



« On dit: il n'y a qu'Hachette qui peut acheter en France. Moi je dis qu'il n'y a qu'Hachette qui ne peut pas acheter », a déclaré Jean-René Fourtou devant les députés.

Vup: Fourtou se contredit

Cette semaine, le successeur de Messier s'est déclaré défavorable, puis favorable, puis à nouveau défavorable à l'offre Lagardère. Sens inné de la gaffe ou manœuvres destinées à faire monter les enchères?

G R O U P E
« Quelques semaines pour régler le dossier. » Même s'il ne s'agissait que de quelques mots, Jean-René Fourtou a évoqué mercredi dernier, lors du fameux conseil d'administration de Vivendi Universal, le sort du premier éditeur français. Nul besoin de résumer les épisodes précédents: les trois candidats annoncés depuis des semaines sont toujours sur les rangs, et les deux consortiums financiers tiennent toujours la corde, selon la presse, sur le troisième candidat, Lagardère Groupe. Dans ce qui semble être la dernière ligne droite avant le prochain changement de propriétaire, l'ambiance s'est toutefois

nettement tendue et Hachette a dû faire face, ces derniers jours, à une montée d'inquiétude de la part des libraires dont un communiqué, à en tête du SLE, était passé inaperçu la semaine dernière. L'un de ses membres les plus actifs, Christian Thorel, profitant de la venue à Toulouse de Jean-Jacques Aillagon, décentralisé pour quelques jours, est monté au créneau (voir page suivante). Hachette a d'ailleurs focalisé l'attention depuis deux semaines. Car à l'annonce de la candidature de Jean-Luc Lagardère, on a monté ici et là des barricades. Chez Vup, on parle même d'une pétition anti-Hachette mais elle ne sera peut-être pas utile.

En effet, Jean-René Fourtou semble avoir donné le coup de grâce à cette candidature aussi embarrassante qu'un sparadrap. Auditionné jeudi dernier au palais Bourbon par la Commission des finances, il a déclaré vouloir laisser « une chance au rêve d'avoir une société internationale dans l'éducation. On dit: il n'y a qu'Hachette qui peut acheter en France. Moi je dis qu'il n'y a qu'Hachette qui ne peut pas acheter ». On ne saurait être plus clair: Fourtou choisit le camp des consortiums financiers. Puis, révélant des talents infinis de gaffeur ou un sens inné de la rouerie, il s'est brutalement montré favorable à Lagardère mardi lorsque, selon Reuters, il a dé-

claré que « le groupe Lagardère avait fait l'offre financière la plus intéressante pour la reprise de Vup, citant les représentants des syndicats de Vivendi: "Jean-René Fourtou nous a dit que Lagardère proposait l'offre financière qui l'intéressait le plus", a dit à des journalistes Elisa Perrot, représentante syndicale CGT au Comité de groupe de Vivendi Universal ». Puis, le soir même, tombait de chez Vivendi un communiqué rectifiant les propos de son président: « Jean-René Fourtou a bien évoqué auprès des syndicats une offre déposée par Lagardère, mais il ne l'a pas qualifiée », a dit à Reuters un porte-parole du groupe. **90 % du marché.** Chez Hachet-

te, on fulminait. D'autant plus que Fourtou, jouant du chaud et du froid, s'était montré sceptique la semaine dernière en faisant remarquer que l'ensemble Lagardère-Vup « contrôlerait 90 % du marché de l'édition scolaire en France et qu'au total il représenterait plus de 60 % du marché total du livre ». Or chez Lagardère, ne pouvant polémiquer avec l'homme qu'il s'agit encore de séduire, on rétorquait que, quels que soient les critères utilisés, ces chiffres étaient insidieusement gonflés et, se référant au chiffre d'affaires des divers groupes, on n'arrivait pas à plus de 38 % des parts de marché (16 pour Hachette, et 22 pour Havas). ●●●

TROIS QUESTIONS À **Christian Thorel**, libraire à Toulouse (Ombres blanches), membre du directoire du SLF

“Nous sommes extrêmement inquiets”

Comment réagissez-vous à la possibilité d'une reprise de Vup par Lagardère ?

Notre position est claire : le syndicat n'a pas à s'opposer à une reprise, mais nous sommes extrêmement inquiets. L'effet de concentration qui s'en suivrait serait catastrophique pour le réseau des librairies. Sans le contrepoids que représente Vivendi, Hachette pourrait dicter assez définitivement ses conditions et nous avons des raisons de nous en inquiéter. Car si, il y a cinq ans, Hachette menait encore une politique de proximité avec la librairie pendant que Vivendi se construisait



Christian Thorel.

difficilement, la tendance s'est inversée. Alors que Vivendi s'est rapproché des libraires, les relations avec Hachette se sont effritées depuis deux ans et l'idée qu'Hachette puisse posséder toutes les manettes pour mettre le marché en coupes réglées nous terrifie. D'autant plus que le groupe possède un

réseau de librairies qui s'est renforcé avec le rachat de Virgin. Je trouve d'ailleurs que les librairies indépendantes n'ont pas assez réagi alors que c'était une véritable attaque contre notre réseau.

Alors, quel serait pour vous le meilleur scénario ?

