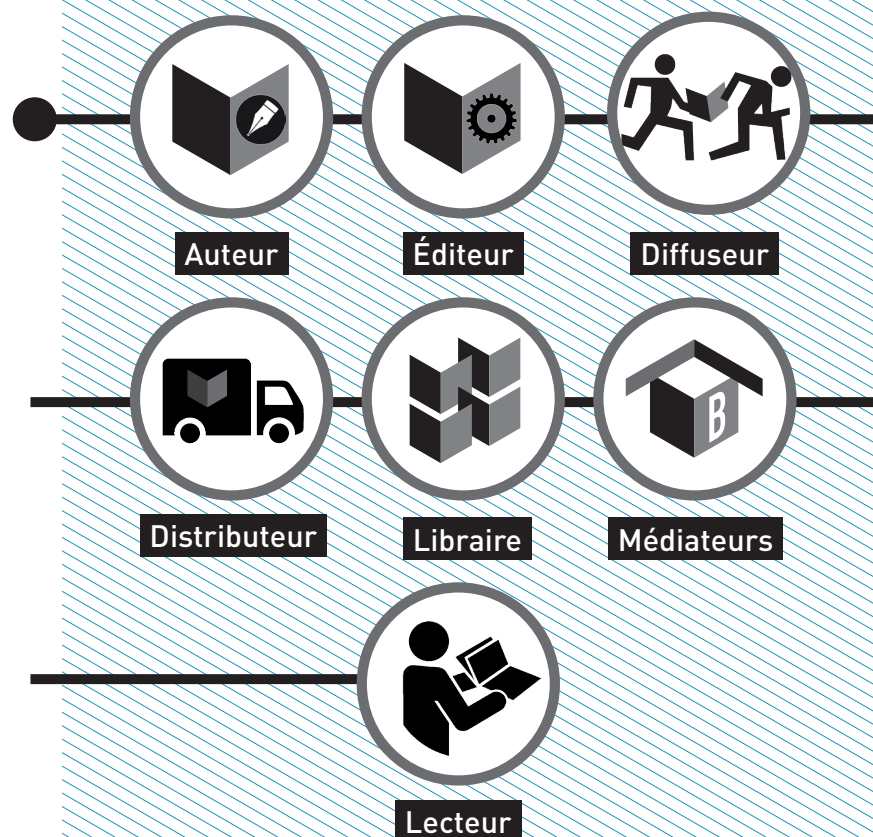


## ENJEUX

## La chaîne du livre

PRIX UNIQUE DU LIVRE :  
UNE CONTRAINTE QUI FAIT SENS

C'est la loi fondamentale du secteur : votée le 10 août 1981, elle oblige l'éditeur à fixer (et à indiquer sur la couverture) un prix public pour chaque livre édité (ou importé), qui sera le même, quel que soit le point de vente. Un rabais de 5% est autorisé pour le client final, à condition qu'il n'en soit pas fait publicité hors du lieu de vente. Seuls les livres scolaires sont hors champ d'application de la loi.

Parce qu'elle substitue à la seule concurrence par les prix la concurrence sur les services rendus aux lecteurs, cette loi favorise le maintien d'un réseau dense de points de vente, permettant *in fine* l'accès au marché pour les éditeurs, quelle que soit leur taille. Dans le même esprit, cette loi a été complétée le par la loi du 8 juillet 2014 qui interdit la gratuité des frais de port et limite la possibilité de rabais de 5% en cas d'envoi à domicile.

La loi sur le prix du livre numérique a été votée en 2011. Adaptant la loi de 1981 à l'univers numérique, elle impose désormais à l'éditeur de fixer un prix de vente pour toute offre de « livre numérique », défini au sens de la loi comme un livre « à la fois commercialisé sous sa forme numérique et publié sous forme imprimée ou qui est, par son contenu et sa composition, susceptible d'être imprimé, à l'exception des éléments accessoires propres à l'édition numérique. » Les détaillants, quel que soit leur lieu physique d'implantation, doivent respecter ce prix lorsqu'ils vendent des titres à des acheteurs situés en France.

Les deux lois permettent à l'éditeur de modifier le prix de vente au public quand il le souhaite ou de conduire des opérations de promotion (souscriptions, prix de lancement, ventes à prime, solde...) : mais l'éditeur (ou importateur) est tenu de proposer ces opérations simultanément et dans les mêmes conditions à tous les revendeurs.

