



Sophie Noël

L'édition indépendante critique Engagements politiques et intellectuels

Presses de l'enssib

Chapitre 1. Présentation des données générales

DOI : 10.4000/books.pressesenssib.1115

Éditeur : Presses de l'enssib

Lieu d'édition : Villeurbanne

Année d'édition : 2012

Date de mise en ligne : 20 juillet 2017

Collection : Papiers

EAN électronique : 9782375460498



<http://books.openedition.org>

Référence électronique

NOËL, Sophie. *Chapitre 1. Présentation des données générales* In : *L'édition indépendante critique : Engagements politiques et intellectuels* [en ligne]. Villeurbanne : Presses de l'enssib, 2012 (généré le 18 octobre 2023). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/pressesenssib/1115>>. ISBN : 9782375460498. DOI : <https://doi.org/10.4000/books.pressesenssib.1115>.

Le texte seul est utilisable sous licence . Les autres éléments (illustrations, fichiers annexes importés) sont « Tous droits réservés », sauf mention contraire.

CHAPITRE 1

PRÉSENTATION DES DONNÉES GÉNÉRALES

Après avoir passé en revue les conditions de possibilité de l'édition critique en tant qu'espace éditorial spécifique, la partie II est consacrée à la structure de cet espace afin d'en saisir les principaux schèmes d'organisation. Dans le chapitre 1, une présentation volontairement rapide des caractéristiques des maisons d'édition de l'échantillon vise à donner une vue d'ensemble du champ, des acteurs qui le composent ainsi que des principes qui y sont opérationnels. Le chapitre 2 analyse de manière détaillée la production des éditeurs, dans le but de dégager les logiques éditoriales à l'œuvre au travers de plusieurs indicateurs : les auteurs, les collections, les genres éditoriaux et les prix pratiqués. Enfin, une analyse factorielle permet de cartographier l'espace des positions caractérisant le champ de l'édition indépendante critique au début du *xxi*^e siècle (chapitre 3).

LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE

La majorité (24 sur 33) des éditeurs est installée à Paris ou en banlieue parisienne, ce qui reflète la forte centralisation traditionnelle de l'édition, et de la vie intellectuelle en général en France. Les maisons d'édition provinciales sont toutes situées au sud de la Loire (voir Tableau 1, *infra*), dans les régions ayant développé les aides les plus importantes à la filière du livre – les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Languedoc-Roussillon, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées, Aquitaine¹. Le taux de survie des nouveaux éditeurs étant légèrement supérieur en province (54 %) qu'à Paris (50 %), cette donnée a son importance². Pour autant, les maisons provinciales ne sont pas toutes insérées dans des dispositifs d'aides à l'échelon local :

1. Voir Dominique Cartellier, « Indépendance éditoriale et dispositifs d'aide à la publication », *Communication & langages*, 2008, n° 156, pp. 63-73.
2. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *Regards sur l'édition. Les nouveaux éditeurs (1988-2005)*, Paris, La Documentation française, 2007 (coll. Questions de culture), vol. 2, p. 31.

seules trois d'entre elles ont recours aux aides régionales de manière régulière.

Tableau 1 : Répartition des éditeurs provinciaux par département

Éditeurs	Département	Lieu d'implantation
Agone Sulliver	Bouches-du-Rhône (13)	Marseille Arles
<i>Les Éditions libertaires</i>	Charente-Maritime (17)	Chaucre (Île d'Oléron)
Le Passant ordinaire	Gironde (33)	Bègles
Climats	Hérault (34)	Castelnau-le-Lez (près de Montpellier)
Golias Parangon	Rhône (69)	Villeurbanne Lyon
<i>Éditions du Croquant</i>	Haute-Savoie (74)	<i>Bellecombe-en-Bauges</i>

On peut opérer une distinction plus fine entre les maisons provinciales situées dans une grande ville, ou à proximité, et celles ayant élu domicile en dehors des grosses agglomérations (en italique dans le Tableau 1). Du fait de leur situation « à la périphérie de la périphérie », par rapport à un centre qui demeure encore très fortement parisien, ces dernières se trouvent doublement isolées.

On n'observe pas de corrélation significative entre le degré de professionnalisation des maisons d'édition et leur implantation en province ou dans la capitale. Agone et Climats (avant son rachat en 2005 par Flammarion), installées respectivement à Marseille et près de Montpellier, ont en effet atteint un niveau de développement important par rapport à l'ensemble de l'échantillon.

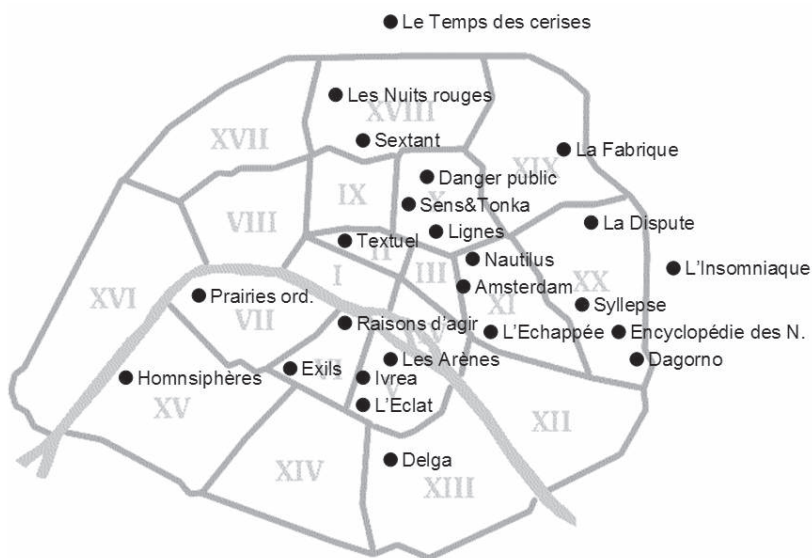
Une géographie parisienne spécifique

À Paris, la répartition spatiale des maisons d'édition est un bon indicateur de leur position sociale, mais également de leur degré de politisation. Un simple regard au graphique 1 (*infra*) suffit pour comprendre que l'opposition entre le centre et la périphérie de la capitale est plus signifiante pour cette population que la traditionnelle opposition Paris/banlieue³. On observe en effet une nette surreprésentation des quartiers nord-est de la capitale, loin des milieux historiquement associés à l'activité édi-

