

Le miroir du calligraphe, a également suscité un grand intérêt, tout comme *Eternity Express* de Jean-Michel Truong, qui paraîtra en février. Au Seuil, où Marie-France Fontaine juge la foire « excellente », les romans de la rentrée, et en particulier ceux d'Olivier Rolin, Chantal Thomas et Anny Duperré ont suscité de nombreuses offres. Surtout, un véritable engouement a entouré l'essai de Philippe Roger, *L'ennemi américain*, avec des enchères même aux États-Unis. La collection de photos, très appréciée à l'étranger, a de son côté permis de nouer plusieurs coéditions, notamment le catalogue que prépare Le Seuil pour la réouverture de l'Albertina de Vienne.

Chinois et Coréens. La foire a aussi révélé une évolution de la géographie des cessions de droits. « Nous sentons clairement un déplacement de l'activité des marchés classiques comme l'Allemagne, l'Espagne

“On a l'impression que l'édition française devient plus créatrice et exportable car elle est différente de l'approche anglo-saxonne.”

et même l'Europe du Nord, dont les achats sont en baisse, vers des marchés nouveaux », remarque Louis Delas. Le directeur général de Casterman cite d'abord l'Asie et la Pologne, mais aussi la Russie qui « refait surface » et même « quelques pays arabes comme la Syrie ». Responsable des droits de Gründ-Drac d'or, Nathalie Perrin n'est pas encore revenue de l'appétit des agents coréens : « Ils sont incroyables, dit-elle. Il ne nous reste plus rien. Ils ont tout aimé. » P-DG du groupe

Mango, Hugues de Saint-Vincent confirme : « Les Coréens du Sud sont les plus offensifs. Ils achètent des séries complètes de 24 titres qu'ils publient 6 par 6. Les Chinois aussi viennent de plus en plus, remarque-t-il, mais ils proposent encore assez peu d'argent. »

« Si vous choisissez un bon partenaire ». Les « pays émergents », au premier rang desquels la Chine, la Corée, la Russie et la Pologne, sont devenus en deux ans la coqueluche de la Foire de Francfort. Les responsables des droits leur ont consacré, mardi 8 octobre, leur 16^e séminaire annuel. L'éditeur chinois Ye Lu (Shanghai Translation Publishing Group) a souligné la très forte demande de traductions en Chine, « dans tous les domaines et en particulier la gestion ». L'agent coréen Eric Yang a fait état des scores exceptionnels des best-sellers comme *Harry Potter* en Corée du Sud. L'éditrice russe Irina Prokhorova



Sur le stand de l'invité d'honneur, la Lituanie.

(NLO) a vanté la modernisation du marché russe même si celui-ci ne bénéficie « pas encore d'une vraie distribution dans tout le pays ». Pour sa consœur Natacha Avetisian (Slovo), « si vous choisissez un bon partenaire, vous parviendrez à vous faire payer ».

Nerf de la guerre éditoriale, l'argent manque encore, il est vrai, dans de nombreux pays. Décivant les mutations des marchés d'Europe centrale, Lynette Owen (Pearson Educa-

tion) a plaidé pour que les éditeurs des pays les plus développés ne se laissent pas arrêter par si peu. « Je n'ai pas beaucoup de respect, a-t-elle dit, pour les confrères qui refusent des cessions sous prétexte qu'elles n'ont pas une forte rentabilité, alors qu'elles sont dans l'intérêt du marché. »

DE FRANCFORT, CHRISTINE FERRAND, AURÉLIA JAKMAKÉJIAN ET FABRICE PIAULT

(1) LH 442, du 19.10.01, p. 4.

Lire aussi page suivante

Les Français ne parlaient que de Vivendi

Dans les allées, pro- et anti-Hachette se regardaient en chiens de faïence.

Les livres étaient largement relégués au second plan, cette année, dans les allées françaises de la foire. Toutes les conversations portaient sur l'imminence de la vente de Vivendi Universal Publishing et sur la candidature d'Hachette. C'est dans cet état d'esprit qu'on venait « visiter » le nouveau stand d'Hachette qui a abandonné pour la première fois sa

disposition de part et d'autre de l'allée centrale – on parlait alors de la « Hachette Strasse » – pour un regroupement en carré, plus proche de la conception des stands des groupes anglo-saxons, mais aussi plus modeste.

Furieux de cette disposition qui ne laissait qu'un angle à Grasset, Jean-Claude Fasquelle est reparti sitôt arrivé, préférant recevoir ses rendez-vous dans

son hôtel. Les commentaires allaient en tout cas bon train sur le contraste entre cette position de relatif retrait et l'offensive menée par le groupe de Jean-Luc Lagardère sur le dossier Vivendi. Dans les allées, les pro- et les anti-Hachette s'évitaient, notamment ceux qui intervenaient au même moment dans la presse, du *Monde* à *Libération*, en passant par *Les Echos*, sous le regard amusé des autres, occupés à dénombrer les transfuges d'Hachette chez Vivendi et vice versa.