## Une marge sur les ventes aux bibliothèques réduite de 15 % et non de 9 %

La loi du 18 juin 2003 relative à la rémunération du droit de prêt en bibliothèque a modifié la loi du 10 août 1981 en plafonnant les rabais accordés aux bibliothèques de prêt par leurs fournisseurs à 9% maximum. Les organismes prêtant au public et soumis à cette loi sont donc tenus de ne pas accepter de rabais supérieur à 9%, y compris pour l'acquisition de livres étrangers importés. Elle oblige les-dits fournisseurs (dont l'éditeur en cas de vente directe) à reverser 6% du prix de vente public des ouvrages achetés par des bibliothécaires à une société de perception gérée de façon paritaire par les auteurs et les éditeurs.

Le fournisseur laisse donc bien 15 % de marge et non pas seulement 9 %.

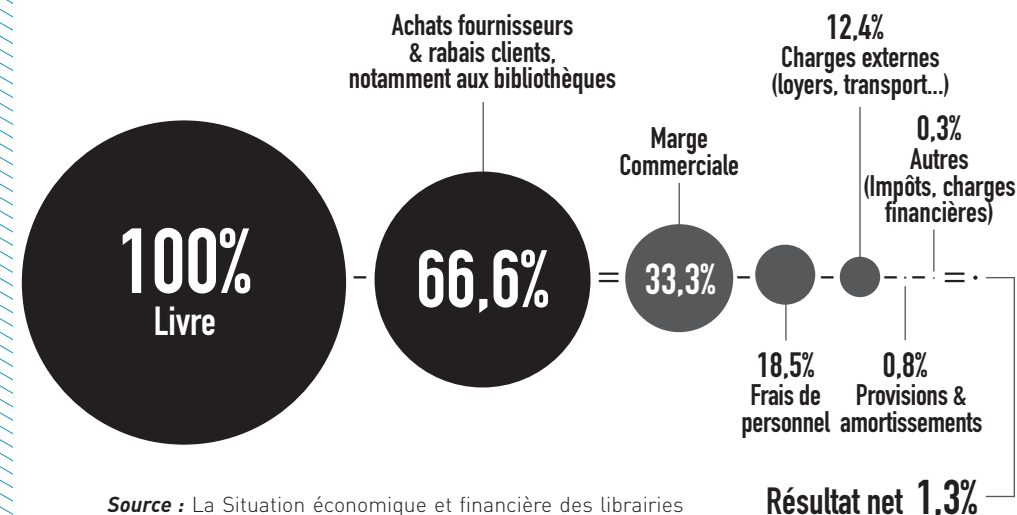
La Sofia gère ce fonds, également abondé par l'État sur la base du nombre d'inscrits dans les bibliothèques de prêt. Cette loi répond à plusieurs objectifs :

- Renforcer l'esprit de la loi sur le prix unique du livre : dans le cadre des marchés publics, la concurrence porte sur la qualité des services plus que sur la remise offerte.
- Appliquer la directive européenne de 1992 relative à la location et au prêt de livres, qui introduit un régime de licence légale. L'auteur abandonne son droit d'accorder ou non le prêt de ses œuvres, en échange d'une rémunération. La Sofia reverse ainsi une rémunération aux éditeurs et auteurs calculée sur la base du nombre d'exemplaires de leurs livres achetés par les bibliothèques.
- Améliorer les conditions sociales des auteurs, traducteurs et illustrateurs : ce dispositif permet de financer leur régime de retraite complémentaire.
- Consolider l'action des bibliothèques pour la lecture publique en ne faisant pas porter le paiement du droit de prêt sur les usagers mais sur les collectivités, les établissements et l'État. En effet, les collectivités et les établissements en payant plus cher pour les livres acquis pour leurs bibliothèques (remise de 9 % au lieu de 15 % en moyenne avant l'entrée en application de la loi) payent en réalité ces 6 % qui sont reversés à la Sofia.

## Le critère « prix »

Les fournisseurs s'étant généralement alignés sur le rabais maximal autorisé par la loi, ce critère n'est que rarement discriminant et mérite donc un faible coefficient. Les libraires doivent se permettre d'évoquer avec les BU les difficultés éventuelles rencontrées avec certains fournisseurs, au cours du marché.

