

Les ventes de livres français affichent de très bons résultats en 2006 dans les pays francophones, mais, à l'image de la langue de Molière, elles continuent de régresser fortement dans les grands pays d'Europe. Au total, les exportations françaises ont baissé de 1,4 % l'an dernier. Comme le marché du livre hexagonal.

2006 Export La France recule en Europe

Une bonne nouvelle, et une mauvaise. La bonne? D'après les statistiques douanières retraitées par la Centrale de l'édition, l'édition française a fait en 2006, de la Belgique au Gabon, du Canada au Maroc, une excellente année dans les pays de langue française. La mauvaise: les ventes de livres français sont au contraire en chute libre dans les grands pays européens développés non francophones. Au total, les exportations françaises de livres (travaux d'impression inclus) ont reculé l'an dernier de 1,4 %, à 674,86 millions d'euros (voir tableaux p. 8). Une baisse proche de celle des ventes de livres au détail sur le marché français (- 1,5 % d'après nos

données *Livres Hebdo*/I + C). Mais une baisse qui reflète en réalité des performances particulièrement contrastées suivant les marchés.

Belgique et Canada dynamiques. La croissance des ventes de livres français dans les pays francophones s'explique avant tout par le dynamisme de l'activité sur deux des trois principaux marchés extérieurs, la Belgique (+ 4 %) et le Canada (+ 4,5 %, malgré le niveau élevé de l'euro par rapport au dollar canadien), tandis que les ventes stagnent en Suisse. Mais les exportations françaises ont aussi crû très fortement en direction de l'Afrique francophone (+ 18,7 %, à 33,5 millions d'euros), tout en résistant au Maghreb

(+ 0,3 %, à 27,8 millions d'euros). Si la situation reste difficile en Algérie et même en Tunisie, elles progressent notamment au Maroc, au Cameroun (qui remonte du 17^e au 14^e rang des plus gros acheteurs de livres français entre 2005 et 2006), au Tchad (grâce à de grosses opérations dans le scolaire), au Gabon, au Bénin et même en Côte d'Ivoire, malgré les difficultés du pays. A noter aussi, dans les Antilles, une vive reprise des ventes de livres français en Haïti (+ 36,5 %, soit + 3,7 % en moyenne sur trois ans).

L'édition française a également réussi une bonne année dans d'autres régions du monde. Aux Etats-Unis, ses ventes ont connu une légère progression (+ 1,1 %) qui fait



Librairie à Berlin.

désormais de ce pays le 5^e plus gros acheteur de livres français, devant l'Espagne et le Royaume-Uni, alors qu'il n'était que 7^e un an plus tôt. De même en Amérique latine (+ 2,9 %), où les bons résultats au Mexique, en Colombie et en Equateur compensent une performance médiocre au Brésil et un bilan très négatif au Chili, en Argentine et au Venezuela.

Les exportations de livres français se sont aussi bien comportées l'an dernier au Proche et au Moyen-Orient (+ 2,9 %). Elles ont certes baissé au Liban (- 5 %), qui recule du 12^e au 15^e rang des plus gros clients de l'édition française du fait des tensions politiques et de la guerre de l'été dernier. Elles ont également connu un tassement en Egypte. Mais elles ont progressé en direction de tous les autres pays de la région, dont les Emirats arabes unis, Israël, la Syrie et l'Arabie saoudite. Tout en résistant dans les pays européens non communautaires (+ 0,6 %), grâce à la Turquie et à la Norvège, l'export se développe aussi vers l'Europe de l'Est, notamment en Russie et en Roumanie (qui n'est pas encore comptabilisée dans l'UE pour 2006). Il croît même en Afrique non francophone, notamment en Afrique du Sud.