Tensions au SNE. Plus sérieusement, c'était surtout l'évaluation du poids de l'ensemble Hachette-Vivendi sur le marché du livre qui alimentait les conversations. Elle a même suscité quelques tensions au sein du SNE, les éditeurs indépendants du syndicat reprochant à Serge Eyrolles de n'avoir pas évoqué le sort du groupe d'Agnès Touraine dans son discours d'inauguration du

stand collectif français. Pour le président du SNE, il s'agit d'une « affaire privée » dans lequel le syndicat n'a pas à intervenir. Serge Eyrolles a en revanche réaffirmé l'opposition

Pour le président du SNE, la vente de Vup est une « affaire privée » dans lequel le syndicat n'a pas à intervenir.

du syndicat à toute censure. Il a aussi exprimé son inquiétude sur la version de la loi sur le droit de prêt votée par le Sénat mardi 8 octobre, dont il estime qu'elle n'affirme pas suffisamment la parité entre auteurs

et éditeurs dans la perception des droits. En tout cas, l'affluence était à son comble au traditionnel déjeuner du SNE auquel le ministre délégué aux affaires scolaires, Xavier Darcos, a assisté avec son conseiller pour l'édi-

tion Denis Roger-Vasselin, en présence de François de Mazières, conseiller pour le livre du Premier ministre, et d'Eric Gross, celui du ministre de la Culture, retenu à Paris en dernière minute.

Activité très satisfaisante. L'inquiétude, tangible, des éditeurs et des libraires français devant les perturbations que la vente du premier groupe d'édition français ne manquera pas d'entraîner n'a pourtant pas nui à l'activité, jugée globalement très satisfaisante. Dès le mercredi après-midi, l'affluence dans les allées témoignait d'une bonne ambiance de travail. Et les éditeurs, qui étaient plus nombreux cette année à avoir choisi, comme Payot-Rivages, la solution collective de l'Office de promotion internationale, étaient particulièrement élogieux sur la qualité des services qui leur étaient offerts.

C. F.

Sur Vup, lire aussi p. 45 et 54



Thierry Magnier avec le trophée du Livre illustré récompensant la version allemande de *Tout un monde* de Katy Couprie et Antonin Lourd parue chez Gerstenburg.

Vup : Hachette tient la corde

Tandis que les candidats déposent leurs nouvelles offres revues à la hausse, l'hypothèse Lagardère prend corps et commence à faire débat. Trop tard ?

G R O U P E S
On y est : l'œil du cyclone. En début de semaine, les trois candidats connus à la reprise de Vup ont déposé leur offre définitive. Date limite : mardi 22. Jean-René Fourtou, à l'heure

qu'il est, en connaît les montants et les modalités. De la vente du premier éditeur français, Vivendi attendait entre 3 et 3,5 milliards d'euros, soit plus d'une fois son chiffre d'affaires, ce qui correspond grosso modo aux critères en vigueur actuellement. C'est ce dont il a besoin pour entrer dans son plan de réduction de la dette de 20 milliards d'euros laissée par Jean-Marie Messier dont on vient d'apprendre, pour la petite histoire, qu'il crée une banque d'affaires à New York, Messier & Partners.

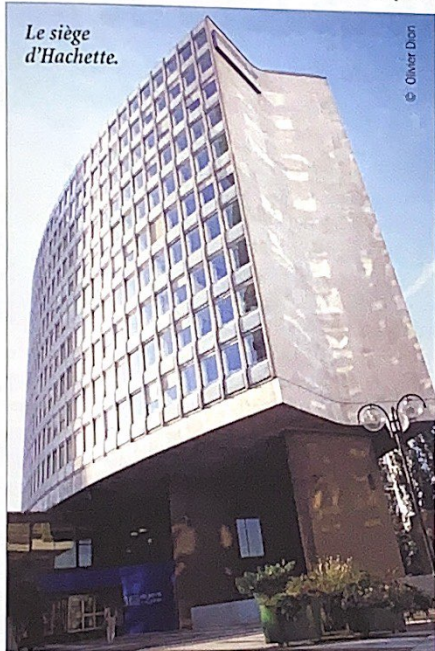
Selon les fuites, toujours distillées fort à propos, l'offre la plus généreuse serait celle de Lagardère, ce qui ne fait pas les affaires de Jean-René Fourtou : car c'est sur lui, désormais, que repose la responsabilité d'accepter cette offre et donc celle, plus lourde, de faire entrer l'édition française dans une période de concentration inédite dans son histoire (voir éditorial ci-contre). Mais Jean-René Fourtou, aux abois, a été discrètement contraint par l'Etat d'assortir le mandat de vente d'une clause garantissant le maintien des actifs de Vup dans un périmètre capitalistique français. C'est pourquoi, face à

l'offre de Lagardère, le consortium mené par Paribas a mis en avant la participation symbolique de quelques éditeurs français indépendants (Le Seuil, La Martinière, Médias participations).