## La librairie : le commerce de détail le moins rentable



Source : La Situation économique et financière des librairies indépendantes, Xerfi pour le ministère de la Culture et de la Communication et le Syndicat de la librairie française, 2013 - chiffres constatés pour les librairies dont le chiffre d'affaires est compris entre 300 000 € et 1 million d'€ sur les résultats 2011.

## L'impact des rabais octroyés aux bibliothèques

Stricto sensu, la vente d'un livre à une bibliothèque au prix remis est peu rentable (sur une remise fournisseur standard de 36%, il ne reste effectivement que 19%, ce qui ne permet pas toujours de couvrir les frais). Néanmoins, la part du chiffre d'affaires réalisé en bibliothèque permet d'augmenter les volumes d'achat, donc de mieux négocier avec les distributeurs et les transporteurs, pour finalement améliorer la rentabilité globale. Mais le libraire doit être très vigilant à ne pas dépasser une certaine proportion de marchés publics pour ne pas mettre en danger sa rentabilité.

## LE TRANSPORT DU LIVRE

Chaque éditeur a le monopole de son catalogue et en organise la distribution soit en la confiant à un prestataire (distributeur), soit en l'assumant en interne (notamment dans le cas de la petite édition). La particularité de la commercialisation du livre en France tient à son caractère centralisé et monopolistique : 5 distributeurs, principalement implantés en région parisienne, représentent à eux seuls la majeure partie du marché. Chaque point de vente est dépendant de la rapidité de traitement des commandes par le distributeur puis des délais de livraison du transporteur. L'organisation actuelle du transport du livre en France (géré principalement par la [Cllil](#)) a fortement aplani la question des délais, et aujourd'hui, rares sont les points de vente qui ne peuvent tenir les délais le plus souvent demandés dans les marchés publics. En outre, des systèmes d'expédition d'urgence ont été mis en place par les distributeurs (24h), moyennant un coût de livraison supplémentaire.

Fixer les délais comme critère de sélection paraît donc moins pertinent aujourd'hui, en revanche, interroger les candidats sur leur capacité à proposer des délais différenciés en fonction de l'urgence et de la nature de la commande, répond à une réalité de fonctionnement dans l'exécution du marché.

## LE STOCK

### Le poids du stock pour un libraire

Garder des livres de fonds a un coût : le stock représente chez les plus gros libraires l'équivalent de 2 mois de chiffre d'affaires, 3,5 mois chez les plus petits. Malgré un rapport de force commercial avec les distributeurs la plupart du temps en sa défaveur, le libraire doit garder la main sur ses achats afin d'équilibrer la présence de livres de fonds qui font la valeur de son assortiment tout en permettant la présentation des nouveautés : il est obligé de retourner beaucoup d'ouvrages invendus afin de faire de la place en magasin, passant des commandes pour les ouvrages non présents. La loi Lang impose de commander gratuitement toute référence que le revendeur n'aurait pas en stock.

### Le critère « Fonds disponible »

Connaître le nombre de livres disponibles en magasin permet de donner une idée de la surface et de l'amplitude commerciale du fournisseur mais ne préjuge en rien de sa capacité à fournir dans de bonnes conditions les titres demandés par la bibliothèque. La contrainte d'espace (il n'est possible pour aucun point de vente, même pourvu d'immenses entrepôts, de stocker les 673 500 références disponibles en France en 2013) et la rapidité de livraison des commandes rendent ce critère moins pertinent aujourd'hui. En revanche, on peut vérifier que les candidats travaillent régulièrement avec un certain nombre d'éditeurs spécialisés. Par exemple en leur proposant de cocher dans une liste d'une trentaine d'éditeurs ceux chez qui les fournisseurs ont déjà des comptes ouverts.