Tendance lourde. Dans ce contexte, la chute des exportations de livres français vers les grands pays non francophones d'Europe frappe d'autant plus. L'an dernier, elle a atteint 15,1 % en direction de l'Allemagne, 18,3 % pour l'Espagne, 31,4 % pour le Royaume-Uni, 3,1 % pour l'Italie et 6,7 % pour les Pays-Bas, alors que ces pays sont respectivement les 4^e, 6^e, 7^e, 8^e et 10^e meilleurs clients de l'édition française à l'étranger. Une bonne performance au Luxembourg (+ 2,4 %) ne suffit pas à compenser les mauvais résultats obtenus en Finlande (- 11,2 %), 13^e client de la France à l'export il y a deux ans et seulement 19^e en 2006, au Portugal (- 21,2 %) ou encore en Pologne (- 2 % en 2006, et - 8,4 % sur trois ans). Du coup, entre 2005 et 2006, la part de l'Union européenne dans les exportations françaises de livres a reculé de deux points, de 48 à 46 %.

Ces résultats inquiétants traduisent aussi bien la poursuite de la régression de la langue française hors de ses bastions que la diminution de l'influence de la France en Europe après le succès du non au référendum sur le traité constitutionnel européen. Le lissage des données sur trois ans confirme que le livre français est confronté à une tendance lourde à la baisse dans l'Union européenne. En moyenne depuis 2003, parmi les principaux clients européens non francophones de la France, la décélération est de 11,3 % vers l'Allemagne, 5,7 % vers le Royaume-Uni, 1,7 % vers l'Italie et 1 % vers les Pays-Bas. Les ventes françaises ne se sont développées, de 2 %, que vers l'Espagne.

JEAN-CHARLES GRUNSTEIN, directeur du service export, Gallimard.

« La régression du français n'est pas une fatalité »

Entré il y a seize ans chez Gallimard comme chef des ventes à l'export après des études universitaires d'anglais, d'histoire et de sciences politiques et un passage au Cercle de la librairie et chez Maxilivres, Jean-Charles Grunstein dirige aujourd'hui un service de 16 personnes (hors Canada). Parallèlement à son travail d'animation de l'équipe de vente, il doit exporter le mieux possible une offre très large: la « Pléiade », les poches Folio, les guides de voyage, les beaux livres... « Tout cela ne se vend pas de la même

façon, observe Jean-Charles Grunstein. *C'est à nous de comprendre ce qui peut intéresser notre clientèle.* » Si le directeur de l'export de Gallimard déplore une régression de la langue française dans le monde, pas question pour lui d'y voir une fatalité. « On a atteint un point bas, à nous de remonter la pente, juge-t-il. En se mobilisant un peu plus, nos ventes pourraient remonter dans certains pays francophones, où il y a un réel intérêt pour le français », considère Jean-Charles Grunstein, de retour d'un voyage en Argentine qui a confirmé son sentiment. « Beaucoup plus de Français voyagent, travaillent ou partent vivre à l'étranger. Il y a une attente, notamment dans la communauté scientifique, qui a besoin d'acheter les ouvrages dans sa langue originale parce qu'elle n'a pas le temps d'attendre la traduction pour avoir les informations. » Certains succès littéraires français, comme *Une suite française*, d'Irène Némirovsky, rencontrent aussi une demande de lecteurs désireux de les acquérir dans leur version originale. « La concentration de l'édition a peut-être eu un effet positif pour l'export, estime aussi Jean-Charles Grunstein. En atteignant des tailles critiques, les grands groupes ont la possibilité d'aller proposer à l'étranger une offre très large, même si c'est pour ne vendre que quelques livres, alors que cette démarche ne serait pas supportable économiquement pour une édition atomisée. »

MARIE KOCK



Jean-Charles Grunstein.