3. Bertrand Legendre et Corinne Abensour notent la progression des créations de nouveaux éditeurs hors de Paris, qui profite plus à la banlieue qu'à la province. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 31.

toriale : 4 éditeurs sont situés dans le 20^e arrondissement, 1 dans le 19^e, 2 dans le 18^e, 3 dans le 10^e, 3 dans le 11^e. Les deux maisons d'édition implantées en proche banlieue nord-est (Montreuil et Pantin) peuvent être considérées comme s'inscrivant dans le même espace. L'installation dans le grand quart nord-est de la capitale signale, sans surprise, les maisons les plus politisées. Leurs locaux reflètent une certaine idée des lieux de la bohème intellectuelle, qui évoque un Paris populaire immuable : installés dans des petites rues typiques et tranquilles des anciens quartiers ouvriers, ces éditeurs apprécient les espaces ouverts, détournés de leur usage premier – un ancien atelier industriel, un local commercial, un immense loft partagé par plusieurs collectifs d'artistes – ainsi que les cours intérieures pavées pittoresques. L'occupation de l'espace y est souvent peu rationnelle, avec un désordre savamment entretenu (piles de livres et de manuscrits, caisses, reliquats de nourriture...).

Graphique 1 : Localisation des éditeurs à Paris et en banlieue



C'est une géographie parisienne spécifique de l'édition indépendante critique qui se dessine, avec ses nouveaux quartiers de prédilection, traditionnellement populaires et ouvriers comme les 19^e et 20^e arrondissements, ou en phase de *gentrification* avancée comme les 10^e et 11^e arrondissements.

Dans les deux cas, les loyers moins onéreux que dans le centre de Paris jouent un rôle qui n'est pas à négliger. Mais le choix d'un quartier implique également un enjeu d'image, qui reflète l'identité que souhaite projeter chaque éditeur : professionnelle et intégrée pour les quartiers centraux, marginale et politiquement engagée pour les quartiers populaires. Tout comme pour l'espace littéraire parisien à la fin du XIX^e siècle étudié par Christophe Charle, les éditeurs se distribuent dans l'espace parisien « selon une géographie socialement différenciée »⁴. Les autres maisons se répartissent entre les quartiers historiques de l'édition parisienne – les 5^e et 6^e arrondissements où sont implantés 5 éditeurs, les quartiers sud de la capitale (13^e et 15^e arrondissements), ainsi qu'une implantation atypique dans le 2^e arrondissement, quartier généralement associé aux activités bancaires et journalistiques. Le fait qu'il s'agisse d'une maison d'édition (Textuel) issue de l'univers de la communication explique sans doute cette « anomalie » spatiale. Il est important de préciser que certaines de ces adresses ne sont que des « boîtes aux lettres » du fait de la fusion fréquente entre lieu d'habitation et de travail, ce qui vient relativiser certaines implantations. Plusieurs éditeurs ont commencé par travailler à domicile, dotés d'un simple bureau et d'un ordinateur, avant de louer ou de se faire prêter un local une fois leur activité amorcée. Ces adresses peuvent donc évoluer sur de courtes périodes – L'Échappée a déménagé à Montreuil, Les Prairies ordinaires dans le 3^e arrondissement – reflétant les glissements progressifs d'un éditeur vers la professionnalisation, ou au contraire son enracinement dans une identité alternative.

STATUT JURIDIQUE

+++++

Tableau 2 : Statut juridique des maisons d'édition

Statut	Nombre d'éditeurs (total : 33)
SARL	19
EURL	1
SA/SAS	4
Total statuts commerciaux	24
Association	8
Coopérative	1
Total statuts non commerciaux	9

4. Christophe Charle, « Situation spatiale et position sociale », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1977, n° 13, pp. 49-59.

Le statut commercial – majoritairement la SARL, mais aussi la SA, la SAS et l'EURL⁵ – est le statut juridique dominant des éditeurs de l'échantillon. Une distinction supplémentaire doit être faite entre le statut de SARL d'un côté, qui est bien adapté aux petites structures débutantes, et celui de SA ou de SAS de l'autre, plus contraignant et généralement réservé aux entreprises d'une certaine importance⁶.

Cependant, les statuts non commerciaux (association et coopérative) concernent un peu plus d'un quart des maisons d'édition critique – soit beaucoup plus que les nouveaux éditeurs sur la même période⁷ – ce qui traduit la valeur spécifique attachée par les éditeurs critiques à ce type de statuts. La souplesse, la facilité de création, et surtout le régime fiscal avantageux qui l'accompagne⁸ font de l'association « loi de 1901 » un choix évident pour un grand nombre d'éditeurs débutants. Elle est de plus associée à une philosophie en affinité avec un certain nombre de valeurs portées par l'édition critique, notamment du fait du mode de gestion des bénéfices éventuellement réalisés. Le premier article de la loi de 1901 sur les associations stipule que « l'association est la convention par laquelle deux ou plusieurs personnes mettent en commun, d'une façon permanente, leurs connaissances ou leur activité dans un but autre que de partager des bénéfices ». Une association peut certes générer des bénéfices, mais la finalité de ces derniers est réglementée : ils ne peuvent être distribués, et doivent être conservés en réserve. Par ailleurs, les dirigeants ne sont en principe pas rémunérés pour leurs fonctions, ce qui correspond de fait à la réalité d'un grand nombre de structures, qui ne dégagent pas de revenus suffisants⁹.