## Les nouveautés de la semaine : il faudrait...

6 1/2  
91



bibliothèques pour contenir les nouveautés d'une seule semaine de production en France, soit :

tables pour les mettre à plat



## LES BASES DE DONNÉES

### Les bases de données du livre aujourd'hui

L'outil de base permettant de connaître la disponibilité et les données techniques d'un titre est une base de données interprofessionnelles : le Fichier exhaustif du livre (FEL), géré par la société Dilicom. Chaque distributeur (ou éditeur) renseigne quotidiennement les données. Les outils de gestion des libraires y puisent chaque jour les informations nécessaires à la prise de commande et à l'analyse de l'activité. Cette base contient les informations essentielles mais ne peut servir à une recherche bibliographique. D'autres bases de données publiques (BnF) ou privées (Electre) se sont donc constituées au fil des années, développant des services complémentaires comme les argumentaires détaillés. Certaines sont accessibles gratuitement pour des recherches à travers les magasins en ligne (Amazon, Fnac...), mais l'accès à la totalité des fonctionnalités des bases professionnelles, notamment la récupération de données pour le pré-catalogage (Électre, Decitre, Erasmus) est un service normalement payant.

L'Abes, créée en 1994, gère plusieurs catalogues collectifs (documents, périodiques, thèses, archives...) pour les établissements de l'enseignement supérieur et de la recherche. Le [Sudoc](#) regroupe plus de 10 millions de notices et permet de les importer dans les catalogues des BU.

Les BU utilisent les bases de données alimentées par les distributeurs pour constituer leurs paniers de commande, importer les notices temporaires dans leur catalogue, éviter les doublons d'achats entre composantes et générer les bons de commandes. Une fois le livre entré dans les collections, sa fiche temporaire est remplacée par celle du Sudoc, parfois enrichie (récupération de vignettes de couverture...). S'il est important que la BU ait accès à une base de données commerciale pour réaliser ses paniers de commande, en revanche ce service constitue un autre type de besoin que la fourniture de livres. »

# DU CÔTÉ DES STRUCTURES RÉGIONALES POUR LE LIVRE

**S**i la question des marchés publics de livres en BM et BDP est souvent traitée par les SRL, celle des marchés de livres en BU l'est moins souvent.

Pourtant, ces marchés jouent un rôle non négligeable dans le maintien d'une offre diversifiée et exigeante de livres sur les territoires. Ils permettent également de tisser des liens entre universitaires, bibliothécaires et libraires.

L'étude nationale<sup>[1]</sup> publiée en 2010 pointait le poids économique des bibliothèques de l'enseignement supérieur dans les achats déclarés de livres (21 % en 2007). Il apparaissait alors que les BU réalisaient plus de 45 % de leurs achats auprès des grossistes, très grandes librairies et fournisseurs étrangers. Les BU représentaient alors le type de bibliothèques recourant le plus massivement aux très grandes librairies (30 % du montant de leurs achats).

Depuis 2007, la réalité des marchés de livres en BU a beaucoup changé, mais la question de la diversification des fournisseurs reste entière, alors que la concurrence s'est encore accrue. Les SRL ont sans doute un rôle de médiation à jouer pour favoriser professionnalisme et diversité des fournisseurs.

[1]. L'accès des librairies aux marchés d'achats de livres des bibliothèques, état des lieux après une décennie de modifications du cadre législatif et réglementaire, ministère de la Culture et de la Communication, août 2010.

## LA FOURNITURE DE LIVRES EN BU : DES CONTRAINTES PARTICULIÈRES

**F**ournir une BU demande une série de compétences et de moyens que tous les points de vente ne sont pas en mesure d'offrir :

- Une connaissance pointue des fonds et des éditeurs parfois très confidentiels (tel laboratoire de recherche, tel petit éditeur implanté en région...). C'est cette connaissance qui permettra au libraire de corriger parfois les bons de commandes en actualisant par exemple les titres (mises à jour récentes...);
- Des livraisons souvent multi-sites ou *a minima* éclatées entre les multiples composantes de la BU, ce qui coûte du temps et/ou de l'argent et oblige à bien comprendre l'organisation de l'université et à en connaître les dédales ;
- Des modalités de commande variables d'une composante de la BU à l'autre : bons de commandes formalisés pour les SCD, parfois commandes via un panier en ligne, demandes de devis préalables pour certains laboratoires... chaque composante a ses habitudes et le libraire doit être souple ;
- Le volume des commandes varie d'une année sur l'autre et est parfois soumis à des aléas administratifs (attente de validation budgétaire pendant des mois par ex.) : si les volumes restent pour l'instant conséquents, ils peuvent être irréguliers et déstabiliser la trésorerie ;
- Avec parfois plus de 200 agents intervenant dans le processus d'achat, les BU cherchent à rationaliser leur gestion et tendent à passer pour cela par des outils informatiques. *A minima*, les BU demandent quasiment systématiquement un outil de commande en ligne (constitution de paniers). Bien souvent, elles sont encore contraintes administrativement de valider les commandes via un document papier, mais certaines ont instauré avec leur fournisseur un circuit de validation et de paiement complet en ligne.