OLIVIER DION

Même si elles pèsent moins (seulement 2 % du total des exportations françaises), les ventes de livres français en Asie et en Océanie constituent une autre déception, non sans rapport elle aussi avec les limites de l'implantation de la langue française en Extrême-Orient. Alors que l'Asie est en plein essor économique, parmi les dix principaux pays clients de l'édition française dans cette région, seul Taïwan a accru ses acquisitions en 2006 (+ 11 %). Et encore cette hausse ne constitue-t-elle qu'une maigre consolation après le véritable effondrement qu'ont connu les exportations françaises de livres vers ce pays au cours des années précédentes (- 24,1 %

depuis 2003). L'an dernier, le recul des ventes de livres français a atteint 1,3 % au Japon, 28,6 % en Corée du Sud, 2,6 % en Thaïlande, 17,2 % en Australie, 25,2 % en Chine et 18,4 % à Hongkong. Même dans les pays de tradition francophone de la région, la chute est rude: - 38,2 % au Vietnam, - 36,1 % au Cambodge, - 5,5 % au Laos. Des chiffres symboliques de la perte d'influence de la France, même s'ils doivent être économiquement relativisés du fait de la très faible activité du livre français dans ces pays: seulement 314 000 euros en 2006 au Vietnam, par exemple, et moins encore au Cambodge et au Laos.

Les statistiques douanières permettent >>>

EVENEMENT L'export en 2006

Les exportations depuis 1987 (millions d'euros)

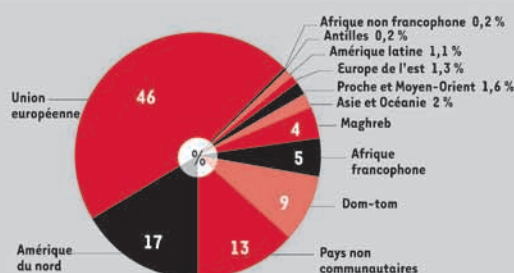


La balance commerciale en 2006 (milliers d'euros)

	2006	2005	2006/2005	Moyenne 3 ans
Exportations	674 859	684 523	- 1,4 %	+ 2,3 %
dont Dom	49 939	51 196	- 2,5 %	+ 0,3 %
Importations	661 425	689 016	+ 4 %	+ 4,3 %

Globalement, les expéditions vers les Dom-Tom stagnent.

Les exportations par zones géographiques



Les 30 premiers marchés à l'export* (milliers d'euros)

	2006	2005	2006/2005	Moyenne 3 ans
Belgique	181 111	174 086	4,0 %	11,3 %
Suisse	86 901	86 907	0,0 %	1,0 %
Canada	85 846	82 151	4,5 %	6,5 %
Allemagne	27 215	32 037	- 15,1 %	- 11,3 %
Etats-Unis	25 685	25 412	1,1 %	- 1,7 %
Espagne	23 004	28 145	- 18,3 %	2,0 %
Royaume-Uni	22 856	33 297	- 31,4 %	- 5,7 %
Italie	17 638	18 206	- 3,1 %	- 1,7 %
Maroc	14 406	13 979	3,1 %	6,7 %
Pays-Bas	9 722	10 418	- 6,7 %	- 1,0 %
Algérie	8 204	8 389	- 2,2 %	- 2,6 %
Liban	6 926	7 290	- 5,0 %	- 7,8 %
Russie	5 825	3 296	76,7 %	42,9 %
Cameroun	5 626	5 054	11,3 %	2,3 %
Sénégal	5 290	5 297	- 0,1 %	- 4,5 %
Luxembourg	5 189	5 067	2,4 %	13,3 %
Tunisie	5 186	5 353	- 3,1 %	- 0,9 %
Japon	4 983	5 051	- 1,3 %	- 14,0 %
Finlande	4 945	5 569	- 11,2 %	30,1 %
Tchad	3 634	246	1377,2 %	66,1 %
Côte d'Ivoire	3 285	3 045	7,9 %	- 13,8 %
Portugal	2 938	3 729	- 21,2 %	- 9,8 %
Mexique	2 918	2 781	4,9 %	4,9 %
Gabon	2 912	2 265	28,6 %	11,1 %
Pologne	2 540	2 591	- 2,0 %	- 8,4 %
Grèce	2 301	2 543	- 9,5 %	- 8,8 %
Brésil	1 842	1 868	- 1,4 %	1,5 %
Corée du Sud	1 807	2 531	- 28,6 %	- 31,8 %
Danemark	1 762	2 090	- 15,7 %	2,7 %
Suède	1 755	1 200	46,3 %	3,5 %

* Hors Dom-Tom. Source : Statistiques extérieures 2006, La Centrale de l'édition.

