et raflent toutes les pièces intéressantes. »⁵⁶

Des mécanismes sont néanmoins mis en place pour contrôler que les particuliers ne concurrencent pas les professionnels en termes de nombre de ventes ou de chiffre d'affaires. Ainsi, Amazon limite les comptes de particuliers exonérés de droits d'abonnement à 34 ventes par mois⁵⁷, tandis que la Fnac impose un plafond de 2000 euros de revenus pendant trois mois consécutifs.⁵⁸

⁵¹ REPUBLIQUE FRANCAISE. *Loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie* [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000019283050> (consulté le 20/12/2016)

⁵² Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

⁵³ BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Libération [en ligne]. 10 septembre 2016. Disponible à l'adresse http://next.liberation.fr/livres/2016/09/10/de-l-occasion-au-troc-les-mille-et-une-vies-du-livre_1491085 (consulté le 20/12/2016)

⁵⁴ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

⁵⁵ MENASCE, David, *La France du Bon Coin*. Etude de l'Institut de l'Entreprise [en ligne]. Septembre 2015. Disponible à l'adresse http://www.institut-entreprise.fr/sites/default/files/la_france_du_bon_coin.pdf (consulté le 20/12/2016)

⁵⁶ Entretien avec Markus Leicht, Librairie Temps-Livres, 20 septembre 2016

⁵⁷ Site d'Amazon France. *Vendez sur Amazon*. Disponible à l'adresse https://services.amazon.fr/services/vendre-sur-internet/comment-ca-marche-basic.html/ref=FR_SOA_pro_learn1_basic (consulté le 20/12/2016)

⁵⁸ Site de Fnac Marketplace. *Conditions générales de la marketplace Fnac.com*. Disponible à l'adresse <http://www.fnac.com/Help/cgv-fnac-marketplace> (consulté le 20/12/2016)

Cependant, beaucoup de particuliers contournent ces limites en prenant un prête-nom, un autre compte ou en changeant de site de vente. Certains arrivent même à dégager un plus grand chiffre d'affaires que les petites librairies indépendantes, sans supporter aucun frais⁵⁹.

Des jugements récents ont rappelé que le fait pour un particulier de se livrer de façon habituelle à de l'achat-vente de livres sans s'enregistrer comme commerçant était passible de sanctions pénales⁶⁰. On peut néanmoins s'interroger sur la faculté des pouvoirs publics à contrôler de telles dérives, ainsi que sur la volonté des *marketplaces* de coopérer avec eux.

1.2.1.3 De nouveaux acteurs présents uniquement en ligne

La possibilité d'acheter et de revendre plus facilement en ligne n'a pas attiré que des particuliers. Des entreprises d'achat-vente de livres se sont ainsi créées pour profiter de ce marché en expansion. Ces entreprises, rattachées à la convention collective de la librairie, ne sont pas pour autant des libraires *stricto sensu* :

« Je ne ferais pas l'insulte à un libraire de m'appeler "libraire". Je n'apporte pas le conseil, j'estime qu'un libraire est capable de conseiller un livre. Quand on arrive sur Internet, on n'est plus du tout dans le métier de libraire. On est gestionnaire de flux. »⁶¹

Ces entreprises, présentes uniquement en ligne, comptent parmi les meilleurs vendeurs sur les *marketplaces*. Si l'on excepte Chapitre.com, créé en 1997 par le groupe de librairies Chapitre et qui a survécu à la disparition des établissements physiques du groupe en 2013, les six plus gros vendeurs de livres sur Amazon France, selon une étude réalisée par le site Web Retailer en février et mars 2016, appartenaient tous à cette catégorie⁶².

L'estimation du nombre de ventes de chaque vendeur sur Amazon a été réalisée pour cette étude en se basant sur le nombre de commentaires et de notes laissés par les acheteurs. Le principe est qu'un acheteur sur quinze en moyenne donne une appréciation au vendeur sur une *marketplace*, et l'estimation des ventes est donc obtenue en multipliant par 15 le nombre d'avis.

Nous reprenons dans le tableau ci-dessous le système de classement et la place des vendeurs de livres par rapport au classement général des vendeurs mentionnés par l'étude. Celle-ci comptabilise le nombre d'avis reçus lors des 12 mois précédant sa publication, au printemps 2016. Afin d'apprécier l'évolution de l'activité de ces vendeurs, nous avons également choisi d'effectuer une estimation des ventes des 365 derniers jours, via une consultation des pages vendeurs, au 19 décembre 2016.

Classement	Nom du vendeur	Avis sur les	Ventes estimées	Ventes estimées
------------	----------------	--------------	-----------------	-----------------

⁵⁹ Entretien avec Markus Leicht, Librairie Temps-Livres, 20 septembre 2016

⁶⁰ COUR DE CASSATION, CHAMBRE CRIMINELLE. *Pourvoi n°15-81478*, audience du 30 mars 2016 [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000032350156&fastReqId=1388950014&fastPos=1> (consulté le 20/12/2016)

⁶¹ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

⁶² GELDMAN, Andy. *The world's top Amazon marketplaces sellers*. Web Retailer [en ligne]. 14 mars 2016. Disponible à l'adresse <http://www.webretailer.com/lean-commerce/top-amazon-marketplace-sellers/?#/> (consulté le 20/12/2016)



Amazon France		12 derniers mois (19/12/2016)	sur les 12 derniers mois (19/12/2016)	sur les 12 derniers mois (printemps 2016)
1	Momox fr	192 015	2 880 225	2 734 365
3	RecycLivre	49 491	742 365	563 850
10	Better World Books	9 704	145 560	191 535
21	World of Books	12 844	192 660	150 570
28	Better World Books Fr	6 628	99 420	132 435
32	Chapitre.com	6 106	91 520	118 635
71	Ammareal	6 954	104 310	69 165

Il est important de garder en tête que ces chiffres ne sont pas des indicateurs exacts, simplement des estimations, et qu'ils ne concernent que les ventes sur Amazon France, mais ils permettent néanmoins d'obtenir un ordre d'idée de la santé de ces entreprises, et notamment de l'évolution de leurs ventes. On constate ainsi que mis à part Chapitre.com et les deux entités de Better World Books, tous ces vendeurs enregistrent de fortes croissances des ventes.

Le leader sur le marché français, et dont les ventes ne cessent d'augmenter au point qu'il a cette année dépassé World of Books comme le plus gros vendeur mondial de livres sur Amazon, toutes *marketplaces* confondues⁶³, est Momox. Fondée en 2006, cette entreprise allemande est spécialisée dans le rachat de livres, qu'elle a élargi par la suite à d'autres biens culturels, auprès des particuliers⁶⁴.

Ces derniers, quand ils souhaitent se débarrasser de livres, ont simplement à rechercher la fiche de ceux-ci sur le site Internet de Momox pour connaître le prix auquel l'entreprise les reprendra et à les envoyer, le transport étant pris en charge financièrement par Momox.

Ce système d'achats massifs permet à l'entreprise de disposer d'une offre pléthorique qu'elle peut écouler à bas coût, tout en éliminant la concurrence potentielle des particuliers qui lui revendent leurs livres, expliquant sa croissance fulgurante de l'entreprise : elle a ainsi réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 120 millions d'euros, pour une croissance de 50% sur cet exercice⁶⁵.

Better World Books est une entreprise américaine créée en 2002 et dont le principe consiste à collecter des livres donnés gratuitement par les particuliers ou les entreprises pour les revendre ensuite. Les livres sont collectés en très grandes quantités auprès de 2 300 campus universitaires et 3 000 bibliothèques⁶⁶, et transportés à la charge de Better World Books, pour être ensuite stockés et

⁶³ Ibid., Section « Top 1000 Amazon Sellers », chiffres actualisés au 19 décembre 2016

⁶⁴ Momox, *E-commerce : Momox rachète les livres usagés via l'internet*. Business Wire, Communiqué de presse [en ligne]. 15 septembre 2011. Disponible à l'adresse <http://www.businesswire.com/news/home/20110915005678/fr/p> (consulté le 20/12/2016)

⁶⁵ SOLYM, Clément. *Momox : l'Allemand qui rachète les livres de toute l'Europe*. ActuaLitté [en ligne]. 14 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/momox-l-allemand-qui-rachete-les-livres-de-toute-l-europe/62978> (consulté le 20/12/2016)

⁶⁶ Site de Better World Books. *Overview : the online bookstore with a soul*. Disponible à l'adresse <http://www.betterworldbooks.com/info.aspx> (consulté le 20/12/2016)

revendus en ligne sur les *marketplaces*⁶⁷. Les fournisseurs de livres de l'entreprise reçoivent un pourcentage sur les ventes des livres qu'elles ont donnés⁶⁸. Le succès rencontré par l'entreprise l'a conduite à s'implanter en 2008 en Ecosse⁶⁹, les deux entités se faisant concurrence sur les plateformes de vente.

Le modèle économique de Better World Books a été repris par deux entreprises françaises : RecycLivre et Ammareal.

RecycLivre a été fondée en 2008 par David Lorrain. Elle propose aux particuliers, aux institutions, associations et entreprises de les débarrasser gratuitement de leurs livres en surplus pour les revendre ensuite. Les livres sont collectés dans différentes villes de France (aujourd'hui au nombre de sept), puis centralisés chez une entreprise partenaire en attendant d'être revendus.

Depuis sa création, elle aurait collecté environ 2 millions de livres et en aurait vendu 1,5 million⁷⁰. Enregistrant une croissance de 30 à 40% par an⁷¹, l'entreprise a également organisé des événements de collecte en masse, comme les RecycLivre Days des 10 et 11 septembre 2016, au cours desquels l'entreprise a récolté 16 000 livres à Paris⁷².

Ammareal est une entreprise fondée par Renan Ayrault en octobre 2013. Basée à Grégny, en Essonne, elle collecte les livres désherbés par les bibliothèques et ceux que les associations caritatives n'arrivent pas à écouler. Après centralisation et catalogage, elle revend ces livres sur Internet.

En constante augmentation comme RecycLivre, Ammareal diffère cependant dans son fonctionnement au sens où elle acquiert principalement ses ouvrages auprès de bibliothèques et d'associations, tandis que RecycLivre collecte principalement auprès des particuliers, même si elle compte également des associations parmi ces fournisseurs⁷³.

Puisque Better World Books, RecycLivre et Ammareal s'approvisionnent gratuitement en livres, ceux-ci leur étant cédés à titre gracieux, la marge que ces entreprises réalisent sur la revente est considérable. Cependant, les trois entités reversent une large partie de leur chiffre d'affaires à diverses associations assumant une mission sociale et solidaire clairement revendiquée. Ces caractéristiques seront développées plus loin.

Enfin, World of Books est une entreprise britannique fondée en 2002, qui rachète les surplus de livres invendus auprès de 3 700 associations caritatives au Royaume-Uni pour les revendre également en ligne. Ils traitent ainsi plus de 25 000 tonnes de livres par an⁷⁴.

⁶⁷ Ibid.

⁶⁸ SOLYM, Clément. *Ecosse : Better World Books, libraire en ligne oeuvrant pour l'alphabétisation*. ActuaLitté [en ligne]. 22 octobre 2008. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/ecosse-better-world-books-libraire-en-ligne-oeuvrant-pour-l-alphabetisation/5349> (consulté le 20/12/2016)

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Op.cit.

⁷¹ Entretien avec David Lorrain, entreprise RecycLivre, 25 octobre 2016

⁷² LACOUR, Cécilia. *Les Français sont invités à recycler leurs livres*. Livres Hebdo [en ligne]. 18 novembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-francais-sont-invites-recycler-leurs-livres> (consulté le 20/12/2016)

⁷³ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

⁷⁴ Blue and Green Tomorrow. *World of Books – The recycling company saving 25,000 tonnes of books from landfill each year* [en ligne]. 30 novembre 2016. Disponible à l'adresse

Ces nouveaux acteurs font concurrence aux libraires professionnels en acquérant un nombre de livres bien supérieur à ces derniers et en les revendant moins cher du fait de leur moindre coût d'acquisition et de leur statut de *pure player*, qui a pour conséquence qu'ils ne supportent pas de loyer commercial (même s'ils doivent quand même assumer des coûts de stockage des ouvrages).

Si les chiffres présentés par le tableau ci-dessus ne concernent que la plateforme Amazon France, ces entreprises sont présentes sur plusieurs *marketplaces* afin d'optimiser les probabilités de vente.

Ainsi, World of Books vend des livres sur son propre site, sur Amazon, Abebooks et eBay⁷⁵. RecycLivre dispose également d'un site en propre et vend sur Amazon, la Fnac et Priceminister⁷⁶. Ammareal est uniquement présent sur les *marketplaces* Amazon (en Europe et aux Etats-Unis), eBay (Europe et Etats-Unis), la Fnac, Priceminister et Cdiscount⁷⁷. Enfin, Better World Books est présent sur Amazon, Abebooks, eBay, et a également ouvert, en plus de son site Internet, un magasin physique à Goshen, dans l'Indiana, en 2013.

1.2.2 Un accès au livre facilité

L'utilisation d'Internet comme moyen d'achat et de vente a amélioré les possibilités d'accès au livre pour les clients, et celles de toucher une clientèle pour les vendeurs.

Pour une librairie présente dans une ville, qui ne visait potentiellement que les habitants de cette ville ou les touristes, la vente de livres sur Internet permet de toucher un public beaucoup large, qui n'a plus besoin de se déplacer pour trouver un livre.

Ce changement s'applique au livre neuf comme au livre d'occasion, mais il est plus significatif pour l'occasion, pour la raison que les libraires de neuf sont clairement identifiés et que le client sait déjà globalement les livres qu'il va y trouver, en fonction de l'orientation de la librairie ou de sa taille.

Chez un libraire d'occasion, le client n'est pas sûr de trouver ce qu'il cherche lorsqu'il se déplace, et prend le risque de revenir bredouille. Cette perte de temps et d'énergie est évitée lorsque l'on cherche un ouvrage spécialisé ou peu courant, que l'on est sûr de trouver en quelques minutes à des prix compétitifs, chez un libraire en ligne français ou étranger.

De cette manière, la vente en ligne ne permet pas seulement de toucher des clients potentiels éloignés dans son pays, mais elle a également brisé les frontières entre les différents pays. Le marché est à présent mondialisé, ce qui multiplie le potentiel de vente.

La vente par Internet présente aussi, par rapport à la vente en boutique, l'avantage de ne pas être soumise à des horaires d'ouverture des magasins. C'est

<http://blueandgreentomorrow.com/features/world-books-recycling-company-saving-25000-tonnes-books-landfill-year/> (consulté le 20/12/2016)

⁷⁵ Site de World of Books. *About us*. Disponible à l'adresse <https://www.worldofbooks.com/about-us> (consulté le 20/12/2016)

⁷⁶ Entretien avec David Lorrain, entreprise RecycLivre, 25 octobre 2016

⁷⁷ Entretien Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

une contrainte en moins pour l'acheteur, mais également pour le vendeur, qui peut effectuer des ventes même lorsque sa boutique est fermée. Ce facteur, combiné à la mondialisation du marché, lui offre même le potentiel de vendre la nuit dans des pays situés à l'autre bout de la planète.

Cela permet aussi au libraire présent en ligne de mieux organiser son temps. Il peut décider de fermer boutique pour partir en vacances pendant une ou deux semaines en laissant à une connaissance le soin de réceptionner les commandes et d'envoyer les livres, à l'opposé d'un bouquiniste sur les quais de Seine qui est obligé contractuellement d'être présent un certain nombre de jours dans la semaine, ou même d'un libraire uniquement présent physiquement dont la porte fermée enverrait un mauvais signal aux acheteurs potentiels.

1.2.3 Une baisse de la cote des livres

La prise d'assaut du marché du livre d'occasion par les particuliers a modifié le système de formation des prix. A la différence des libraires professionnels qui supportent diverses charges liées à leur local, à leur activité de commerçant et au métier de libraire lui-même, l'argent dégagé par les particuliers au moment de la vente de leurs livres représente de la trésorerie nette.

Bien sûr, les livres revendus par les individus ont été achetés à un moment donné, et ont donc occasionné une dépense, mais celle-ci est d'une part amortie par la lecture-même du livre, et elle peut d'autre part avoir eu lieu bien avant la revente, si bien que le calcul de la différence n'a pas lieu de s'effectuer.

N'oublions pas non plus qu'une partie des livres vendus en ligne par des particuliers n'a pas été achetée par eux, mais plutôt reçue en don ou en héritage.

Pour les livres acquis de cette dernière façon en particulier, la valeur réelle de l'ouvrage n'est pas le facteur le plus important au moment de la mise en vente. Ce sont des livres dont on souhaite se débarrasser et le vendeur en fixera le prix précisément dans cette optique, et non celle de réaliser un profit optimal ou d'être estimé en tant que connaisseur.

Il arrive donc qu'un livre dont la cote auprès des professionnels soit, par exemple, de 150 ou 200 euros soit mis en vente sur une *marketplace* au prix de 15 euros par un particulier car ce dernier souhaite seulement le vendre le plus vite possible.

Si cet exemplaire est rapidement vendu, cette occurrence individuelle d'un prix largement inférieur ne modifiera pas la cote du livre, puisque tous les exemplaires restants seront toujours proposés à 150 ou 200 euros.

En revanche, quand un particulier met en vente un livre meilleur marché qu'un libraire, mais avec un écart moins important, la dynamique est différente. Le système mis en place sur les *marketplaces* permet à un vendeur de recevoir des alertes lorsqu'un produit identique au sien est vendu moins cher par quelqu'un d'autre. Le vendeur s'adapte alors, puisque l'ajustement est minime, et par un jeu de glissement progressif, la cote des livres diminue progressivement.

Ce changement s'effectue au désavantage des libraires traditionnels, qui ne sont pas aussi libres d'ajuster leurs prix, comme nous l'expliquons plus bas. Cependant, il faut noter que le glissement du prix des livres vers le bas, de même que la faculté de pouvoir comparer entre les différentes offres, est à l'avantage de

l'acheteur de livres d'occasion, pour qui le prix global du livre a baissé depuis une vingtaine d'années.

Il importe de garder à l'esprit que la mise en parallèle des prix proposée par les *marketplaces* ne joue pas uniquement en faveur de la diminution de la cote des livres. Le prix des livres épuisés y augmente également plus vite, d'autant plus qu'il est aisé de vérifier si d'autres vendeurs proposent le même produit.

L'augmentation de la cote du livre prend alors des proportions astronomiques :

« Je ne me réfère pas à la cote sur Internet pour fixer mes prix, ce qui fait que je propose des livres Star Wars à 4 euros pièce quand on les trouve à 70 euros sur Internet. On arrive à un point où certains livres de poche valent plus cher sur Internet que des éditions originales du XIXe siècle, et on se dit qu'il y a quand même un problème quelque part. »⁷⁸

Il arrive même qu'on trouve, sur une *marketplace*, des livres d'occasion dont les prix sont supérieurs aux prix des livres neufs affichés à côté.

En dehors de ces cas particuliers, la tendance future pourrait être à une légère augmentation du prix global des livres d'occasion : Philippe Jayet, gérant de la librairie Le Père Pénard à Lyon, explique que l'on se situe à la fin d'un grand cycle qui a vu les livres accumulés dans les greniers des familles sortir massivement sur Internet ces dix dernières années lorsque les particuliers qui en avaient la possession ont compris qu'ils pouvaient les revendre facilement.

Ces ouvrages étant tout à coup disponibles en grandes quantités, leur rareté a diminué, de même que leur prix, mais ces réserves dormantes commencent à s'épuiser, et on commence à observer une augmentation de certains livres qui ne sont à nouveau plus disponibles.

Selon lui, alors que le prix général du livre d'occasion a baissé depuis cette époque, les prochaines années pourraient donc apporter un rééquilibrage progressif des cotes⁷⁹.

Cependant, on peut également envisager que les livres qui sont ressortis des greniers aux premiers temps de la vente en ligne reviennent progressivement sur les plateformes de vente, soit parce que leurs propriétaires n'en ont plus l'utilité, soit parce qu'ils avaient été achetés par des collectionneurs, dont la moyenne d'âge est élevée, et qu'ils réapparaissent alors sur le marché à la suite d'un décès.

1.2.4 Une disparition de la valeur ajoutée du libraire

Les comparateurs de prix en ligne ont amoindri la nécessité d'une expertise du libraire pour estimer la valeur d'un livre et son potentiel de revente. Les outils en ligne permettent de calculer le prix auquel vendre un ouvrage par un simple scan du code-barres du livre et une comparaison entre les tarifs pratiqués pour ce dernier.

« Sur le quai, j'ai un confrère qui fait à la douchette, qui regarde sur Amazon, s'il voit que c'est en bonne vente, il le prend. [...] Il n'y a même pas besoin de savoir lire. »⁸⁰

⁷⁸ Entretien avec Markus Leicht, Librairie Temps-Livres, 20 septembre 2016

⁷⁹ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

Suivant cette logique, on pourrait imaginer un système caricatural où un individu ne connaissant rien au livre se rendrait dans une salle des ventes d'une association caritative, où les livres se vendent à très bas prix, rechercherait leur cote sur Internet, les achèterait et les revendrait au prix du marché pour en retirer un profit, sans s'être intéressé au livre ou même connaître son titre.

Certains libraires professionnels se sont spécialisés dans une pratique similaire, celle de l'arbitrage : ils achètent ainsi à d'autres libraires des ouvrages que ces derniers proposent bon marché pour les revendre à des prix supérieurs.

L'estimation de la rareté d'un livre, qui était auparavant l'apanage du libraire et dont dépend directement son prix de revente, est également rendue accessible à n'importe qui grâce aux moteurs de recherche permettant de comparer les offres de plusieurs *marketplaces* et leurs prix. C'est par exemple le cas du site AddAll, qui permet d'effectuer une recherche de livres neufs, d'occasion ou anciens à l'échelle mondiale, parmi les principaux sites de ventes et *marketplaces*⁸¹, pour une base de recherche représentant 70 à 80% des libraires informatisés dans le monde⁸². Bookfinder, créé en 1997 et racheté par Abebooks en 2005⁸³, est un autre moteur de recherche interrogeant une base de près de 100 000 libraires dans le monde.

La conséquence de l'existence de ces moteurs de recherche est pour les libraires la perte d'une partie de leur métier. Auparavant, lorsqu'ils acquéraient un ouvrage, ils recherchaient dans les différents catalogues des éditeurs pour vérifier sa disponibilité ou son état d'épuisement, et en fonction de cette donnée, fixaient un prix. Si le livre était rare, ils pouvaient constituer la seule librairie le possédant au sein d'un territoire donné, et donc en tirer parti.

A présent, l'estimation de la rareté d'un livre peut s'effectuer en un seul clic, et le libraire qui détenait le seul exemplaire d'un ouvrage à l'échelle d'une région ou d'un pays est concurrencé par d'autres libraires ou particuliers au niveau mondial.

Cette perte de signification du métier de libraire porte aussi sur sa relation avec le client. L'inconvénient de l'achat en ligne par rapport à celui en magasin est que l'absence de libraire implique pour le client de ne pas bénéficier de ses conseils de lecture et de ses recommandations.

Les plateformes de vente ont mis en place un double système pour contourner ce problème et remplacer la présence d'un libraire. Tout d'abord, le développement d'algorithmes associant les œuvres proposées entre elles permet de faire des recommandations aux clients. Ces recommandations peuvent se baser sur l'historique de navigation de l'internaute au moyen de cookies, mais également sur les tendances observées chez d'autres acheteurs.

Ainsi, lorsque l'on recherche un livre sur Amazon, la page de l'article individuel propose d'autres livres en trois endroits différents : « Produits fréquemment achetés ensemble », « Les clients ayant acheté cet article ont

⁸⁰ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

⁸¹ Site de AddAll. Liste des libraires interrogés. Disponible à l'adresse <http://www.addall.com/AddBooks/Stores.html> (consulté le 20/12/2016)

⁸² Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

⁸³ NEEDLE, David. *Book sites unite*. Internet News [en ligne]. 7 novembre 2005. Disponible à l'adresse <http://www.internetnews.com/ec-news/article.php/3562321> (consulté le 20/12/2016)

également acheté » et « Quels sont les autres articles que les clients achètent après avoir regardé cet article ? ». Sur la Fnac, on trouve une rubrique « Les internautes ont aussi acheté » ainsi que deux autres rubriques présentant les autres livres de l'auteur et les auteurs proches de celui recherché. Sur Priceminister, on trouve également un bandeau « Les internautes ont aussi acheté », tandis que Chapitre.com comporte une rubrique « Nous avons sélectionné pour vous ».

Ce système, s'il présente des inconvénients (il ne permet pas exemple pas à l'acheteur de découvrir un style de livres différent de celui auquel il est accoutumé) est affiné constamment par les gérants de ces *marketplaces* afin que les propositions correspondent de plus en plus aux envies réelles des clients.

Ensuite, un système de notes et d'avis laissés par les précédents clients sur chaque article sert à renseigner l'acheteur potentiel sur la qualité de l'ouvrage. Les recommandations ne s'effectuent alors plus verticalement, du libraire vers le lecteur, mais horizontalement, entre lecteurs⁸⁴. La pertinence des commentaires d'un client peut même être évaluée par les utilisateurs suivants. Le site de la Fnac propose pour chaque article l'« avis le plus utile », tandis qu'Amazon va même jusqu'à proposer le « meilleur commentaire positif » et le « meilleur commentaire critique ».

1.2.5 Une modification des pratiques d'achat de livres

Les dernières décennies ont vu les habitudes de lecture, et donc d'achats de livres, des Français se modifier⁸⁵. Internet n'est pas la seule cause de ces changements, mais son utilisation a favorisé ces nouvelles pratiques, qui ont une incidence sur la vente de livres d'occasion.

Ainsi, il fait partie d'un ensemble de technologies, avec la télévision, les smartphones ou les tablettes tactiles, pointées du doigt par de nombreux libraires pour expliquer que le goût des individus pour la lecture, en particulier des jeunes, a fortement diminué. Les bibliophiles sont quasi-exclusivement des personnes âgées, et les nouvelles générations n'ont plus le même respect pour le livre.

« Il y a plein de gens maintenant qui ne lisent absolument pas et qui ne voient pas du tout pourquoi ils devraient s'y mettre. Alors c'était déjà le cas aussi avant, mais quand même, il y avait beaucoup de gens pour qui le livre était quelque chose de respectable. Maintenant, les gens sont complètement décomplexés par rapport au livre, ils n'en ont absolument rien à faire. »⁸⁶

Pour d'autres, ce n'est pas le manque d'attrait pour la lecture qui justifie l'érosion de la tranche des jeunes acheteurs, mais le manque de temps. Internet est alors un moyen d'accéder aux mêmes informations sans gaspiller de temps à les chercher :

⁸⁴ CHABAULT, Vincent. *Les librairies en ligne*. Op.cit.

⁸⁵ Pour plus de précisions, on se reportera à l'Enquête sur les pratiques culturelles des Français 2008, par Olivier Donnat : DONNAT, Olivier. *Les pratiques culturelles des Français à l'ère numérique, édition 2008*. La Découverte, 2009.

⁸⁶ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

« Je ne suis pas sûr qu'il y ait moins de lecteurs, mais la profusion de l'information fait qu'aujourd'hui vous n'avez pas le temps de lire un bouquin, vous tapez sur Internet pour trouver le résumé. »⁸⁷

La présentation-même des ouvrages sur Internet témoigne d'une modification des pratiques d'achats de livres, en même temps qu'elle l'exige. Par rapport aux marchés de bouquinistes ou même aux librairies d'occasion, où le client peut feuilleter les livres, se laisser tenter et effectuer des « achats compulsifs », qu'il n'avait pas prévus de faire en s'approchant des livres, Internet est plus adapté aux « achats planifiés », que le client avait envie de réaliser en se rendant sur le site⁸⁸.

La modification de ces pratiques de recherche de l'information a entraîné une chute de la vente de certains secteurs, comme l'Histoire, qui auparavant comptait parmi les domaines les plus vendus en occasion, mais a grandement souffert de l'arrivée de Wikipédia⁸⁹.

De même, comme nous l'indiquons plus loin pour les librairies Gibert, les nouvelles pratiques pédagogiques consistant pour les professeurs à partager en ligne leurs supports de cours avec les étudiants au lieu de leur faire acheter des manuels a entraîné une chute du marché des livres universitaires.