## Du côté des BU

Les établissements d'enseignement supérieur et de recherche sont composés d'un réseau dense de bibliothèques, présentes au sein de chaque composante : « BU », mais également bibliothèques de laboratoires, d'instituts... Le Service commun de documentation (SCD) permet, en regroupant bibliothèques intégrées et associées au sein d'un service dédié, de mettre en œuvre la politique documentaire de l'université, ou des établissements contractants, de coordonner les moyens correspondants et d'évaluer les services offerts aux usagers.

La baisse globale des budgets oblige à revoir les politiques d'acquisition. Souvent liées par contrat avec les fournisseurs de périodiques papier, et surtout soumise au coût croissant des documents électroniques, les BU ont parfois dû sacrifier les achats de monographies. Les ressources électroniques représentent aujourd'hui la plus grande part des acquisitions. Nombre de BU s'interrogent, pour leur futur marché, sur la constitution d'une offre d'e-books, qui viendrait remplacer petit à petit les ouvrages imprimés. Le caractère limité de l'offre actuelle des éditeurs les freine encore, mais il s'agit vraisemblablement d'une période de transition et les lots de monographies papier risquent d'aller encore en s'amenuisant dans les prochaines années.

## Les liens entre Service des marchés et BU

Les relations semblent la plupart du temps excellentes entre BU et service des marchés. La confiance est telle qu'il manque parfois un recul critique sur la rédaction des clauses techniques, entièrement déléguée à la BU. Par manque de connaissance du secteur (mais aussi parce que ces marchés se passent généralement bien et ne nécessitent pas une surveillance importante), le Pôle achat ne peut bien souvent pas détecter les critères trop éloignés du besoin réel des composantes et qui, de surcroît, ne permettent pas toujours de départager les offres.

## La concurrence : quelle offre, quelle position des libraires ?

Côté libraires, la concurrence des très grandes librairies et des grossistes implique une professionnalisation accrue dans la réponse aux avis d'appel publics à la concurrence. Il faut connaître les enjeux et s'outiller au maximum, afin que la différence se fasse sur la qualité de service, sur la connaissance des fonds et des interlocuteurs. Il est très important que le moindre service, la moindre particularité soient présentés dans l'offre : même si la notation se fait uniquement sur les critères déterminés, dans la pratique ce sont bien souvent ces indications complémentaires qui font le demi-point gagnant. Être le fournisseur historique d'une université ne doit pas exonérer une librairie d'entrer dans une dynamique de concurrence.

En BU, les libraires ne sont qu'un des fournisseurs, parmi beaucoup d'autres. Les occasions de créer un lien particulier sont plus rares qu'en BM ou en BDP.

Les BU, du fait de la spécificité de leurs achats (montant élevés, domaines spécialisés, ressources en langues étrangères, prédominance des ressources électroniques), semblent parfois moins conscientes du rôle des libraires pour la vitalité culturelle d'un territoire comme de leur rôle particulier dans l'économie du livre.

## L'anticipation du numérique

Pour préparer la bascule vraisemblable vers le livre numérique, il est primordial que les libraires anticipent et proposent déjà une offre numérique, de façon à pouvoir facilement répondre à cette demande lorsqu'elle apparaîtra clairement dans les marchés publics de BU. Une grande partie des achats numériques en BU leur a déjà échappé (offres spécifiques des éditeurs avec des formats couplés papier/numérique, accès à des bases de données...). Il leur faut prendre conscience du changement à venir pour mieux le préparer. Un certain nombre de distributeurs numériques travaillent déjà avec des libraires répondant à des lots de livres numériques pour des marchés de collectivités.

## LA NÉCESSITÉ D'UN ACCOMPAGNEMENT

Le rôle des SRL autour de ces questions est avant tout un travail de médiation et de formation.