>>> en outre de mesurer l'évolution des expéditions vers les départements et territoires d'outre-mer, analysées avec l'ensemble des exportations de l'Hexagone, et elle se révèle contrastée derrière une stagnation en moyenne pour l'ensemble des Dom-Tom (+ 0,1 %). Les ventes baissent vers l'île de la Réunion (- 2,1 %), la Guadeloupe (- 2,8 %), la Martinique (- 1,2 %) – les trois principaux marchés – ainsi que la Guyane (- 7,7 %).

Conjoncturel. Pour l'administrateur-délégué de la Centrale de l'édition, Hervé Gruénais, il s'agit toutefois d'un phénomène conjoncturel. « Les libraires de Guadeloupe, de la Réunion et de Guyane ont rencontré des problèmes qui se sont répercutés sur les chiffres de l'an dernier », explique-t-il alors que, en évolution moyenne sur trois ans, l'activité a progressé de 0,2 % vers la Réunion et de 2,4 % vers la Guadeloupe, et n'a connu qu'un tassement de 0,5 % en Martinique.

Cependant, les ventes se développent bien en direction de la Nouvelle-Calédonie (+ 19,1 % en 2006; + 8,1 % sur trois ans), de la Polynésie française (+ 7,6 % en 2006; + 4,1 % sur trois ans) ou encore de Mayotte (+ 14,9 % en 2006; + 12,5 % sur trois ans). Des progrès qui soulignent que le livre français ne manque pas d'atouts hors de la métropole.

FABRICE PIAULT

DELPHINE BASQUIN, directrice commer

« Je passe 20 % de en déplacement »

Le poste qu'occupe aujourd'hui Delphine Basquin correspond exactement à ce pour quoi elle s'était lancée dans des études de commerce à l'European Business School, d'abord à Paris, puis en Espagne et en Angleterre. Entrée chez Flammarion il y a onze ans pour un stage de six mois comme assistante, elle n'a plus quitté la maison, qui l'a embauchée en CDI dans le secteur affaires internationales au bout d'un an. Après avoir fait ses armes en tant que cadre commerciale puis directrice des ventes, Delphine Basquin devient directrice commerciale de l'export en 2001. « Ce qui me plaît dans ce métier, c'est l'univers bipolaire dans lequel nous évoluons, explique-t-elle. D'un côté, l'export belge et suisse, très proche de l'organisation du management français, et, de l'autre, le grand export qui n'a rien à voir. C'est passionnant de pouvoir travailler un jour avec un Carrefour en



Delphine Basquin.

DOMINIQUE SÉNAT, GWÉNAËL LUHERNE, CLAUDE CONINCKX, Hachette Livre international.

Trois hommes pour un groupe

Sous la houlette de Patrick Dubs, directeur général d'Hachette Livre international (HLI), trois personnes managent le service export du principal groupe d'édition français, également premier exportateur de livres de l'Hexagone : Dominique Sénat, Gwénaél Luherne et Claude Coninckx. Cette organisation atypique est le produit de la fusion, en 2002, de l'ensemble des activités internationales du groupe. C'est le rassemblement des services export du groupe Hatier, acquis en 1996 par Hachette Livre, et d'Hachette qui a donné naissance à HLI. Plusieurs services, dont le back-office, ont été mutualisés. Mais les équipes commerciales ont conservé leur indépendance et restent en concurrence, particulièrement pour le français langue étrangère (FLE). Dominique Sénat, entré chez Hatier en 1985 comme responsable Afrique, dirige depuis quatre ans le service export du fonds Hatier (tout le scolaire et le parascolaire) et, depuis début 2007, celui du pôle universitaire et professionnel repris à Vivendi (Dunod, Armand Colin, etc.). Sept ans après son entrée dans le