dans un silence prudent : ne sont-ils pas, pour les trois quarts d'entre eux, journalistes, romanciers, essayistes, en contrat avec les éditeurs du groupe. Seule une cruelle enquête du *Nouvel Observateur* sortie la semaine dernière en plein Francfort a brisé l'omerté.

Car c'est à Francfort, dans le hall français, qu'on a pu enfin mesurer l'ambiance dans laquelle « l'affaire Vup » plonge l'édition française (lire page 7). Car, à Francfort, on ne parlait que de ça. Dans un contexte morose (marché allemand en crise, marché américain replié sur lui), les éditeurs français, en l'absence d'informations, en étaient réduits à supputer à partir des rares révélations (non toujours confirmées mais rarement démenties) parues dans la presse. Or, à Francfort, la candidature Hachette a soudain été prise au sérieux et l'édition française a pu jouer à son jeu préféré : se faire peur. Il y a de quoi. Lagardère candidat semble avoir mené une campagne éclair gagnante qui n'a suscité aucune opposition gênante. Les rares interventions publiques qui l'ont critiqué n'ont pas eu l'effet escompté : les médias, déjà penchés sur *Rose bonbon* et la censure, n'ont pas pris la mesure de l'ampleur des conséquences d'une reprise de Vup par Hachette. De plus, toutes les interventions publiques, ●●●

Le siège d'Hachette.



© Olivier Don

Depuis une quinzaine de jours, le milieu de l'édition et de la librairie a cessé de prendre à la légère l'hypothèse de la victoire d'Hachette. Il y a d'abord eu la salve de tribunes dites « libres » publiées dans la presse émanant d'éditeurs de Lagardère, qui ont glacé le sang du « milieu », en particulier celle de Claude Durand, le P-DG de Fayard dont la brutalité n'a échappé à personne et a réussi l'impossible : mobiliser (un peu) des éditeurs qui ne se parlaient plus guère. Puis il y a eu l'indifférence suscitée par la perspective de ce rachat du numéro un par le numéro deux parmi les intellectuels, murés

Prendre position

Dans quelques jours, ou peut-être est-ce déjà le cas, une décision sera prise par quelqu'un. Jean-René Fourtou? Claude Bébér? Jean Peyrelevade? Ou simplement Jacques Chirac? Savent-ils qu'ils ont entre les mains l'avenir de l'édition française.

On pense soudain à Jérôme Lindon qui aurait depuis longtemps convaincu ses confrères et serait remonté jusqu'au président de la République pour lui expliquer qu'il s'appropriait à prendre ou à entériner une décision d'une gravité sans pareille. Si c'est la proposition d'Hachette de reprendre Vivendi Universal Publishing qui est retenue par Jean-René Fourtou avec l'agrément de Jacques Chirac, il n'aura pas vu l'édition française faire un bond historique dans l'Histoire. Un bond inédit, jamais l'édition et la librairie françaises n'aurait été soumises à une telle concentration, menée à la hussarde, comme en 1980, lorsque Valéry Giscard d'Estaing avait offert Hachette à son actuel propriétaire.

Que nous propose Jean-Luc Lagardère « par amour du livre » ? D'en être l'éditeur unique, le diffuseur unique, le libraire unique parce que la concentration est devenue « indispensable », c'est le mot qu'il a lui-même employé pour justifier sa candidature. Qu'advient-il s'il reprend Vup ? Il deviendra, pour tout ce qui s'imprime, le symbole des monopoles, n'en déplaise à ses obligés et à ses lobbyistes qui veulent faire croire que trois quarts font un tiers. Car il faut bien le dire, une fois pour toutes, demain, Hachette-Vup pèserait au moins la moitié de la facturation aux libraires (lire page 54). C'est-à-dire qu'il accentuera plus encore sa pression commerciale sur les libraires et leur dictera unilatéralement ses conditions, car aucun groupe dominant ne peut, au monde, résister à une telle tentation, qu'il distribue de l'électricité, du téléphone, des vivres, des livres ou des journaux. Et un jour, sûrement, il leur demandera de privilégier ses produits, ce qui est également une tendance naturelle. C'est déjà le cas dans les Relay, puisque c'est Hachette qui détient déjà le monopole des gares et des aéroports comme il détient presque celui de la distribution de la presse française. Hachette-Vup pèserait les trois quarts du livre de poche, les trois quarts et peut-être plus du scolaire, le tiers de la littérature mais les trois quarts des intellectuels officiels français, journalistes, essayistes, romanciers et critiques littéraires, habituellement si prompts à prendre la plume ou à parader à la télévision pour promouvoir leur petit dernier ou donner des leçons de pensée, sont soudain bien silencieux alors qu'on leur propose juste la constitution d'un groupe d'édition dominant, comme dans les petits pays. C'est normal, ils sont sous contrat.