Aujourd'hui, les secteurs qui se vendent le mieux en librairie restent la littérature, notamment en format poche, et la bande dessinée⁹⁰. La bande dessinée est même le seul domaine qui n'est pas impacté à la baisse par Internet⁹¹. De façon générale, les livres qui se vendent le mieux sont les livres très bon marché, comme c'est le cas des livres de poche, et les livres très onéreux, qui se rapprochent du livre ancien et attirent une clientèle de collectionneurs prêts à dépenser de grosses sommes. Les livres de valeur intermédiaire, comprise entre 20 et 500 euros, ne se vendent plus que très difficilement⁹².

1.3 UNE DIMENSION ÉCOLOGIQUE ET SOLIDAIRE DE PLUS EN PLUS IMPORTANTE

1.3.1 La transmission non marchande de livres

Nous l'avons vu, l'émergence du marché de l'occasion est considérée par certains comme émanant d'un double facteur : une conscience écologique et du besoin de partage accrue d'une part, une diminution du pouvoir d'achat des individus d'autre part. Ces deux dynamiques, poussées à l'extrême, ont favorisé le développement de pratiques de transmission non marchande du livre de personne à personne.

Comme nous le mentionnions en introduction de cette étude, ce travail ne s'est pas intéressé en profondeur à la circulation non marchande des livres, pour la raison qu'un livre est considéré d'occasion précisément quand il est réintroduit dans le système commercial, et donc concerné par une transaction marchande. En

⁸⁷ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

⁸⁸ CRAVE, Jacques. *Le « Livre-Echange » : relations marchandes autour du livre de seconde main*. Op.cit.

⁸⁹ Entretien avec Erwan Guérin, Becherel, Cité du Livre, 4 octobre 2016

⁹⁰ Ibid.

⁹¹ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

⁹² Entretien avec Erwan Guérin, Becherel, Cité du Livre, 4 octobre 2016

revanche, il serait peu judicieux de ne pas du tout mentionner ces pratiques, pour trois principales raisons.

Tout d'abord, comme nous venons de le mentionner, ce type d'échanges a émergé de façon parallèle à la démocratisation du marché de l'occasion, notamment par Internet, et participe donc d'un même phénomène sociologique de partage. Ensuite, il concerne, au même titre que la revente d'occasion, la seconde vie des livres, ces derniers empruntant les mêmes types de circuit que ceux transmis de façon marchande de particulier à particulier. Enfin, en proposant une alternative gratuite à l'acquisition de livres, même au prix réduit qu'implique l'occasion, la transmission non marchande est susceptible de concurrencer le marché de l'occasion auprès des personnes pour qui l'achat de seconde main se justifie par un prix moins élevé des biens.

Cette transmission, également connue sous le nom de *book crossing*, consiste à disséminer des livres dans l'espace urbain.

L'utilisation d'Internet a favorisé cette pratique, à travers le développement de plateformes, comme la plateforme BookCrossing, lancée en avril 2001 et qui rassemble près de 1 700 000 utilisateurs⁹³. En dehors des sites Internet, des applications ont été développées, telles que Booxup à l'origine⁹⁴, ou Booksquare, actuellement en développement.

L'association Circul'Livres, créée en 2004, distribue gratuitement des livres, principalement à Paris. En 12 ans, elle a distribué 500 000 livres⁹⁵ aux habitants des quartiers, sous condition que ceux-ci les transmettent à leur tour, soit par retour à l'association, soit en les abandonnant dans l'espace public.

Ces initiatives répondent à une double motivation : la première est une logique de flux, où les livres ne doivent pas être stockés mais circulés de façon à être toujours utiles. Les individus déménageant plus souvent, habitant dans des logements moins spacieux que les générations précédentes, il est logiquement moins avantageux pour eux de disposer de larges bibliothèques et ils sont donc moins enclins à garder les livres qu'ils ont lus.

La deuxième motivation est une logique revendiquée par toutes les plateformes et applications d'échanges de livres : la rencontre entre les individus. Ainsi, l'objectif déclaré de BookCrossing est de « mettre les gens en contact par les livres », tandis que Circul'Livres se définit comme un « vecteur de lien social dans les quartiers ». Pour Booksquare, « l'idée, c'est vraiment de favoriser la rencontre entre les lecteurs. »⁹⁶

La rencontre permet également le partage des livres selon une démarche écocitoyenne : « Les bookcrosseurs (...) sont les gens les plus généreux, innovants, amis de la Terre (...) de la surface du globe », affirme avec humour le site

⁹³ Site de BookCrossing. *A propos de nous*. Disponible à l'adresse <http://www.bookcrossing.com/about> (consulté le 20/12/2016)

⁹⁴ Sur Booxup, se reporter à la partie 1.3.2 « L'exemple particulier d'une transition du non-marchand vers le marchand : l'application Booxup »

⁹⁵ BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Op.cit.

⁹⁶ Hugues de Saint-Vincent, co-fondateur de Booksquare, cité par BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Op.cit.

BookCrossing. Pour Vincent Chabault, « ces initiatives traduisent la montée de préoccupations environnementales et anti-consuméristes. »⁹⁷

1.3.2 L'exemple particulier d'une transition du non-marchand vers le marchand : l'application Booxup

Booxup est un acteur particulier du marché du livre d'occasion dans la mesure où il a représenté, au cours de son développement, les différents parcours de seconde vie du livre assurés par Internet : échanges non marchands et vente en ligne.

C'est au départ une application développée par David Mennesson et Robin Sappe et sortie en février 2015 au Salon du Livre à Paris, qui permet aux particuliers d'échanger ou de se prêter mutuellement leurs livres. Elle vise ainsi à remettre à profit ce que Robin Sappe appelle « la plus grande bibliothèque du monde »⁹⁸, c'est-à-dire les livres présents chez les particuliers et qui ne sont pas relus. En effet, « 95% des livres qu'on a lus ne sont jamais réutilisés et on ne les jette pas non plus. »⁹⁹

Se présentant comme un « Tinder des livres », l'application permettait à un individu de scanner les codes-barres de ses livres, cataloguant ainsi numériquement sa bibliothèque. Grâce à un système de géolocalisation, il pouvait ensuite savoir où se trouvaient les autres utilisateurs dans son voisinage, et quels livres possédaient ceux-ci, de manière à créer des rencontres et des échanges entre les détenteurs de livres.

A l'origine, Booxup fonctionnait donc selon un système strictement non marchand. La popularité rapide de l'application lui a valu d'être visée, en avril 2015, après un mois d'existence, par un contrôle de la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF), alertée anonymement. Si le contrôle n'a abouti à aucun résultat, il a lancé un débat sur le risque de réglementation future des échanges non marchands de livres à grande échelle entre particuliers par l'Etat¹⁰⁰.

Les créateurs de l'application se sont également aperçus que dans la pratique, les échanges et prêts de livres s'effectuaient dans la grande majorité des cas entre des personnes qui se connaissaient déjà, et que les utilisateurs réclamaient la possibilité de vendre leurs livres.

Depuis septembre 2016, l'application a donc changé de modèle économique pour devenir une *marketplace* où les usagers peuvent revendre leurs livres. La fonction de transmission non marchande de livres, si elle n'est plus au cœur du modèle, n'en est pas pour autant rendue impossible, car Booxup offre la possibilité de placer son livre en vente pour 0 euro.

⁹⁷ BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Op.cit.

⁹⁸ Entretien avec Robin Sappe, entrepreneur Booxup, 11 octobre 2016

⁹⁹ Ibid.

¹⁰⁰ SOLYM, Clément. *Emmanuel Macron taxera-t-il le prêt de livres entre particuliers ?* ActuaLitté [en ligne]. 16 septembre 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/les-echanges-non-marchands-entre-particuliers-un-crime/60562> (consulté le 20/12/2016)

DAVOUST, Lionel. « Prêter des livres entre particuliers, une habitude vieille comme le monde » *Et... ?* ActuaLitté. Tribune [en ligne] 15 septembre 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/tribunes/du-cercle-privé-au-partage-de-masse-une-question-d-échelle/60552> (consulté le 20/12/2016)

La *marketplace* se démarque également de ses concurrents car elle continue à utiliser un système de géolocalisation qui permet de vendre et d'acheter des livres près de chez soi, favorisant les rencontres et économisant aux particuliers du temps d'attente après une commande ainsi que des frais de port.

Actuellement, l'application a été téléchargée par environ 20 000 utilisateurs, et plus de 60 000 livres peuvent y être achetés. Si ces chiffres sont en augmentation, ils restent évidemment bien en-deçà de ceux des grandes *marketplaces*, notamment au niveau mondial – car si Booxup compte des utilisateurs sur tous les continents, elle est présente en très grande majorité en France.

Booxup s'inscrit également dans une démarche solidaire vis-à-vis des auteurs, qui ne touchent aucun droit sur leurs livres quand ceux-ci sont vendus d'occasion. Pour l'ouverture de leur *marketplace* en 2016, l'entreprise est entrée en contact avec la Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit (SOFIA) pour lui proposer de lui reverser une partie de son chiffre d'affaires, estimé à 6%¹⁰¹. Cette démarche, pour l'instant inédite car aucune autre *marketplace* ne reverse des droits aux auteurs sur la vente de livres d'occasion, servirait à soutenir les auteurs et la création littéraire.

1.3.3 La revente de livres au service de la société et de l'environnement

1.3.3.1 Le rôle joué par les entreprises de vente sur Internet

La dimension sociale et solidaire prise par les pratiques de transmission des livres, qu'elles soient marchandes ou non marchandes, n'est pas l'apanage des seuls particuliers. Ainsi, les nouveaux acteurs de la revente de livres sur Internet affichent clairement une volonté solidaire.

La première entreprise à concilier revente de livres et action sociale a été Better World Books, dès sa fondation en 2002. L'entreprise positionne même cette action comme son cœur de métier :

« Social and environmental responsibility is at the *core* of our business. You could say it's in our DNA. »¹⁰²

L'entreprise reverse ainsi une majeure partie des sommes perçues grâce à la vente de livres à des associations : la moitié de son chiffre d'affaires est destiné à des associations partenaires ayant mis en place, entre autres, des programmes d'alphabétisation dans le monde entier¹⁰³. Ainsi, plus de 9 millions de dollars ont été versés à de tels programmes par Better World Books, qui a également distribué gratuitement plus de 4 millions de livres à des communautés dans le besoin depuis sa création.

¹⁰¹ SOLYM, Clément. *Booxup crée la marketplace de livres d'occasion qui rémunère les auteurs*. ActuaLitté [en ligne]. 13 septembre 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/booxup-cree-la-marketplace-de-livres-d-occasion-qui-remunere-les-auteurs/66950> (consulté le 20/12/2016)

¹⁰² « La responsabilité sociale et environnementale est au cœur de notre métier. On peut dire qu'elle fait partie de notre ADN. » Site de Better World Books. Disponible à l'adresse <http://www.betterworldbooks.com/info.aspx> (consulté le 20/12/2016)

¹⁰³ SOLYM, Clément. *Ecosse : Better World Books, libraire en ligne œuvrant pour l'alphabétisation*. Op.cit.

Les entreprises françaises ayant pris pour modèle Better World Books fonctionnent selon la même philosophie. Le principe de RecycLivre s'inscrit, comme l'indique le nom de l'entreprise, dans une démarche écologique : plutôt que d'être jetés par les particuliers et les personnes morales qui veulent s'en débarrasser, les livres sont collectés dans différentes villes de France (aujourd'hui au nombre de sept), puis centralisés chez une entreprise partenaire en attendant d'être revendus.

De plus, 10% des ventes sont reversés à des associations de lutte contre l'illettrisme ou pour l'environnement. Certaines associations caritatives, qui acquièrent déjà des livres par voie de dons et n'arrivent pas à tous les écouler, transmettent également à RecycLivre ces invendus, récupérant en retour un pourcentage sur les ventes futures des livres concernés¹⁰⁴. Plus de 500 000 euros ont ainsi été aujourd'hui reversés à des associations.

Tout comme RecycLivre, Ammareal met en avant une démarche solidaire et éco-responsable : quatre des cinq arguments avancés par son site Internet pour devenir fournisseur de l'entreprise concernant la solidarité, l'économie responsable ou l'environnement :

- « - Choisissez une solution professionnelle et responsable pour vous défaire de vos livres
- Soutenez des associations caritatives luttant en faveur de la lecture et contre l'illettrisme
- Protégez la planète en donnant une seconde vie à vos livres
- [...]
- Participez à l'économie circulaire & solidaire »¹⁰⁵

De fait, Ammareal soutient également la lecture par le don de livres : ainsi, elle a donné en 2015 25 000 livres à des écoles et des associations en région parisienne. Si elle reverse une part de ses bénéfices aux institutions qui lui ont fourni les livres vendus, elle en donne également un pourcentage de ses ventes à Mots et Merveilles, association de lutte contre l'illettrisme, et au Secours Populaire Français.

Les préoccupations écologiques sont également au cœur de l'activité de World of Books. Tout comme Better World Books, l'entreprise britannique affiche parmi ses arguments de vente que chaque livre collecté et revendu est un livre de moins qui sera pilonné, et par conséquent gaspillé d'un point de vue écologique. Récupérant près de la moitié des 50 000 tonnes de livres que n'arrivent pas à revendre leurs partenaires associatifs chaque année, World of Books déclare « recycler 4 millions de livres chaque mois et sauver 22 000 livres du pilon chaque année. »¹⁰⁶

Le fait d'afficher de telles mentalités, en dehors de constituer un atout commercial majeur dans une culture qui prône de plus en plus ces valeurs, permet

¹⁰⁴ Site des Ressourceries. *Nouveau partenaire pour la réutilisation des livres*. Disponible à l'adresse <http://www.ressourcerie.fr/2016/02/26/nouveau-partenariat-pour-la-reutilisation-des-livres/> (consulté le 20/12/2016)

¹⁰⁵ Site d'Ammareal. *Reprendre vos livres*. Disponible à l'adresse <http://renanayrault.wixsite.com/ammareal#!reprendre-vos-livres/galleryPage> (consulté le 20/12/2016)

¹⁰⁶ Site de World of Books. *About us*. Disponible à l'adresse <https://www.worldofbooks.com/about-us> (consulté le 20/12/2016)

à ces entreprises de développer des partenariats poussés avec le monde associatif, comme nous l'expliquons plus loin.

1.3.3.2 Le monde associatif

- Un collecteur majeur de livres de seconde main

Les associations caritatives sont devenues au fil des ans des acteurs non négligeables de la revente de livres d'occasion. Leur modèle est différent de celui des libraires et des entreprises de revente de livres dans le sens où le commerce du livre d'occasion n'y est pas exclusif mais s'inscrit dans la vente plus générale d'une grande variété de biens, et où le processus de vente n'est pas une fin en soi, mais un moyen de dégager des fonds pour accomplir leur mission sociale.

Pour cela, ces associations collectent tous les objets possibles qui leur sont donnés par des particuliers et les revendent à très bas prix, l'objectif n'étant pas d'effectuer le plus grand profit mais de dégager des fonds qui leur seront utiles.

Les ventes de livres collectés s'effectuent à la fois de façon permanente dans les salles de vente et dans des foires aux livres organisées au niveau local à l'initiative de structures individuelles.

Il est difficile d'obtenir des données chiffrées sur le nombre de livres donnés à et revendus par ces associations chaque année, on ne peut en établir que des estimations. Cette imprécision résulte de plusieurs facteurs.

Tout d'abord, la décentralisation très poussée des diverses structures d'une même association sur le territoire français. Par exemple, Emmaüs dispose de 285 structures en France, dont environ 150 réalisent de la collecte d'objets de seconde main¹⁰⁷. Les collectes de ces différentes structures n'étant pas centralisées, ni de façon physique, ni par le biais d'un catalogue commun, il est impossible d'obtenir des données exactes. Le Secours Catholique comporte lui 76 bureaux locaux¹⁰⁸, tandis que le Secours Populaire compte 663 comités locaux gérés par 98 fédérations départementales, chaque structure disposant de la personnalité morale et donc d'une grande autonomie d'action au quotidien¹⁰⁹.

Ensuite, les objets collectés ne sont pas comptabilisés en unités d'items, mais en poids. Les 150 structures Emmaüs collectent ainsi 285 000 tonnes d'objets chaque année, dont 11 500 tonnes d'imprimés¹¹⁰. Ces imprimés ne correspondent pas uniquement à des livres, mais également à des revues ou des gravures. En partant de ce poids, l'association a estimé qu'elle collectait environ 20 millions de livres par an, mais ce chiffre est un ordre de grandeur approximatif.

Enfin, l'absence de données précises provient également du fait que les équipes des différentes structures ne sont pour la plupart pas des professionnels formés, mais des bénévoles ou des personnes en voie de réinsertion sociale. Elles ont donc des compétences limitées, de nouvelles personnes entrent et sortent

¹⁰⁷ Entretien avec Médéric Jacottin, Emmaüs, 24 octobre 2016

¹⁰⁸ Site du Secours Catholique. *Notre organisation*. Disponible à l'adresse <http://www.secours-catholique.org/notre-organisation> (consulté le 20/12/2016)

¹⁰⁹ Secours Populaire Français. *Bilan d'activité 2015* [en ligne]. Disponible à l'adresse https://www.secourspopulaire.fr/sites/default/files/atoms/files/spf-bilan_activite_2015.pdf (consulté le 20/12/2016)

¹¹⁰ Ibid.

régulièrement des effectifs, et il est par conséquent nécessaire que les procédures soient simplifiées au maximum.

Cette approximation sur le nombre de livres collectés par les associations caritatives se retrouve logiquement au niveau des reventes. Emmaüs estime qu'il propose à la vente la moitié des livres qui lui sont donnés, l'autre moitié étant jetée après un tri préliminaire car ils sont trop vieux, trop abîmés ou tout simplement invendables. Emmaüs arriverait à vendre 30% de la moitié restante. Sur les 20 millions de livres collectés, 3 millions seraient donc vendus par l'ensemble des structures sur une année.

Ces quantités estimées sont gigantesques, même par rapport aux plus grosses entreprises de vente de livres en ligne. Comment expliquer que les particuliers donnent de telles quantités à ces associations ? Plusieurs facteurs peuvent être avancés. En premier lieu, comme mentionné plus haut, les individus ont de moins en moins la place et l'envie de garder de grandes bibliothèques chez eux, qui sont encombrantes dans un contexte de mobilité accrue des travailleurs.

S'il est aujourd'hui possible aux particuliers de recourir à Internet pour vendre directement leurs livres et que de plus en plus d'entre eux ont recours à cette solution, la majorité d'entre eux n'ont, de l'avis des professionnels du livre avec lesquels nous avons pu nous entretenir, pas le temps ou l'énergie de gérer le processus de vente en ligne. Le problème est le même que pour les libraires de métier : même si les procédures de *matching* sont simplifiées, il leur faut toujours poster une annonce par livre, établir un prix, l'adapter au besoin en fonction des vendeurs concurrents et envoyer le produit une fois l'acheteur trouvé.

De plus, si la personne se trouve dans une situation où elle doit se débarrasser de grosses quantités de livres de façon urgente, comme c'est le cas d'un déménagement imminent ou du décès d'un proche qui possédait une grosse bibliothèque, attendre que chaque livre trouve un acheteur en ligne peut prendre beaucoup trop de temps.

De nombreux particuliers préfèrent donc donner leurs livres, quitte à se priver d'une légère source de revenus, pour économiser le temps et l'énergie que leur coûterait la revente de leurs biens, surtout pour des livres de peu de valeur, pour lesquels l'argent gagné n'en vaudrait au final pas la chandelle.

En second lieu, leur décision de se tourner vers les associations caritatives pourrait alors être la convergence de plusieurs facteurs : tout d'abord, le fait que lors d'un déménagement ou du décès d'un proche, les livres ne sont pas les seuls objets dont l'on souhaite se débarrasser. Il est alors plus pratique de recourir à des associations pour leur donner tous types d'objets en une seule fois que de porter son surplus de livres dans une librairie, ses vêtements dans une friperie, et ainsi de suite.

Un deuxième facteur est ensuite la confiance dont bénéficient ces associations auprès de l'opinion publique. Emmaüs, le Secours Populaire ou le Secours Catholique jouissent d'une image très favorable auprès des Français, qui ont confiance en eux et savent pour beaucoup où se trouve la structure la plus proche de leur domicile.

Enfin, les particuliers sont évidemment sensibles au fait que donner à une association caritative a une action positive sur la communauté en permettant d'aider des individus dans le besoin. C'est ce même facteur qui se retrouve derrière l'émergence d'entreprises de reventes de livres à visée solidaire.

- Un service hétérogène

Le système décentralisé adopté par les associations implique que chaque structure locale suit des lignes philosophiques générales énoncées par l'organe principal, mais qu'elle est extrêmement libre d'agir dans son fonctionnement quotidien. Cette organisation permet à chaque communauté de développer des initiatives novatrices et encourage la créativité des équipes, mais le revers de la médaille est qu'elle entraîne un niveau de service hétérogène.

C'est particulièrement le cas pour Emmaüs, qui dispose relativement au Secours Populaire ou au Secours Catholique d'une fraction bien moins grande de ses effectifs au siège de l'association¹¹¹.

L'absence de centralisation des livres collectés implique qu'ils sont triés et traités sur place, dans la structure locale où ils ont été donnés. Une conséquence en est l'apparition de problèmes logistiques : certaines structures, où beaucoup d'objets sont donnés, se retrouvent à collecter plus de livres que ce qu'ils ne peuvent trier.

Mais même à nombre de livres collectés égal, la mise en vente des livres par deux structures ne sera pas la même. En fonction des compétences et des affinités des bénévoles présents dans une structure donnée, le niveau de qualité de tri des livres, de leur mise en valeur, de la disposition de la salle des ventes ou encore de la gestion des stocks sera différente. Certaines structures vendent ainsi beaucoup plus de livres que d'autres, car leurs équipes sont plus compétentes ou mieux sensibilisées au commerce du livre. D'autres, à leur tour, se focaliseront sur d'autres catégories de biens ou d'autres services rendus.

Les différences n'existent pas uniquement en termes de mise en valeur des livres et de qualité des biens proposés, mais également pour les prix auxquels ils sont vendus : puisque l'équipe locale reçoit et trie les livres en décidant desquels garder sans consigne du siège central, c'est aussi elle qui estime leur valeur. Interviennent donc ici, non seulement les connaissances littéraires des bénévoles, mais également leur savoir-faire commercial.

Ces différences de niveau sont connues par les acheteurs potentiels :

« Vous avez des coins dans certains endroits de la France, tous les amateurs de livres à cinquante kilomètres savent que la communauté Emmaüs du coin présente de super livres d'occasion. »¹¹²

Ainsi, si la vente de livres représente environ 10% du chiffre d'affaires des salles de vente d'Emmaüs, ces résultats peuvent varier, de moins de 2% pour certaines à plus de 20% pour d'autres.

Et si la bonne ou mauvaise réputation des structures d'une association joue au moment de la revente des livres, elle a également une importance pour leur collecte. Ainsi, des particuliers seront plus enclins à donner de beaux livres à la structure locale s'ils savent que les livres ne seront pas immédiatement jetés à la benne, qu'il en sera pris soin et qu'ils seront correctement mis en valeur.

Pour réduire ces écarts, les associations peuvent déployer des équipes chargées d'accompagner les bénévoles et les équipes en salles des ventes ainsi que

¹¹¹ Entretien avec Médéric Jacottin, Emmaüs, 24 octobre 2016

¹¹² Ibid.

de les sensibiliser à certaines problématiques au nombre desquelles se trouve le traitement des livres.

- Une collaboration accrue avec le monde privé

On constate que les associations caritatives ont de moins en moins de réticences à travailler avec les entreprises privées :

« J'ai découvert que dans ce monde associatif, il n'y a pas de résistance à travailler avec le privé. Un des responsables du Secours Populaire Français m'a dit qu'il y a cinq ou dix ans, ils n'auraient pas travaillé avec une entreprise. Les mentalités changent des deux côtés et ils n'ont aujourd'hui plus aucun problème à travailler avec le privé, dans la mesure où les entreprises ne vont pas à l'encontre des intérêts de l'association. »¹¹³

Ces partenariats se nouent entre autres autour du livre, et illustrent, comme l'affirme Renan Ayrault ci-dessus, une double évolution : tout d'abord, du côté des entreprises, une volonté affichée de se tourner vers plus de solidarité et de responsabilité sociale. Ainsi, depuis 2013, la Fnac organise chaque année une grande collecte de produits culturels au profit de programmes culturels et éducatifs menés par Bibliothèques Sans Frontières. Lors des trois premières éditions de cette collecte, respectivement 70 000, 170 000 et 100 000 livres avaient été collectés¹¹⁴. De la même manière, des entreprises comme RecycLivre ou Ammareal promeuvent ouvertement l'aspect solidaire et responsable de la revente de livres et reversent une partie de leurs chiffres d'affaires à des associations.

Du côté des associations, on est plus enclins à bénéficier des plus grands moyens et du plus grand savoir-faire des entreprises dans certains domaines pour retirer des bénéfices qui serviront leur cause. En 2015, le Secours Populaire Français s'est ainsi associé à Rakuten, le groupe japonais propriétaire notamment de Priceminister, pour déployer un bibliobus à destination d'enfants « éprouvant des difficultés à lire »¹¹⁵, cet équipement offrant 2 400 livres imprimés et numériques¹¹⁶. De même, les associations remettent aux entreprises de revente de livres le surplus de dons qu'elles n'arrivent pas à écouler, ce qui leur permet, en bénéficiant du meilleur savoir-faire de ces entreprises en matière de vente, de leurs ressources en catalogage de livres et de leur présence sur les *marketplaces*, de récupérer un pourcentage sur les chiffres qu'elles réalisent.

Cependant, le souhait de certaines de ces associations, comme c'est le cas d'Emmaüs, serait de supprimer cet intermédiaire et d'assurer la vente de livres en propre sur Internet. Comme pour les autres libraires, mais à plus forte raison pour ces associations très dispersées sur le territoire, l'instauration d'un système de vente en ligne permettrait de pallier de larges lacunes logistiques : tout d'abord, les

¹¹³ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

¹¹⁴ Site de la Fnac. *Collecte nationale Fnac : donnez une seconde vie à vos livres, CD et DVD*. Disponible à l'adresse <http://www.groupe-fnac.com/index.php/collecte-nationale-fnac-donner-une-seconde-vie-a-vos-livres-cd-et-dvd/> (consulté le 20/12/2016)

Site de Bibliothèques Sans Frontières. *Quatrième édition de la « grande collecte nationale Fnac »*. Disponible à l'adresse <https://www.bibliosansfrontieres.org/grande-collecte-nationale-fnac/> (consulté le 20/12/2016)

¹¹⁵ MAZIN, Cécile. *France ; le Secours populaire et Rakuten déploient un bibliobus*. ActuaLitté [en ligne]. 19 août 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/pour-les-enfants-rakuten-et-le-secours-populaire-distribuent-des-livres/60085> (consulté le 20/12/2016)

¹¹⁶ Secours Populaire Français. *Bilan d'activité 2015*. Op.cit.

livres seraient centralisés, soit au sein d'un système unique, soit dans au niveau régional, et pourraient donc être identifiés plus aisément.

- Le besoin d'Internet pour optimiser les ventes

Un deuxième avantage de la vente sur Internet interviendrait au niveau des prix de vente. Ces derniers étant décidés au niveau local, ils peuvent varier du simple au triple ou au quadruple, ce qui entraîne des pertes d'argent pour l'association qui pourraient être évitées en rationalisant les prix.

Enfin, de la même manière que pour les librairies physiques, cela permettrait de toucher une clientèle plus étendue ; les livres collectés n'étant pas centralisés, chaque structure dépend des livres qu'on lui apporte en don et, de la même façon, un acheteur potentiel ne sait jamais ce qu'il trouvera en entrant dans une salle des ventes.

« Par exemple, si un livre très pointu sur le physique nucléaire se retrouve au fin fond de l'Ariège, il ne se vendra jamais, alors que si vous le mettez sur Internet, il se vendra peut-être 50 ou 100 euros, parce qu'il y aura toujours un spécialiste intéressé. »¹¹⁷

Les associations sont donc confrontées aux mêmes problèmes que les libraires en termes de ventes de livres et d'objets, à l'exception que ces ventes ne constituent pas leur principale activité et que leur survie n'est pas remise en question par de mauvaises ventes.

Cependant, leur impact social est de façon évidente amélioré par les fonds propres qu'elles peuvent dégager de la vente d'objets, qui est donc un enjeu important. Pour cette raison, Emmaüs a lancé, le 8 décembre 2016, Label Emmaüs, sa propre plateforme de vente en ligne¹¹⁸. Les premiers produits vendus sont des meubles et des vêtements, mais le groupe a prévu d'y ajouter les livres collectés dans le courant de l'année 2017¹¹⁹.