Pour les éditeurs les plus engagés, le choix d'un statut associatif est une façon d'affirmer leur refus d'une organisation vouée au profit, et leur désir de fonctionner « autrement », en modifiant notamment le rapport

5. La SA, société anonyme, d'un fonctionnement assez lourd, est un statut réservé aux entreprises d'une certaine importance ; la SAS, société par actions simplifiées, nécessite un capital social minimal de 37 000 € ; l'EURL, entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, est une SARL d'une seule personne.

6. Le fait que certains éditeurs aient fait le choix de ce type de statut, *a priori* peu adapté à leur niveau d'activité, s'explique soit par une ambition initiale importante, qui n'a pu être réalisée, soit par une activité économique plus large, comme dans le cas de Dagorno, qui est à l'origine une société de presse dont l'édition ne constituait qu'une activité parmi d'autres.

7. Bertrand Legendre et Corinne Abensour observent que seuls 2 éditeurs sur 26, soit près de 7 % de leur échantillon, ont un statut associatif. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 18.

8. Le régime fiscal des associations est un régime de non-lucrativité entraînant l'exonération des impôts commerciaux (TVA, impôt sur les sociétés, taxe professionnelle).

9. Une rémunération est possible, mais ne peut dépasser trois fois le plafond annuel de la Sécurité sociale.

entre capital et travail. C'est le cas de L'Insomniaque, composé d'un collectif d'une petite dizaine de bénévoles organisés en association :

« L'Insomniaque existe depuis dix ans. Ce n'est pas une entreprise commerciale. Il n'y a pas de salariés, que des bénévoles. C'est une association à but non lucratif, c'est-à-dire que l'argent gagné avec la vente des livres est réinvesti dans la fabrication des livres suivants. Pas d'impératif de rentabilité, chacun gagne sa vie de son côté. »

Les Éditions du Croquant sont le seul exemple de statut coopératif (loi de 1947)¹⁰. Ce dernier présente des contraintes particulières, notamment l'impossibilité pour tout membre de la coopérative d'avoir la majorité dans le capital, et l'obligation de prise de décision collégiale. Loin d'être anecdotique, ce choix reflète les idéaux politiques du gérant, lui-même issu du milieu coopératif :

« [Dans une coopérative], il faut que tout le monde soit associé aux décisions, et donc soit formé à la gestion par exemple. Et à cinquante, ça devient difficile. C'est de la démocratie directe en action.

– *Est-ce qu'il y a un vote en cas de désaccord ?*

Non, on considère que si on ne parvient pas à un accord, c'est qu'il faut laisser la décision mûrir encore. On y revient plus tard. Je fais de la formation à la gestion au sein de la coopérative.

– *Est-ce que ce n'est pas un problème pour l'efficacité ?*

Je ne sais pas ce que ça veut dire l'efficacité, enfin, le système capitaliste sait très bien faire ça. Ici, ce n'est pas le but. Les décisions portent sur le gagne-pain des gens, sur des choses essentielles. »

Les statuts non commerciaux sont donc le fait des maisons d'édition au projet le plus politique, mais également des nouveaux entrants, qui peuvent ainsi amorcer en douceur une activité encore incertaine. Plusieurs éditeurs ont changé de statut au cours de leur existence, passant d'un mode associatif à un statut commercial (voir Annexe 3), ce dernier étant considéré comme mieux adapté à une activité de caractère professionnel. Une fois atteint un certain niveau de développement, le statut associatif peut en effet représenter une gêne, notamment pour les relations avec les établissements bancaires¹¹. C'est ce qui explique qu'Agone, seule maison d'édition de taille relativement importante de l'échantillon à

10. La loi du 10 septembre 1947 « portant statut de la coopération », votée dans un contexte d'aspiration à la démocratie économique et sociale, sert de cadre législatif de référence à l'ensemble des coopératives. Elle établit notamment les principes d'égalité (une personne, une voix), des droits égaux dans la gestion, de la libre-adhésion, de l'exclusivisme (c'est-à-dire l'ouverture des services de la coopérative aux seuls associés), de l'affectation et de la répartition du résultat (réserves impartageables).

11. C'est le cas de l'Éclat, qui a abandonné son statut associatif en 1988 à la demande de sa banque.

avoir conservé le statut associatif de ses origines, souhaite évoluer vers un statut de société coopérative ouvrière de production (SCOP)¹², qui lui permettrait de mobiliser des capitaux et de devenir un interlocuteur crédible pour les institutions bancaires, sans pour autant adopter un statut commercial qui la placerait en porte-à-faux par rapport à des principes organisationnels (égalité des salaires, volonté de partage des tâches), détaillés plus loin. Héritières des associations ouvrières du XIX^e siècle, les SCOP ont en effet pour finalité de réconcilier le capital et le travail : entreprises de droit commercial soumises à des impératifs de rentabilité économique, elles obéissent à des modes de gestion particuliers et la réalisation du profit n'est pas leur premier objectif.