Demain Lagardère risque de devenir un gros groupe français et la France un petit pays. C'est brutal, mais c'est comme ça.

PIERRE LOUIS ROZYNÈS

●●● favorables ou non à Lagardère, n'ont pas frappé les esprits, leurs signataires, éditeurs de part et d'autre, étant tous partie prenante.

Et maintenant? Lundi 20, les candidats, au nombre de trois à ce jour, auront remis leur offre au Crédit lyonnais, qui détient le mandat de vente de Vup et qui, comme toutes les banques créancières, veut que cette vente ait lieu, mais dans de bonnes conditions, pas comme lorsque Messier et Eric Licoys, pourtant tous deux ex-banquiers de chez Lazard, ont vendu dans l'urgence, à la sauvette et à la va-vite, le pôle scientifique, qui n'englobait rien de moins que le premier éditeur médical et le premier éditeur de presse professionnelle français. Une vente calamiteuse qui avait entraîné des mois, dont le chèque final était de la moitié du chiffre annoncé, et encore, pour finaliser, Vup a dû accepter de rester comme minoritaire au capital du nouveau groupe, vite rebaptisé Aprovia et qui a installé sa holding... au Luxembourg. « *Ils nous ont dit que c'est parce que c'est au cœur de l'Europe, ironise un éditeur outré, les îles Caïman auraient fait désordre.* »

Garanties. Ni Jean-René Fourtou ni le Lyonnais ne veulent réitérer ce gâchis. C'est pour cela qu'ils réclament aux candidats de multiples garanties: une garantie sur le montant final assortie d'un chèque immédiat de 2 milliards d'euros et d'autres garanties, qui les dégagent de toute responsabilité quant à l'avenir de Vup, mais qui leur ont été soufflées par les conseillers de Jacques Chirac: une garantie que Vup restera sous pavillon français. Battre pavillon français, c'est, semble-t-il, l'unique préoccupation de Jacques Chirac et de Jean-Jacques Aillagon, son ministre de la Culture. Or, depuis que la vente de Vup a été évoquée, la finance anglo-saxonne, connue pour sa brutalité, a fait office de grand épouvantail, permettant à Lagardère de jouer sa carte. En cette période de repli sur soi, en France, le discours tricolore est toujours majoritaire, chez les mêmes qui, il y a encore deux ans, ne juraient que par le village planétaire, excités qu'ils

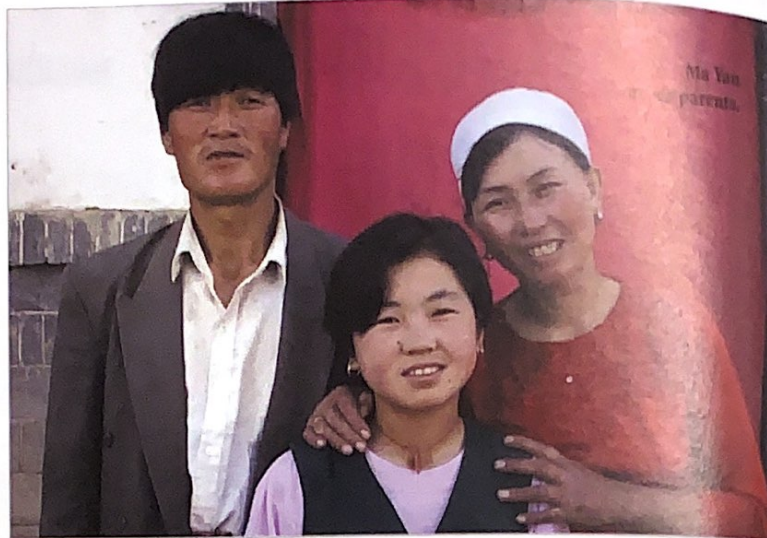
étaient par le mirage internetoboursier.