¹¹⁷ Entretien avec Médéric Jacottin, Emmaüs, 24 octobre 2016

¹¹⁸ Site d'Emmaüs. *Un avant-goût de Noël : Emmaüs lance Label Emmaüs, sa boutique en ligne le 8 décembre*. 6 décembre 2016. Disponible à l'adresse <http://emmaus-france.org/la-bel-emmaus-arrive-le-8-decembre/> (consulté le 20/12/2016)

¹¹⁹ Entretien avec Médéric Jacottin, Emmaüs, 24 octobre 2016

II – UNE ADAPTATION NÉCESSAIRE MAIS DIFFICILE POUR LES ACTEURS TRADITIONNELS

2.1 LES LIBRAIRES PHYSIQUES

Par "libraires physiques", nous entendons ceux qui disposent de magasins permanents, en dur, aussi désignées comme librairies *brick and mortar*. Ces libraires sont de différentes tailles et visent des clientèles différentes.

Vincent Chabault classe ces librairies en plusieurs catégories, en fonction de leur offre : ainsi, d'après sa classification, on trouve tout d'abord des librairies vendant des livres plus grand public et plus accessibles financièrement, souvent des livres de poche. Gibert Joseph et Gibert Jeune sont les plus gros libraires de cette catégorie¹²⁰.

La deuxième catégorie correspond à des librairies vendant des livres d'occasion "haut de gamme" : ce ne sont pas des livres anciens, mais des livres d'occasion ayant une certaine valeur financière. Les livres qui y sont vendus sont plus rares et plus anciens.

Enfin, on trouve des libraires d'ancien vendant quelques livres d'occasion. La clientèle de ces librairies est quasi-exclusivement masculine et âgée. Les livres d'occasion ne représentent qu'une infime partie du stock du libraire et de son chiffre d'affaires escompté, mais servent de produit d'appel pour une clientèle plus jeune.

Si cette classification présente un intérêt certain, notamment lorsque l'on étudie la clientèle de chacune de ces catégories de librairies, nous avons choisi de diviser les libraires d'occasion de façon plus schématique, en présentant les enseignes Gibert d'un côté, et les autres librairies indépendantes, plus petites et soumises à d'autres difficultés, de l'autre.

2.1.1 Gibert Joseph et Gibert Jeune, leaders du marché d'occasion physique

Les librairies Gibert Joseph et Gibert Jeune, respectivement première et troisième plus importantes librairies physiques françaises en termes de chiffres d'affaires selon le classement Livres Hebdo 2016¹²¹, présentent la particularité de compter à la fois parmi les leaders du marché du livre neuf et du livre d'occasion. Elles doivent néanmoins résister à la concurrence d'Internet et s'adapter aux mutations du marché.

2.1.1.1 Une origine commune et un fonctionnement similaire

Les librairies Gibert Joseph et Gibert Jeune se définissent, à juste titre, comme « cousines ». Elles émanent toutes les deux de la création d'une librairie à Paris par le professeur Joseph Gibert en 1886. Lorsque celui-ci décède en 1915, ses

¹²⁰ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 juin 2016

¹²¹ NORMAND, Clarisse. *Classement 2016 : les 400 plus grandes librairies françaises*. Livres Hebdo [en ligne] 20 mai 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/classement-2016-les-400-premieres-librairies-francaises> (consulté le 20/12/2016)

deux fils lui succèdent à la tête de la librairie. Les deux frères se séparent ensuite en 1929, scindant la librairie en deux entités distinctes : Gibert Jeune, installée dans les locaux de la librairie d'origine, et Gibert Joseph, qui se crée sur le boulevard Saint-Michel.

La première librairie de Joseph Gibert s'étant spécialisée dans le livre scolaire d'occasion, ce secteur constitue le cœur de métier historique de Gibert Joseph et Gibert Jeune. Ainsi, les deux librairies vendent à la fois du livre neuf et d'occasion, les deux étant mélangés au sein des rayons.

Les enseignes Gibert se démarquent également d'un certain nombre de leurs concurrents en ne proposant que de l'occasion « moderne », sur des livres édités récemment¹²².

Le lien qui unit les deux librairies est renforcé par la confusion qui existe dans l'esprit des clients entre elles. Cette confusion existe surtout à Paris, puisque Gibert Jeune n'est pas présent en province, mais la ressemblance des noms des deux établissements, ainsi que leur proximité géographique à Paris¹²³ ont pour conséquence que les acheteurs assimilent l'un à l'autre. Il en découle que même si les deux entreprises n'ont pas de politique commune, elles savent que les actions de l'une rejaillissent sur l'autre, tant en positif qu'en négatif¹²⁴.

2.1.1.2 Des stratégies de développement différentes

Malgré leur origine commune et leur fonctionnement économique comparable, Gibert Joseph et Gibert Jeune ont choisi des voies de développement différentes. Ainsi, au niveau géographique, Gibert Jeune a choisi de n'être présent qu'à Paris, où il a ouvert entre les années 1970 et 2000 plusieurs librairies thématiques : une librairie générale en 1971, une librairie « sciences et techniques » et une « droit et économie » en 1990, « langues et lettres du monde entier » en 1993 et « sciences humaines et religion » en 2004¹²⁵.

A l'inverse, Gibert Joseph, dont l'emplacement était moins avantageux commercialement que Gibert Jeune, a choisi d'ouvrir des établissements en province sous forme de franchises, historiquement dans dix villes de France, puis dans plus suite au rachat en 2001 de la chaîne de librairies Univers du Livre. Elle est aujourd'hui implantée dans 18 villes¹²⁶. L'enseigne a adopté un modèle décentralisé, dans la mesure où chaque magasin est autonome dans son adaptation à la concurrence et à la clientèle locales, tout en suivant des lignes générales fixées par la direction centrale¹²⁷. Cette dernière normalise néanmoins les prix de rachat et de vente des livres.

Les deux librairies ont également étendu leur champ d'activité de façon différente : alors que Gibert Jeune s'est tourné vers l'édition et la papeterie, Gibert

¹²² Entretien avec Richard Dubois, Gibert Joseph, 31 octobre 2016

¹²³ Selon un itinéraire Google Maps, la distance entre le Gibert Jeune situé place St Michel et le Gibert Joseph du boulevard Saint-Michel est de 350 mètres

¹²⁴ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

¹²⁵ Site de Gibert Jeune. *Qui sommes-nous ?* Disponible à l'adresse <https://www.gibertjeune.fr/qui-sommes-nous/> (consulté le 20/12/2016)

¹²⁶ Site de Gibert Joseph. *Notre histoire.* Disponible à l'adresse <http://www.gibertjoseph.com/notre-histoire/> (consulté le 20/12/2016)

¹²⁷ Entretien avec Richard Dubois, Gibert Joseph, 31 octobre 2016

Joseph vend depuis les années 1980-1990 des CD, des DVD et de la papeterie, même si le livre représente encore 70% du chiffre d'affaires de l'enseigne¹²⁸.

Historiquement, depuis sa création, Gibert Jeune s'est consacré au livre scolaire et universitaire. Cependant, des modifications dans les comportements du public lycéen et étudiant ont conduit l'enseigne à rééquilibrer son activité au profit de la littérature générale.

Deux facteurs concordants expliquent cette diminution de la vente d'ouvrages scolaires et universitaires. Tout d'abord, la semestrialisation des études, renforcée par le processus de Bologne de 1998¹²⁹, a rendu l'achat de manuels, coûteux par nature, moins rentable pour les étudiants.

De plus, l'utilisation croissante d'Internet et de l'outil informatique a permis à ces derniers de consulter les informations ponctuelles dont ils ont besoin sans qu'il ne leur soit nécessaire d'acheter un ouvrage entier. De la même manière, les supports pédagogiques utilisés par les enseignants prennent moins souvent la forme de livres, et plus souvent celle de fichiers PDF partagés en ligne¹³⁰.

Ce changement de contexte économique a conduit Gibert Jeune, pour qui le secteur scolaire et universitaire représente encore 40% du chiffre d'affaires¹³¹, à réorganiser physiquement son offre dès 2013 pour mettre plus en valeur la librairie généraliste sur ses rayons. Ainsi, si chacun des points de vente possédés par Gibert Jeune au sein du Quartier Latin comporte toujours des manuels scolaires, l'accent y est mis sur des thématiques tous publics.

La diminution du marché du scolaire et de l'universitaire a engendré des difficultés pour les antennes Gibert Joseph de province, et certaines d'entre elles ont dû fermer, comme à Beauvais en 2012¹³², à Saint-Etienne en 2013 ou à Mâcon en 2014¹³³. Dans le même temps, l'enseigne se stabilise grâce à l'ouverture d'antennes en région parisienne, comme à Paris en 2013¹³⁴ ou à Aubergenville, dans les Yvelines, en 2015¹³⁵.

Aujourd'hui, Gibert Joseph ne définit plus le livre scolaire comme son cœur de métier, la part de ce secteur dans son chiffre d'affaires étant passée de 60 à 40% sur les dix dernières années.¹³⁶

¹²⁸ Entretien avec Richard Dubois, Gibert Joseph, 31 octobre 2016

¹²⁹ Site du Conseil de l'Europe. *Bologne pour les néophytes*. Disponible à l'adresse http://www.coe.int/t/dg4/highereducation/ehea2010/bolognapedestrians_FR.asp (consulté le 20/12/2016)

¹³⁰ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2011

¹³¹ NORMAND, Clarisse. *Gibert Jeune joue la tentation*. Livres Hebdo [en ligne]. 24 avril 2015. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-jeune-joue-la-tentation> (consulté le 20/12/2016)

¹³² CHARONNAT, Cécile. *Gibert-Joseph perd un magasin*. Livres Hebdo [en ligne]. 2 novembre 2012. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-joseph-perd-un-magasin> (consulté le 20/12/2016)

¹³³ NORMAND, Clarisse. *Gibert Joseph : fermeture à Mâcon*. Livres Hebdo [en ligne]. 7 février 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-joseph-fermeture-macon> (consulté le 20/12/2016)

¹³⁴ PUCHE, Michel. *La Ville de Paris confirme l'arrivée de Gibert Joseph dans le 18^e*. Livres Hebdo [en ligne]. 8 novembre 2013. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/la-ville-de-paris-confirme-larrivee-de-gibert-joseph-dans-le-18e> (consulté le 20/12/2016)

¹³⁵ CHARONNAT, Cécile. *Gibert-Joseph perd un magasin*. Op.cit.

¹³⁶ Entretien avec Richard Dubois, Gibert Joseph, 31 octobre 2016

2.1.1.3 Un modèle qui mêle le neuf et l'occasion

Les librairies Gibert Joseph et Gibert Jeune sont l'un des rares exemples de librairies proposant à la fois des livres neufs et des livres de seconde main. De plus, si la majeure partie des quelques librairies proposant les deux types de produit a tendance à les présenter de façon séparée spatialement, les Gibert mêlent les deux dans leurs rayons. Les livres neufs et d'occasion y sont ainsi considérés comme un même produit.

Pour Gibert Jeune, la politique d'acquisition des livres n'est pas formalisée en termes de quota entre neuf et occasion. Le principe est de proposer des livres d'occasion lorsque cela est possible, mais les approvisionnements en occasion, comme pour n'importe quelle librairie, ne dépendent pas de Gibert. Si les clients ne proposent pas à la revente les livres que recherche Gibert, ce dernier les proposera en neuf, notamment pour les nouveautés, pour lesquelles l'occasion n'est pas immédiatement disponible.

Une grande latitude est laissée à chaque chef de rayon pour apprécier les besoins de la librairie, ses résultats et ses opportunités économiques. Les mêmes chefs de rayon gérant à la fois le neuf et l'occasion, ce sont eux qui décident d'injecter ou non plus de livres neufs dans les stocks.

Dans les faits, on estime que les livres d'occasion représentent environ un tiers du nombre total de livres proposés par Gibert Jeune. Pour Gibert Joseph, les ventes de livres d'occasion représentent 35% du chiffre d'affaires, soit environ 29 millions d'euros, ses différents magasins rachetant près de 4,5 millions de livres à des particuliers¹³⁷.

2.1.1.4 Gibert face à la concurrence en ligne

Malgré leur position dominante sur le marché physique du livre d'occasion, Gibert Joseph et Gibert Jeune subissent la concurrence des grands opérateurs numériques tels qu'Amazon ou Priceminister. Afin de s'adapter aux changements de modalités d'achats constatées chez les clients, les deux groupes ont choisi de se porter sur la vente en ligne. Il est intéressant de constater que chacun d'entre eux a développé une stratégie différente de présence en ligne.

Gibert Joseph a ainsi ouvert son site de vente en propre en 2010, sur lequel il vend les livres présents dans ses stocks physiques. Du fait de la présence de l'enseigne sur tout le territoire français, celle-ci a adopté un système de mutualisation des stocks entre ses différentes antennes : toutes les commandes effectuées sur son site sont ainsi centralisées dans un entrepôt unique pour y être envoyées à l'acheteur¹³⁸. L'enseigne est également présente sur Priceminister et la Fnac, sur lesquelles elle vend les livres expédiables sous 24 heures, soit 240 000 références.

Aujourd'hui, Internet représente 8% des ventes de Gibert Joseph, et cette proportion est en augmentation. La plupart des livres sont écoulés via le site en

¹³⁷ HUGUENY, Hervé et NORMAND, Clarisse. *Les libraires vont-ils sauter sur l'occasion ?* Livres Hebdo [en ligne]. 9 janvier 2015. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-libraires-vont-ils-sauter-sur-loccasion#260722> (consulté le 20/12/2016)

¹³⁸ Ibid.

propre, les ventes sur les *marketplaces* représentant entre 30 et 40% des ventes en ligne.

Gibert Jeune, quant à lui, a ouvert sa plateforme numérique en 2009¹³⁹ et, contrairement à Gibert Joseph, ne vend pas ses propres stocks sur Internet. Les stocks magasin de Gibert Jeune sont ainsi réservés à la vente physique, même si les clients peuvent, depuis l'été 2016, réserver en ligne les livres des stocks magasin pour les retirer en boutique. Les stocks vendus sur Internet par Gibert Jeune et livrés aux clients à domicile appartiennent à un partenaire uniquement présent en ligne.

De la même façon que pour les magasins physiques, Gibert Jeune présente sur sa plateforme ses livres neufs à côté de ses livres d'occasion, de la même façon qu'elle présente côte à côte son stock propre destiné à la réservation et le stock de son partenaire destiné à la vente en ligne.

En plus de disposer de son site de vente en ligne, Gibert Jeune est présent sur la *marketplace* Priceminister, et envisage d'étendre son activité sur d'autres plateformes de vente. Cependant, les ventes réalisées par Internet ne représentent qu'une maigre partie des ventes totales de la librairie. Elles sont réalisées en grande partie sur Priceminister, qui bénéficie grâce à un référencement avantageux sur les moteurs de recherche d'une plus grande visibilité que le site en propre.

2.1.2 Les libraires indépendants plus modestes

« Le libraire d'occasion est pessimiste par essence », déclare Bernard Lortholary, libraire au village du livre de Montolieu et secrétaire de l'association Montolieu Village du Livre.

Si cette déclaration était évidemment une plaisanterie, elle contient néanmoins un aspect véridique. Les divers libraires et bouquinistes que nous avons eu l'occasion d'interroger se sont montrés pour la grande majorité inquiets au sujet de l'avenir de la librairie d'occasion et du marché du livre en général.

Cette morosité s'explique par la mauvaise santé des librairies d'occasion : « des librairies, il en ferme tous les jours en ce moment », déclare ainsi un libraire.

2.1.2.1 Un métier différent de celui de libraire de neuf

En étudiant le marché du livre d'occasion, on réalise qu'il existe somme toute peu de libraires qui proposent à la fois du livre neuf et du livre d'occasion. Les librairies Gibert sont ici une rareté, et il est peu fréquent pour des établissements plus petits de combiner les deux activités. La librairie lyonnaise Terre des Livres vend les deux, même si le livre d'occasion ne représente que 10% de son chiffre d'affaires ; pour son gérant, Fabien Charreton, ce sont deux métiers différents, ce qu'ont confirmé tous les libraires interrogés à ce sujet.

Ce fait peut paraître surprenant au premier abord, tant les similitudes sont évidentes : un libraire vend des livres, qu'ils soient neufs ou de seconde main. Il doit pour cela les acquérir, les mettre en valeur dans sa boutique, attirer le client, disposer d'une certaine expertise pour pouvoir conseiller celui-ci, gérer

¹³⁹ Site de Gibert Jeune. *Qui sommes-nous ?* Disponible à l'adresse <https://www.gibertjeune.fr/qui-sommes-nous/> (consulté le 20/12/2016)

convenablement ses stocks, et ainsi de suite. Pourtant, à mesure que l'on discute avec les libraires d'occasion, les différences apparaissent.

Tout d'abord, comme nous l'avons vu plus haut, les mécanismes de formation de prix ne sont pas les mêmes : le livre neuf est soumis à la loi Lang, tandis que le livre d'occasion est soumis à l'appréciation du libraire, qui doit effectuer un double choix, celui du prix auquel il acquiert un livre et celui auquel il le revend. Intervient donc ici une expertise au niveau du livre, afin de connaître sa valeur réelle et par rapport au marché actuel, ainsi qu'un savoir-faire commercial consistant à jouer avec les prix pour obtenir une marge satisfaisante tout en contentant le fournisseur du livre et son racheteur.

La deuxième différence intervient au niveau du système des retours : un libraire de neuf reçoit des offices, c'est-à-dire des livres sortis récemment que lui envoie un distributeur ou un éditeur. Si ces livres ne se vendent pas au bout d'une certaine période de temps, le libraire a la possibilité de les lui renvoyer et d'être remboursé sur ces invendus. Le système de retours n'existe pas pour les libraires d'occasion, qui ont donc l'obligation de vendre tous les livres qu'ils achètent. C'est un risque supplémentaire qu'ils connaissent par rapport au libraire de neuf, puisqu'ils doivent réfléchir, en acquérant un ouvrage, à ses chances de revente, les invendus constituant des pertes financières.

En découle une autre divergence entre les deux types de librairies, au moment de leur approvisionnement en livres. Si les libraires de neuf passent commande auprès des éditeurs des livres qu'ils souhaitent proposer à la vente, et reçoivent également les nouveautés dans le cadre des offices, les libraires d'occasion ont un choix limité quant aux livres qu'ils peuvent acquérir et mettre en rayon.

Il existe bien sûr une part de choix dans les livres qu'ils acquièrent en salles des ventes, et même dans l'acceptation ou le refus des livres qui leur sont proposés par des particuliers, mais ils dépendent en grande partie des ouvrages qui leur sont proposés.

« On travaille par défaut, c'est délicat parce qu'on ne peut pas choisir exactement ce qu'on voudrait vendre. »¹⁴⁰

« L'approvisionnement en livres d'occasion n'est pas aussi simple que le livre neuf. Le livre neuf, on le commande au fournisseur et ça arrive. L'achat de livres d'occasion, on ne peut pas le commander. Il faut qu'il y ait quelqu'un qui nous le propose. »¹⁴¹

En termes de quantités, l'approvisionnement en livres n'est pas une difficulté pour un libraire d'occasion :

« On déborde, on nous envahit de livres, il faut choisir et c'est dur de refuser. »¹⁴²

« Finalement, c'est plutôt de vendre qui est difficile. Sinon, des livres, on en trouve. »¹⁴³

¹⁴⁰ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁴¹ Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

¹⁴² Entretien avec Fabien Charreton, Librairie Terre des Livres, 30 août 2016

¹⁴³ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

Au lieu des commandes auprès des éditeurs et des offices fournis par les distributeurs, les libraires peuvent acquérir des livres en salles des ventes, « faire des adresses », c'est-à-dire racheter des bibliothèques entières dont souhaitent se débarrasser des particuliers lors d'un déménagement ou d'un décès, ou encore accepter les ouvrages que viennent revendre ces derniers directement en boutique.

Les quantités que représentent ces bibliothèques sont souvent énormes. De plus en plus de livres neufs se fabriquent chaque année, dont la plupart sont voués à devenir des livres d'occasion, et ces livres se sont accumulés pendant plusieurs générations dans les bibliothèques familiales avant de se vider aujourd'hui. Il n'est donc pas rare pour un libraire de voir un client franchir la porte de sa boutique pour lui revendre l'équivalent d'une voiture remplie de livres dont l'intérêt, la qualité et l'état varie.

Afin de ne pas être débordé par les arrivées, des choix difficiles doivent être effectués.

« C'est difficile parce qu'on se dit que c'est dommage, il faudrait ne racheter que du bon et épurer les rayons, mais c'est quoi, un bon livre ? Un bon texte un peu rare en très bon état, ce serait mieux qu'un énième roman qui a cinq ans ? »¹⁴⁴

Ici, la conception qu'a un libraire de la littérature et de son métier joue beaucoup. Certains d'entre eux choisissent sciemment de ne pas accepter des œuvres jugées de moins bonne qualité, comme des livres de poche écrits par des romanciers à succès, au risque de réaliser moins de ventes car ces livres sont parmi ceux qui se vendent le mieux.

« Là, j'ai un bouquin sur le pape François, il est récent et propre, ça se vend, mais c'est poubelle. Bernard Henri Levy, c'est poubelle. »¹⁴⁵

D'autres, au contraire, sont plus ouverts dans leurs choix :

« Pour moi, une librairie, il faut qu'il y en ait pour tous les âges et pour tous les goûts. Si quelqu'un nous demande du Marc Lévy, je ne veux pas qu'on le prenne de haut. »¹⁴⁶

En choisissant de racheter certains livres et pas d'autres aux particuliers, le libraire d'occasion peut se priver d'une source certaine de revenus, mais il donne, de la même façon qu'un libraire de neuf, une coloration, une thématique à sa boutique.

2.1.2.2 Des difficultés à s'adapter à la concurrence

La concurrence en ligne présente des problèmes pour les librairies d'occasion, qui se portent peu sur les plateformes de marché :

« Aujourd'hui, dans ma concurrence sur Internet, je vois très peu de libraires français. Et je trouve ça franchement dommage. Ceux qui se réclament libraires, ce ne sont pas des libraires au sens où on l'entend, des gens qui ont un magasin physique. »¹⁴⁷

¹⁴⁴ Entretien avec Fabien Charreton, Librairie Terre des Livres, 30 août 2016

¹⁴⁵ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁴⁶ Entretien avec Fabien Charreton, Librairie Terre des Livres, 30 août 2016

¹⁴⁷ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

Cette absence peut s'expliquer par l'hostilité ressentie vis-à-vis des *marketplaces*, mais également par un manque de compétences informatiques, notamment chez les libraires les plus anciens.

« La librairie est une profession qui n'est pas forcément informatisée. Certains libraires découvrent l'informatique quand ils veulent mettre leurs livres en ligne. »¹⁴⁸

De nombreux libraires d'occasion indépendants, notamment ceux vendant de l'occasion haut de gamme se rapprochant de l'ancien, travaillent toujours principalement à la main, et le recours à l'outil informatique apparaît entrer en contradiction avec la logique de leur métier, selon laquelle l'âge du bien participe de sa valeur¹⁴⁹.

Mais même ceux qui voudraient se porter sur Internet, et auraient les connaissances pour, sont limités par des contraintes pratiques : cataloguer les livres en ligne, renseigner leurs fiches, créer les annonces, gérer les stocks et les envois est une trop grosse charge de travail pour les librairies individuelles, qui ne peuvent se permettre financièrement d'embaucher un employé pour les aider à se porter sur Internet. Pour certains libraires, vendre en ligne est un autre métier.

Une autre difficulté rencontrée par les libraires est liée aux prix auxquels revendre leurs livres. Cet aspect a déjà été abordé dans l'étude, à la fois dans son mécanisme et dans la manière dont les particuliers vendant en ligne modifient les cotes des ouvrages. Ce dernier phénomène représente un changement considérable pour les libraires, car il les prive d'une partie de leur libre-arbitre et même de leur métier.

Ainsi, un libraire qui connaît la valeur d'un livre et le proposerait à sa juste valeur risquerait de ne pas pouvoir le vendre car un particulier l'a affiché meilleur marché. Il est donc forcé de s'adapter à cette nouvelle concurrence, alors qu'il supporte des charges plus lourdes qui l'obligent à réaliser une marge plus conséquente.

Le libraire doit d'abord se déplacer en salle des ventes pour y sélectionner des livres qu'il achètera. Contrairement au libraire de neuf qui peut utiliser le mécanisme des retours, il paiera comptant tous les livres qu'il achète en sachant qu'il ne pourra pas tous les revendre. Il doit ensuite exposer physiquement les livres, contrairement à un vendeur sur Internet, les mettre en valeur dans un local dont il paiera à la fois un loyer et un droit au bail. Le libraire se déplace également quand il fait des adresses, pour estimer la valeur de la bibliothèque qui lui est proposée, ce qui engendre des coûts. Enfin, il doit disposer d'un stock important s'il veut espérer vendre le maximum de livres possibles, et doit pour cela disposer d'un local suffisamment grand et gérer ce stock, ce qui le force parfois à refuser des livres qui constituent des sources potentielles de revenus.

Ces charges, en lui imposant de mettre ses livres en vente plus cher que ne le ferait un particulier ou une grande entreprise de vente, handicapent le libraire au niveau économique, puisqu'il perd des ventes au profit de ses concurrents, mais également dans l'esprit du client. Ainsi, de nombreux libraires rapportent que les clients se plaignent des prix élevés qu'ils pratiquent et de la marge réalisée entre

¹⁴⁸ Entretien avec Pascal Chartier, Site Livre-rare-book, 19 septembre 2016

¹⁴⁹ Ibid.

l'achat et la revente des livres. Comparant avec les prix ayant cours sur Internet, ils rechignent ainsi à revendre leurs livres à un libraire qui paiera moins qu'un client en ligne, ou à leur acheter de la littérature d'occasion en poche à 4 euros quand ils peuvent les trouver quatre fois moins cher sur une *marketplace*.

2.1.2.3 Une profession insuffisamment organisée

Face aux difficultés qu'ils rencontrent, la possibilité qu'ont les libraires d'occasion de recourir à des soutiens extérieurs est limitée. Ils sont en effet une profession moins organisée que les libraires de neuf. Le Syndicat de la Librairie Française (SLF) ne concerne que les libraires de neuf, et les libraires d'occasion ne peuvent pas bénéficier des aides qu'il propose. Dans le cas d'une librairie qui vendrait les deux types de produit, la présence de livres d'occasion rebutterait même parfois le SLF, le Centre National du Livre (CNL) ou les Directions Régionales des Affaires Culturelles (DRAC) lors des demandes de subventions¹⁵⁰.

Le Syndicat de la Librairie Ancienne et Moderne (SLAM), créé en 1914, ne s'occupe pas non plus du livre d'occasion, malgré ce que pourrait laisser entendre le terme « moderne » de son nom. Il se présente d'ailleurs sur son site Internet comme une « association de libraires de livres anciens », un « représentant de la librairie ancienne en France », dont la vocation est de « faire connaître au public le monde du livre ancien. »¹⁵¹

En l'absence de toute organisation officielle représentative qui porterait leurs intérêts et leur fournirait des aides, les libraires d'occasion doivent se résoudre à tisser des liens informels entre eux, favorisés par le fait que leur profession soit moins concurrentielle que d'autres :

« Nous, ce qui est bien, c'est que c'est tellement vaste qu'on peut se faire concurrence, mais on ne peut pas se manger les uns les autres, parce qu'il y a trop de matière. Il n'y a pas d'équivalent, pas de domaine dans lequel il y a autant d'unités, et il s'en publie encore tous les jours. C'est quasiment infini.¹⁵² »

Cette richesse en termes de quantité de livres¹⁵³, également notée par les bouquinistes des quais de Seine pour qui la diversité de l'offre les empêche d'être parfaitement concurrents, se combine avec la spécialisation des libraires dans un domaine.

Celle-ci a peu cours pour ce qui concerne la littérature générale, puisque chaque libraire en vend à plus ou moins fort degré, mais pour les domaines plus pointus, par exemple sur des matières scientifiques ou des sciences humaines, les libraires peuvent se consacrer à des thématiques spécifiques.