groupe, Gwénaél Luherne a en charge, depuis 2004, l'export du fonds Hachette. Quant à Claude Coninckx, il s'occupe de la zone Afrique et océan Indien depuis 2005. Entré chez Hatier en 1985 comme responsable de zone après une carrière d'enseignant-chercheur à Abidjan, il a rejoint la direction Afrique lors de la fusion. Alors que Dominique Sénat et Gwénaél Luherne diffusent leur catalogue, la majeure partie du travail de Claude Coninckx consiste à créer des ouvrages spécifiques pour le marché africain (90 % de production spécifique par le biais de Hatier international et Edicef). « Nous produisons un tout petit peu de littérature africaine pour que les auteurs puissent être lus par leurs concitoyens à des



Dominique Sénat.



Gwénaél Luherne.



Claude Coninckx.

prix accessibles, explique Claude Coninckx. Mais 95 % de l'activité concernent les manuels scolaires. Nous répondons, par an, à une dizaine d'appels d'offres financés par des bailleurs de fonds, type Banque mondiale. » Un peu à part dans l'organisation d'HLI, Claude Coninckx travaille étroitement avec Dominique Sénat et Gwénaél Luherne pour la diffusion du fonds scolaire en Afrique et dans l'océan Indien.

M. K.

ciale de l'export, Flammarion.

mon temps



Belgique et le lendemain avec un Virgin à Beyrouth. »

Cette adaptation aux particularités culturelles, aux langues et aux méthodes d'achat des pays clients reste une motivation et un enjeu forts dans chaque déplacement qu'effectue la directrice commerciale de l'export de Flammarion. Elle se rend tous les dix jours en Belgique (le plus gros du chiffre d'affaires), passe deux jours toutes les trois semaines en Suisse et consacre deux voyages par an aux pays plus lointains. « 20 % de mon temps restent consacrés aux déplacements », estime-t-elle. « Ce n'est pas possible de faire de l'export sans voyager. » Elle regrette d'avoir, du fait du poids de la Suisse et la Belgique, « de moins en moins de temps pour aller voir ce qui se passe plus loin ». « Je pense réorganiser ma structure – 15 représentants et 2 assistants –, conclut-elle, et redistribuer les rôles dans les prochains mois. »

M. K.

CHRISTOPHE BALME, directeur des ventes export, Interforum

« Créer un lien étroit avec les importateurs »

Ce n'est pas dans le livre que Christophe Balme a commencé sa carrière à l'export, mais dans celui de la distribution de produits de luxe puis du négoce de matières premières. Mais, en 1988, l'expérience export de ce diplômé de l'Ecole supérieure de commerce de Paris séduit le groupe Hachette qui l'engage



Christophe Balme.

comme responsable pédagogique au département édition et diffusion internationales puis comme responsable de zone. En 2002, Interforum lui propose un poste de directeur des ventes à l'export. Le service compte 19 collaborateurs, une équipe renforcée par 8 agents commerciaux

externes. Christophe Balme ne s'occupe pas de la Belgique, de la Suisse et du Canada, où Interforum possède des filiales et réalise le plus gros de son chiffre d'affaires avec le monde francophone.

Venu par hasard au marché du livre, Christophe Balme a d'abord été étonné, et il dit l'être encore, par la largeur de l'offre et la profondeur du portefeuille de clientèle. « Nous travaillons avec un panel extrêmement large de clients, il n'y a pas de profil type, constate-t-il. Autant dans les zones francophones nous travaillons avec des importateurs qui sont au fait de la production éditoriale, autant dans les zones non francophones cela dépend beaucoup de la dynamique de l'acheteur. Je me souviens par exemple d'une librairie en Allemagne où le rayon étranger était tenu par une jeune femme francophone et francophile. Lorsqu'elle a été remplacée, le rayon français s'est effondré. Une grande partie de notre travail consiste à créer des liens étroits avec les importateurs. Surtout en zone non francophone, où nous développons une somme de petits marchés qui finissent par avoir un poids important. »

M. K.