Dans les tout prochains jours, Fourtou devra trancher. Il ne décidera vraisemblablement pas seul: Claude Bébéar, le successeur d'Ambroise Roux, dans le rôle du grand marionnettiste, et surtout Jacques Chirac donneront leur feu vert. Pour Jean-René Fourtou, la solution idéale, c'est Paribas ou Lazard mais pour un montant plus élevé que leurs offres actuelles, plus faibles que celle de Lagardère qui offrirait 2,9 milliards d'euros (19 milliards de francs) pour Vup, y compris Houghton Mifflin, puisque le vendeur n'a pas voulu dissocier les deux lots. Mais Houghton Mifflin sera immédiatement revendu à Ripplewood, un fonds américain allié pour la circonstance à Hachette. L'addition finale ne sera pas si salée pour Lagardère (la moitié des 3 milliards d'euros du chèque final, le solde concernant Houghton Mifflin) et n'obérera pas la capacité d'investissement de Lagardère qui pourra donc s'offrir la chaîne de télévision qui lui manque cruellement depuis quinze ans, depuis que Jacques Chirac a accordé à Bouygues TF1 qu'il lui avait personnellement promise.

Pourtant, ces 2,9 milliards d'euros, Jean-René Fourtou ne s'en satisfait pas. Il réclamait pour Vup entre 3 et 3,5 milliards d'euros. Mais dans le bradage des actifs de Vivendi, seuls les acheteurs semblent faire de bonnes affaires. Ces derniers jours, critiquant publiquement l'offre d'Hachette, on a pu croire que Fourtou avait fait son choix, mais en fait, certains pensent qu'il est plutôt en train de préparer le terrain: au cas où l'offre de Lagardère serait la mieux disante (financièrement s'entend), il n'aura d'autre choix que de l'entériner, non sans rappeler qu'il n'y était pas favorable. Et, dès le lendemain, il passera au dossier suivant et les critiques retomberont sur d'autres que lui.

A moins... A moins que l'OPA de Vodafone sur Cegedel, déclenchée mercredi matin, ne remette en cause toute sa stratégie de cessions. A suivre.

PIERRE LOUIS ROZYNÉS



Le conte de fées de Ma Yan

L'histoire singulière de Ma Yan, la petite écolière chinoise obligée de quitter l'école faute d'argent, entame une carrière éditoriale internationale.

D O C U M E N T
Avec *Le journal de Ma Yan* (1), Ramsay vient de lancer un document qui a connu un parcours étonnant. C'est au cours d'un reportage dans un petit village du Ningxia, une région à forte population musulmane aux confins de la Chine du Nord-Ouest, que l'équipe du correspondant de *Libération* à Pékin, Pierre Haski, se voit remettre par une paysanne illettrée une lettre et trois petits carnets bruns couverts d'idéogrammes, rédigés par sa fille de treize ans.

De retour à Pékin, le journaliste fait traduire la lettre, en réalité un cri de révolte que Ma Yan adresse à sa mère après qu'elle a appris que sa famille n'aurait plus les moyens de l'envoyer à l'école. Les carnets contiennent, eux, le journal intime de la jeune adolescente. « *Un document unique pour nous éclairer sur la vie d'une adolescente chinoise* », constate tout de suite Pierre Haski.

Le journaliste retourne au village, enquête, et en tire un article poignant qui paraît le 11 janvier 2002 dans *Libération* et qui est d'emblée très remarqué. L'évocation de la vie quotidienne de la jeune fille, obligée de marcher chaque semaine quatre à cinq heures pour rejoindre un collège non

chauffé, où les élèves doivent étudier dans des conditions particulièrement difficiles, et des dures conditions d'existence de sa famille, l'une des plus pauvres dans un village rural déshérité, émeut les lecteurs en France comme en Italie, où l'article est traduit.

L'acharnement de la jeune fille à vouloir étudier, avec le soutien d'une mère qui se tue à la tâche au point de paraître, selon Pierre Haski, vingt ans de plus que ses trente-trois ans, frappe particulièrement. « *De nos jours, y compris pour mendier, il faut étudier!* », s'exclame Ma Yan dans son journal. *Dans les grandes villes, même pour aller aux toilettes, il faut savoir lire.* » Cette énergie suscite un mouvement de solidarité et le versement de dons que Pierre Haski, qui reconnaît avoir été un peu dépassé au début, tente d'organiser tant bien que mal. Un fonds de parrainage d'enfants se met en place, puis, au cours de l'été 2002, une association Enfants du Ningxia, qui aide vingt, puis trente d'entre eux, principalement des filles qui sont particulièrement laissées pour compte dans cette région musulmane, à poursuivre leurs études.