Dans sa thèse, Jacques Crave insiste sur l'aspect tacite de la segmentation du marché entre les différents professionnels d'un territoire. Les libraires se

¹⁵⁰ Entretien avec Fabien Charreton, Librairie Terre des Livres, 30 août 2016

¹⁵¹ Site du SLAM. Disponible à l'adresse <http://www.slam-livre.fr/fre/slam.html> (consulté le 20/12/2016)

¹⁵² Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁵³ Le rapport du Service du Livre et de la Lecture pour l'exercice 2014-15 fait état de la commercialisation de 67 045 nouveautés et de 728 400 références disponibles. Source : SERVICE DU LIVRE ET DE LA LECTURE, OBSERVATOIRE DE L'ECONOMIE DU LIVRE. *Le secteur du livre : chiffres clés 2014-2015*. Op. cit.

répartissent les spécialités car ils savent qu'une concurrence entre eux serait préjudiciable¹⁵⁴.

Une conséquence en est que les différents libraires s'entraident en se renvoyant mutuellement des clients qui cherchent des ouvrages précis, ainsi qu'en s'échangeant des livres dont ils savent qu'ils appartiennent au domaine de prédilection d'un confrère.

Cependant, l'apparition d'Internet et les difficultés rencontrées par les libraires d'occasion a également modifié cette pratique, et les libraires préfèrent, plutôt que de donner des livres à un collègue, les revendre à prix très réduit¹⁵⁵.

D'une façon générale, ce manque d'organisation et la solidarité faiblissante entre libraires ne favorisent pas leur survie, et sont dénoncées par certains :

« Ce que je déplore un peu, c'est qu'il n'y a pas d'émulation, c'est très individualiste, ce serait bien qu'il y ait, disons, une association de libraires et qu'on essaie de s'améliorer. »¹⁵⁶

2.1.2.4 Libraire et commerçant, une nécessité

L'un des plus grands facteurs expliquant les difficultés des libraires à s'adapter à leur nouvelle concurrence semble être la confusion d'un certain nombre d'entre eux autour de leur statut de commerçant. Ici joue l'image du libraire de proximité passionné de livres et plus intéressé par la diffusion de la culture, le contact avec le client et l'acquisition d'ouvrages qu'ils auront plaisir à lire eux-mêmes que par la réalisation d'un profit.

Pour les nouvelles entreprises de vente de livres sur Internet, auxquelles ces libraires reprochent parfois leur logique trop marchande et leur manque d'humanité dans la vente, ils oublient trop souvent qu'ils sont avant tout des commerçants :

« Certes, c'est un produit que l'on peut considérer comme particulier, mais ils sont d'abord des commerçants, ce sont des entreprises. »¹⁵⁷

« Beaucoup de libraires ne sont pas prêts à se remettre en cause. »¹⁵⁸

Il existerait en effet un tabou au sein de la profession autour de son aspect marchand et de la nécessité de réaliser un profit¹⁵⁹.

Ce décalage entre la perception idéalisée qu'ont certains libraires de leur métier et la réalité de leur statut de commerçant explique en partie la disparition des plus petites librairies. Ce statut de commerçant impliquerait d'adapter son produit à ce qu'achète la clientèle, à diversifier ses services et les activités proposées de façon à créer de nouvelles sources de revenus. C'est par exemple ce que tente une partie des bouquinistes des quais de Seine, comme nous le mentionnons ci-après.

¹⁵⁴ CRAVE, Jacques. *Le « Livre-Echange » : relations marchandes autour du livre de seconde main*. Op.cit.

¹⁵⁵ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁵⁶ Ibid.

¹⁵⁷ Entretien avec Renan Ayrault, entreprise Ammareal, 14 octobre 2016

¹⁵⁸ Entretien avec Robin Sappe, entreprise Booxup, 11 octobre 2016

¹⁵⁹ CRAVE, Jacques. *Le « Livre-Echange » : relations marchandes autour du livre de seconde main*. Op.cit.

Il serait évidemment simpliste de placer la disparition des libraires sur le compte de leur mauvaise volonté et de leur cécité aux réalités du monde. Mais l'instinct commercial et la priorité donnée à la réalisation du profit sont pour les nouvelles entreprises de vente en ligne une partie du métier de libraire aussi importante que la passion pour les livres.

On peut également avancer de façon cynique que cette passion participe dans une certaine mesure de l'atout commercial d'un libraire : un client pourra être porté à considérer qu'un libraire passionné par son métier est un meilleur libraire que celui qui vend des livres comme il vendrait indifféremment d'autres types de biens, et le fait de discuter avec ce client du livre qu'il vient d'acheter et de le conseiller avec entrain sur ses prochaines acquisitions est partie intégrante du processus de vente.

Pour Jacques Crave, la démonstration d'une telle passion est obligatoire pour capter le client. Le libraire doit ainsi montrer son amour des livres, pouvoir les évaluer et assumer un rôle de conseil¹⁶⁰. Prenant l'exemple des bouquinistes, que l'on peut décliner aux libraires distingue ainsi quatre profils de professionnels, chacun renvoyant un message différent mais indicatif d'une relation passionnée au livre : le bavard, l'affairé, le bourru et l'absent.

Mais il en reste que l'enjeu d'adaptation aux nouvelles pratiques d'achat des clients et à leur concurrence est réel pour les libraires. Comme le dit Renan Ayrault, d'Ammareal : « On n'a pas attendu Darwin pour que le Darwinisme existe. Soit on s'adapte, soit on meurt, c'est la réalité. »

2.2 LES BOUQUINISTES

Les bouquinistes sont des marchands de livres d'occasion ou de livres anciens qui ne possèdent pas de boutique en dur, mais opèrent via des stands provisoires ou permanents sur des marchés.

Leur activité reste difficile à estimer : en effet, ils se montrent souvent réticents à communiquer sur leurs chiffres de vente, une partie des résultats n'étant sans doute pas déclarée.

Dans le cadre de cette étude, nous avons choisi de travailler sur l'exemple des bouquinistes parisiens, à la fois ceux des quais de Seine et ceux du marché Georges-Brassens. Ce choix reposait sur l'aspect emblématique de ces deux lieux de vente de livres, ainsi que sur la taille de ces marchés. Nous avons également eu l'occasion, par la suite, d'échanger avec des bouquinistes lyonnais et toulousains, dont les expériences confirment les tendances dégagées par nos entretiens avec les vendeurs parisiens.

2.2.1 Les marchés aux livres

2.2.1.1 *Un marché stable : le marché Georges Brassens à Paris*

Le marché Georges Brassens est un marché du livre ancien et d'occasion, fondé en 1987 et installé près du parc Georges Brassens à Paris. Il s'étale sur 2 500

¹⁶⁰ Ibid.

mètres carrés et compte deux jours par semaine 50 bouquinistes, certains permanents, d'autres qui vendent en alternance¹⁶¹.

Le marché est géré par le GIPPE, une association composée de bouquinistes qui attribue les emplacements, organise les relations entre les bouquinistes mais également met en place des formations aux métiers du livres ainsi que des manifestations culturelles.

Le marché s'est imposé comme l'un des plus importants de France et d'Europe, et attire des clients venus du monde entier. Contrairement à d'autres marchés, dont la fréquentation décline, le marché Georges Brassens a gardé une clientèle constante¹⁶².

Joseph Kerssemakers, bouquiniste installé sur le marché depuis sa création, affirme que les livres qui se vendent le mieux, contrairement à la tendance généralement observée pour les livres d'occasion, ne sont pas la littérature, mais les livres plus pointus.

« On voit beaucoup de libraires venir ici. Certains qui restent longtemps, et certains qui ne font que passer. Ceux qui tiennent le coup, ce sont ceux qui sont spécialisés, qui ont des choses dont on a besoin. A mon avis, la littérature, ça ne doit plus beaucoup marcher. »

Pour lui, le marché Georges Brassens se porte bien malgré la situation morose de la librairie d'occasion grâce à la multitude des bouquinistes qui y sont concentrés, et la situation en plein air du marché, qui n'oblige pas le client à franchir un seuil de porte, tous les livres étant exposés sous ses yeux.

On peut néanmoins avancer l'hypothèse que la bonne santé du marché Georges Brassens peut être due à l'existence d'une organisation qui non seulement coordonne les bouquinistes, mais les représente également. Ce type d'association, existe peu sur les marchés des autres villes, ces derniers accusant souvent une baisse de fréquentation.

Le marché Brassens profite également de sa situation dans Paris, ville qui attire beaucoup de touristes et où se trouvent beaucoup de livres :

« Quand on est libraire à Paris, c'est le paradis, ils ont toute la chaîne du livre, les auteurs, les éditeurs, l'histoire, il y a tout. Au mètre carré, si on va dans le Ve ou le VIe, des bibliothèques magnifiques, il y en a partout, ce qui n'est pas le cas ici. Même en ventes aux enchères, là-bas, plusieurs fois par semaine, ils ont des bibliothèques d'appartement qui sont magnifiques. »¹⁶³

2.2.1.2 Un marché en déclin : le marché des quais de Saône à Lyon

Le marché aux livres de Lyon, situé quais de la Pêcherie en bord de Saône, accuse lui une baisse de fréquentation. Pour Fabrice Sivignon, gérant du Plaisir du Texte et également présent sur ce marché, ce déclin est dû à une convergence de facteurs. Tout d'abord, la concurrence d'autres activités culturelles dans la ville :

¹⁶¹ Site du Gippe. *Marché du livre ancien et d'occasion*. Disponible à l'adresse <http://www.gippe.org/marche-du-livre-ancien-et-d-occasion.html> (consulté le 20/12/2016)

¹⁶² Entretien avec Joseph Kerssemakers, bouquiniste au marché Georges Brassens, 9 octobre 2016

¹⁶³ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

« Quand ils ont créé le marché à l'époque, c'était une des attractions de Lyon le dimanche, une des sorties, mais maintenant samedi et dimanche il y a mille propositions, même ici. C'est extraordinaire tout ce qu'on peut faire. »

L'apparition d'autres circuits de circulation du livre d'occasion joue également, car elle a privé les marchés de leur statut de référence en la matière.

« Avant, pour le livre d'occasion, les gens disaient "il y a quelques libraires dans ma ville, et en plus un marché aux livres". Et maintenant, on sait qu'on peut en trouver partout, tous les jours, en se baladant, donc ça change. »

Le marché aux livres perd donc sa valeur de temple du livre d'occasion, où l'on se rend chaque semaine quand on cherche un ouvrage qui n'est plus édité ailleurs. Les points de vente s'étant multipliés, il est possible de le chercher ailleurs, dans un lieu plus proche de son domicile.

Nous avons cependant pu constater que les bouquinistes des marchés avaient tendance à se montrer plus réactifs aux évolutions des pratiques d'achat et du métier que les libraires de boutique. Si l'on reprend la distinction, souhaitable ou non, entre libraire passionné et bon commerçant, on se rend compte que beaucoup de bouquinistes de marché ont commencé en vendant d'autres biens que des livres. La transition est facile, puisque les bouquinistes et les libraires d'occasion sont assimilés à des brocanteurs, c'est-à-dire à des personnes « dont l'activité professionnelle comporte la vente d'objets mobiliers usagés ou acquis à des personnes autres que celles qui les fabriquent ou en font le commerce »¹⁶⁴.

Beaucoup de bouquinistes de marché n'étaient donc pas des libraires de vocation, mais ont commencé en vendant tous type d'objets et se sont portés sur le livre à une époque où celui-ci se vendait bien¹⁶⁵. N'ayant donc pas le même attachement à l'objet livre, ils sont plus à même de s'adapter aux changements économiques du marché, d'une manière que n'adopteraient pas certains libraires craignant de compromettre leur intégrité de professionnel du livre.

2.2.2 Les bouquinistes des quais de Seine

2.2.2.1 Un statut particulier

Les bouquinistes des quais de Seine constituent un aspect emblématique, à la fois du marché du livre d'occasion et d'ancien, et de la ville de Paris. Ils sont notamment inscrits sur la liste du patrimoine mondial de l'Unesco depuis 1991¹⁶⁶. Au nombre de 217, se partageant environ 900 boîtes de livres s'étendant sur trois kilomètres, ils constituent « la plus grande librairie du monde ». Avec près de 300 000 livres, l'offre proposée par les bouquinistes est en effet pléthorique.

Contrairement aux marchés aux livres d'autres villes, notamment celui des quais de Saône à Lyon, qui doivent s'acquitter d'un droit à l'emplacement, les

¹⁶⁴ CODE PENAL. Article 321-7 [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070719&idArticle=LEGIARTI000006418246&dateTexte=&categorieLien=cid> (consulté le 20/12/2016)

¹⁶⁵ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁶⁶ UNESCO, COMITE DU PATRIMOINE MONDIAL. *Convention concernant la protection du patrimoine mondial, culturel et naturel. Rapport du comité du patrimoine mondial* [en ligne]. Quinzième session 9-13 décembre 1993. Disponible à l'adresse <http://whc.unesco.org/archive/1991/sc-91-conf002-15f.pdf> (consulté le 20/12/2016)

bouquinistes se voient mettre à disposition des boîtes à titre gracieux par la ville de Paris, charge à eux de les entretenir¹⁶⁷.

Cette gratuité est un atout indéniable par rapport aux librairies en magasin, qui en plus de loyers en augmentation supportent la charge de droits au bail prohibitifs :

« J'ai choisi les quais parce que l'emplacement était gratuit. C'est une concession, donc la mise de fonds était minime. Les pas de porte des librairies sont excessivement chers, même en petite surface. Là, je ne risquais pas grand-chose. »

Pour d'autres bouquinistes, c'est tout simplement le fait d'être à l'extérieur, peu importe le prix, qui les a poussés à se diriger vers les quais. Certains citent l'aspect plus convivial de voir passer des promeneurs toute la journée, d'autres mentionnent l'absence bienvenue d'un seuil symbolique entre l'espace public et celui du libraire :

« La boutique, c'est très cérémonieux, c'est toujours un peu emmerdant »

Le passant occasionnel aura toujours plus de difficultés à pousser une porte et à franchir la frontière qu'elle délimite qu'à s'arrêter et chercher parmi des livres exposés juste à côté de lui.

Les bouquinistes bénéficient d'une concession attribuée pour un an renouvelable indéfiniment pour l'exercice de leur métier. Les conditions de candidature et d'exercice d'activité sont fixées par un règlement établi par la ville de Paris¹⁶⁸. Ce règlement prévoit par exemple les dimensions des boîtes à livres ou encore le nombre de jours minimal de travail hebdomadaire des bouquinistes.

2.2.2.2 Un contexte de plus en plus difficile

Aujourd'hui, les bouquinistes des quais de Seine rencontrent de grosses difficultés à exercer leur activité. De même que pour les libraires d'occasion, ils ont vu leur métier évoluer avec les changements technologiques survenus au fil des ans.

Pour nombre d'entre eux, l'arrivée d'Internet est la cause de ces difficultés :

« Le numérique nous a tués »,

« Internet nous a massacrés »

Le discours du « c'était mieux avant » est ainsi très présent chez les bouquinistes expérimentés, qui se souviennent d'une époque où les livres se vendaient presque sans effort, il y a encore vingt ans.

Internet a en effet modifié les usages des promeneurs, clients potentiels qui pouvaient acheter un livre sans l'avoir prévu au préalable. Auparavant, les passants pouvaient compter trouver un ouvrage par sérendipité ou en fouillant sur les étals. Selon les bouquinistes, cette pratique s'est raréfiée avec les années. Comme pour

¹⁶⁷ Une bouquiniste nous a en effet confié que des équipes de la ville inspectent régulièrement les boîtes et ordonnent aux vendeurs de réparer les dégâts des eaux ou les diverses dégradations subies par les étals, à leurs frais

¹⁶⁸ MAIRIE DE PARIS. *Règlement des bouquinistes des quais de la Seine* [en ligne]. Disponible à l'adresse <http://asset.rue89.com/files/Reglementation-des-boites-de-bouquinistes.pdf> (consulté le 20/12/2016)

les librairies physiques, les clients n'ont plus le temps, ou ne souhaitent plus l'utiliser, pour chercher un livre.

Le problème ne vient donc pas de l'offre, puisque le nombre de références proposées par les bouquinistes garantit une forte probabilité de trouver les livres susceptibles de plaire aux clients, mais du fait que ces derniers recherchent plus souvent un livre précis, qu'ils trouvent par conséquent plus rapidement en quelques clics sur Internet.

L'enjeu pour les bouquinistes est donc d'attirer l'œil des passants pour leur donner envie de s'arrêter. Cet attrait visuel est difficile à mettre en place par les seuls livres car les beaux livres rencontrent moins de succès qu'il y a encore vingt ou trente ans. Les bouquinistes se voient de plus en plus obligés de vendre du livre de poche, à contrecœur pour beaucoup :

« Je ne vendais pas du livre de poche, avant. Je vendais des beaux livres. Ce qui se vend maintenant, c'est le très, très beau livre mais ce n'est pas la clientèle des quais, ou le livre de poche »

Ce schéma suit par conséquent celui qui est observé pour les libraires d'occasion, qui n'arrivent pas non plus à vendre les livres de valeur intermédiaire, entre les livres de poche abordables pour tous et les livres très haut de gamme.

Les bouquinistes qui proposent plus de livres de poche ne rencontrent néanmoins pas plus de succès, car ils se voient concurrencés sur leurs prix par les librairies *brick and mortar* :

« Il faudrait avoir des prix dérisoires, comme certaines librairies qui vendent des livres à des prix très faibles, mais on ne peut pas travailler comme ça, ce n'est pas possible. On n'a pas la surface, on n'a pas les fonds pour mettre ça en fonction. Ce n'est pas possible. »

Il est vrai que les bouquinistes étant limités à quatre boîtes de dimensions fixes, ils ne peuvent exposer qu'un nombre réduit de livres, ce qui diminue par conséquent les probabilités que les acheteurs y trouvent ce qu'ils cherchent.

Concurrencés par les prix pratiqués par ces librairies physiques, ainsi que par les plateformes de vente en ligne, les bouquinistes ne sont donc plus identifiés comme un point courant d'achat de livres par les Parisiens.

Les bouquinistes affirment en effet que leurs principaux clients sont des touristes, provinciaux et étrangers, attirés par l'aspect emblématique des boîtes à livres ou qui s'arrêtent occasionnellement au cours de leur promenade sur les bords de Seine. Il n'est donc pas surprenant que les plus grosses ventes s'effectuent en saison touristique, l'été ou à l'occasion des vacances scolaires.

On note une séparation entre les touristes pour ce qui concerne les ventes de livres : ainsi, selon les bouquinistes, ce sont les visiteurs français provenant de province qui sont le plus susceptibles de fouiller parmi les étals et d'acheter des livres, ceux-ci étant quasi-exclusivement en langue française et par conséquent inaccessibles aux touristes étrangers non francophones.

Cependant, cette clientèle semble se réduire, elle aussi. Les attentats survenus à Paris, les 7 janvier et 13 novembre 2015 sont identifiés par certains vendeurs comme la principale raison de cette baisse de fréquentation touristique.

On observe en effet que la fréquentation hôtelière estivale de Paris a diminué d'environ 10% en 2016 par rapport à 2015¹⁶⁹.

Enfin, certains bouquinistes avancent que les ventes sont moins bonnes car les Français lisent moins, ne s'intéressent plus au livre et sont de toute façon plus pauvres qu'avant, préférant par conséquent dépenser leur argent dans d'autres activités que la lecture.

2.2.2.3 S'adapter à l'évolution de la clientèle

Les bouquinistes ont donc compris que la vente de livres d'occasion ou anciens sur les quais ne suffisait plus à vivre. Pour nombre d'entre eux, notamment les plus anciens, effectuer la transition numérique et commencer à vendre sur Internet n'est pas envisageable :

« Moi, je suis bouquiniste, je ne fais pas de ça. C'est du commerce à la con »

Amazon étant en particulier identifié comme l'un des raisons principales de la mauvaise santé du marché physique de l'occasion, les bouquinistes ont, comme beaucoup de libraires, une opposition de principe au fait de l'utiliser pour vendre leurs livres : « Ils peuvent toujours me démarcher, ce sera bonjour, merci, au revoir », dit ainsi un bouquiniste. Un autre affirme qu'Amazon scie la branche sur laquelle ils sont tous assis et qu'il est regrettable que certains libraires aident à scier cette branche.

La solution pour continuer à exister réside donc pour beaucoup dans la vente d'autres objets que les livres ou les gravures anciennes : puisque les clients sont à présent majoritairement des touristes, beaucoup de bouquinistes se sont tournés vers la vente d'objets touristiques.

L'article 10 du règlement des bouquinistes des quais de Seine, intitulé « Vente », prévoit dans son paragraphe 2 les dispositions suivantes :

« Accessoirement, à l'intérieur d'une seule boîte, la vente de monnaies, médailles, timbres-poste, objets de petite brocante, cartes postales et souvenirs de Paris et de certains supports de communication et de diffusion culturels de techniques anciennes, pourra être autorisée, à l'exclusion de tous articles de friperie, de vieilles ferrailles et, en général, d'objets ne présentant aucun intérêt artistique. »¹⁷⁰

La vente d'objets souvenirs, rendue possible par ce règlement sous réserve de critères quantitatifs et qualitatifs, a progressivement supplanté la vente du produit d'origine, le livre :

« Je ne vis pratiquement plus qu'avec les touristes. Il n'y a plus ça, demain, je ferme boutique. Parce que les livres, c'est devenu inexistant. »

« Il y a entre quinze et vingt ans, le produit numéro un, c'était le livre, et puis le reste, c'était le produit annexe. Et puis progressivement, les pôles

¹⁶⁹ *Après les attentats, les touristes étrangers délaissent la France*. Le Monde [en ligne]. 8 août 2016. Disponible sur l'adresse http://www.lemonde.fr/economie-francaise/article/2016/08/08/apres-les-attentats-les-touristes-etrangers-delaissent-la-france_4979989_1656968.html (consulté le 20/12/2016)

¹⁷⁰ MAIRIE DE PARIS. *Règlement des bouquinistes des quais de la Seine*. Op.cit.

se sont inversés, le produit numéro un est devenu le produit touristique, et le livre est accessoire. »

Le recours au commerce de souvenirs a cependant dépassé pour certains bouquinistes le quota autorisé d'une boîte sur quatre au point de constituer, non seulement la plus grosse partie des ventes, mais également l'offre majoritaire. Certains de leurs confrères assimilent cette pratique à la disparition de leur métier :

« Un bouquiniste, c'est quelqu'un qui vend des livres. Si vous allez à Notre-Dame ou dans ces coins-là, ils ne vendent plus que des tours Eiffel, des cartes postales... C'est un métier qui se perd. »

La ville de Paris est intervenue en 2009 pour rectifier ces dérives et menacer de sanctions les vendeurs qui ne respectaient pas ces quotas, Lyne Cohen-Stahl, adjointe au maire de Paris, menaçant même de « dresser des procès-verbaux, voire (de) pratiquer des expulsions »¹⁷¹.

Un débat s'est donc installé entre des bouquinistes attachés à la vente de livres et refusant de vendre autre chose et ceux qui estiment ne pas pouvoir vivre en vendant uniquement du livre. D'un côté, on argue que les emplacements étant concédés gratuitement par la mairie de Paris, il est normal d'en respecter les règles et que les vendeurs proposant autre chose que du livre ou de la gravure ne sont pas réellement des bouquinistes.

Pour ces bouquinistes, le livre d'occasion ou ancien a un avenir, il suffit simplement de se porter au-devant de la clientèle au lieu d'attendre qu'elle vienne comme cela était le cas auparavant. C'est dans cette optique qu'a été lancé en 2014 le Festival Bouquinistes. Ce festival vise à promouvoir l'image du métier auprès d'un public qui n'est pas familier des livres autour d'animations ludiques.¹⁷²

L'argument contraire est que la clientèle ayant changé, il appartient au vendeur d'évoluer avec elle et de proposer des produits dont elle est demandeuse. Ces bouquinistes ont le sentiment que la mairie est déconnectée des réalités du monde du livre et qu'elle n'entend pas les problèmes et les besoins des professionnels. Ils ne désespèrent pas de réussir à assouplir les règles : « On fait des propositions devant la ville, on essaie de faire changer les règles, mais c'est difficile. Nous y parviendrons. Pour permettre plus de produits touristiques, plus de libertés ».

D'une façon générale, les bouquinistes sont cependant pessimistes quant à l'avenir de leur métier. « On survit, on ne vit pas », affirment beaucoup.

2.3 COMMENT LES LIBRAIRES TENTENT DE SURVIVRE

Le contexte économique actuel est extrêmement défavorable pour les libraires d'occasion physique, et des librairies disparaissent fréquemment, à la fois à Paris et en province.

¹⁷¹ CHARONNAT, Cécile. *La Mairie de Paris recadre les bouquinistes*. Livres Hebdo [en ligne]. 10 septembre 2010. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/la-mairie-de-paris-recadre-les-bouquinistes?xtmc=bouquiniste&xtcr=3> (consulté le 20/12/2016)

¹⁷² SOUEN, Léger. *Les bouquinistes de Paris lancent leur festival*. Livres Hebdo [en ligne]. 24 avril 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-bouquinistes-de-paris-lancent-leur-festival> (consulté le 20/12/2016)

« Ce type de boutiques, dans vingt ans, il en restera à peu près deux sur Lyon. »¹⁷³

Face à la concurrence féroce que leur mènent les places de marché et les particuliers, anciens clients devenus concurrents, les libraires doivent donc trouver des solutions pour s'adapter et survivre.

2.3.1 Se regrouper physiquement : l'exemple des villages du livre

Les villages du livre sont des organisations récentes, puisque le premier d'entre eux est apparu lors de la seconde moitié du XXe siècle. Fondé en 1961 par l'entrepreneur Richard Booth à Hay-on-Wye, au Pays-de-Galles, qui a décidé d'installer des librairies d'occasion et d'ancien dans des bâtiments désertés du village, ce premier exemple a ensuite rayonné en Europe et dans le monde : Redu en Belgique et Becherel en France dans les années 1980 ont été les premières d'une quarantaine de localités à suivre le système créé par Booth.

Un village du livre est "un site rural qui se distinguent par la réalisation d'une large part, voire de la quasi-totalité, de son activité économique autour du livre, le plus souvent de seconde main".

Il en existe aujourd'hui huit en France, le plus ancien, et le plus gros, étant celui de Becherel, en Bretagne, fondé en 1989. Ces initiatives rencontrent un grand succès en France, les différents villages accueillant de 50 000 à 300 000 visiteurs par an¹⁷⁴.

Comme précisé ultérieurement, les huit communes françaises concernées ont adopté des appellations différentes. A des fins de simplification, elles seront désignées dans cette partie comme « villages du livre ».

2.3.1.1 La formation d'un village du livre

Comme nous le verrons plus loin, le terme « village du livre » n'est pas un titre officiel attribué par une administration ou une organisation, mais plutôt une appellation prise par le lieu qui s'en réclame.

Il en résulte qu'il n'existe pas de procédure officielle pour devenir un village du livre, ni pour en créer un. Dans les faits, on constate que les différents villages du livre existants ont été constitués de façons différentes. Ainsi, les premiers à être apparus en Europe, Hay-on-Wye puis Redu ont été fondés grâce des volontés individuelles, respectivement de Richard Booth, entrepreneur, et Noël Anselot, journaliste. C'est également le cas pour le village français de Montolieu, dont le projet de fondation a été porté par Michel Braibant, relieur belge qui exerçait à Carcassonne et souhaitait au départ créer un conservatoire des arts et métiers du livre¹⁷⁵.

¹⁷³ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

¹⁷⁴ FOURNIER, Mauricette et BORDESSOULE, Eric. *Les villages du livre : un modèle sans label. in Labellisation et mise en marque des territoires*. Presses universitaires Blaise Pascal, 2014, p581-602. Disponible à l'adresse <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-01110186/document> (consulté le 20/12/2016)

¹⁷⁵ Entretien avec Bernard Lortholary, Montolieu Village du Livre, 28 octobre 2016

Pour les villages de Fontenoy-la-Joûte (Alain Guillaume, ancien ministre de l'agriculture) et Cuisery, le projet a été porté par les élus locaux, tandis que c'est une association culturelle, Savenn Douar, qui assurait dans les années 1980 de nombreuses activités culturelles autour du monde breton rural, qui est à l'origine de la fondation de Becherel.

L'emplacement du village du livre est une donnée importante à prendre en compte dans le processus de son établissement. On observe que si ces établissements sont implantés dans des zones rurales, ils se trouvent néanmoins toujours à proximité d'une grande ville, de façon à attirer à la fois l'importante population de cette dernière et les touristes qui s'y rendent.