« – *Qu'est-ce que vous donnerait un statut de SCOP ?*

Des interlocuteurs bancaires. Le seul intérêt pour nous serait de pouvoir avoir des interlocuteurs financiers, de stabiliser nos besoins de trésorerie. La finalité, elle est principalement là. Parce qu'on a énormément de difficultés, dès qu'on a des besoins de trésorerie, à avoir des prêts, voire des avances de trésorerie.

– *Même maintenant ?*

Un banquier, il faut qu'il puisse se servir, et dans une association, il ne peut pas se servir parce qu'il n'y a pas de capitaux. [...]. »

Cet exemple est emblématique de la tension qui peut se faire jour entre la dimension économique et la dimension symbolique de l'activité dans les maisons d'édition parvenues à un certain niveau de développement, tout en demeurant soucieuses de maintenir le capital politique qui les définit, et qui s'incarne notamment dans des éléments tels que le statut juridique.

NIVEAU DE PRODUCTION

+++++

Si la première richesse d'un éditeur est son fonds, c'est-à-dire l'ensemble des ouvrages publiés au fil de son existence, ce dernier est directement corrélé à son ancienneté. Du fait que sont rassemblées ici des maisons créées sur une période de vingt ans, les fonds considérés varient d'une

12. La SCOP est une entreprise de forme SA ou SARL dont les salariés sont associés majoritaires et vivent un projet commun en mutualisant équitablement les risques et les grandes décisions : désignation des dirigeants, orientations stratégiques, affectation des résultats. Elle se caractérise par la maîtrise de l'entreprise par ses salariés : les associés salariés (appelés également coopérateurs) détiennent au moins 51 % du capital social et représentent au moins 65 % des droits de vote ; par la valorisation du travail et la primauté à la pérennité de l'entreprise plutôt qu'à la rémunération du capital – les bénéfices reviennent aux salariés et alimentent des réserves qui restent propriété de la SCOP ; et par un poids égal pour chaque associé, indépendamment du montant du capital détenu.

petite dizaine de titres à plusieurs centaines pour les maisons les plus anciennes et les plus productives, sans pour autant constituer une variable significative de manière isolée.

Un indicateur plus pertinent est le nombre de titres publiés annuellement¹³. Jean-Marie Bouvaist et Jean-Guy Boin estiment que, pour exister vraiment, un éditeur doit publier 10 à 15 titres annuels et disposer d'un fonds vivant d'une centaine de titres, ce qui est loin d'être le cas de la majorité des éditeurs considérés ici¹⁴. Les éditeurs les moins professionnalisés, dont l'activité fluctue en fonction de la conjoncture, ainsi que les nouveaux entrants, qui envisagent une montée en puissance progressive de leur production, font partie des structures « à petite production » (moins de 10 titres), dotées d'une faible visibilité sur le marché. Certains font également le choix de maintenir leur production à un niveau faible afin de garantir leur indépendance financière, comme La Fabrique ou Homnisphères.

Tableau 3 : Production annuelle

Éditeurs	Nombre de titres par an, par ordre croissant	Fonds (nombre de titres au catalogue)
Dagorno / L'Esprit frappeur	1-2	210
Nautilus	1-2	23
Sextant	2-3	2
Les Nuits rouges	2-3	23
Danger public	3	5
Encyclopédie des Nuisances	3	25
Raisons d'agir	2-4	26
Delga	3-4	7
L'Échappée	4-5	6
Ivrea	4-5	42
Le Passant ordinaire	5	13
Exils	5	45

13. Sachant que les chiffres de production peuvent connaître d'importantes variations d'une année sur l'autre en raison de la grande fragilité financière des structures considérées. Un éditeur, dont la production annuelle se situait en moyenne autour de 5 titres, a ainsi connu une année « sans livres » en 2006 suite à un sinistre ; un autre fonctionne au ralenti depuis 2003. Plusieurs maisons d'édition ont connu des années difficiles, à production très réduite, ou des débuts prudents avant d'établir un rythme plus soutenu.

14. Jean-Marie Bouvaist et Jean-Guy Boin, *Du printemps des éditeurs à l'âge de raison : les nouveaux éditeurs en France, 1974-1988*, Paris, La Documentation française – Sofedis, 1989, p. 115. Par ailleurs, Bertrand Legendre et Corinne Abensour observent une corrélation entre niveau de production et espérance de vie, une production inférieure à 20 titres étant jugée risquée. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 28.

Les Prairies ordinaires	6	6
Homnisphères	4-10	17
La Fabrique	8	46
Éditions du Croquant	10	20
Les Éditions libertaires	10	36
L'Insomniaque	10	100
Golias	10-12	120
Textuel *	10-12	250
Les Arènes *	10-12	50
Aden	10-20	32
Sulliver	15	50
Agone	15	95
La Dispute	15-20	120
L'Éclat	15-20	220
Amsterdam	15-20	28
Sens & Tonka	15-20	140
Climats	20	360
Lignes	20	50
Parangon	25	36
Syllepse	25-35	237
Le Temps des cerises	40	600

* Hors livres illustrés.

CHIFFRE D'AFFAIRES

+++++

S'intéresser au chiffre d'affaires de petites structures éditoriales revient souvent à enregistrer les aléas d'une activité qui connaît d'importantes fluctuations d'une année sur l'autre. Par ailleurs, plusieurs petites structures associatives ne sont pas en mesure (ou ne souhaitent pas) d'évaluer le produit de leurs ventes. Au-delà des chiffres, plus ou moins précis, communiqués avec plus ou moins de réticence, nous nous sommes efforcée de dégager une image d'ensemble de la population étudiée ainsi que des tendances évolutives, plus instructives sur la réalité économique de ces éditeurs.