Présenté et annoté par Pierre Haski, qui a aussi réalisé de nombreux encadrés pour

l'éclairer, *Le journal de Ma Yan* est ainsi à la fois un témoignage sensible et humain et un document sur les conditions de vie dans la Chine d'aujourd'hui, qui ne saurait se réduire aux images d'Epinal des grandes villes côtières en proie à une frénésie spectaculaire de développement. Cette « *voix très accessible d'une petite fille qui ressemble à toutes les autres* », comme la définit l'agent Susanna Lea, en charge de la gestion des droits du livre pour le compte de Ramsay, rappelle celle de Zlata, la petite Croate dont le journal, paru en 1993 chez Fixot, s'est vendu dans trente-cinq pays.

Le journal de Ma Yan entame à son tour une carrière internationale. Au moment de la Foire de Francfort, la semaine dernière, Susanna Lea en avait déjà vendu les droits en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, au Portugal, en Grèce et en Italie, tandis qu'elle avait enregistré des offres en Allemagne, aux Etats-Unis et en Espagne. La jeune agente devait aussi s'envoler cette semaine pour la Chine pour rencontrer l'adolescente et envisager la possibilité d'adaptations audiovisuelles.

FABRICE PIAULT

(1) *Le journal de Ma Yan*, la vie quotidienne d'une écolière chinoise, présentation de Pierre Haski, Ramsay, 320 p., 20,50 euros. ISBN: 2-84114-620-0

Hachette-SLF: le ton monte

L'affaire Vup-Hachette fait couler une encre de plus en plus acide. Les libraires jusqu'ici discrètement réactifs prennent le mors aux dents. Christian Thorel (Ombres blanches à Toulouse) a déjà exprimé son inquiétude et celle du SLF dans nos colonnes. Le 4 octobre, Jean-Luc Foucher, directeur du marketing et du développement commercial d'Hachette Livre, adressait une lettre aux libraires. Le ton se veut rassurant, mais les libraires, au moins ceux du SLF, ne sont pas convaincus. Le directoire du syndicat va plus loin en approfondissant chaque point sensible. Jean-Louis Lisimachio, P-DG d'Hachette Livre, répond au SLF.

Dans son numéro du 4 octobre 2002, *Livres Hebdo* consacre un dossier à Vup et aux propositions d'Hachette. Au nom du SLF, Christian Thorel y exprime l'inquiétude des libraires – des libraires indépendants principalement – devant ces perspectives inédites de concentration qui se profilent dans le monde de l'édition.

Par la voix de Jean-Luc Foucher, Hachette Livre a réagi à cette position du SLF. Le SLF, en retour, confirme ses

craintes tant sur le plan commercial qu'éditorial.

Dans son courrier, Jean-Luc Foucher rappelle que « sur le strict plan de l'évaluation du marché, l'ensemble des éditions d'Hachette Livre et Vup représenterait un tiers du marché ».

En tout premier lieu, il s'agit de différencier la part entre le marché global du livre et le marché du livre hors club – les clubs en représentant 18 %. Le tiers du marché ainsi évoqué par Jean-Luc Foucher serait par conséquent à reporter sur les

82 % restants du marché. La part des deux groupes s'en trouverait donc d'autant accrue.

Prenons l'exemple d'une importante librairie généraliste, située dans une ville de plus de 100 000 habitants: la part de Vup et d'Hachette y avoisine actuellement les 36 %, avec Albin Michel, et 33,5 % sans Albin Michel. En quantité de volumes vendus, la part des deux groupes réunis est encore plus importante puisqu'elle se situe autour de 40 %. Quatre ventes sur dix procè-

dent ainsi déjà de ces deux groupes!

Autre cas de figure, dans une librairie généraliste qui ne travaille pas le scolaire, et toujours dans une ville de plus de 100 000 habitants, les deux groupes réunis représentent 32 % du chiffre d'affaires et 36 % du volume vendu.

Ces librairies sont réputées pour leur assortiment le plus exigeant que permet leur implantation dans une métropole régionale à vocation universitaire. La production des groupes

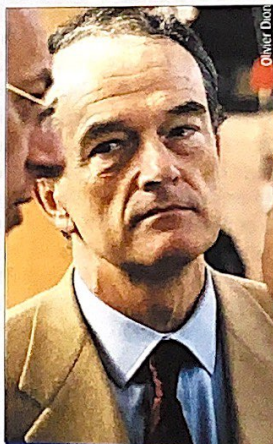
La réponse de Jean-Louis Lisimachio, P-DG d'Hachette Livre

Vous avez bien voulu m'adresser copie du communiqué que le SLF a publié pour exprimer les inquiétudes que suscite la candidature d'Hachette au rachat de Vup. Je vous en remercie vivement. Croyez bien que je conçois combien les modifications radicales du paysage éditorial français puissent émuvoir les principaux acteurs. C'est pourquoi je crois essentiel de rappeler que notre candidature se situe dans un contexte que nous n'avons pas suscité ni même souhaité. Il s'agit aujourd'hui de prendre position entre une solution industrielle – la nôtre – qui s'inscrit dans une relation avec la librairie française, forte de son histoire, de son expérience et de ses acquis, d'une part; et d'autre part des solutions financières où la recherche de

résultats à court terme risque de faire passer les préoccupations de la librairie française au second plan.