Becherel est ainsi implanté au sein d'un triangle Rennes – Saint-Malo – Dinan, à 40km du Mont Saint-Michel ce qui garantit une fréquentation en période touristique. La proximité avec Rennes attire également un public étudiant, donc susceptible d'être intéressé par des livres à bas coût comme les livres d'occasion.

Il en découle que les villages du livre fonctionnent partiellement sur un principe de saisons, similaire à celui des villes et lieux touristiques avoisinant.

« L'été, les gens viennent se balader. La saison n'est pas finie, ils viennent tant qu'ils font beau, jusqu'à environ novembre. Il n'y a jamais la foule, mais il y a tout le temps un petit courant, ce qui est plus confortable pour discuter et créer du lien avec le public. »¹⁷⁶

L'installation d'un village du livre répond également à une opportunité économique, de double nature : si les villages du livre ont parmi leurs missions la revitalisation économique de la zone rurale qu'ils occupent, ils profitent aussi lors de leur implantation du faible coût immobilier dans ces zones, découlant d'une activité locale moribonde. Le village de Becherel a par exemple été choisi car il était en cours de désertification, et les loyers étaient par conséquent très abordables.

L'esthétique du village est aussi importante ; certains villages du livre jouent sur le charme des lieux pour créer une ambiance propice à la flânerie. Ainsi, Becherel bénéficie du label de Petite Cité de Caractère depuis 1978¹⁷⁷, grâce à ses nombreuses maisons et rues d'architecture ancienne.

Cette ambiance d'ancienneté, qui attire les visiteurs, profite également de l'activité touristique qu'elle engendre. Ainsi, au village gallois d'Hay-on-Wye, l'argent dégagé par le tourisme est affecté à la rénovation du château local.

2.3.1.2 Un travail de communication autour du livre

Même s'ils se situent dans des zones touristiques et au sein de cadres propices à la visite, les villages du livre doivent organiser des actions de communication et de médiation autour de leur produit pour attirer le client.

Ainsi, pour communiquer autour de la création de la première cité du livre en France, le village de Becherel a organisé à Pâques 1989 la première Fête du Livre. Cette action avait pour but, non seulement de populariser le concept auprès du

¹⁷⁶ Entretien avec Erwan Guerin, Becherel, Cité du Livre, 4 octobre 2016

¹⁷⁷ Site de Becherel, Cité du Livre. *Un projet original*. Disponible à l'adresse <http://becherel.com/cite-du-livre-cite-du-livre/projet-original> (consulté le 20/12/2016)

public, mais également vis-à-vis des libraires susceptibles de vouloir rejoindre le village et des élus.

Le succès rencontré par cette Fête du Livre a été déterminant pour l'implantation et le maintien de ce système à Becherel.

« La Fête du Livre a eu un succès énorme. Quand je dis énorme, c'est que les libraires ne savaient plus quoi faire pour assurer, il n'y avait plus assez de livres le deuxième jour. L'été suivant, il y avait cinq ou six boutiques à Becherel, et ça a permis l'implantation durable du projet. »¹⁷⁸

Mais ce travail de médiation ne s'arrête pas avec l'établissement durable d'un village du livre. Une proposition permanente d'activités culturelles autour du livre et de l'écrit est nécessaire pour faire vivre le village, par exemple à travers des rencontres avec des écrivains. Ces animations permettent au village d'obtenir une exposition médiatique dans la presse régionale, mais parfois aussi nationale ou internationale, cette exposition facilitant ensuite l'obtention de subventions plus conséquentes.

Le village de Montolieu a par exemple ouvert dès sa création un musée de l'imprimerie et du livre, avec des artisans relieurs, graveurs et calligraphes¹⁷⁹. Ce musée a rapidement rencontré un grand succès, qui alimente également la fréquentation des librairies. Le musée propose des expositions temporaires autour d'objets de bibliophilie et de peinture. De plus, des galeristes se sont installés dans le village, et un deuxième musée a ouvert, consacré à l'art brut.

Outre les expositions, qui se renouvellent plusieurs fois par an, Montolieu organise également des ateliers autour des métiers du livres et des rencontres avec des écrivains.

Pour attirer un public important, les librairies sont souvent ouvertes le samedi et le dimanche, ainsi que tous les jours d'été, pendant les périodes les plus touristiques. Néanmoins, la plus grosse partie du chiffre d'affaires des librairies n'est pas nécessairement réalisée pendant ces périodes de forte fréquentation. En effet, les collectionneurs de livres rares, plus susceptibles d'acheter des ouvrages de grande valeur, viennent plutôt pendant la semaine afin d'éviter les grandes affluences.

2.3.1.3 Un moyen de survie pour les libraires

Le regroupement des libraires au sein d'un village constitue un moyen pour eux de survivre. En effet, l'appellation « village du livre » ou « cité du livre » établit ce lieu comme une référence au sein duquel le visiteur sait qu'il trouvera probablement ce qu'il cherche. La multiplicité de libraires amplifiant le volume de l'offre, la quantité de livres disponibles aura donc plus de chances de rencontrer la demande du client, qui se ne déplacerait pas autrement.

Ce confort pour les libraires est également assuré par le fait qu'à l'inverse de ce qui peut se produire en ville, chaque libraire propose une offre différente et spécialisée, ce qui limite la concurrence entre confrères.

¹⁷⁸ Entretien avec Erwan Guerin, Becherel, Cité du Livre, 4 octobre 2016

¹⁷⁹ Entretien avec Bernard Lortholary, Montolieu Village du Livre, 28 octobre 2016

« On connaît les domaines de prédilection des uns et des autres, l'entente générale est plutôt bonne et il y a un respect : ça, c'est plus pour untel, ça, c'est plus pour un autre. »¹⁸⁰

On peut même avancer que cette non-concurrence entre libraires est plus réelle que dans une ville, car un client qui se rend dans une librairie en ville ne se rendra pas chez les autres libraires, surtout s'il a trouvé l'ouvrage qu'il recherchait. Lorsqu'un individu se rend dans un village du livre, il consacre un laps de temps plus étendu à cette visite puisque celle-ci a également une visée touristique, et il est donc naturellement plus enclin à faire le tour des différentes librairies pour y découvrir leur offre, même sans chercher un livre en particulier.

Une certaine concurrence apparaît néanmoins au niveau de l'approvisionnement des boutiques pour les beaux livres, car c'est une catégorie de livres qui intéresse tous les libraires.

La présence d'un libraire au sein d'un village du livre ne l'empêche pas d'être parfois également présent sur Internet. Ces libraires ont parfois deux stocks, l'un destiné à être mis en vente en librairie, et l'autre réservé à la vente en ligne, mais la plupart mélangent stock pour vente physique et stock pour vente en ligne.

L'utilité d'Internet comme moyen de toucher une population plus large et éloignée y est même décuplée par rapport aux libraires présents dans les villes, car même si les villages du livre ont une fréquentation conséquente, celle-ci n'est pas comparable à la population d'une grande ville qui est donc la clientèle potentielle de libraires s'y trouvant. Un passant qui a besoin d'un livre peut être tenté de le chercher physiquement lorsqu'il passe devant une librairie en ville, mais cet effet de sérendipité est absent pour les villages du livre, dans lesquels on se rend consciemment.

Malgré la bonne santé de certains villages du livre en France, il est rare que les libraires des villes, en difficulté, y déménagent :

« Les libraires installés en ville, quand ils ferment, c'est qu'ils arrêtent. Les seuls libraires professionnels qu'on ait accueillis à Becherel venaient de Belgique. Sinon, ce sont plutôt des librairies qui se créent, qui commencent ici. »¹⁸¹

2.3.1.4 L'organisation des villages du livre

Un village du livre ne l'est pas devenu à la suite de l'obtention d'un label¹⁸². Il en découle que chaque ville peut, en théorie, se prétendre village du livre. Pour les huit villes françaises possédant cette appellation, le statut « village du livre » est porté à travers une association gérant les activités de librairie, et culturelles en générale, à l'intérieur ou en complément de la mairie.

Dans la plupart des villages du livre français, cette association est composée des libraires y exerçant leur activité, et entretient des rapports avec les élus locaux. Ces associations sont parfois instables et leurs membres peuvent changer régulièrement. A Montolieu, l'association Village du Livre et des arts graphiques,

¹⁸⁰ Entretien avec Erwan Guerin, Becherel, Cité du Livre, 4 octobre 2016

¹⁸¹ Ibid.

¹⁸² FOURNIER, Mauricette et BORDESSOULE, Eric. *Les villages du livre : un modèle sans label*. Op.cit.

si elle compte trois libraires dans son conseil d'administration, n'est pas dirigée par une professionnelle du livre.

L'association dirigeant un village du livre peut également négocier des subventions auprès des collectivités. Ainsi, alors qu'au sein des villes les libraires d'occasion ne reçoivent pas de subventions de la part d'organisations, il est important de noter que les villages du livre sont subventionnés par certaines collectivités. Ainsi, Becherel est reçu par exemple des aides du département, de la région et des DRAC, pour les animations culturelles qu'il organise.

Néanmoins, les aides sont versées aux associations des villages du livre, et non pas aux libraires, qui ne reçoivent aucune subvention¹⁸³. Ces aides servent à organiser des manifestations culturelles et des opérations de communication autour des villages.

On observe que les élus reprennent parfois à leur compte les associations pour détenir un contrôle plus important sur elles. Ainsi, à Becherel, la Cité du Livre était gérée par son association fondatrice Savenn Douar, devenue en 1993 le Comité de Concertation pour le Développement de Becherel, Cité du Livre. En 2011, les élus ont créé l'actuelle Maison du Livre et du Tourisme¹⁸⁴.

Les libraires n'ont pas bien accueilli cette nouvelle institution locale, qui a retiré de leurs mains la gestion du village ainsi que le bénéfice des subventions départementales et régionales qu'ils avaient réussi à négocier depuis des années.

L'absence de label a comme conséquence une hétérogénéité des appellations des différents villages du livre : « village du livre », « ville du livre », « cité du livre », « village du livre et des arts graphiques », « village du livre et de l'image »... On observe que ces différentes dénominations reflètent la diversité des activités proposées par les villages.

Néanmoins, malgré cette hétérogénéité d'appellations et de modes d'organisation et l'absence d'un label officiel, les villages du livre coopèrent entre eux : ainsi, l'International Organization of Book Towns a été créée en 2001 et assume quatre missions principales :

- Sensibiliser l'opinion publique à l'existence des villages du livre, notamment par l'organisation bisannuelle de l'International Book Town Festival ;
- Favoriser la coopération entre les villages du livre de manière à renforcer leur savoir-faire et à enrichir les économies locales ;
- Entreprendre d'autres activités pour soutenir les villages du livre et les entreprises indépendantes qui s'y trouvent ;
- Maintenir le patrimoine culturel national et régional des différents villages, et communiquer sur ce patrimoine.¹⁸⁵

Présidée par Richard Booth, le créateur du premier village du livre, l'International Organization of Book Towns rassemble aujourd'hui 20 villages, principalement en Europe mais comprenant Clunes en Australie, Kampung Buku

¹⁸³ Entretien avec Bernard Lortholary, Montolieu Village du Livre, 28 octobre 2016

¹⁸⁴ Site de Becherel, Cité du Livre. *Un projet original*. Disponible à l'adresse <http://becherel.com/cite-du-livre-cite-du-livre/projet-original> (consulté le 20/12/2016)

¹⁸⁵ Site de l'International Organization of Book Towns. Disponible à l'adresse <http://www.booktown.net/> (consulté le 20/12/2016)

en Malaisie et Paju en Corée du Sud. S'y ajoutent trois villages étant en voie de devenir membres. On note cependant qu'aucun village français n'appartient ou n'est en voie d'appartenir à cette organisation.

Cela ne veut pas dire que les villages français sont isolés. Ainsi, ils bénéficient d'un espace commun au Salon annuel du livre ancien et de la bibliophilie organisé à Paris. En 2012, ils ont fondé « La Fédération des villes, cités et villages du livre en France »¹⁸⁶. Plus qu'une organisation rigide édictant des règles contraignantes, cette fédération est un espace d'échanges et de partages d'expériences entre les représentants des différentes initiatives françaises.

Néanmoins, cette organisation n'est pas encore très active, compte tenu de l'éloignement des différents villages, et certains libraires regrettent que cette communication ne soit pas plus concluante. La principale réalisation concrète a été la publication d'un dépliant commun à tous les villages du livre français, présenté lors du Salon du livre ancien.

Hors association, des partenariats sont néanmoins possibles, et existent, entre plusieurs villages. Ainsi, une coopération a été mise en place en 2007 entre le village de Becherel et celui de Wigtown, en Ecosse, et cette alliance s'est traduite par l'organisation, l'année suivante, d'une Fête du Livre autour de l'Ecosse à Becherel ; à cette occasion, des auteurs et des libraires écossais avaient été invités en Bretagne, et des activités de découverte de la culture écossaise avaient été organisés.¹⁸⁷

La coopération s'effectue également à travers un accompagnement à la formation de nouveaux villages. Il est quasi-systématique pour un nouveau village de bénéficier des conseils des anciens ; ainsi, Richard Booth a accompagné la création de certains villages comme de Redu en Belgique. Le village de Redu a ensuite aidé à la fondation de Montolieu en France. Le dernier village créé, à Esquelbecq, a été fondé avec l'aide de ceux de Fontenoy-la-Joûte et de Becherel. Becherel a également accompagné le développement de La Charité-sur-Loire, de Fontenoy-la-Joûte et de Montmorillon.

2.3.1.5 Quel avenir pour les villages du livre ?

Près de trente ans après la création des premiers villages du livre en France, la question de leur bilan se pose. Ce modèle semble s'être implanté durablement, et se développe à la fois en France et à l'international. Aujourd'hui, les premiers libraires qui s'étaient implantés à Becherel en 1989 arrivent en fin de carrière et sont remplacés par de nouveaux professionnels, plus jeunes, garantissant la pérennité du village. C'est le cas pour trois jeunes libraires qui s'y sont installés cette année.

L'activité économique et culturelle née dans ces localités les a redynamisées, et les maisons ne comprenant pas de commerces y sont vendues très rapidement, et de plus en plus cher. Cependant, si cette valorisation de l'immobilier est le signe d'une meilleure santé du village, elle peut avoir un effet négatif sur les nouveaux

¹⁸⁶ Site de Becherel, *Fédération des villes, cités et villages du livre en France*. Disponible à l'adresse <http://becherel.com/bibliophiles/federation-des-villes-cites-et-villages-du-livre-en-france> (consulté le 20/12/2016)

¹⁸⁷ FOLIGNE, Bruno. *Fête du livre à Becherel*. Blog de la librairie Abraxas Libris. 16 mars 2008. Disponible à l'adresse <http://blog.abraxas-libris.fr/116/fete-du-livre-a-becherel-le-2223-24-mars-a-becherel/> (consulté le 20/12/2016)

libraires qui souhaiteraient s’y installer, car les loyers des commerces augmentent avec ceux des habitations.

La santé des villages du livre n’est pas la même partout. Ainsi, si Becherel et Montolieu ont une activité stable, ce n’est pas le cas des villages plus récents tels que La Charité-sur-Loire ou Montmorillon, desquels partent beaucoup de libraires qui ne sont pas remplacés. Le village d’Ambierle en Auvergne-Rhône-Alpes, qui a compté jusqu’à sept libraires et bouquinistes, en a également perdu la moitié¹⁸⁸. On constate que les villages qui fonctionnent le mieux sont les plus anciens, les nouveaux villages rencontrant plus de difficultés.

Ce contexte ne favorise pas la création de nouveaux villages du livre et il n’existe à l’heure actuelle aucun projet dans ce sens.

*Les villages du livre en France aujourd’hui*¹⁸⁹

Village	Région	Création	Librairies	Dénomination
Becherel	Bretagne	1989	18	Cité du livre
Montolieu	Occitanie	1989	14	Village du livre et des arts graphiques
Fontenoy-la-Joûte	Grand-Est	1996	13	Village du livre
Cuisery	Bourgogne-Franche-Comté	1999	10	Village du livre
La Charité sur Loire	Bourgogne-Franche-Comté	2000	15	Ville du livre
Montmorillon	Nouvelle-Aquitaine	2000	5	Cité de l’écrit
Ambierle	Auvergne-Rhône-Alpes	2002	3	Village du livre
Esquelbecq	Hauts-de-France	2007	4	Village du livre

2.3.2 Se regrouper en ligne : placer Internet au service de la librairie physique

La plupart des libraires et des bouquinistes que nous avons eu l’occasion d’interroger au cours de cette étude affirment ne pas vouloir se positionner sur les plateformes de vente en ligne. Ces dernières sont mêmes considérées avec hostilité ou mépris par beaucoup, critiquées pour leur aspect trop inhumain et commercial, qui tue selon eux le métier de libraire.

Cependant, force leur est de constater que malgré ces refus de principe, Internet est aujourd’hui un medium dont ils ne peuvent se passer s’ils souhaitent survivre, pour les raisons évoquées plus haut. Pour la plupart des librairies

¹⁸⁸ *Ambierle se livre*. Journal Rhône-Alpes automne 2013 (n°30). Disponible à l’adresse <http://www.rhonealpes.fr/920-ambierle-se-livre.htm> (consulté le 20/12/2016)

¹⁸⁹ Tableau établi d’après les sites Internet de chaque village. Voir bibliographie.

d'occasion en France, les ventes sur Internet représentent la quasi-totalité de leur chiffre d'affaires.¹⁹⁰

On constate d'ailleurs une tendance chez les libraires à effectuer une transition totale vers la vente en ligne et à fermer boutique pour ne plus exercer leur activité que sur Internet¹⁹¹. Ce passage leur permet de s'affranchir de nombreuses contraintes, comme le prix élevé d'un droit au bail et du bail commercial ou encore la nécessité de tenir des horaires d'ouverture.

« Le contexte n'est pas propice au déploiement du physique, et encore moins sur l'occasion. Le marché est en train de basculer; ça ne veut pas dire que tous les magasins d'occasion vont fermer, c'est juste un rééquilibrage, mais en tout cas c'est sûr que déployer des magasins physiques en occasion aujourd'hui, ça n'a juste pas de sens. »¹⁹²

Afin de concilier vente en ligne et respect de leur métier, les libraires ont dû développer des solutions en marge des *marketplaces*. Certains libraires ont développé leur site en propre, mais ces sites souffrent d'un manque de visibilité par rapport aux plateformes de vente, qui présentent une offre bien plus conséquente. Un moyen de résoudre ce problème est pour les libraires de grouper leur offre en ligne.

Livre-rare-book est un site internet fondé en 1995 par Pascal Chartier, un libraire lyonnais possédant la librairie du Bât d'Argent. Ce site est consacré aux livres anciens et d'occasion haut de gamme.

D'abord conçu pour la librairie de Pascal Chartier, ce site s'est rapidement ouvert à d'autres librairies et rassemble aujourd'hui près de 500 libraires, dont la quasi-totalité se situe en France, pour environ 4 millions de références.

Le principe de livre-rare-book est de constituer un catalogue de l'offre de ces libraires d'ancien et d'occasion sur le principe des catalogues papier qui existaient avant l'arrivée d'Internet dans la profession.

L'objectif assumé par le site est la protection des libraires face à la concurrence menée par les *marketplaces*. Cette protection du libraire indépendant passe tout d'abord par le fait que Livre-rare-book ne prélève pas de commission sur la vente des livres, mais se contente de faire payer au libraire l'accès à ses services, les tarifs évoluant en fonction du nombre de références proposées par celui-ci¹⁹³.

En plus d'assurer des revenus plus élevés aux libraires lors de leurs transactions, le fait que le site ne prélève pas de pourcentage leur permet de retrouver en ligne une relation individuelle avec le client. Quand ce dernier souhaite acheter un ouvrage, il prend directement contact avec le libraire qui le possède, hors de tout contrôle du site, pour prévoir les modalités d'achat et de portage du bien, entre livraison ou retrait en librairie.

La protection des libraires est également favorisée par la volonté de Livre-rare-book de ne présenter l'offre que de professionnels, qu'ils disposent d'une

¹⁹⁰ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

¹⁹¹ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁹² Entretien avec Bertrand Picard, Gibert Jeune, 9 novembre 2016

¹⁹³ Site de livre-rare-book. *Tarifs*. Disponible à l'adresse <http://www.livre-rare-book.com/c/tarifs?l=fr> (consulté le 20/12/2016)

boutique physique ou non. Le site n'est donc pas ouvert aux particuliers, ce qui permet aux professionnels d'évoluer en dehors de cette concurrence qui leur nuit sur les autres sites de vente. C'est aussi la garantie d'une importance retrouvée de l'expertise des vendeurs quant aux ouvrages proposés, une connaissance que n'ont pas besoin de posséder les particuliers. « Le métier de libraire, c'est le métier de libraire », déclare ainsi Pascal Chartier.

Cette interface est perçue par les libraires comme étant celle qui se rapproche le plus de leur métier d'origine en boutique, tout en présentant les avantages de la vente en ligne.¹⁹⁴ Cet aspect est important pour certains libraires qui, tout en reconnaissant qu'ils toucheraient certainement plus d'argent en utilisant les *marketplaces*, perdraient du plaisir dans l'exercice de leur activité.

Notons également que des solutions similaires se sont développées pour les libraires de neuf C'est le cas par exemple des portails Place des Librairies ou encore La Librairie, qui agrègent respectivement l'offre de 549 et 2000 libraires. Ces sites revendiquent leur indépendance vis-à-vis de « tout groupe industriel, éditorial ou financier »¹⁹⁵, marquant leur volonté de protéger la petite librairie. Ces initiatives ne sont pas toutes couronnées de succès, comme en témoigne la fermeture du portail 1001libraires en 2012¹⁹⁶.

Des initiatives de groupement local ou régional ont également été menées au niveau du neuf, avec Parislibrairie et Librairesanice en 2013, Chez-mon-libraire (libraires de la région Rhône-Alpes) et Librairesatlantiques (pour l'Aquitaine) en 2014¹⁹⁷ ou encore le dernier Libraires-paysdelaloire en 2016¹⁹⁸.

On remarque à cette occasion qu'alors même que les problèmes rencontrés par les libraires de neuf et d'occasion, soumis à la même concurrence, sont identiques, et que leurs réponses sont dans ce cas similaires, ces solutions de concentration en ligne sont différentes entre libraires de neuf et libraires d'occasion, ce qui confirme la totale distinction entre les deux métiers.

Le site Leslibraires constitue pour cela une exception, puisqu'il présente l'offre de libraires de neuf, d'occasion et d'ancien. En tout, 325 libraires professionnels y sont représentés, dont 93 libraires d'occasion¹⁹⁹.

En dehors de la vente en ligne, Livre-rare-book assure également une fonction de conseil et d'aide à la gestion des librairies. Il accompagne notamment les libraires dans leur transition vers la vente en ligne en proposant des outils de gestion informatique

Enfin, Pascal Chartier a également développé une application mobile basée sur la géolocalisation, qui permet aux clients potentiels de repérer les librairies qui

¹⁹⁴ Entretien avec Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, 16 septembre 2016

¹⁹⁵ Site de LaLibrairie. *Qui sommes nous ?*. Disponible à l'adresse <http://www.lalibrairie.com/info/qui-sommes-nous.html#art3> (consulté le 20/12/2016)

¹⁹⁶ SOLYM, Clément. *Fin de 1001libraires, malgré un « geste défensif à un prix acceptable »*. ActuaLitté [en ligne]. 18 mai 2012. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/fin-de-1001libraires-malgre-un-geste-defensif-a-un-prix-acceptable/33390> (consulté le 20/12/2016)

¹⁹⁷ CHARONNAT, Cécile. *Vente en ligne : des libraires prennent l'offensive*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 novembre 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/vente-en-ligne-des-libraires-prennent-loffensive> (consulté le 20/12/2016)

¹⁹⁸ CHARONNAT, Cécile. *Quand les libraires font site commun*. Livres Hebdo [en ligne]. 2 décembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/quand-les-libraires-font-site-commun> (consulté le 20/12/2016)

¹⁹⁹ Site Leslibraires. Disponible à l'adresse https://www.leslibraires.fr/le_reseau/ (consulté le 20/12/2016)

se situent à proximité. Cette application ne renvoie sur aucun site Internet, et permet uniquement à ses utilisateurs d'entrer dans des librairies physiques.

L'objectif est donc de mettre la technologie au service de l'activité physique, et non de transférer en ligne cette activité physique.

« Je ne pense pas que la librairie devienne uniquement informatique, on vend des livres, c'est tout à fait concret. L'informatique ne peut être qu'au service des êtres humains, et non pas l'inverse. »²⁰⁰

²⁰⁰ Entretien avec Pascal Chartier, site Livre-rare-book, 19 septembre 2016

III – PERSPECTIVES POUR LE MARCHÉ DU LIVRE D'OCCASION

3.1 LES TENTATIVES D'UN PLUS GRAND CONTRÔLE DU MARCHÉ DE L'OCCASION

La vente des livres d'occasion engendre donc des rentrées d'argent pour le libraire et pour l'Etat, mais pas pour l'éditeur, ni pour l'auteur. Ce modèle économique a fait l'objet de contestations. L'une des conséquences de celles-ci a été la proposition d'une taxe sur les ventes de livres d'occasion en ligne, ainsi que la volonté d'un contrôle plus ferme vis-à-vis des pratiques de vente d'occasion en ligne.

3.1.1 L'épuisement des droits, un manque à gagner pour les éditeurs et les auteurs

La création d'une œuvre de l'esprit, comme c'est le cas d'un livre, entraîne pour son auteur le bénéfice de droits sur celle-ci. Ces droits de propriété intellectuelle sont de deux natures : les droits patrimoniaux, qui concernent principalement la divulgation, l'exploitation et le retrait de l'œuvre, et les droits moraux, qui assurent à l'auteur la paternité sur sa création et le respect de l'intégrité de celle-ci.

Les droits moraux étant incessibles, l'auteur cède traditionnellement ses droits patrimoniaux sur l'œuvre à l'éditeur de celle-ci, dans le cadre d'un contrat d'édition, portant sur la possibilité de fabriquer des exemplaires de l'œuvre, de l'adapter sous forme numérique et d'en assurer la diffusion. En retour de la cession de ces droits, l'auteur touche un pourcentage de la vente de l'œuvre, défini dans le contrat d'édition, de la même façon que l'éditeur se rémunère sur les ventes du libraire.

Cependant, les droits patrimoniaux sur un exemplaire physique l'œuvre ne valent que jusqu'à sa première vente : c'est ce que l'on appelle l'*épuisement des droits*. En d'autres termes, ni l'auteur, ni l'éditeur qui a obtenu ces droits par contrat d'édition, ne peuvent contrôler les reventes successives de cet exemplaire physique, pas plus qu'ils ne peuvent s'y opposer ou en profiter.

Cette notion juridique, qui existe également aux Etats-Unis sous le nom de *first sale doctrine*, a été consacrée par l'Union européenne par le droit de distribution prévu par la directive européenne de 2001 dans son article 4²⁰¹.

Il en résulte que l'auteur ne touche pas de droits d'auteur pour les ventes d'occasion de ses livres, pas plus que l'éditeur ne touche de pourcentage sur elles.

3.1.2 Le risque de cannibalisation du marché du neuf par l'occasion

Dès lors, il est intéressant d'examiner le risque de cannibalisation du marché du livre neuf par les livres d'occasion. En effet, si l'auteur Neil Gaiman, déclare

²⁰¹ FARCHY, Joëlle et JUTANT, Camille. *Les biens culturels « d'occasion » : des marchés en mutation*. Op.cit.

qu'un lecteur ne devrait pas s'excuser auprès d'un auteur pour acheter son livre d'occasion, au motif que ce livre a été, à un moment donné, acheté par quelqu'un et que ce qui importe le plus est que le plus de personnes possibles le lisent²⁰², il faut prendre en considération qu'il fait partie d'une très petite minorité d'auteurs à grand succès. Pour la grande majorité des auteurs, qui n'arrivent pas à vivre de leur plume, le problème de cannibalisation du marché du neuf par l'occasion est réel.

La cannibalisation d'un produit par un autre signifie que le second produit diminue lorsqu'il se vend les ventes du premier, par le fait qu'il lui soit substituable.

Un tel risque existe dès lors que les deux produits sont placés en concurrence directe, comme c'est le cas sur les *marketplaces* où les livres d'occasion côtoient les livres neufs. En effet, quand un acheteur cherche un produit sur une plateforme de vente, il voit simultanément affichés le prix neuf et le prix d'occasion, ce dernier étant parfois deux ou trois fois moins cher. Dans l'hypothèse où ce client considérerait le prix du livre comme étant le premier facteur de choix, en particulier dans un contexte de baisse de son pouvoir d'achat, il serait plus enclin à acheter le livre de seconde main. Le livre d'occasion menace donc de priver les éditeurs et les auteurs d'une vente de neuf²⁰³.