Premier constat : les chiffres d'affaires nets annuels (c'est-à-dire hors taxes et une fois déduite la remise libraire) ont une très forte amplitude et s'échelonnent de 8 000 à 2,5 millions d'euros selon que l'on passe d'une petite structure associative peu professionnalisée à une entreprise de plusieurs salariés. Les situations sont très contrastées en fonction de l'ancienneté et de l'importance des fonds. Second constat : le flou entourant

certains périmètres d'activité vient quelque peu brouiller les données, sachant que certaines maisons d'édition incluent également des activités annexes, comme la diffusion (Aden, Nautilus) ou la presse (Golias). Bien qu'elles nous aient communiqué des chiffres d'affaires concernant exclusivement l'activité éditoriale, ces derniers ne sont pas toujours très précis, signe d'un mode de fonctionnement qui reste artisanal.

Contentons-nous à ce stade de relever que la majorité des maisons d'édition réalise un chiffre d'affaires inférieur à 100 000 €. C'est un niveau faible ne permettant en aucun cas de vivre de son activité, qui est caractéristique soit des petites structures bénévoles, soit des premières années d'exercice des nouveaux éditeurs. Les évolutions sont importantes à prendre en compte, surtout pour les nouveaux entrants, qui peuvent connaître des progressions contrastées. Homnisphères a par exemple réalisé un chiffre d'affaires de 100 000 € en 2006, en progression de presque 50 % par rapport à l'année précédente. Sextant a connu à l'inverse une installation difficile : de 28 000 € en 2004, son chiffre d'affaires est passé à 2 500 € l'année suivante, avant de se redresser légèrement, à environ 20 000 € en 2006. Les trois premières années d'existence de cet éditeur enregistrent toutes un résultat négatif¹⁵.

EFFECTIFS SALARIÉS

+++++
Tous les éditeurs considérés se caractérisent par la modestie de leurs effectifs salariés – 1,15 en moyenne – ce qui n'est pas sans conséquence sur l'organisation de leur travail, nous y reviendrons plus loin¹⁶. Cependant, les situations sont contrastées, qui vont de microstructures fortes de leur unique fondateur/animateur (la moitié des maisons d'édition fonctionnent sans aucun salarié), à des maisons de deux à dix salariés, qui constituent environ un tiers de la population (Tableau 4, *infra*).

Il n'est pas toujours facile de classer les effectifs selon une répartition bénévoles/salariés. En effet, comme dans tous les secteurs culturels à forte interpénétration entre régulation marchande et non marchande, on observe un continuum allant du bénévolat au salariat, en passant par de multiples formes d'emplois précarisés, plus ou moins mis en avant

15. Chiffres vérifiés sur Infogreffe.

16. Dans leur étude sur les nouveaux éditeurs sur la période 1988-2005, Bertrand Legendre et Corinne Abensour notent que l'effectif moyen est de 3,5 personnes dans les structures ayant disparu sur la période, et de 5 pour les « survivantes », les chances de survie étant corrélées, entre autres, à l'importance de l'effectif. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 29.

(emplois aidés, complément d'allocations Assedic)¹⁷. Les maisons d'édition qui fonctionnent avec un ou un demi-salarié (c'est-à-dire une personne à mi-temps), le font le plus souvent grâce à des statuts « bricolés » et précaires, avec des niveaux de salaire proches du SMIC, ce qui n'exclut pas le recours en parallèle au travail bénévole, les deux formes de travail fonctionnant de manière complémentaire. Il n'est pas rare que l'animateur principal de la maison d'édition préfère salarier une tierce personne, lorsqu'il en a les moyens, tout en continuant à vivre lui-même d'autres sources de revenus.

Tableau 4 : Effectifs salariés

Effectifs	Nombre de maisons d'édition	En % du total
0	17	51
1	6	18
> 2	10	15

La majorité des maisons d'édition de la population sont des microstructures fonctionnant sans aucun salarié – même si certaines en ont eu par le passé – principalement grâce au bénévolat. Une structure associative comme L'Insomniaque a ainsi débuté avec une équipe d'une trentaine de bénévoles, aujourd'hui réduite à quatre personnes réellement actives. L'activité éditoriale est financée par des travaux parallèles de statut plus ou moins alimentaire et s'appuie sur des réseaux amicaux ou familiaux pour de nombreuses tâches – relecture et correction des manuscrits, mise en pages, maquette. La faiblesse des chiffres d'affaires générés par l'activité d'édition proprement dite explique cette situation qui, vécue comme une phase de transition, est souvent amenée à perdurer.

La variable « salariés » est par ailleurs fortement liée aux aléas économiques. Certaines maisons d'édition ont ainsi été contraintes de licencier à la suite d'une forte réduction de leur activité. D'autres, installées depuis plusieurs années, comme le Croquant ou Parangon, ne sont pas encore parvenues à donner à leur activité une dimension suffisante pour passer le cap du salariat, pourtant souhaité. Franchir cette étape peut demander du temps, comme l'illustre l'exemple de Syllepse. Cette maison, qui existe

17. Pour un parallèle avec d'autres secteurs culturels, voir Alain Lefebvre, « Statuts professionnels et dynamique productive : bénévolat et salariat dans les institutions culturelles », in François Rouet (éd.), *Économie & culture, Industries culturelles*, Paris, La Documentation française, 1986 (coll. Économie et culture), vol. II, pp. 245-255.

depuis plus de quinze ans, n'a pu embaucher son premier salarié qu'en 2005, lequel travaillait depuis plusieurs années comme bénévole.