En deuxième lieu et sans vouloir entrer dans le détail technique des réponses aux questions soulevées, je veux vous assurer de plusieurs choses:

- Les conditions commerciales relèvent des maisons et des éditeurs et non pas du Centre de distribution de Maurepas, comme l'induit trop souvent la confusion « Distribution-Diffusion »; la politique d'Hachette en matière de condition commerciale dans le cas d'une acquisition, est illustrée par Hatier qui a conservé sa propre politique de remise depuis son arrivée dans notre groupe.
- C'est le modèle de référence en la matière, à ne pas confondre avec des cas où Hachette



“Comment douter que c'est ensemble que nous œuvrerons pour que l'édition française reste le fleuron de notre patrimoine culturel ?”

fournit seulement des prestations logistiques à des éditeurs indépendants, eux-mêmes responsables de leurs conditions commerciales en librairie de premier niveau.

- S'agissant de Virgin et de Relay, vous savez que ces enseignes sont gérées par une filiale de Lagardère Médias dont les activités sont autonomes et auprès desquelles nous ne disposons d'aucun avantage particulier. Je suis tout à fait disposé à organiser avec

vous et les responsables concernés d'Hachette Distribution Services une rencontre qui vous éclairera complètement sur ce point.

J'ajouterai que la fierté d'Hachette est de servir un réseau de 15 000 points de vente, dans le souci de défendre le livre en tous lieux où il est proposé: quelle autre solution que celle d'un industriel pour garantir un tel maillage? Pour conclure, comment douter donc que c'est avec Hachette que les conséquences à attendre de la cession de Vup pourront être envisagées dans un climat de respect mutuel, au mieux de nos intérêts réciproques? Comment douter que c'est ensemble que nous œuvrerons pour que l'édition française reste le fleuron de notre patrimoine culturel?

JEAN-LOUIS LISIMACHIO

indépendants et des petits éditeurs indépendants y est donc optimale et maximale. D'où il faut entendre que le « tiers du marché » estimé par Jean-Luc Foucher représente la part la plus faible possible de ces deux groupes concentrés, dans l'environnement le plus favorable à une offre éditoriale variée.

Prenons maintenant l'exemple d'une librairie généraliste, à vocation scolaire, dans une commune de moins de 50000 habitants; la part des deux groupes avoisine les 50 %. Le réseau des librairies indépendantes, très dense encore dans ces communes, s'en trouverait encore plus dépendant qu'il ne l'est des conditions de vente. En effet, plus la part d'Hachette-Vup croît, plus la dépendance économique de ces détaillants est liée à leurs décisions.

« En ce qui concerne la diffusion, la relation avec la librairie indépendante est au cœur de nos préoccupations, comme le prouve notre démarche commerciale ».

Examinons comment cette « démarche » d'Hachette s'est traduite, pour les détaillants indépendants.

Les conditions commerciales

Au passage d'Albin Michel de Vup (ex-Interforum) à Hachette distribution, les remises sur les ouvrages de cet éditeur ont souvent baissé, pour des points de vente petits et moyens, ces baisses étant de l'ordre de 1 à 4 %. Interrogé par un libraire du SLF, Hachette Livre répond alors qu'il « ne saurait déroger à l'application de ses propres conditions générales de vente et accorder un traitement plus favorable aux ouvrages d'Albin Michel que celui réservé tant aux autres éditeurs tiers qu'aux éditeurs du groupe ». Cela sous-entend ainsi la dépendance du groupe Albin Michel aux orientations du groupe Hachette. Quelle latitude en effet ce groupe conserve-t-il lorsqu'il remet sa politique commerciale intégralement dans les mains de son distributeur Hachette?