Dans leur étude intitulée *Les biens culturels « d'occasion » : des marchés en mutation*, Joëlle Farchy et Camille Jutant nuancent néanmoins ce risque de cannibalisation en apportant plusieurs contre-arguments. En effet, elles ajoutent à l'effet négatif potentiel du bien d'occasion sur le bien neuf deux autres types d'effets, un effet neutre et un effet positif.

L'effet neutre est ici celui selon lequel le livre neuf et celui d'occasion existent sur le même marché sans se faire directement concurrence. Ainsi, un individu pourra choisir d'acheter un livre neuf si le prix des livres d'occasion n'est pas beaucoup moins élevé, parce qu'il préférera acheter du neuf. D'autres achèteront du neuf peu importe le prix de l'occasion parce qu'ils refusent par principe d'acquérir un bien qui a déjà appartenu à quelqu'un. À l'inverse, on trouve certaines personnes qui achètent d'occasion parce que le livre est disponible mais n'auraient jamais acheté ce livre à son prix d'origine neuf. De plus, la conscience écologique et solidaire que nous évoquions plus haut pousse d'autres lecteurs à acheter d'occasion par principe, peu importe le prix du neuf.

Concernant l'effet positif, Farchy et Jutant citent la possibilité que l'existence d'un marché de l'occasion encourage les consommateurs, donc les lecteurs, à acheter le bien neuf au prix fort, car ils savent qu'ils pourront le revendre après utilisation, donc après la première lecture.

Il serait donc simpliste de résumer la conséquence de la coexistence des livres neufs et d'occasion à une cannibalisation des premiers par les seconds. Notons également que l'état dans lequel se trouvent les livres d'occasion a son importance en termes de leur substituabilité par rapport aux livres neufs. On peut

²⁰² MAZIN, Cécile. *Les lecteurs n'ont pas à s'excuser d'acheter des livres d'occasion (Neil Gaiman)*. ActuaLitté [en ligne]. 4 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/les-lecteurs-n-ont-pas-a-s-excuser-d-acheter-des-livres-d-occasion-neil-gaiman/62793> (consulté le 20/12/2016)

²⁰³ FARCHY, Joëlle et JUTANT, Camille. *Les biens culturels « d'occasion » : des marchés en mutation*. Op.cit.

tout à fait avancer qu'un acheteur préférera payer plus cher un livre neuf si les livres d'occasion qui lui sont proposés sont dans un état trop défraîchi.

3.1.3 Taxer le livre d'occasion ?

Il en reste néanmoins que même si la substituabilité entre les deux produits n'est pas totale, une concurrence existe, et si près d'un livre sur cinq est aujourd'hui acheté d'occasion, il y a fort à supposer que ces ventes s'effectuent dans une certaine mesure aux dépens des livres neufs et de leurs ayant-droits.

Ces derniers se sont par conséquent intéressés aux façons de contrôler la revente de livres sur Internet afin de protéger le marché du livre neuf, comme nous le verrons plus bas, ou à défaut de tirer profit du marché de l'occasion.

Dans une question officielle posée le 30 avril 2013 à Aurélie Filippetti, ministre de la Culture, le député de Haute-Savoie Hervé Gaymard a proposé « l'instauration d'une contribution sur les ventes et les achats d'occasion, à l'image de ce qui se fait déjà pour les prêts en bibliothèque ou pour les œuvres photocopiées²⁰⁴ ».

Cette proposition d'une taxe sur le livre d'occasion partait du constat que tous les acteurs de la chaîne du livre, à l'exception des « créateurs, des auteurs et des éditeurs » bénéficiaient de ce marché, qui représentait selon Hervé Gaymard « plus de 42% des ventes de livres ». La taxe ne se serait appliquée qu'aux transactions en ligne, car elle se serait révélée irréalisable pour le marché physique, les ventes effectuées par ses acteurs trop nombreux, trop peu organisés et identifiés du marché de seconde main étant impossibles à contrôler.

La réponse du ministère de la Culture, parue le 12 novembre 2013, a indiqué que la réflexion autour de l'adoption d'une telle mesure nécessitait une étude sur l'ampleur du marché de l'occasion, du phénomène de cannibalisation et sur les évolutions de ceux-ci, cette étude n'existant alors pas²⁰⁵. Aurélie Filippetti a ensuite précisé, fin 2013, qu'aucun projet de taxe n'était alors envisagé par le ministère²⁰⁶.

L'idée de cette taxe, qui semble avoir été abandonnée, soulève des questions intéressantes : elle permettrait d'un côté aux auteurs, et en particulier ceux qui ne font pas partie des auteurs les plus vendus de profiter de la revente de leurs livres. Si la théorie de la longue traîne s'applique sur les ventes Internet, les « petits » auteurs pourraient alors en bénéficier.

Cependant une telle taxe, outre le fait qu'elle serait entrée en contradiction avec la théorie de l'épuisement des droits consacrée dans le monde entier, aurait pu engendrer des effets négatifs sur l'économie du livre. Tout d'abord, au niveau de la possibilité émise par Joëlle Farchy et Camille Jutant d'un effet d'accroissement du marché du neuf par celui de l'occasion du fait de particuliers qui achètent du neuf car ils savent qu'ils pourront revendre ce produit ; une taxe ayant diminué les revenus que les particuliers auraient retirés de la revente des livres, l'intérêt d'une

²⁰⁴ ASSEMBLEE NATIONALE. *Question écrite n°25761 de M. Hervé Gaymard* [en ligne]. Publiée au JO le 30 avril 2013. Disponible à l'adresse <http://questions.assemblee-nationale.fr/q14/14-25761QE.htm> (consulté le 20/12/2016)

²⁰⁵ Ibid.

²⁰⁶ MAZIN, Cécile. « Aucune taxe » sur la vente de livres d'occasion (Filippetti). ActuaLitté [en ligne]. 12 décembre 2013. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/aucune-taxe-sur-la-vente-de-livres-d-occasion-filippetti/45765> (consulté le 20/12/2016)

telle pratique se serait amoindrie pour eux et les ventes de neuf auraient pu en être impactées.

De plus, une taxe aurait également pénalisé les libraires d'occasion professionnels en difficulté pour qui la vente sur Internet est un moyen de survie, et qui battent de l'aile même avec ce nouveau canal de distribution. On peut avancer que les entreprises de vente les plus importantes, dont certaines *marketplaces* possédant leur propre stock, comme c'est le cas d'Amazon, en seraient sorties grandies vis-à-vis de leurs concurrents plus modestes.

3.1.4 La question des livres d'occasion vendus « comme neufs »

La différence de prix notable entre livres neufs et livres d'occasion²⁰⁷ ainsi que leur positionnement côte à côte sur les *marketplaces* peut jouer, on l'a vu, en faveur d'une favorisation de l'achat de livres de seconde main. Le principal critère de distinction se situe alors au niveau de l'état des livres, qui doit y être renseigné. Si l'on prend l'exemple d'Amazon, six catégories de livres peuvent être vendues : les livres de collection, les livres neufs, et quatre états différents de livres d'occasion :

« Comme neuf : bien qu'il ait pu être lu, votre livre ne comporte aucune marque et à l'aspect d'un livre neuf. La jaquette et la couverture sont en parfait état. Les pages ne sont ni tachées, ni marquées, et ne contiennent aucune note. Le livre peut être marqué d'un tampon invendu sur la reliure extérieure mais ceci devra être annoté dans les commentaires.

Très bon état : le livre a été lu mais il est toujours en très bon état. Les éventuelles marques, très peu nombreuses, sont à peine visibles. Les pages ne sont pas tachées et ne contiennent aucune note. Le dos ne comporte aucune marque.

Bon état : le livre n'est pas abîmé bien qu'il présente quelques marques d'usure. Aucune page ne manque. La couverture et la jaquette le cas échéant ne sont pas endommagées. Il se peut que le dos soit un peu marqué.

État correct : l'intégralité du livre peut être lue malgré la présence de notes en marge ou de passages surlignés. La couverture et toutes les pages sont présentes. Il se peut toutefois que la jaquette manque. Le livre peut venir d'une bibliothèque et porter des tampons.²⁰⁸ »

Pour Priceminister, les dénominations des catégories sont les mêmes que celles d'Amazon, et les descriptions de chacune y sont également similaires. Les catégories définies par la Fnac présentent les mêmes dénominations, pour des descriptions plus succinctes :

« Comme neuf : produit impeccable et complet, sans trace apparente d'usure.

²⁰⁷ Selon ActuaLitté, le prix moyen de vente d'un livre neuf serait de 11,10 euros, contre 4,30 euros pour un livre d'occasion Source : MAZIN, Cécile. *Les lecteurs n'ont pas à s'excuser d'acheter des livres d'occasion* (Neil Gaiman). Op.cit.

²⁰⁸ Site d'Amazon France. *Guide sur l'état d'un article*. Disponible à l'adresse <https://www.amazon.fr/gp/help/customer/display.html?nodeId=201470360> (consulté le 20/12/2016)

Très bon état : défauts mineurs sur un produit complet.

Bon état : petits défauts esthétiques visibles.

Etat correct : signes d'usure manifestes, qui n'empêchent cependant pas l'utilisation normale du produit. »²⁰⁹

Lorsqu'un vendeur choisit de placer un livre en vente sur une *marketplace*, il renseigne l'état de celui-ci selon l'une de ces catégories, en dehors de tout contrôle de la plateforme de vente. Cette absence de contrôle a mené à des abus, certains vendeurs qualifiant leur livre d'occasion en parfait état de « neuf » ou tout en le proposant à des prix très inférieurs au prix unique fixé par l'éditeur dans le cadre de la loi Lang.

Dans une question publiée au Journal Officiel du Sénat le 20 septembre 2012, Marie-Christine Blandin, présidente de la commission culture du Sénat, a attiré l'attention sur le fait que l'appellation « livre neuf » désignait sur certaines *marketplaces* aussi bien des livres véritablement neufs, mais également des livres d'occasion en très bon état :

« L'appellation « livre neuf » est trompeuse. Avec des prix variés, elle qualifie des ouvrages n'ayant jamais été mis en circulation et des ouvrages d'occasion en excellent état. Ceci entraîne une confusion dans l'esprit des consommateurs et dans leur perception du prix unique du livre prévu par la loi n° 81-766 du 10 août 1981. »²¹⁰

La concurrence en était alors faussée, car les comparateurs de prix faisaient apparaître des livres qualifiés de neufs à des tarifs très inférieurs à ceux fixés par l'éditeur, ce prix étant alors le seul critère de choix entre les deux produits d'état identique. On peut également avancer que l'appellation « comme neuf » pour un livre d'occasion produit le même effet.

Benoît Hamon, dans une réponse publiée le 29 novembre 2012, a rappelé qu'un livre d'occasion était « un ouvrage qui a déjà été acheté une fois par un consommateur final et qui a été revendu à un grossiste, un soldeur », par opposition à un livre neuf qui n'a « fait l'objet d'aucune cession à un consommateur final. »²¹¹

Il a ensuite précisé que les vendeurs devaient « mentionner que le livre est d'occasion et, si nécessaire, (...) compléter cette mention par une précision concernant l'état du livre. », en rappelant que « les services de l'Etat demeurent très attentifs à la conformité des sites Internet marchands aux dispositions du code de la consommation ».

Dans sa réponse à Hervé Gaymard sur l'opportunité d'une taxe sur les ventes de livres d'occasion en ligne, publiée le 12 novembre 2013, Aurélie Filippetti a également abordé la question des livres d'occasion vendus en tant que neufs :

²⁰⁹ Site de Fnac Marketplace. *Ajouter mes offres Marketplace*. Disponible à l'adresse <http://selfservice.fnac.com/selfservice.FR/template.do?jsessionid=A667242244DD2489AAD58257CA7326FD?id=8765> (consulté le 20/12/2016)

²¹⁰ SENAT. *Conformité des prix des livres sur Internet avec la législation. Question écrite n°01885 de Mme Marie-Christine Blandin* [en ligne]. Publiée dans le JO Sénat du 20 septembre 2012. Disponible à l'adresse <https://www.senat.fr/questions/base/2012/qSEQ120901885.html> (consulté le 20/12/2016)

²¹¹ SENAT. *Conformité des prix des livres sur Internet avec la législation. Réponse du Ministère chargé de l'économie sociale et solidaire et de la consommation* [en ligne]. Publiée dans le JO Sénat du 29 novembre 2012. Disponible à l'adresse <https://www.senat.fr/questions/base/2012/qSEQ120901885.html> (consulté le 20/12/2016)

« Il convient également sans doute de préciser les notions de livre neuf et livre d'occasion dans la mesure où certaines propositions commerciales tendent aujourd'hui à les confondre²¹² »

L'objectif est donc de distinguer clairement entre livres neufs et livres d'occasion afin qu'il n'y ait plus aucun doute possible dans l'esprit du consommateur.

Comme le souligne Marie-Christine Blandin, ces réponses, qui ne déboucheront pas sur l'adoption d'une loi ou de dispositions contraignantes, constitueront un outil de recours à une partie lésée souhaitant ester en justice²¹³.

En l'absence de toute disposition contraignante, il appartiendra donc aux *marketplaces* de prendre des mesures pour contrôler les pratiques des vendeurs utilisant leurs services.

3.2 LE LIVRE NUMÉRIQUE D'OCCASION

Pour l'instant, le marché du livre d'occasion ne se limite en France qu'aux biens physiques. Ce n'est pas une spécificité du livre : quelle que soit l'industrie culturelle, la revente d'un bien dématérialisé n'est pas sans occasionner des complications techniques et juridiques.

3.2.1 Qu'est-ce qu'un livre numérique ?

Un livre numérique est un fichier électronique comprenant le texte du livre. Ces livres, téléchargés sur un terminal - ordinateur, tablette ou liseuse - sont protégés par un système de Digital Rights Management, ou DRM. Ces DRM sont des barrières à la copie du fichier sur d'autres supports.

Ces restrictions peuvent surprendre, car elles ne se retrouvent pas dans le cas d'une possession d'un livre physique, que le détenteur est libre de photocopier, donner ou revendre. Cette différence provient du fait que lorsqu'un particulier achète un livre numérique, il n'y a pas à proprement parler de vente d'un bien.

Dans le cas d'une vente de bien physique, la propriété de ce bien passe du vendeur à l'acheteur, ainsi que tous les droits qui y sont rattachés. Les droits d'exploitation de l'oeuvre s'épuisent à la première vente.

Dans le cas de la vente d'un bien culturel numérique, comme c'est le cas du livre numérique, il n'y a pas de transfert de propriété du fichier. L'éditeur accorde seulement une licence d'accès au fichier, et garde la propriété; le livre numérique s'apparente alors juridiquement, non à un bien, mais à un service.

Cependant, le droit reste flou sur la possibilité de céder ce droit d'accès au fichier, autrement dit de revendre son livre numérique. Pour l'instant, aucun grand acteur de la distribution de livres d'occasion ne s'est lancé dans la vente d'ebooks d'occasion. Dans l'attente d'une possibilité technique et juridique future, ils ont déposé des brevets leur permettant d'obtenir une place de choix sur ce marché au cas où celui-ci ouvrirait. Ainsi, Amazon bénéficie depuis le 29 janvier 2013 d'un

²¹² ASSEMBLEE NATIONALE. *Question écrite n°25761 de M. Hervé Gaymard*. Op. cit.

²¹³ SOLYM, Clément. *E-commerce : même « comme neuf », le livre est bien d'occasion*. ActualLitté [en ligne]. 30 novembre 2012 Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/e-commerce-meme-comme-neuf-le-livre-est-bien-d-occasion/37671> (consulté le 20/12/2016)

brevet "secondary market for digital objects", ou "marché secondaire pour les objets numériques", qui couvrirait a priori le livre.

L'enjeu pour l'ouverture d'un tel marché serait que le principe d'épuisement des droits d'exploitation à la première vente soit étendue au numérique. Aujourd'hui, il n'existe aucune loi ni aucun code qui prévoient cette question.

3.2.2 Des décisions de justice contradictoires

En 2013, le ministère de la Culture a commandité une étude du Conseil Supérieur de la Propriété Littéraire et Artistique (CSPLA) sur la faisabilité et la licéité du développement d'un marché du livre numérique d'occasion.²¹⁴ Cette étude a établi un état des lieux des dispositions juridiques existantes

La première décision existant en la matière concernait la possibilité de revendre des logiciels. La Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE), dans son arrêt C-128/11 *UsedSoft GmbH v Oracle* du 3 juillet 2012, a estimé que le droit exclusif de distribution d'une copie d'un logiciel s'épuisait à la première vente de cette copie. En d'autres termes, la Cour a étendu la théorie de l'épuisement des droits d'auteur, auxquels sont également soumis les logiciels informatiques, à ces derniers²¹⁵.

Oracle, propriétaire du programme, ne pouvait pas s'opposer à la revente de celui-ci, ni dans le cas où il était intégré sur un support physique, ni dans le cas de *UsedSoft*, qui distribuait les licences d'utilisation revendues par téléchargement. La Cour a également précisé que l'épuisement des droits d'auteur s'exerçait « même si le contrat de licence interdit une cession ultérieure ».

La possibilité de revendre un logiciel d'occasion est néanmoins soumise à des conditions établies en vue de garantir la transmission complète et effective du fichier, contrairement à la réalisation d'une copie. Ainsi, pour être licite, la vente du fichier doit entraîner la destruction de sa copie sur l'ordinateur du vendeur afin que celui-ci ne puisse plus l'utiliser. De plus, l'utilisateur auquel on a concédé une licence d'utilisation, même pour plusieurs personnes, ne peut pas revendre plusieurs licences.

Cette décision est limitée aux programmes informatiques. En l'état, les livres numériques ne sont pour l'instant pas concernés par l'extension de la théorie de l'épuisement des droits. En effet, l'épuisement des droits ne s'applique qu'aux biens physiques, comme l'énonce la directive 2001/29/CE du Parlement européen et du conseil du 22 mai 2001 sur l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information, dite Directive Société de l'information²¹⁶, dans son considérant 28 :

²¹⁴ GARY, Nicolas. *Vente de livres d'occasion : ebook ou papier, Filippetti veut réguler*. ActuaLitté [en ligne]. 13 novembre 2013. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/vente-de-livres-d-occasion-ebook-ou-papier-filippetti-veut-reguler/45136> (consulté le 20/12/2016)

²¹⁵ COUR DE JUSTICE DE L'UNION EUROPEENNE. *Arrêt dans l'affaire C-128/11 UsedSoft GmbH / Oracle International Corp.* [en ligne]. Communiqué de presse n°94/12. 3 juillet 2012. Disponible à l'adresse <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2012-07/cp120094fr.pdf> (consulté le 20/12/2016)

²¹⁶ PARLEMENT EUROPEEN ET CONSEIL. *Directive 2001/29/CE du 22 mai 2001 sur l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information* [en ligne]. Publiée au Journal officiel n°L167 du 22 juin 2001. Disponible à l'adresse <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32001L0029> (consulté le 20/12/2016)

« La protection du droit d'auteur en application de la présente directive inclut le droit exclusif de contrôler la distribution d'une œuvre incorporée à un bien matériel »

Cette œuvre incorporée à un bien matériel, que la directive protège du droit de contrôler la distribution et à laquelle elle applique l'épuisement de ce droit, ne peut pas s'interpréter comme un livre numérique, comme le confirme l'arrêt de la CJUE *Commission v France et Commission v Luxembourg* du 5 mars 2015²¹⁷.

Il en reste qu'en l'absence de jurisprudence sur la question de la revente de livres numériques, il reste possible d'imaginer que l'extension de l'épuisement des droits, déjà appliquée aux logiciels, puisse à son tour toucher les livres.

L'US District Court of New York a cependant rendu en 2013 une décision suivant la logique inverse, dans l'affaire *Capitol Records v ReDigi*. ReDigi est une entreprise qui offrait à ses clients la possibilité de revendre leurs fichiers musicaux achetés sur iTunes, créant donc un marché de l'occasion de la musique numérique. Le système ReDigi garantissait en sus que le fichier d'origine était rendu inutilisable pour le revendeur et que le transfert s'apparentait donc à une vraie vente.

Le juge a estimé que le fichier audio revendu étant en fait une copie de l'original, donc un nouveau fichier, et non le fichier original transféré, la théorie de l'épuisement des droits ne s'y appliquait pas, peu important que le fichier d'origine soit rendu inutilisable.

Encore une fois, cette décision concerne un bien culturel, mais pas le livre numérique, et elle ne peut que donner une indication de la logique juridique qui pourrait être suivie dans le cas d'une affaire concernant les *ebooks* d'occasion. De plus, la décision ayant été rendue par un juge américain, elle pourrait être différente pour un tribunal européen.

3.2.3 Un marché du livre d'occasion numérique est-il possible ?

La licéité d'un marché de l'occasion des livres numériques n'est donc pas clairement établie en raison de jurisprudences contradictoires sur des biens que l'on peut rapprocher des livres mais qui n'en ont pas les mêmes caractéristiques et ne suivent pas les mêmes logiques économiques.

Les Pays-Bas sont l'un des pays qui autorisent la revente de livres numériques. Le site néerlandais Tom Kabinet, ouvert en juin 2014, organise l'achat et la revente de livres numériques²¹⁸. Proposant à l'origine des fichiers ne comportant pas de DRM, il organise également le transfert des fichiers en format Epub.

Attaqué en justice par les éditeurs néerlandais, le site Internet a obtenu gain de cause en janvier 2015 auprès de la Cour d'Amsterdam, qui a déclaré que la

²¹⁷ COUR DE JUSTICE DE L'UNION EUROPÉENNE *Arrêts dans les affaires C-479/13 et C-502/13 Commission / France et Commission / Luxembourg* [en ligne]. Communiqué de presse N°30/15. 5 mars 2015. Disponible à l'adresse <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2015-03/cp150030en.pdf> (consulté le 20/12/2016)

²¹⁸ THOMAS, Vincy. *Un site néerlandais pour acheter et vendre des ebooks d'occasion*. Livres Hebdo [en ligne]. 20 juin 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/un-site-neerlandais-pour-acheter-et-vendre-des-ebooks-doccasion> (consulté le 20/12/2016)

revente de livres numériques était légale tant que la première acquisition de ceux-ci l'avait été également²¹⁹.

Les ayant-droits sont opposés à l'existence d'un tel marché, car un fichier numérique ne se dégradant pas avec l'usage, il serait parfaitement substituable à un fichier neuf, pour un prix moins élevé. Cette baisse de prix du bien de seconde main se justifierait pour les biens physiques, dont l'usage augmente la dégradation, mais pas pour les biens numériques.

De plus, comme l'a rappelé la CJUE dans l'arrêt *UsedSoft GmbH vs Oracle* du 3 juillet 2012, l'acte de revente d'un fichier numérique n'est différencié d'une reproduction illégale que si le revendeur rend sa copie inutilisable pour lui. Si le système mis en place par ReDigi s'assurait d'une telle destruction du fichier d'origine, celle-ci reste difficile à contrôler, le vendeur ayant pu sauvegarder le fichier à un autre endroit avant de le revendre.

Cette copie antérieure résultant de l'exception de copie privée, qui autorise le possesseur d'un bien numérique à le copier pour un usage personnel, celle-ci ne serait pas illégale et il serait donc malaisé de contrôler si le vendeur n'a conservé aucun exemplaire de l'œuvre qu'il aura cédée.

Cependant, ainsi que l'affirme le ministre de la Justice allemand Thomas Kutschaty, la non-extension de l'épuisement des droits aux livres numériques engendre une inégalité entre les consommateurs, puisque les possesseurs de livres numériques n'auraient pas sur leurs biens la même liberté que les détenteurs de livres papier²²⁰.

En France, aucune décision n'a pour l'instant été prise sur la question, mais les conclusions du rapport du CSPLA semblent pencher dans le sens d'une impossibilité de mise en place d'un marché de l'occasion numérique.

3.3 LA PLACE DES BIBLIOTHÈQUES AU SEIN DU MARCHÉ DU LIVRE D'OCCASION

Les bibliothèques, qui détiennent par définition les plus grosses collections de livres et les acquièrent en grandes quantités, sont des acteurs potentiels majeurs du marché de l'occasion. Leur participation à ce marché pourrait s'effectuer à l'achat des livres, mais également à la revente, lors d'opérations de désherbage. Nous avons élaboré un questionnaire afin de mieux cerner les pratiques actuelles des bibliothèques en termes d'achat et de vente de livres d'occasion,.

3.3.1 Méthodologie du questionnaire

La méthode d'un questionnaire par rapport à la conduite d'entretiens avec les responsables des acquisitions dans les différents établissements a été choisie pour plusieurs raisons : en premier lieu, elle constituait un gain de temps non négligeable, à la fois pour nous dans la recherche d'informations et l'exploitation

²¹⁹ OURY, Antoine *La revente d'ebooks, une pratique légale à haut risque aux Pays-Bas*. ActuaLitté [en ligne]. 8 décembre 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/la-revente-d-ebooks-une-pratique-legale-a-haut-risque-aux-pays-bas/62463> (consulté le 20/12/2016)

²²⁰ OURY, Antoine. *Revenir ses ebooks, et réparer une inégalité entre lecteurs ?* ActuaLitté [en ligne]. 4 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/revendre-ses-ebooks-et-reparer-une-inegalite-entre-lecteurs/62792> (consulté le 20/12/2016)

des résultats, mais également pour les bibliothèques répondantes, qui auraient eu plus de difficultés à consacrer entre une demi-heure et une heure à une conversation qu'à répondre à une enquête en quelques minutes.

En découle un autre avantage du questionnaire, le fait qu'il permettait d'interroger plus de bibliothèques quant à leurs pratiques et donc d'obtenir plus de retours d'expérience.

Le questionnaire permettait également d'obtenir une vision plus synthétique de l'état des pratiques dans les établissements. La conduite d'entretiens apportant invariablement son lot de nuances et de particularités individuelles, le risque était plus grand de perdre de vue un objectif de quantification de ces pratiques.

En revanche, on perdait avec le questionnaire la connaissance du ressenti des bibliothèques face à la perspective de l'achat d'occasion, qui aurait pu ouvrir des pistes de réflexion intéressantes. Nous regrettons de ne pas avoir inséré, à la fin du questionnaire, une question ouverte en ce sens.

De la même façon, le questionnaire, élaboré dans les premières phases de notre réflexion sur le sujet, incorporait la dimension non-marchande d'acquisition et de transmission du livre de seconde main. A mesure que notre champ d'études s'est précisé, ces questions, au demeurant extrêmement intéressantes, sont devenues caduques.

Le questionnaire a été élaboré de façon à être le plus court possible, afin que les établissements auxquels il serait proposé soient plus enclins à le remplir malgré leurs contraintes de temps. Il comportait 16 questions, dont 6 d'entre elles étaient construites sous formes de cases à cocher et de choix multiples. Ces questions se divisaient en trois ensembles : 3 questions sur l'établissement interrogé (nom, type et population desservie), 10 questions sur les acquisitions, par voie de dons ou d'achat, de livres ayant déjà connu un premier propriétaire, et 3 questions sur les pratiques de transmissions de livres lors des opérations de désherbage. Ce questionnaire (reproduit et adapté au format de traitement de texte) ainsi que les principales données extraites des réponses sont présentés en annexes 1 et 2.

Le questionnaire a été proposé en ligne, via l'interface Google Forms, une nouvelle fois pour des raisons pratiques et de gain de temps pour les établissements : il était plus facile pour eux d'y cocher des cases que si l'enquête leur avait été envoyée via un document texte, et ils n'avaient ainsi pas besoin de télécharger le document, le remplir, l'enregistrer et le renvoyer.

Notons cependant que dans le cas de deux établissements, le questionnaire en ligne a mal fonctionné : dans un cas, le lien hypertexte fourni ne conduisait pas vers la page du questionnaire, et dans l'autre, il était impossible à la bibliothèque de rentrer les réponses dans les champs prévus à cet effet. Alertés par ces établissements, que nous remercions d'avoir eu la volonté de répondre à l'enquête malgré cet obstacle, nous leur avons envoyé les questions par message électronique. En dehors de ces deux soucis techniques, que nous ne nous expliquons pas, aucun problème n'a été signalé.