Ici encore s'opère un clivage entre les éditeurs qui se projettent dans un avenir de développement de leur activité, ce qui implique de « normaliser » leur pratique en se professionnalisant, et ceux qui ne conçoivent leur activité que sous une forme volontairement opposée au mode de fonctionnement des entreprises sous un régime de marché (croissance de l'activité, du chiffre d'affaires, et donc des salariés). Ce qui est une façon pour eux de marquer le caractère irréductiblement « désintéressé » et symbolique de leur activité (voir partie III).

Tableau 5 : Corrélation entre le nombre de salariés et le chiffre d'affaires

Nombre de salariés	0	1	2	3	4	6
Chiffre d'affaires 2005, net HT (euros)						
8 000						
25 000						
29 000						
30 000						
42 000						
45 000						
70 000						
80 000						
85 000						
100 000						
110 000						
115 000						
120 000						
150 000						
160 000						
165 000						
183 000						
200 000						
250 000						
300 000						
344 000						
400 000						
450 000						
2 600 000						

MODE DE DIFFUSION ET DE DISTRIBUTION : LE DIFFICILE ACCÈS AU MARCHÉ

La diffusion-distribution représente un aspect crucial de l'activité éditoriale. En effet, autant la création d'une maison d'édition est aisée du fait de l'absence de droit d'entrée et de la modestie de capitaux nécessaires¹⁸, autant l'accès au marché est ardu, tant au niveau de la diffusion que de la distribution des ouvrages auprès des 150 à 300 librairies généralistes qui représentent les principaux points de vente des éditeurs considérés, auxquelles il faut ajouter les FNAC et autres principales chaînes culturelles. Et c'est bien au niveau de l'accès au marché que se joue, très rapidement, la survie d'un éditeur confronté à une sanction commerciale parfois brutale. Comme le rappelle un libraire parisien :

« Parce qu'un livre, pour qu'il marche, il faut qu'il explose, et pour exploser, il lui faut un réseau commercial, une puissance de feu médiatico-commerciale. Et c'est bouché, c'est pour ça qu'il faut aider ces maisons. »

Un nouvel éditeur a le choix entre quatre dispositifs de diffusion-distribution : il peut prendre en charge lui-même cette activité (autodiffusion et distribution stricte), la sous-traiter auprès d'une petite structure mutualiste regroupant une poignée d'éditeurs aux profils proches, ou auprès d'un diffuseur-distributeur professionnel, ou enfin opter pour une solution « mixte », alliant diffusion mutualisée et distribution professionnelle. Plus d'un tiers des maisons d'édition étudiées ont changé de mode de diffusion-distribution et/ou de prestataire au moins une fois au cours de leur existence, parfois sur de très courtes périodes, ce qui vient compliquer le suivi statistique : Aden, Agone, le Croquant (toutes trois à la suite de l'arrêt de la structure Athélès, fin 2006), Golias, Nautilus et Dagorno (en raison de la faillite de Vilo en 2003), Lignes et Danger public (à la suite de la cessation d'activité de la Fédération union-distribution en 2007), L'Éclat, La Fabrique, Sextant, Syllepse (en 2007). Les éditions Sextant ont connu 3 diffuseurs-distributeurs en moins de deux ans, ce qui est symptomatique des difficultés des petites structures débutantes¹⁹. Leur vulnérabilité vis-à-vis des diffuseurs-distributeurs explique que certains préfèrent assurer eux-mêmes cette fonction, en dépit des difficultés.

18. Il suffit d'un euro pour créer une SARL. Avec 10 000 €, on peut facilement imprimer 2 ouvrages à environ 2 000 exemplaires.

19. Le record est sans doute détenu par Sulliver, qui a changé quatre fois depuis sa création en 1995 : tout d'abord représenté par Diffolivres, puis Vilo, qui ont tous deux fait faillite, il a rejoint brièvement la structure de Léo Scheer (FUD), et finalement les Belles Lettres en mars 2007.

Si le recours à une diffusion-distribution professionnelle est généralement considéré comme essentiel pour donner aux ouvrages la visibilité nécessaire, ce choix pèse lourdement sur les finances des éditeurs, avec un résultat qui n'est pas toujours à la hauteur de leurs attentes, tout en limitant de fait leur indépendance²⁰. C'est la raison pour laquelle les diffuseurs professionnels encouragent souvent les nouveaux éditeurs à attendre avant de franchir le pas, comme l'explique l'un d'entre eux :

« Il y a des éditeurs autodiffusés que j'aimais beaucoup, on sentait qu'on avait des affinités et on s'est regardés comme ça pendant longtemps sans passer le cap. Mais nous sentions que, nous, on les aurait fragilisés. Parce qu'on instaure une distance de fait entre eux et les libraires, après il faut trouver des moyens de la résorber par des artifices, ou par un contact direct. Il ne faut pas perdre ça. »

Les paramètres que doit prendre en compte un nouvel éditeur pour arrêter son choix en la matière sont complexes et lourds de conséquences pour la pérennisation de son entreprise. Et ce d'autant plus que la fonction de commercialisation tend à exercer, de manière de plus en plus forte, « une contre-poussée permanente et “rationalisante” face à la tendance constante de l'édition à une effervescence productive [...] »²¹.

L'autodiffusion, ou le risque de la marginalisation

Une minorité d'éditeurs (4 sur 33, soit 12 %) a opté pour l'autodiffusion et distribution, un taux bien inférieur à celui constaté chez les nouveaux éditeurs, tous secteurs confondus, sur la même période (31 %) ²². On n'observe par ailleurs aucune corrélation entre autodiffusion, implantation régionale et statut associatif : seule une maison d'édition sur les quatre est provinciale, avec un statut associatif.