## Soigner le dialogue entre les professionnels

De nombreux *a priori* et non-dits sont renforcés par la peur des recours, de se faire mal voir ou encore par la méconnaissance respective des métiers. Les SRL ont un rôle à jouer pour favoriser le dialogue et faire naître et pérenniser les liens. Ils peuvent favoriser la rencontre des acteurs autour d'axes de travail commun, comme l'anticipation des changements. La mise en lien peut aussi aboutir à des groupes de travail entre libraires pour faire créer à leurs SSII les outils nécessaires au suivi de commande totalement dématérialisé.

## Former les interlocuteurs

Il s'agit moins de formations techniques sur les marchés publics, que l'approfondissement de certains points, ainsi par exemple :

- Pour les libraires, proposer une offre de même niveau que la concurrence ;
- Pour les services des marchés, comprendre finement les enjeux économiques de la chaîne et l'impact de certains critères ;
- Pour les BU, savoir faire une relecture critique du cahier des charges.

Dans le choix du fournisseur se joue le maintien d'une offre territoriale suffisante en livres universitaires. Cet enjeu, primordial pour la communauté universitaire, est également important pour la qualité et la diversité de l'offre à tout un bassin de population.

*Dans le choix du fournisseur se joue le maintien d'une offre territoriale suffisante en livres universitaires, offre qui profite à tout un bassin de population.*

## UN POINT D'APPROFONDISSEMENT

### Bien comprendre le fonctionnement des achats de supports numériques

La documentation électronique occupe une place dominante dans les acquisitions des BU, bien que cela diffère fortement d'une discipline et d'un niveau à l'autre. L'achat de ces ressources se fait principalement à l'issue des négociations du consortium Couperin (regroupement d'universités dont la mission est précisément de négocier et d'organiser l'achat de ces ressources). Les fournisseurs de ces ressources ne sont pas des libraires, mais, le plus souvent, de grands groupes internationaux (ex : Reed Elsevier). Bien comprendre le fonctionnement des acquisitions numériques pourra être utile aux SRL dans leur accompagnement et dans l'anticipation des évolutions à venir.



LES MARCHÉS PUBLICS DE LIVRES  
EN BIBLIOTHÈQUES UNIVERSITAIRES



**Fiches pratiques**, réalisées à l'issue d'une étude de cas de plusieurs marchés publics de fournitures de livre menée auprès des Universités de Caen, Toulouse 1 et Nantes, par Julie Chettouh & Mathilde Rimaud, pour le compte de la Fédération interrégionale du Livre et de la lecture, avec le soutien du Service du livre et de la lecture, DGMIC, ministère de la Culture et de la Communication. Octobre 2014.

**Remerciements** aux auteures ; aux membres du comité de pilotage du projet animé par la Fill : Delphine Le Bras et Florence Le Pichon de Livre de Lecture en Bretagne, Yanik Vacher du CRL Midi-Pyrénées, Valérie Schmitt et Laurent Delabouglise du CRL Basse-Normandie, Éléonore Clavreul et Hervé Renard, Service du livre et de la lecture, DGMIC, MCC ; à Sylvie Deville, Université de Lorraine pour l'ADBU et Marie Lissart de la BU de Limoges ; aux nombreux professionnels qui ont accepté de s'entretenir sur ces marchés de fournitures de livre en BU (représentants des SCD et services des marchés des universités de Caen, Nantes et Toulouse, libraires concernés par ces marchés) ; ainsi qu'aux relecteurs attentifs de la Fill.

**Conception // réalisation graphique** : Guillaume Mény

## Glossaire

**ABES** : Agence bibliographique de l'enseignement supérieur

**BM** : Bibliothèques municipales

**BDP** : Bibliothèques et médiathèques départementales de prêt

**BU** : Bibliothèques universitaires

Structures de documentation des établissements d'enseignement supérieur et de recherche, accueillant du public. Toute bibliothèque a vocation à intégrer un Service commun de documentation ou un service inter-établissement. Mais les universités comportent un très grand nombre de bibliothèques associées qui sont parfois un peu éloignées des SCD dans leur fonctionnement.

**Clil** : Commission de Liaison Interprofessionnelle du Livre

**Couperin** : Consortium unifié des établissements universitaires et de recherche pour l'accès aux publications numériques.

**FEL** : Fichier exhaustif du livre

**SCD** : Services communs de documentation

**La Sofia** : Société Française des Intérêts des Auteurs de l'écrit

**SSII** : Société de services en ingénierie informatique

**Sudoc** : Système Universitaire de Documentation