Le questionnaire a été envoyé à 65 bibliothèques universitaires et à 120 bibliothèques municipales ou d'agglomération, afin de couvrir les villes les plus peuplées de France. En tout, 73 établissements ont répondu, pour un taux de réponse de 39,5% : 28 bibliothèques universitaires et 45 bibliothèques de lecture publique.

Pour l'exploitation du questionnaire, nous avons décidé d'anonymiser les bibliothèques : les citations que nous reproduisons seront simplement suivies du type d'établissement concerné.

3.3.2 Les pratiques des bibliothèques à l'acquisition

Sur les 73 établissements répondants, 33 ont déclaré acheter des livres de seconde main, soit 45% des bibliothèques. On observe cependant que cette proportion est différente fortement en fonction du type de bibliothèque : ainsi, plus de 71% des bibliothèques universitaires ont recours à l'achat d'occasion, contre 29% des bibliothèques territoriales.

La raison de cet écart est à rechercher dans les motifs poussant les établissements à acheter de seconde main. On pourrait envisager plusieurs motifs : tout d'abord, l'envie de réaliser des économies budgétaires, les livres d'occasion coûtant *a priori* moins cher que les livres neufs ; le gain de temps, les livres d'occasion vendus sur les *marketplaces* étant expédiés rapidement, contrairement aux livres neufs, commandés d'après catalogue ; le fait que les livres recherchés ne sont parfois plus disponibles en version neuve²²¹.

La totalité des bibliothèques achetant d'occasion ont déclaré que la raison de cette pratique était que les livres en question étaient rares ou épuisés. Pour une bibliothèque de lecture publique, cela se traduit souvent par des acquisitions destinées à compléter leurs fonds patrimoniaux ou locaux. Ces livres de seconde main sont donc plutôt des livres anciens, ou d'occasion « haut de gamme ».

Pour les bibliothèques universitaires, il s'agit souvent d'achats ponctuels réalisés à la demande de chercheurs ou de professeurs afin de se procurer un livre qu'il est difficile de trouver.

Cette tendance se vérifie pour la question « L'achat des livres d'occasion fait-il l'objet d'un lot spécifique dans le marché de fourniture d'ouvrages ? ». Deux bibliothèques seulement, territoriales, ont répondu par l'affirmative. Pour les autres, les acquisitions de livres d'occasion se font parfois hors marché, mais la plupart du temps, tous les lots du marché peuvent comprendre des livres d'occasion. Dans certains cas, une clause prévoit que les allocataires du marché peuvent fournir des livres d'occasion si les livres neufs sont introuvables, sur devis.

De façon surprenante, seule une bibliothèque a avancé un autre argument que la rareté des livres recherchés, celui de l'économie budgétaire. L'avantage de prix que peuvent représenter les livres d'occasion est pourtant important dans un contexte de baisse générale des budgets d'acquisition des imprimés, en particulier dans les bibliothèques universitaires, au profit des abonnements électroniques.

Ainsi, dans un communiqué de 2014, l'Association des Directeurs et personnels de direction des Bibliothèques Universitaires et de documentation (ADBU) alertait sur le fait que les achats d'ouvrages avaient baissé de 20% depuis 2010, certaines universités n'en ayant acheté aucun sur certaines années²²².

²²¹ STALEY, Laura et PALO, Eric. *Extend one's budget : buy used books*. The Bottom Line, Vol. 23 Iss 3, 2010, pp. 116-121. Disponible à l'adresse <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/08880451011087676> (consulté le 20/12/2016)

²²² ADBU. *Enquête ADBU 2002-2014 : évolution des budgets d'acquisition des bibliothèques universitaires*. Mars 2014. Disponible à l'adresse http://adbu.fr/wp-content/uploads/2014/03/Enqu%C3%AAte_ADBU_2014.pdf (consulté le 20/12/2016)

Cette tendance a continué en 2015, les budgets d'acquisition des bibliothèques universitaires pour les ouvrages ayant atteint un seuil inférieur à celui de 2002, malgré le fait que ces budgets avaient augmenté continuellement entre 2002 et 2010²²³. L'ADBU a ainsi rappelé dans son enquête annuelle que « les livres représentent une ressource indispensable pour les étudiants ou pour certaines disciplines, comme l'histoire, la littérature, les mathématiques ».

Le recours à l'achat de livres d'occasion, encore peu répandu, permettrait de pallier en partie cette carence budgétaire.

« C'est de l'argent public, mais (les bibliothèques) ne viennent pas. C'est une grosse déception, parce qu'on se dit qu'elles pourraient racheter 30% de livres en plus, mais ça se passe différemment ».²²⁴

On constate en parcourant les réponses au questionnaire que cette diminution de budget n'entraîne pas les bibliothèques à réfléchir à des achats plus systématiques en occasion. Un seul 40 établissements interrogés n'achetant pas d'occasion affirme envisager recourir à cette solution :

« Baisse tendancielle et continue des budgets (ligne 6065)²²⁵ depuis 2010. Depuis 2014, -10% par an! L'achat d'occasion sera envisagé comme lot de notre prochain marché » (bibliothèque de lecture publique)

On note que pour d'autres établissements, si les réductions des budgets d'acquisition ne conduisent pas les équipes à acheter d'occasion en première intention, elles peuvent mener indirectement à cette pratique :

« La réduction budgétaire peut amener à faire des impasses sur les achats, et recourir au marché de l'occasion lorsqu'un peu plus tard le livre est demandé par un enseignant et indisponible en neuf. » (bibliothèque universitaire)

Une nuance est à apporter à l'argument budgétaire : les livres d'occasion ne sont pas toujours moins chers que les livres neufs, notamment au niveau universitaire :

« Ces documents ne sont pas toujours moins chers lorsqu'il s'agit d'ouvrages scientifiques et universitaires : les ouvrages académiques épuisés et de bon niveau sont chers. » (bibliothèque universitaire)

« Le prix des livres d'occasion que nous achetons est globalement plus cher que celui des livres neufs. La plupart des livres d'occasion que nous achetons figurent dans les bibliographies des enseignants et sont épuisés chez l'éditeur. » (bibliothèque universitaire)

« Les livres d'antiquariat (en lettres en particulier) sont souvent beaucoup plus chers, et les procédures budgétaires sont plus compliquées. » (bibliothèque territoriale)

²²³ HEURTEMATTE, Véronique. *Les achats des livres de BU en chute libre*. Livres Hebdo [en ligne]. 29 mai 2015. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-achats-de-livres-des-bu-en-chute-libre> (consulté le 20/12/2016)

²²⁴ Entretien avec Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, 18 septembre 2016

²²⁵ Concerne la section consacrée à l'achat de livres, de disques et aux abonnements à des périodiques dans le budget d'une commune ; Source : Site de l'ENSSIB. *Budget d'une bibliothèque territoriale*. Disponible à l'adresse <http://www.enssib.fr/content/budget-dune-bibliotheque-territoriale> (consulté le 20/12/2016)

Cependant, on peut avancer l'argument que les cas où le livre d'occasion est plus onéreux que le livre neuf est celui où l'ouvrage est rare ou épuisé. Un tel phénomène serait certainement bien moins fréquent dans le cadre d'acquisitions courantes d'occasion.

Les livres d'occasion représentent ainsi une part infime des acquisitions des 33 bibliothèques concernées : moins de 2% ou déclarées « infimes » ou « négligeables » pour 29 d'entre elles, entre 3 et 5% pour 3 établissements et plus de 5% pour un seul d'entre eux.

On peut alors formuler l'hypothèse d'un autre obstacle à l'achat de livres d'occasion : une conception établie selon laquelle les bibliothèques ne pourraient acheter que du neuf lorsque cela est possible. L'achat de livres d'occasion pourrait être vu comme la fourniture d'un service moindre aux usagers, plus « bas de gamme ».

Cette conception serait basée sur l'idée que les ouvrages de seconde main seraient visiblement en mauvais état. Il est vrai que certains lecteurs ne fréquentent pas les bibliothèques car les collections sont trop défraîchies et pas assez attractives. De fait, même si l'état des livres est renseigné sur les annonces d'occasion, il reste néanmoins une part d'inconnu quand à l'aspect qu'il aura à sa réception par l'établissement.

Les répercussions économiques qu'occasionnerait l'achat d'occasion pour les fournisseurs habituels des bibliothèques sont également à étudier. Selon Vincent Chabault, les bibliothèques ne pourraient pas acheter d'occasion de façon courante pour cette raison, certaines librairies assurant la majorité de leur chiffre d'affaires sur la fourniture de livres aux bibliothèques. Ces librairies connaîtraient alors une faillite certaine²²⁶.

Même si les libraires de neuf vendent rarement de l'occasion, il est important de préciser ici que l'achat d'occasion ne s'effectuerait pas nécessairement au détriment de la librairie physique. Ainsi, 21 des 33 bibliothèques achetant d'occasion ont déclaré acheter ceux-ci auprès de libraires physiques, contre 8 seulement sur les *marketplaces* ou en ligne. 9 bibliothèques précisent que l'achat d'ouvrages de seconde main est réalisé auprès de l'attributaire du marché correspondant, qui peut donc être un libraire physique ou non.

Gardons néanmoins à l'esprit que certains domaines se prêtent mieux que d'autres à l'achat d'occasion : la littérature et les sciences humaines et sociales, qui sont des domaines où le renouvellement est relativement peu rapide, sont plus adaptées à ce type de pratiques, tandis que les sciences exactes, la médecine ou les matières technologiques ont une exigence beaucoup plus grande d'actualité qui mène à une plus grande pertinence du neuf²²⁷.

Enfin, il faut préciser que l'achat d'occasion est une pratique chronophage, qui demande d'une part plus d'attention que les commandes de neuf, car le bon état des livres, garanti pour le neuf, n'est pas assuré pour l'occasion d'une part, et d'autre part les commandes d'occasion s'effectuent alors à l'unité auprès des libraires possédant les œuvres recherchées, tandis que les commandes de neuf peuvent être regroupées plus aisément sur un seul fournisseur.

²²⁶ Entretien avec Vincent Chabault, sociologue, 30 août 2016

²²⁷ STALEY, Laura et PALO, Eric. *Extend one's budget : buy used books*. Op. Cit.

3.3.3 Les pratiques des bibliothèques au désherbage

Lorsqu'une bibliothèque désherbe ses collections, les livres peuvent prendre trois chemins différents : être détruits au pilon, être donnés ou être vendus. Sur les 73 bibliothèques interrogées, 10 d'entre elles (5 bibliothèques universitaires et 5 bibliothèques territoriales) ne pratiquaient ni la vente, ni le don de leur désherbage et ne l'envisageaient pas, tandis que pour 4 établissements, ces pratiques n'avaient pas encore cours mais étaient à l'étude. La mise au pilon n'intéresse pas notre étude ; nous reviendrons rapidement sur le don, de la même manière que nous avons évoqué plus haut la transmission non-marchande de livres. Enfin, nous nous pencherons sur la question de la vente.

3.3.3.1 Le don de livres

Les dons peuvent avoir plusieurs destinataires. En premier lieu, ils peuvent avoir pour bénéficiaires les autres bibliothèques du réseau ou des universités partenaires dans le cas de bibliothèques universitaires. Sur les 59 bibliothèques pratiquant des activités de don ou de vente du désherbage, c'est le cas de 4 bibliothèques universitaires et 2 bibliothèques de lecture publique.

Les livres peuvent également être donnés à des associations avec lesquelles la bibliothèque est partenaire, notamment sur son territoire, des bibliothèques de prison ou des écoles, en France ou à l'étranger. C'est le cas de dons le plus représenté parmi les répondants, 22 d'entre eux (11 bibliothèques universitaires et 11 bibliothèques territoriales) ayant choisi cette solution. On note par ailleurs qu'une bibliothèque déclare donner ses livres désherbés à des bibliothèques de rue.

Enfin, les livres sont parfois donnés aux usagers. Cette solution est mentionnée par une bibliothèque territoriale et huit bibliothèques universitaires, mais semble soulever des questions d'ordre juridique :

« Puisque les BU sont des organismes appartenant à l'Etat, elles ne peuvent pas donner aux usagers. » (bibliothèque universitaire)

« Dons une fois aux usagers, mais limite au niveau des règles comptables » (bibliothèque universitaire)

Le Code général de la propriété des personnes publiques interdit en principe le don de collections publiques appartenant aux collectivités territoriales, mais la jurisprudence est plus lâche en la matière et semble autoriser une dérogation si les dons sont effectués dans un but l'intérêt général, notamment auprès d'une autre personne publique.

Pour les collections appartenant aux bibliothèques d'Etat, le Code autorise ces dons, soit à destination d'Etats étrangers partenaires de l'établissement, soit à des associations caritatives²²⁸.

Aucune dérogation n'est en revanche mentionnée pour les usagers.

Les bibliothèques sont également de plus en plus nombreuses à donner leur désherbage à des entreprises de vente de livres telles qu'Ammareal, et à en retirer des dividendes sur les ventes qu'elles réalisent ainsi indirectement.

²²⁸ GAUDET, Françoise et LIEBER, Claudine. *Désherber en bibliothèque : manuel pratique de révision des collections*. Editions du Cercle de la librairie, 2013

Pour le fondateur d'Ammareal, Renan Ayrault, une telle solution présente un avantage logistique considérable par rapport aux opérations de don ou de vente de livres réalisées par les équipes de la bibliothèque au sein de l'établissement. Elle permet donc de dégager du temps, voire même de l'argent qui serait consacré à l'organisation de ces opérations, tout en assurant à ces bibliothèques une source de revenus complémentaire.

3.3.3.2 La vente de livres

La vente de livres par une institution publique est parfois mal perçue :

« Une médiathèque n'est pas sensée revendre des livres ; ce n'est pas une pratique très très légale. »²²⁹

Juridiquement, s'il est en principe obligatoire que les livres soient récupérés par France Domaine, le Code général de la propriété des personnes publiques précise que cette obligation ne s'applique pas aux biens invendables²³⁰.

Renan Ayrault oppose à l'argument qu'un service public ne devrait pas, par principe, vendre ses livres, celui que ces livres ont été acquis sur de l'argent public versé par les contribuables, et qu'ainsi cet argent est rentabilisé une deuxième fois plutôt que gaspillé par du don. De plus, les contribuables payant également pour le fonctionnement de la bibliothèque, le fait pour cette dernière de dégager un revenu propre envoie un message positif de contribution à l'effort de chacun.

Dans les faits, cette pratique est largement répandue dans les bibliothèques françaises : sur les 73 établissements interrogés, 43 (12 universitaires et 31 de lecture publique) organisent la vente de leur désherbage, et 3 autres réfléchissent à mettre en place un tel système.

Ces ventes prennent la forme de braderies organisées régulièrement, dans certains cas tous les deux ans, mais plus souvent au moins annuellement, et où les livres sont vendus à des prix très bas.

Pour les bibliothèques territoriales, l'organisation d'une telle braderie nécessite l'autorisation de la tutelle, qu'elles obtiennent souvent mais pas toujours : une bibliothèque déclare ainsi que les élus locaux ont posé un *veto* sur la vente ou le don d'ouvrages désherbés.

Quand ces opérations sont organisées, elles rencontrent en général un très grand succès, lié au fait que les livres proposés sont bon marché et qu'ils ne sont pas jetés par la bibliothèque :

« Cela est également très apprécié. Les usagers sont sensibles au fait que les documents, achetés avec de l'argent public, ne sont plus détruits mais connaissent une seconde vie » (bibliothèque territoriale)

Ces ventes permettent également un rayonnement de l'établissement au sein du territoire. En organisant des braderies à succès, elles permettent d'attirer un nouveau public à la bibliothèque, et peuvent même bénéficier d'une exposition médiatique :

²²⁹ Entretien avec Richard Dubois, Gibert Joseph, 31 octobre 2016

²³⁰ GAUDET, Françoise et LIEBER, Claudine. *Désherber en bibliothèque : manuel pratique de révision des collections*. Op. cit.

« (La braderie avait attiré) énormément de monde dont beaucoup viennent pour la 1^{ère} fois à la bibliothèque » (bibliothèque territoriale)

« Cela fait l'objet d'articles dans la Voix du Nord (quotidien local) et les étudiants viennent nombreux mais aussi les enseignants ! » (bibliothèque universitaire)

« Cela fonctionne très bien et est très apprécié. Nous n'avons pas eu de critiques alors que nous le redoutions. » (bibliothèque territoriale)

Ce dernier retour renvoie une nouvelle fois à la perception de la bibliothèque. En tant qu'institution publique d'intérêt général, le fait qu'elle se livre à des activités marchandes n'est pas toujours naturellement compris :

« L'opération avait rencontré un grand succès mais nous a aussi valu quelques insultes carabinées. » (bibliothèque universitaire)

Notons également que ces braderies ne sont pas toujours une réussite :

« De toute façon on ne peut pas dire que ces opérations rencontrent un franc succès : les étudiants n'aiment pas les livres usagés, il préfèrent le neuf, que nous leur proposons en prêt. De plus, dans une université essentiellement scientifique, juridique et économique comme la nôtre, ils ne veulent que l'édition la plus récente. » (bibliothèque universitaire)

Néanmoins, dans la grande majorité des cas, ces opérations sont décrites comme des moments conviviaux et chaleureux, dont les éditions successives sont attendues avec impatience par les usagers.

Certaines bibliothèques génèrent également des fonds par d'autres ventes que des braderies. Outre-Atlantique, on a pu observer des exemples de bibliothèques vendant leurs livres désherbés sur des sites d'enchères en ligne comme eBay ; cela a par exemple été le cas de l'Anoka County Library, dans le Minnesota, au début des années 2000, ou encore de la Los Gatos Public Library, en Californie²³¹.

La Boston Public Library a elle décidé de revendre les dizaines de milliers de livres qui lui sont donnés chaque année et dont elle n'a pas l'utilité sur Amazon, en collaboration avec un partenaire qui assume les opérations logistiques de transport et de placement des annonces, et avec lequel elle partage les profits issus des ventes.²³²

Des initiatives de vente aux enchères en ligne de grande ampleur existent également en France. En 2016, dans un objectif annoncé de sauver 10 000 livres désherbés du pilon, la bibliothèque municipale de Montbrison a décidé de les proposer en lot aux enchères sur le site Webenchères, pour un prix initial de 500 euros²³³.

Les systèmes d'enchères régulières en ligne ou de vente sur les *marketplaces* présentent l'avantage de générer plus de revenus possibles que par une braderie, si les enchères montent sur un livre. De même, en agrandissant l'échelle du marché,

²³¹ CALVERT, Philip James. *Libraries selling withdrawn books on TradeMe*. The Bottom Line: Managing Finances. Vol. 23, N°3, 2010, p.81-89. Disponible en ligne <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/08880451011087649> (consulté le 20/12/2016)

²³² Ibid.

²³³ MAZIN, Cécile. *Désherbage : « Toujours un crève-cœur d'envoyer les livres à la benne »*. ActuaLitté [en ligne]. 21 mai 2015. Disponible en ligne <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/desherbage-toujours-un-creve-coeur-d-envoyer-les-livres-a-la-benne/49014> (consulté le 20/12/2016)

d'un marché local à un marché national, voire international, ils permettent de donner une plus grande visibilité à la bibliothèque.

Cependant, ils peuvent également renvoyer une mauvaise image de la bibliothèque, en particulier auprès des librairies auxquelles elle serait susceptible de faire concurrence²³⁴.

La solution de vendre régulièrement en ligne présente également un inconvénient majeur en terme de temps et de personnel. Elle nécessite un personnel formé pour renseigner les fiches des livres et suivre les commandes, chaque annonce étant de plus postée individuellement.

²³⁴ PAULTZ, Hartwig. *Income generation in public libraries : potentials and pitfalls*. Library Review, Vol. 63 Iss 8/9, 2014, pp. 560-573. Disponible à l'adresse <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/LR-03-2014-0023> (consulté le 20/12/2016)

CONCLUSION

Ces vingt dernières années, le marché du livre d'occasion a changé de structure et de finalité. De structure tout d'abord, car l'utilisation des nouvelles technologies a rapproché les acheteurs des livres qu'ils veulent acquérir, à une échelle mondiale. Les livres, plus accessibles, ont perdu en rareté et en valeur. Les consommateurs de livres n'ont plus le temps de chercher longtemps le livre dont ils ont besoin, quand ils ont encore le temps de lire.

Moins lecteurs, ils deviennent plus vendeurs et, investissant un marché depuis longtemps réservé à des acteurs bien identifiés, en transforment les règles de fixation des prix, de circulation des livres ou encore les niveaux d'expertise nécessaires à l'exercice d'un métier.

Face à cette concurrence, les libraires et les bouquinistes sont dépassés et peinent à réagir. L'utilisation massive d'Internet a enlevé leurs atouts un par un. Ils ne sont plus aujourd'hui ceux qui ont le plus de livres, ni le plus de connaissances, ni la meilleure valeur de conseil ou, en tout cas, les acheteurs ont les moyens de s'en passer. Incapables de s'adapter, ou non désireux de le faire, ils disparaissent petit à petit, la transition vers les ventes en ligne, que beaucoup perçoivent comme une trahison de leurs valeurs, constituant leur planche de salut.

De finalité, ensuite, car l'achat d'occasion se réalise moins pour compléter les collections de chacun, qui disparaissent, que pour servir une cause qui dépasse les intérêts individuels : acheter de seconde main est à présent un geste social, solidaire, écologique. Plutôt que dans une logique de possession, on se trouve dans une logique de partage où les lecteurs transmettent les livres qu'ils ont lus au lieu de les garder pour eux, cette transmission étant parfois un facteur de rencontre et de création de liens sociaux.

Les nouvelles entreprises apparues dans le paysage de l'occasion ont pleinement adopté cette dimension sociale et environnementale, qu'elles définissent comme étant au cœur de leurs activités. Dominant le marché et engrangeant jusqu'à des millions d'euros de chiffre d'affaires, ces nouveaux vendeurs travaillent régulièrement avec les associations caritatives, réunissant deux mondes qui n'auraient sans doute pas travaillé ensemble auparavant.

Les bibliothèques, quant à elles, sont des actrices à part entière du marché du livre d'occasion, par les braderies qu'elles organisent lors des opérations de désherbage. Ces opérations rencontrent un grand succès en contribuant à les rapprocher de la communauté des usagers. Cependant, leurs pratiques d'acquisitions d'occasion sont encore limitées, malgré des budgets en baisse.

ENTRETIENS RÉALISÉS

Observateurs et chercheurs dans le monde du livre :

- Vincent Chabault, maître de conférences en sociologie à l'Université Paris Descartes (30 juin 2016)

Libraires et bouquinistes :

- Fabien Charreton, Librairie Terre des Livres, Lyon (30 août 2016)
- Librairie Les Trésors de Nad, Lyon (2 septembre 2016)
- Fabrice Sivignon, Librairie Le Plaisir du Texte, Lyon (16 septembre 2016)
- Philippe Jayet, Librairie Le Père Pénard, Lyon (18 septembre 2016)
- Markus Leicht, Librairie Temps-Livres, Lyon (20 septembre 2016)
- Joseph Kerssemakers, bouquiniste au marché Georges Brassens (9 octobre 2016)
- Bouquinistes des quais de Seine (9 et 10 octobre 2016)

- Pascal Chartier, fondateur de livre-rare-book.com (19 septembre 2016)

- Richard Dubois, directeur commercial chez Gibert Joseph (31 octobre 2016)
- Bertrand Picard, directeur logistique et commercial chez Gibert Jeune (9 novembre 2016)

Villages du livre :

- Erwan Guérin pour Becherel, Cité du Livre (4 octobre 2016)
- Bernard Lortholary pour Montolieu, Village du Livre et des Arts Graphiques (28 octobre 2016)

Nouveaux acteurs de la vente en ligne :

- Robin Sappe, cofondateur de Booxup (11 octobre 2016)
- Renan Ayrault, fondateur d'Ammareal (14 octobre 2016)
- Davis Lorrain, fondateur de RecycLivre (25 octobre 2016)

Associations caritatives :

- Médéric Jacottin, responsable des partenariats à Emmaüs France (24 octobre 2016)

BIBLIOGRAPHIE

I – UN MARCHÉ PARTICULIER CONNAISSANT DE PROFONDES MUTATIONS

1.1 Le marché de l'occasion répond à des lois spécifiques

Monographies, mémoires et thèses

CRAVE, Jacques. *Le « Livre-Echange » : relations marchandes autour du livre de seconde main*. Thèse de doctorat : sociologie. Toulouse. 2008. 402p.

SOREL, Patricia et LEBLANC, Frédérique (sous la direction de). *Histoire de la librairie française*. Editions du Cercle de la Librairie, 2008. 719p.

Enquêtes, études et recherches

FARCHY, Joëlle et JUTANT, Camille. *Les biens culturels « d'occasion » : des marchés en mutation*. Réseaux, 2015/4 n°192, p. 203-233. Disponible à l'adresse <https://www.cairn.info/revue-reseaux-2015-4-page-203.htm> (consulté le 20/12/2016)

SERVICE DU LIVRE ET DE LA LECTURE, OBSERVATOIRE DE L'ECONOMIE DU LIVRE. *Le secteur du livre : chiffres clés 2014-2015* [en ligne]. 16 mars 2016. Disponible à l'adresse <http://www.culturecommunication.gouv.fr/Politiques-ministerielles/Livre-et-Lecture/Documentation/Publications/Chiffres-cles-du-secteur-du-livre/Chiffres-cle-du-secteur-du-livre-2014-2015> (consulté le 20/12/2015)

SOFINCO. *Les Français et le marché de l'occasion ; une démarche durable en temps de crise*. Etude économique [en ligne]. 20 juin 2013. Disponible à l'adresse <https://www.sofinscope.sofinco.fr/les-francais-le-marche-de-loccasion/> (consulté le 20/12/2016)

SYNDICAT NATIONAL DE L'EDITION. *Chiffres clés de l'édition* [en ligne]. 1 octobre 2014 (mise à jour 5 décembre 2016). Disponible à l'adresse <http://www.sne.fr/enjeux/chiffres-cles/#sne-h-242-ventes-au-detail-et-circuits-de-commercialisation> (consulté le 20/12/2016)

XERFI. *La distribution de biens de consommation d'occasion*. Etude économique [en ligne]. 12 novembre 2015. Disponible à l'adresse http://www.xerfi.com/presentationetude/La-distribution-de-biens-de-consommation-d-occasion_5DIS72 (consulté le 20/12/2015)

Articles de presse

FAUCONNIER, Flore. *E-commerce : le marché de l'occasion se décomplexe*. Journal du Net [en ligne]. 9 décembre 2015. Disponible à l'adresse <http://www.journaldunet.com/ebusiness/commerce/1169180-e-commerce-le-marche-de-l-occasion-se-decomplexe-selon-xerfi/> (consulté le 20/12/2015)

NORMAND, Clarisse, HUGUENY, Hervé et CHARONNAT, Cécile. *Seconde main, La Bonne occase*. Livres Hebdo n°848. 14 janvier 2011, p.14-17

SOLYM, Clément. *E-commerce : paradoxe du livre d'occasion neuf, ou tout comme*. ActuaLitté [en ligne]. 29 septembre 2012. Disponible à l'adresse

<https://www.actualitte.com/article/monde-edition/e-commerce-paradoxe-du-livre-d-occasion-neuf-ou-tout-comme/36098> (consulté le 20/12/2016)

Textes de lois

REPUBLIQUE FRANCAISE. *Loi n°81-766 du 10 août 1981 relative au prix du livre* [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000006068716> (consulté le 20/12/2016)

1.2 Internet a révolutionné le marché du livre

Monographies, mémoires et thèses

CHABAULT Vincent, *Librairies en ligne*. Presses de Sciences Po, 2013. 190p.

CHABAULT, Vincent. *Vers la fin des librairies ?* La Documentation Française, 2014. 144p.

COMMISSION ALIRE-SLF. *Accueillir le numérique ? Une mutation pour la librairie et le commerce du livre*. Les Cahiers de la librairie, hors série, juin 2008. 90p.

Enquêtes, études et recherches

DONNAT, Olivier. *Les pratiques culturelles des Français à l'ère numérique, édition 2008*. La Découverte, 2009. 282p.