Bien que considéré comme difficile à tenir sur la durée, le choix de l'autodiffusion-distribution n'est jamais présenté par les éditeurs concernés comme un « pis-aller », en attendant de décrocher un contrat avec un prestataire professionnel, mais comme le moyen de mieux maîtriser les mises en place en librairie, de publier à leur rythme sans subir de

20. Sur ce point, voir Christian Robin, « La notion d'indépendance éditoriale », *Communication & langages*, 2008, n° 156, p. 60.

21. François Rouet, *Le livre. Mutations d'une industrie culturelle*, Paris, La Documentation française, 2007 (coll. Les études de la Documentation française), p. 258.

22. Il faut cependant noter que ce chiffre de 31 % porte sur la diffusion uniquement, pour les maisons nées après 1988 et survivantes en 2007. Les auteurs remarquent par ailleurs que l'autodiffusion-distribution est en recul chez les nouveaux éditeurs. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, pp. 35-36.

pression, de réduire les retours et surtout de rester en contact étroit avec le terrain, comme l'explique le responsable d'une maison d'édition parisienne :

« – *Et ça marche bien l'autodiffusion-distribution ?*

Oui. D'après moi, c'est là qu'est tout le jeu par rapport à la pseudo édition alternative. Si vous voulez être dans toutes les librairies de France, évidemment, ça, je ne peux pas. Moi, je travaille avec 400 librairies, c'est déjà beaucoup, il doit y avoir 8 000 points de vente en France et on travaille avec 30, même pas, 20 FNAC sur les 50 existantes. Après, ça dépend de ce que l'on cherche. Moi ce que je cherche, c'est d'arriver à diffuser correctement, que les bouquins se vendent au moins à 1 000 exemplaires. »

Du côté des libraires, l'accueil est généralement favorable, d'autant plus que la pratique du dépôt (les ouvrages ne sont facturés qu'en cas de vente effective) limite leur prise de risque, ainsi que le rappelle le responsable d'une librairie indépendante parisienne :

« Il y a beaucoup d'éditeurs autodiffusés. Je les prends, j'en refuse parfois, mais en général, je les prends en dépôt.

– *Ça se passe bien ?*

Ça se passe bien, pour moi c'est un signe d'engagement. »

Les petits éditeurs ont été les premières victimes des faillites à répétition de plusieurs petites structures de diffusion-distribution entre la fin des années 1990 et début 2000²³. La prise en charge directe de cette activité a pu apparaître, dans ce contexte, comme une solution avantageuse. Dagorno, qui a souffert de la chute des 2 diffuseurs avant d'opter pour l'autodiffusion-distribution, est un exemple parmi plusieurs autres :

« Nous avons commencé chez Distique CED (jusqu'en 1997), puis Vilo (jusqu'en 1999), qui démarchait beaucoup les petits éditeurs gauchistes comme nous. Mais nous avons eu de mauvaises surprises avec Vilo, c'était du sabotage caractérisé, ils ne nous prévenaient pas des commandes qui s'accumulaient sur certains titres. Le traitement des retours était de six mois alors que les libraires deviennent nerveux si l'on dépasse quelques jours. »

Cependant, sauf à faire un « tour de France pendant un an et demi en camping-car pour rencontrer les libraires de province », comme l'a pratiqué l'un d'entre eux, l'autodiffusion-distribution implique, à terme, de salarier au moins une personne pour effectuer le travail de démarchage

23. Notamment Distique en 1997, 2001 et 2003, puis Vilo, en 1993 et 2003.

des libraires, de suivi, de facturation et d'envoi des ouvrages²⁴. Faute de pouvoir se développer suffisamment, les maisons d'édition assurant seules leur diffusion-distribution sont condamnées à rester relativement marginales. En effet, sur les quatre maisons d'édition autodiffusées / distribuées, une a suspendu son activité (Le Passant ordinaire), une autre fonctionne au ralenti (Agora/Dagorno), tandis que Delga est une création trop récente pour que l'on puisse juger de la pérennité de son activité.

La diffusion-distribution professionnelle : une certaine homologie de position

À l'inverse de l'autodiffusion-distribution, la signature d'un contrat de diffusion avec une structure professionnelle constitue un gage de professionnalisme pour un nouvel entrant dans le champ éditorial. Elle lui assure crédibilité et visibilité, même si la réalité de l'autodiffusion n'est pas, comme nous l'avons vu, conforme à l'image généralement véhiculée. C'est de plus un atout pour les maisons d'édition réalisant un certain volume d'activité, comme cet éditeur dont le chiffre d'affaires a progressé de 20 % en moins d'un an depuis la signature d'un contrat de diffusion avec une structure professionnelle.

Un peu plus de la moitié de l'échantillon considéré a signé un contrat avec un diffuseur-distributeur indépendant de taille moyenne, lesquels sont réputés très exigeants²⁵. Il s'agit principalement de deux « petits généralistes »²⁶ – les Belles Lettres et Harmonia Mundi –, ainsi que d'un généraliste de taille plus importante, la CDE-Sodis, qui appartient au groupe Gallimard. Presque toutes les maisons d'édition travaillant avec ces structures professionnelles ont un statut commercial (SARL), les statuts associatifs étant l'exception, ce qui indique de leur part une nette préférence pour les projets perçus comme les plus professionnels.

24. Toujours dans la même étude, Bertrand Legendre et Corinne Abensour estiment qu'une configuration minimaliste, ne faisant appel qu'à un seul commercial, nécessite un chiffre d'affaires d'au moins 1 million d'euros (PPHT), Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 81.