L'équilibre qui existe aujourd'hui nous semble le bon, avec, pour des librairies générales à tendance littéraire et pour les petits points de vente, une répartition du marché entre Hachette, Vivendi et les distributeurs indépendants (Gallimard, Le Seuil, Flammarion et autres), chacun représente un

tiers du marché. La meilleure solution est celle qui préservera cet équilibre qui garantit une production et des relations diversifiées et qui colle au plus près à l'économie de nos entreprises. Peu importe alors que le repreneur soit français ou non. Est-ce que le fait que les Américains soient dans Vivendi et que les Italiens soient chez Flammarion a altéré la qualité de la production de ces éditeurs ? Non. Alors il faut arrêter d'entonner des couplets paranos.

Vous avez reçu Jean-Jacques Aillagon dans votre librairie lors de sa tournée en Midi-Pyrénées (voir p. 81), quels points de vue avez-vous échangé sur ce dossier ?

Comme tous les ministres de la Culture, Jean-Jacques Aillagon est très sensible à la voix des libraires, mais je n'ai obtenu aucune réponse précise sur cette question. Bien sûr, il saisit la gravité qu'entraînerait la concentration de la distribution et il s'est déclaré défavorable à la solution Lagardère, mais je ne crois que modérément à cette position. Il y a un élément dont il faut tenir compte et pour lequel je n'ai pas de réponse : quelle est la part des appuis politiques de Lagardère ? C'est l'une des questions que nous nous posons au Syndicat.

PROPOS RECUEILLIS PAR ANNIE FAVIER

●●● Mais, vrai ou faux, le mal était fait depuis longtemps et, rue de Presbourg, au siège historique de Lagardère, on savait qu'on n'aurait plus guère de soutiens. Faute d'adversaires, tous prudemment silencieux, et d'ailleurs sans forme humaine ni porte-parole, Hachette n'a guère convaincu de l'efficacité de sa stratégie de communication qu'Alain Minc qui a même qualifié dans *Stratégies* la candidature de Lagardère comme « la meilleure initiative médiatique » du moment.

Feuilleton. Cependant, Jean-Louis Lisimachio a tenu par communiqué à répondre à son tour aux détracteurs d'Hachette Livre : « Face aux déclarations et prises de position visant à décrédibiliser la candidature du groupe Lagardère pour la reprise de Vup, un argument m'apparaît particulièrement infondé et potentiellement dangereux pour les personnels concernés. Je pense à celui visant l'emploi, pour lequel une solution Hachette est présentée, contre toute logique, comme une menace. Je réaffirme que seule la solution Hachette offre de réelles garanties pour l'emploi des salariés de Vup. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit du projet d'un industriel de l'édition qui vise le développement à long terme des activités. De ce fait, chaque maison, chaque entité présente une valeur à préserver avec des équipes, ses talents et ses outils propres. Dans la solution Hachette, aucune restructuration n'est à prévoir. Ainsi, je m'engage à maintenir le centre de distribution de Malesherbes. »

Dans le camp d'en face, les tenants des candidatures Paribas et Lazard se frottent les mains : tandis qu'on critique la solution Hachette, on ne s'intéresse pas à leurs offres dont on ne sait rien sinon qu'elles ne sont que transitoires. Les candidats à la reprise auprès des repreneurs seront les prochains héros de ce feuilleton un peu lassant qui suscite une nouvelle interrogation, de poids : connaîtra-t-on le nom du repreneur avant Francfort ?

PIERRE LOUIS ROZYNÉS

TROIS QUESTIONS À **Jacques Glénat**, P-DG de Glénat

“Hachette est très respectueux du travail des éditeurs”

L'éditeur, diffusé par Hachette, défend son partenaire.

L'hypothèse qu'Hachette Livre rachète Vup ne présente-t-elle pas un risque pour Glénat, qui est l'un des principaux éditeurs indépendants distribués par le groupe ?

Je pense qu'Hachette conserverait des sites de distribution distincts. On ne distribue pas des Larousse ou du Bordas comme de la bande dessinée. Je fais confiance au professionnalisme du groupe pour gérer ce problème. Je préfère que Vup soit racheté par un groupe français solide comme Lagardère, qui a toujours été



Jacques Glénat.

éditeur, plutôt que par des financiers anglais. Les gens d'Hachette sont très respectueux du travail des éditeurs. Ils ont compris que chaque maison doit vivre sa vie. Je ne vois pas en quoi il serait gênant d'avoir un peu plus de maisons sous la

même bannière capitaliste. Alors qu'il n'est pas facile de subir quotidiennement la pression des financiers.

Vous-même avez eu des investisseurs financiers dans votre tour de table : c'était un handicap ?

Cela m'a été utile pour démarrer. Ils permettent à l'entreprise de disposer d'un fonds de roulement. Mais dès qu'on se développe, on se trouve face à des gens qui attendent un fort retour sur investissement, et c'est dur pour un éditeur. D'ailleurs, les expé-

riences boursières de l'édition se sont toujours soldées par des échecs.

En tant qu'éditeur de presse, vous avez préféré passer par les MLP plutôt que par les NMPP. Ne craignez-vous pas une prédominance d'Hachette dans la distribution du livre ?

J'ai choisi les MLP parce qu'elles sont plus adaptées à la presse (magazine) que je produis, alors que les NMPP sont organisées pour les quotidiens et les hebdomadaires. C'est un problème spécifique. Vous savez, avec Hachette, les choses

ne se passent pas toujours aussi mal que ce qu'on lit et entend un peu partout. Dans les années 90, nous avons rencontré des difficultés parce que nous avions cru que notre indépendance dépendait de celle de notre distribution. Alors que nous craignions la faim « pieuvre verte », Hachette nous a au contraire aidé, et même sauvé. Le groupe n'a pas eu de volonté de nous mettre le grappin dessus.

PROPOS RECUEILLIS PAR FABRICE PIAULT