Actuellement, et de façon générale, les remises effectuées

“Non, le SLF ne promeut pas l'acquisition de maisons d'éditions françaises par des groupes étrangers! Le SLF soutient que, parmi toutes les solutions envisagées pour le rachat de Vup, l'option Hachette n'est pas la bonne.”

par Vup sont supérieures à celles pratiquées par Hachette. Ne verrait-on pas se répéter pour Julliard, Plon, Robert Laffont, La Découverte, la même chose que ce qui s'est produit avec Albin Michel, c'est-à-dire une baisse des marges de nos librairies? Et qu'en serait-il des conditions commerciales faites dans le domaine universitaire – Colin, Nathan, Dunod, Masson, Dalloz... – dans un groupe où l'universitaire est peu présent? La question peut aussi se poser pour les produits dits lourds tels les encyclopédies et les dictionnaires... Et que deviendraient les conditions commerciales pour le scolaire, dont toute la production, ou presque, serait ainsi aux mains d'un seul groupe?

Le transport

Cette évolution négative se retrouve dans les questions de transport, secteur dans lequel Hachette a également démontré que sa « démarche commerciale » ne répondait pas, loin s'en faut, aux préoccupations de la librairie indépendante.

Ainsi des librairies de province ont-elles vu, en 2001, leur forfait transport Hachette CRDL augmenter d'un point (prélèvement sur facture passant de 0 à 1 % ou de 1 à 2 %) et ceci sans renégociation

préalable avec la distribution. Déjà fortement liés aux contraintes techniques et financières de la distribution, les libraires indépendants se verraient, dans le cas d'une hyperconcentration, privés encore plus de marge de manœuvre et soumis à la gestion drastique des financiers de la distribution.

Hachette, concurrent du réseau des librairies indépendantes

Rappelons qu'en l'espace de quelques années, Hachette s'est constitué un empire au niveau de la diffusion; aux traditionnels Relay, Hachette a rajouté le réseau Extrapole et le réseau Virgin. Ces deux derniers réseaux étant directement concurrentiels dans les centres-villes avec le réseau des librairies indépendantes.

Puisque Hachette réfute sa dimension de monopole, le SLF s'interroge:

Comment ces réseaux sont-ils soutenus et comment s'y fait la promotion des produits Hachette, s'agissant des Relay?

Quelles conditions sont faites par la distribution Hachette à ce réseau où le groupe Hachette est totalement en situation de monopole?

Les conditions s'apparentent-elles aux conditions générales de vente existant dans les autres réseaux parmi lesquels le réseau des libraires indépendants?

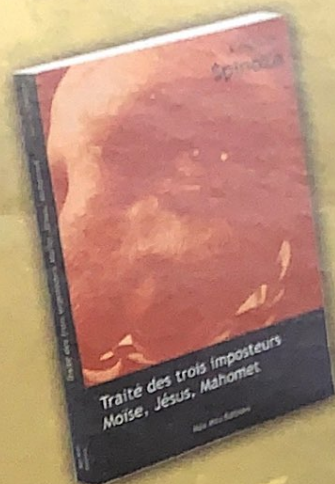
Comment concevoir dès lors avec optimisme une telle concentration?

Les propos de Jean-Luc Foucher se veulent rassurants mais nous ne pouvons nous laisser abuser. Le SLF appelle donc ses adhérents à lui communiquer leurs expériences concernant les relations avec Hachette afin de démontrer, avec ces dernières à l'appui, la véracité de notre engagement.

Non, le SLF ne promeut pas l'acquisition de maisons d'éditions françaises par des groupes étrangers! Le SLF soutient que, parmi toutes les solutions envisagées pour le rachat de Vup, l'option Hachette n'est pas la bonne.

POUR LE SYNDICAT DE LA LIBRAIRIE FRANÇAISE, LE DIRECTOIRE

GRAND JEU CONCOURS « LIRE C'EST S'ENRICHIR »



Traité des trois imposteurs : Moïse, Jésus, Mahomet. L'esprit de Spinoza.

Ce texte étonnant d'audace et presque provocateur connut un succès extraordinaire durant tout le XVIII^e siècle. Il fut édité dans toute l'Europe, on le recopia à la main des dizaines de fois, la reine Christine de Suède offrit une petite fortune pour en obtenir un exemplaire et l'on discuta sans fin de l'auteur probable. On l'attribua même à Frédéric II de Prusse. La police parisienne, alertée, finit par arrêter les libraires qui le vendaient...

" L'un des meilleurs livres étrangers de l'année "

Times Literary Supplement (Frederic Raphael)

- Principe du jeu : dépister l'erreur dans ce livre.
- À gagner : les droits d'auteur du livre (1€ par livre vendu) avec une dotation minimale de 4000 euros en bons d'achat de livres.
- Jeu possible dans toutes les librairies françaises.
- Du 4 novembre 2002 au 4 janvier 2003. Tirage au sort le 24 mars 2003.

Diffusion-distribution :
Le Passevent, 34434 Saint-Jean-de-Vedas.
Tel : 04 67 47 89 23 - Fax : 04 67 47 04 85

Max Milo Éditions
www.maxmilo.com