GELDMAN, Andy. *The world's top Amazon marketplaces sellers*. Web Retailer [en ligne]. 14 mars 2016. Disponible à l'adresse <http://www.webretailer.com/lean-commerce/top-amazon-marketplace-sellers/?#/> (consulté le 20/12/2016)

MEDIAMETRIE. *Audience Internet ordinateur en France en octobre 2016* [en ligne]. 29 novembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.mediametrie.fr/internet/communiqués/audience-internet-ordinateur-en-france-en-octobre-2016.php?id=1571> (consulté le 20/12/2016)

MENASCE, David, *La France du Bon Coin*. Etude de l'Institut de l'Entreprise [en ligne]. Septembre 2015. Disponible à l'adresse http://www.institut-entreprise.fr/sites/default/files/la_france_du_bon_coin.pdf (consulté le 20/12/2016)

Articles de presse

AMAZON. *Amazon.com acquires AbeBooks*. Communiqué de presse [en ligne]. 1 décembre 2008. Disponible à l'adresse <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=176060&p=irol-newsArticle&ID=1231146&highlight=> (consulté le 20/12/2016)

AMAZON. *Amazon.com acquires three leading Internet companies*. Communiqué de presse [en ligne]. 27 avril 1998. Disponible à l'adresse <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=97664&p=irol-newsArticle&ID=233853&highlight=> (consulté le 20/12/2016)

BARDOU, Florian. *De l'occasion au troc, les mille et une vies du livre*. Libération [en ligne]. 10 septembre 2016. Disponible à l'adresse

http://next.liberation.fr/livres/2016/09/10/de-l-occasion-au-troc-les-mille-et-une-vies-du-livre_1491085 (consulté le 20/12/2016)

HUGUENY, Hervé. *Des libraires contestent de nouvelles conditions imposées par Amazon*. Livres Hebdo [en ligne]. 9 juin 2010. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/des-libraires-contestent-de-nouvelles-conditions-imposees-par-amazon> (consulté le 20/12/2016)

LACOUR, Cécilia. *Les Français sont invités à recycler leurs livres*. Livres Hebdo [en ligne]. 18 novembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-francais-sont-invites-recycler-leurs-livres> (consulté le 20/12/2016)

Momox, *E-commerce : Momox rachète les livres usagés via l'internet*. Business Wire, Communiqué de presse [en ligne]. 15 septembre 2011. Disponible à l'adresse <http://www.businesswire.com/news/home/20110915005678/fr/p> (consulté le 20/12/2016)

NEEDLE, David. *Book sites unite*. Internet News [en ligne]. 7 novembre 2005. Disponible à l'adresse <http://www.internetnews.com/ec-news/article.php/3562321> (consulté le 20/12/2016)

NORMAND, Clarisse. *Les achats en ligne progressent encore*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 janvier 2009. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-achats-en-ligne-progressent-encore> (consulté le 20/12/2016)

NORMAND, Clarisse. *Les ventes en ligne devraient atteindre 70 milliards d'euros en 2016*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 janvier 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-ventes-en-ligne-devraient-atteindre-70-milliards-deuros-en-2016> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *Ecosse : Better World Books, libraire en ligne oeuvrant pour l'alphabétisation*. ActuaLitté [en ligne]. 22 octobre 2008. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/ecosse-better-world-books-libraire-en-ligne-oeuvrant-pour-l-alphabetisation/5349> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *Momox : l'Allemand qui rachète les livres de toute l'Europe*. ActuaLitté [en ligne]. 14 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/momox-l-allemand-qui-rachete-les-livres-de-toute-l-europe/62978> (consulté le 20/12/2016)

Textes de lois

COUR DE CASSATION, CHAMBRE CRIMINELLE. *Pourvoi n°15-81478*, audience du 30 mars 2016 [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?oldAction=rechJuriJudi&idTexte=JURITEXT000032350156&fastReqId=1388950014&fastPos=1> (consulté le 20/12/2016)

REPUBLIQUE FRANCAISE. *Loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie* [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000019283050> (consulté le 20/12/2016)

Sites Internet

Site de Add All : <http://used.addall.com/>

Site d'Amazon : <https://www.amazon.fr/>

Site de Better World Books : <http://www.betterworldbooks.com/>

Site de Fnac Marketplace : <http://www.fnac.com/marketplace/ct8577/w-4>

Site de Priceminister : <http://www.priceminister.com/>

Site de World of Books : <https://www.worldofbooks.com/>

1.3 Une dimension écologique et solidaire de plus en plus importante

Articles de presse

DAVOUST, Lionel. « Prêter des livres entre particuliers, une habitude vieille comme le monde » *Et... ?* ActuaLitté. Tribune [en ligne] 15 septembre 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/tribunes/du-cercle-prive-au-partage-de-masse-une-question-d-echelle/60552> (consulté le 20/12/2016)

MAZIN, Cécile. *France ; le Secours populaire et Rakuten déploient un bibliobus*. ActuaLitté [en ligne]. 19 août 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/pour-les-enfants-rakuten-et-le-secours-populaire-distribuent-des-livres/60085> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *Booxup crée la marketplace de livres d'occasion qui rémunère les auteurs*. ActuaLitté [en ligne]. 13 septembre 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/booxup-cree-la-marketplace-de-livres-d-occasion-qui-remunere-les-auteurs/66950> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *Emmanuel Macron taxera-t-il le prêt de livres entre particuliers ?* ActuaLitté [en ligne]. 16 septembre 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/les-echanges-non-marchands-entre-particuliers-un-crime/60562> (consulté le 20/12/2016)

Sites Internet

Site d'Ammareal : <http://renanayrault.wixsite.com/ammareal>

Site de BookCrossing : <http://www.bookcrossing.com/>

Site d'Emmaüs : <http://emmaus-france.org/>

Site de Recyclivre : <http://www.recyclivre.com/>

Site des Ressourceries : <http://www.ressourcerie.fr/>

Site du Secours Catholique : <http://www.secours-catholique.org/>

Site du Secours Populaire : <https://www.secourspopulaire.fr/>

II – UNE ADAPTATION NÉCESSAIRE MAIS DIFFICILE POUR LES ACTEURS TRADITIONNELS

2.1 Les librairies physiques

Enquêtes, études et recherches

NORMAND, Clarisse. *Classement 2016 : les 400 plus grandes librairies françaises*. Livres Hebdo [en ligne] 20 mai 2016. Disponible à l'adresse

<http://www.livreshebdo.fr/article/classement-2016-les-400-premieres-librairies-francaises> (consulté le 20/12/2016)

Site du Conseil de l'Europe. *Bologne pour les néophytes*. Disponible à l'adresse

http://www.coe.int/t/dg4/highereducation/ehea2010/bolognapedestrians_FR.asp (consulté le 20/12/2016)

Articles de presse

CHARONNAT, Cécile. *Gibert-Joseph perd un magasin*. Livres Hebdo [en ligne]. 2 novembre 2012. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-joseph-perd-un-magasin> (consulté le 20/12/2016)

NORMAND, Clarisse. *Gibert Jeune joue la tentation*. Livres Hebdo [en ligne]. 24 avril 2015. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-jeune-joue-la-tentation> (consulté le 20/12/2016)

NORMAND, Clarisse. *Gibert Joseph : fermeture à Mâcon*. Livres Hebdo [en ligne]. 7 février 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/gibert-joseph-fermeture-macon> (consulté le 20/12/2016)

PUCHE, Michel. *La Ville de Paris confirme l'arrivée de Gibert Joseph dans le 18^e*. Livres Hebdo [en ligne]. 8 novembre 2013. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/la-ville-de-paris-confirme-larrivee-de-gibert-joseph-dans-le-18e> (consulté le 20/12/2016)

Sites Internet

Site de Gibert Jeune : <https://www.gibertjeune.fr/>

Site de Gibert Joseph : <https://www.gibertjoseph.com/>

2.2 Les bouquinistes

Monographies, mémoires et thèses

LEPAPE, Mathilde. *Le public des librairies d'occasion : l'exemple du marché aux livres de Lyon* [en ligne]. Mémoire ENSB. 1990. Disponible à l'adresse <http://www.enssib.fr/bibliotheque-numerique/documents/62301-le-public-des-librairies-d-occasion-l-exemple-du-marche-aux-livres-de-lyon.pdf>

Textes de lois

CODE PENAL. *Article 321-7* [en ligne]. Disponible à l'adresse <https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070719&idArticle=LEGIARTI000006418246&dateTexte=&categorieLien=cid> (consulté le 20/12/2016)

MAIRIE DE PARIS. *Règlement des bouquinistes des quais de la Seine* [en ligne]. Disponible à l'adresse <http://asset.rue89.com/files/Reglementation-des-boites-de-bouquinistes.pdf> (consulté le 20/12/2016)

UNESCO, COMITE DU PATRIMOINE MONDIAL. *Convention concernant la protection du patrimoine mondial, culturel et naturel. Rapport du comité du*

patrimoine mondial [en ligne]. Quinzième session 9-13 décembre 1993. Disponible à l'adresse <http://whc.unesco.org/archive/1991/sc-91-conf002-15f.pdf> (consulté le 20/12/2016)

Articles de presse

Après les attentats, les touristes étrangers délaissent la France. Le Monde [en ligne]. 8 août 2016. Disponible sur l'adresse http://www.lemonde.fr/economie-francaise/article/2016/08/08/apres-les-attentats-les-touristes-etrangers-delaissent-la-france_4979989_1656968.html (consulté le 20/12/2016)

CHARONNAT, Cécile. *La Mairie de Paris recadre les bouquinistes*. Livres Hebdo [en ligne]. 10 septembre 2010. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/la-mairie-de-paris-recadre-les-bouquinistes?xtmc=bouquiniste&xtcr=3> (consulté le 20/12/2016)

SOUEN, Léger. *Les bouquinistes de Paris lancent leur festival*. Livres Hebdo [en ligne]. 24 avril 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-bouquinistes-de-paris-lancent-leur-festival> (consulté le 20/12/2016)

Sites Internet

Site du GIPPE : <http://www.gippe.org/>

2.3 Comment les libraires tentent de survivre

Monographies, mémoires et thèses

COLLE-BAK, Nathalie, LATHAM, Monica et TEN EYCK, David. *Les vies du livre, passées, présentes et à venir / The lives of the book, past, present and to come*. Presses Universitaires de Nancy, 2010, 316p.

Enquêtes, études et recherches

FOURNIER, Mauricette et BORDESSOULE, Eric. *Les villages du livre : un modèle sans label*. in *Labellisation et mise en marque des territoires*. Presses universitaires Blaise Pascal, 2014, p581-602. Disponible à l'adresse <https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-01110186/document> (consulté le 20/12/2016)

Articles de presse

CHARONNAT, Cécile. *Quand les libraires font site commun*. Livres Hebdo [en ligne]. 2 décembre 2016. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/quand-les-libraires-font-site-commun> (consulté le 20/12/2016)

CHARONNAT, Cécile. *Vente en ligne : des libraires prennent l'offensive*. Livres Hebdo [en ligne]. 28 novembre 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/vente-en-ligne-des-libraires-prennent-loffensive> (consulté le 20/12/2016)

FOLIGNE, Bruno. *Fête du livre à Becherel*. Blog de la librairie Abraxas Libris. 16 mars 2008. Disponible à l'adresse <http://blog.abraxas-libris.fr/116/fete-du-livre-a-becherel-le-2223-24-mars-a-becherel/> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *Fin de 1001 libraires, malgré un « geste défensif à un prix acceptable »*. ActuaLitté [en ligne]. 18 mai 2012. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/fin-de-1001-libraires-malgre-un-geste-defensif-a-un-prix-acceptable/33390> (consulté le 20/12/2016)

Sites Internet

Sites des villages du livre :

- Bécherel : www.becherel.com
- Montolieu : www.montolieu-livre.fr
- Fontenoy-La-Joute : www.fontenoy-la-joute.com
- Cuisery : cuisery-villagedulivre.com
- La Charité-Sur-Loire : www.lacharitesurloire-tourisme.com
- Montmorillon : www.citedelecricit-montmorillon.com
- Ambierle : www.le-village-du-livre.fr
- Esquelbecq : www.esquelbook.com

Site de l'International Organization of Book Towns :
<http://www.booktown.net/>

Site de LaLibrairie : <http://www.lalibrairie.com/>

Site Leslibraires : <https://www.leslibraires.fr/>

Site de livre-rare-book : <http://www.livre-rare-book.com/>

III – PERSPECTIVES POUR LE MARCHÉ DU LIVRE D'OCCASION

3.1 Les tentatives d'un plus grand contrôle du marché de l'occasion

Articles de presse

GARY, Nicolas. *Vente de livres d'occasion : ebook ou papier, Filippetti veut réguler*. ActuaLitté [en ligne]. 13 novembre 2013. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/vente-de-livres-d-occasion-ebook-ou-papier-filippetti-veut-reguler/45136> (consulté le 20/12/2016)

MAZIN, Cécile. « *Aucune taxe* » sur la vente de livres d'occasion (Filippetti). ActuaLitté [en ligne]. 12 décembre 2013. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/aucune-taxe-sur-la-vente-de-livres-d-occasion-filippetti/45765> (consulté le 20/12/2016)

MAZIN, Cécile. *Les lecteurs n'ont pas à s'excuser d'acheter des livres d'occasion (Neil Gaiman)*. ActuaLitté [en ligne]. 4 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/les-lecteurs-n-ont-pas-a-s-excuser-d-acheter-des-livres-d-occasion-neil-gaiman/62793> (consulté le 20/12/2016)

SOLYM, Clément. *E-commerce : même « comme neuf », le livre est bien d'occasion*. ActuaLitté [en ligne]. 30 novembre 2012. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/e-commerce-meme-comme-neuf-le-livre-est-bien-d-occasion/37671> (consulté le 20/12/2016)

Textes de lois

ASSEMBLEE NATIONALE. *Question écrite n°25761 de M. Hervé Gaymard* [en ligne]. Publiée au JO le 30 avril 2013. Disponible à l'adresse

<http://questions.assemblee-nationale.fr/q14/14-25761QE.htm> (consulté le 20/12/2016)

3.2 Le livre numérique d'occasion

Articles de presse

OURY, Antoine *La revente d'ebooks, une pratique légale à haut risque aux Pays-Bas*. ActuaLitté [en ligne]. 8 décembre 2015. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/la-revente-d-ebooks-une-pratique-legale-a-haut-risque-aux-pays-bas/62463> (consulté le 20/12/2016)

OURY, Antoine. *Revenir ses ebooks, et réparer une inégalité entre lecteurs ?* ActuaLitté [en ligne]. 4 janvier 2016. Disponible à l'adresse <https://www.actualitte.com/article/lecture-numerique/revendre-ses-ebooks-et-reparer-une-inegalite-entre-lecteurs/62792> (consulté le 20/12/2016)

THOMAS, Vincy. *Un site néerlandais pour acheter et vendre des ebooks d'occasion*. Livres Hebdo [en ligne]. 20 juin 2014. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/un-site-neerlandais-pour-acheter-et-vendre-des-ebooks-doccasion> (consulté le 20/12/2016)

Textes de lois

COUR DE JUSTICE DE L'UNION EUROPEENNE. *Arrêt dans l'affaire C-128/11 UsedSoft GmbH / Oracle International Corp.* [en ligne]. Communiqué de presse n°94/12. 3 juillet 2012. Disponible à l'adresse <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2012-07/cp120094fr.pdf> (consulté le 20/12/2016)

COUR DE JUSTICE DE L'UNION EUROPEENNE *Arrêts dans les affaires C-479/13 et C-502/13 Commission / France et Commission / Luxembourg* [en ligne]. Communiqué de presse N°30/15. 5 mars 2015. Disponible à l'adresse <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2015-03/cp150030en.pdf> (consulté le 20/12/2016)

PARLEMENT EUROPEEN ET CONSEIL. *Directive 2001/29/CE du 22 mai 2001 sur l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information* [en ligne]. Publiée au Journal officiel n°L167 du 22 juin 2001. Disponible à l'adresse <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32001L0029> (consulté le 20/12/2016)

3.3 La place des bibliothèques au sein du marché du livre d'occasion

Monographies, mémoires et thèses

GAUDET, Françoise et LIEBER, Claudine. *Désherber en bibliothèque : manuel pratique de révision des collections*. Editions du Cercle de la librairie, 2013, 160p.

Enquêtes, études et recherches

ADBU. *Enquête ADBU 2002-2014 : évolution des budgets d'acquisition des bibliothèques universitaires*. Mars 2014. Disponible à l'adresse <http://adbu.fr/wp-content/uploads/2014/03/Enqu%C3%AAt%20ADBU%202014.pdf> (consulté le 20/12/2016)

CALVERT, Philip James. *Libraries selling withdrawn books on TradeMe*. The Bottom Line: Managing Finances. Vol. 23, N°3, 2010, p.81-89. Disponible en ligne <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/08880451011087649> (consulté le 20/12/2016)

PAULTZ, Hartwig. *Income generation in public libraries : potentials and pitfalls*. Library Review, 2014, Vol. 63 Iss 8/9 pp. 560-573. Disponible à l'adresse <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/LR-03-2014-0023> (consulté le 20/12/2016)

STALEY, Laura et PALO, Eric. *Extend one's budget : buy used books*. The Bottom Line, 2010, Vol. 23 Iss 3, pp. 116-121. Disponible à l'adresse <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/08880451011087676> (consulté le 20/12/2016)

Articles de presse

HEURTEMATTE, Véronique. *Les achats des livres de BU en chute libre*. Livres Hebdo [en ligne]. 29 mai 2015. Disponible à l'adresse <http://www.livreshebdo.fr/article/les-achats-de-livres-des-bu-en-chute-libre> (consulté le 20/12/2016)

MAZIN, Cécile. *Désherbage : « Toujours un crève-cœur d'envoyer les livres à la benne »*. ActuaLitté [en ligne]. 21 mai 2015. Disponible en ligne <https://www.actualitte.com/article/monde-edition/desherbage-toujours-un-creve-coeur-d-envoyer-les-livres-a-la-benne/49014> (consulté le 20/12/2016)

ANNEXES

Table des annexes

ANNEXE 1 - QUESTIONNAIRE SOUMIS AUX BIBLIOTHÈQUES	102
ANNEXE 2 – QUELQUES DONNÉES EXTRAITES DE L'ENQUÊTE	104



ANNEXE 1 - QUESTIONNAIRE SOUMIS AUX BIBLIOTHÈQUES

Le livre d'occasion en bibliothèque

Bonjour,

Elève conservateur des bibliothèques à l'ENSSIB, je réalise actuellement un mémoire portant sur le livre d'occasion. L'un des axes de mon travail est l'étude de la participation des bibliothèques au marché de l'occasion, tant au moment où les livres entrent dans les collections, qu'au moment où ils en sortent.

Ici, j'entends par livre d'occasion ceux qui ont déjà connu un premier propriétaire; cela inclut donc les livres achetés d'occasion, mais également ceux qui ont intégré les bibliothèques à la suite de dons.

Je vous remercie de prendre le temps de répondre aux 16 questions de mon enquête (environ 5 minutes), car l'expérience de votre établissement sera grandement utile à mon travail.

Cordialement,

Trevor Garcia

Elève conservateur des bibliothèques, DCB25

trevor.garcia91@gmail.com

1) Quel est le nom de votre bibliothèque ?

2) Votre établissement est :

- Une bibliothèque universitaire
- Une bibliothèque municipale
- Une bibliothèque départementale
- Autre :

3) Combien d'utilisateurs votre établissement dessert-il ?

4) Votre bibliothèque achète-t-elle des livres d'occasion ?

- Oui
- Non

5) Si oui, pour quelle(s) raison(s) la bibliothèque achète-t-elle des livres d'occasion ?

- Ces livres sont rares ou épuisés
- Afin de réaliser des économies
- Autre :

6) L'achat des livres d'occasion fait-il l'objet d'un lot spécifique dans le marché de fourniture d'ouvrages ?

7) Les livres d'occasion sont-ils achetés :

- Sur une plateforme internet ?
- Après d'une librairie physique ?



Autre :

8) Quelle part représentent les achats d'occasion dans les acquisitions de la bibliothèque ?

9) Votre bibliothèque acquiert-elle des livres par voie de dons ?

Oui

Non

10) Si oui, les dons sont-ils effectués par :

D'autres bibliothèques ?

D'autres institutions ?

Des usagers de la bibliothèque ?

Autre :

11) Avez-vous mis en place une procédure spécifique pour les dons ?.....

12) Quelle part représentent les dons dans les acquisitions de la bibliothèque ?

13) D'éventuelles contraintes (notamment budgétaires) conduisent-elles l'établissement à envisager de recourir à l'achat d'occasion, ou à renforcer cette pratique ?

14) Lors du désherbage des collections, la bibliothèque donne-t-elle ou vend-elle des livres aux usagers ? (Développez).....

15) Si oui, combien de livres ces opérations concernent-elles chaque année ?

16) Ces opérations rencontrent-elles un succès auprès des usagers ?

ANNEXE 2 – QUELQUES DONNÉES EXTRAITES DE L'ENQUÊTE

Taux de réponses

Type de bibliothèque	Bibliothèques contactées	Réponses	Taux de réponses
Universitaire	65	28	43.1%
Territoriale	120	45	37,5%
Total	185	73	39.5%

Question 4 : Votre bibliothèque achète-t-elle des livres d'occasion ?

Type de bibliothèque	Oui	Non	Taux de réponses positives
Universitaire	20	8	71.4%
Territoriale	13	32	28.9%

Question 5 : Si oui, pour quelle raison achète-t-elle des livres d'occasion ?

Type de bibliothèque	Rares ou épuisés	Economies	Autres
Universitaire	20	0	0
Territoriale	13	1	0

Question 7 : Comment les livres d'occasion sont-ils achetés ?

Type de bibliothèque	Librairie physique	Salle des ventes, ventes aux enchères	Plateforme internet	Attributaire du marché
Universitaire	9	1	5	9
Territoriale	12	4	3	0

Question 14 : Lors du désherbage des collections, la bibliothèque donne-t-elle ou vend-elle des livres ?

Type de bibliothèque	Vente aux usagers	Dons aux usagers	Dons à des bibliothèques / universités	Dons à des associations / écoles	Non ferme	Non, mais à l'étude
Universitaire	12	8	4	11	5	1
Territoriale	31	1	2	11	5	3

Note : 3 bibliothèques (2 universitaires et 1 territoriale) pratiquent déjà le don mais étudient des possibilités de vente.

Question 16 : Ces opérations rencontrent-elles un succès auprès des usagers ?

<i>Type de bibliothèque</i>	<i>Très gros succès</i>	<i>Oui</i>	<i>Ne se prononcent pas</i>	<i>Non</i>
<i>Universitaire</i>	4	12	2	1
<i>Territoriale</i>	16	17	1	

Note : La colonne « très gros succès » est évidemment subjective. Elle comptabilise les réponses très enthousiastes de la part des établissements organisateurs, mais il se peut que certains répondants se trouvant dans la case « oui » doivent en réalité se trouver dans la case « très gros succès ».

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	9
I – UN MARCHÉ PARTICULIER CONNAISSANT DE PROFONDES MUTATIONS	11
1.1 Le marché de l’occasion répond à des lois spécifiques	11
1.1.1 <i>Un circuit du livre aux branches variées.....</i>	<i>11</i>
1.1.2 <i>Un prix du livre librement déterminé et mouvant.....</i>	<i>12</i>
1.1.2.1 <i>Un prix librement déterminé par les vendeurs</i>	<i>12</i>
<i>Un prix fluctuant.....</i>	<i>13</i>
1.1.3 <i>Un marché en plein essor mais difficile à estimer</i>	<i>14</i>
1.2 Internet a révolutionné le marché du livre	16
1.2.1 <i>Une multiplication des acteurs</i>	<i>16</i>
1.2.1.1 <i>Les plateformes de vente, ou marketplaces</i>	<i>17</i>
• <i>Des conditions d’accès similaires</i>	<i>17</i>
• <i>L’importance de la base de données</i>	<i>19</i>
• <i>La qualité du service et du référencement.....</i>	<i>20</i>
1.2.1.2 <i>Le particulier comme vendeur de livres : l’ « ubérisation » du marché</i>	<i>21</i>
1.2.1.3 <i>De nouveaux acteurs présents uniquement en ligne.....</i>	<i>23</i>
1.2.2 <i>Un accès au livre facilité.....</i>	<i>26</i>
1.2.3 <i>Une baisse de la cote des livres</i>	<i>27</i>
1.2.4 <i>Une disparition de la valeur ajoutée du libraire.....</i>	<i>28</i>
1.2.5 <i>Une modification des pratiques d’achat de livres</i>	<i>30</i>
1.3 Une dimension écologique et solidaire de plus en plus importante	31
1.3.1 <i>La transmission non marchande de livres</i>	<i>31</i>
1.3.2 <i>L’exemple particulier d’une transition du non-marchand vers le marchand : l’application Booxup.....</i>	<i>33</i>
1.3.3 <i>La revente de livres au service de la société et de l’environnement</i>	<i>34</i>
1.3.3.1 <i>Le rôle joué par les entreprises de vente sur Internet.....</i>	<i>34</i>
1.3.3.2 <i>Le monde associatif</i>	<i>36</i>
• <i>Un collecteur majeur de livres de seconde main.....</i>	<i>36</i>
• <i>Un service hétérogène.....</i>	<i>38</i>
• <i>Une collaboration accrue avec le monde privé</i>	<i>39</i>
• <i>Le besoin d’Internet pour optimiser les ventes</i>	<i>40</i>
II – UNE ADAPTATION NÉCESSAIRE MAIS DIFFICILE POUR LES ACTEURS TRADITIONNELS	41

2.1 Les libraires physiques	41
2.1.1 <i>Gibert Joseph et Gibert Jeune, leaders du marché d'occasion physique.....</i>	41
2.1.1.1 Une origine commune et un fonctionnement similaire.....	41
2.1.1.2 Des stratégies de développement différentes	42
2.1.1.3 Un modèle qui mêle le neuf et l'occasion	44
2.1.1.4 Gibert face à la concurrence en ligne	44
2.1.2 <i>Les libraires indépendants plus modestes.....</i>	45
2.1.2.1 Un métier différent de celui de libraire de neuf.....	45
2.1.2.2 Des difficultés à s'adapter à la concurrence	47
2.1.2.3 Une profession insuffisamment organisée	49
2.1.2.4 Libraire et commerçant, une nécessité	50
2.2 Les bouquinistes.....	51
2.2.1 <i>Les marchés aux livres</i>	51
2.2.1.1 Un marché stable : le marché Georges Brassens à Paris	51
2.2.1.2 Un marché en déclin : le marché des quais de Saône à Lyon	52
2.2.2 <i>Les bouquinistes des quais de Seine.....</i>	53
2.2.2.1 Un statut particulier	53
2.2.2.2 Un contexte de plus en plus difficile.....	54
2.2.2.3 S'adapter à l'évolution de la clientèle	56
2.3 Comment les libraires tentent de survivre	57
2.3.1 <i>Se regrouper physiquement : l'exemple des villages du livre</i>	58
2.3.1.1 La formation d'un village du livre	58
2.3.1.2 Un travail de communication autour du livre	59
2.3.1.3 Un moyen de survie pour les libraires.....	60
2.3.1.4 L'organisation des villages du livre	61
2.3.1.5 Quel avenir pour les villages du livre ?.....	63
2.3.2 <i>Se regrouper en ligne : placer Internet au service de la librairie physique.....</i>	64
III – PERSPECTIVES POUR LE MARCHÉ DU LIVRE D'OCCASION.....	69
3.1 Les tentatives d'un plus grand contrôle du marché de l'occasion. 69	
3.1.1 <i>L'épuisement des droits, un manque à gagner pour les éditeurs et les auteurs</i>	69
3.1.2 <i>Le risque de cannibalisation du marché du neuf par l'occasion..</i>	69
3.1.3 <i>Taxer le livre d'occasion ?</i>	71
3.1.4 <i>La question des livres d'occasion vendus « comme neufs ».....</i>	72
3.2 Le livre numérique d'occasion.....	74
3.2.1 <i>Qu'est-ce qu'un livre numérique ?.....</i>	74

3.2.2 <i>Des décisions de justice contradictoires</i>	75
3.2.3 <i>Un marché du livre d'occasion numérique est-il possible ?</i>	76
3.3 La place des bibliothèques au sein du marché du livre d'occasion	77
3.3.1 <i>Méthodologie du questionnaire</i>	77
3.3.2 <i>Les pratiques des bibliothèques à l'acquisition</i>	79
3.3.3 <i>Les pratiques des bibliothèques au désherbage</i>	82
3.3.3.1 <i>Le don de livres</i>	82
3.3.3.2 <i>La vente de livres</i>	83
CONCLUSION	87
ENTRETIENS RÉALISÉS	89
BIBLIOGRAPHIE	91
ANNEXES	101
TABLE DES MATIÈRES	107