25. Ce pourcentage est inférieur à celui relevé par Bertrand Legendre et Corinne Abensour (environ 69 %). Le chiffre de leur étude doit cependant être relativisé, car il concerne la diffusion seule, et ne porte que sur les maisons nées après 1988 et survivantes en 2005 (le taux est de 51 % pour les maisons ayant disparu entre 1988 et 2005). Il amalgame de plus toutes les diffusions professionnelles, même dans de toutes petites structures, contrairement au choix opéré ici. Bertrand Legendre, Corinne Abensour, *op. cit.*, p. 35. Leur étude enregistre une dispersion beaucoup plus marquée des diffuseurs (21 en tout) que dans notre échantillon, qui est très concentré autour de 3 diffuseurs-distributeurs principaux de taille plus importante.

26. Les diffuseurs-distributeurs « généralistes » s'opposent aux « spécialistes » qui, comme le nom l'indique, se sont spécialisés dans une catégorie d'ouvrages (beaux livres, livres régionaux, etc.)

Les caractéristiques des diffuseurs-distributeurs méritent que l'on s'y attarde. Il s'agit de structures de diffusion moyennes, occupant une position intermédiaire entre les deux acteurs dominants que sont Hachette et Editis (avec sa filiale Interforum) et la multitude de petits acteurs, de dimension souvent régionale, que compte le secteur²⁷. Ces diffuseurs-distributeurs occupent de fait une position homologue dans le champ à celle des éditeurs qu'ils représentent, ce qui explique qu'ils revendiquent leur indépendance en des termes proches. Le directeur commercial d'Harmonia Mundi présente ainsi son entreprise :

« [On a] vingt ans d'existence en 2008. Et on est entièrement indépendants, financièrement. On n'a même pas de banques au capital. On est vraiment un ovni complet. Cette notion d'indépendance est fondamentale chez nous, c'est très particulier. »

Cette homologie explique sans doute que les éditeurs se déclarent généralement satisfaits de leur diffuseur-distributeur, à l'opposé des discours négatifs ayant cours dans la profession²⁸. Ainsi cette editrice parisienne, qui travaille avec la CDE-Sodis depuis sa création :

« Si on n'avait pas ça, je ne sais pas comment on ferait. Pour les ouvrages pointus, pour les sciences sociales, c'est le meilleur diffuseur.

– *Vous en êtes contents ?*

Enchantés ! Ça se passe très bien, c'est génial... En fait, c'est plutôt nous qui devons les freiner pour les mises en place. »

On peut faire l'hypothèse que les éditeurs ayant réussi à signer un contrat avec l'une de ces structures professionnelles ont bénéficié, à partir du milieu des années 1990, d'un accueil plutôt favorable en raison de leur identité critique, qui correspondait à un « effet de mode » dans l'ensemble du champ éditorial, comme nous l'avons vu. Ajoutons à cela le fait que les structures de diffusion-distribution cherchaient à enrichir leur catalogue d'éditeurs représentés et/ou distribués afin de développer leur volume d'activité et de rentabiliser leur outil commercial et logistique dans un contexte de redéploiement concurrentiel entre éditeurs, et de concentration renforcée. Cet avantage est moins net à partir du moment où une identité éditoriale critique tend à se banaliser et que les conditions

27. La CDE-Sodis, créée en 1971-1974 par Gallimard, diffuse 36 éditeurs (500 en distribution). D'autant de 1988, Harmonia Mundi est une structure basée à Arles, spécialisée à l'origine dans la diffusion de disques. Elle diffuse et distribue près de 40 éditeurs avec une équipe de 9 représentants. Les Belles Lettres diffusion-distribution, créées en 2004, représentent près de 80 éditeurs et travaillent avec 7 représentants (depuis 2007).

28. François Rouet note « l'insatisfaction plus ou moins latente et chronique » des éditeurs vis-à-vis de leur diffusion-distribution. François Rouet, *op. cit.*, p. 255.

d'acceptation de nouveaux éditeurs se durcissent. Comme l'explique le directeur des ventes des Belles Lettres :

« On disait à un moment, sous forme de boutade, que la France comptait 60 millions d'habitants et 50 millions d'écrivains. Moi, je dirais ça, et j'ajouterais 30 millions d'éditeurs... C'est un peu caricatural, mais... On reçoit au minimum cinq dossiers de demande de diffusion-distribution par semaine, et plus encore en ce moment. Certains, on ne voit pas ce qu'ils peuvent faire avec une structure de diffusion-distribution, et pas seulement sur le plan financier. Les petits éditeurs ont souvent intérêt à représenter eux-mêmes leur production au départ, car ce sont les meilleurs porte-parole de leurs livres. »

Les critères de sélection mis en œuvre par les diffuseurs, au-delà du sérieux du projet soumis, sont relativement subjectifs, comme l'exaltation de la « personnalité » de l'éditeur, qui prime selon l'un d'entre eux sur la dimension économique :

« Et, en sciences humaines, c'est comme pour le reste, ce qu'il nous faut au départ, *c'est que quelqu'un ait de la personnalité*. Quand je regarde un programme éditorial, et que je me dis, moyennement cultivé, moyennement dans le coup, tel que je suis, j'aurais pu le faire, c'est que c'est vraiment moyennement intéressant.

– *C'est le critère essentiel pour vous ?*

Il y a des critères en strates, mais ça, ça joue beaucoup à un certain moment. Par contre, si je me dis, là il apporte quelque chose, il y a un point de vue. Et c'est vrai que la composante d'une forme d'engagement politique peut faire que, je trouve, il y a une personnalité qui se révèle au travers de ça. [...] Il suffit que vous ayez un point de vue légitime. La notion économique, elle, est différée, elle n'est pas en première ligne. »

L'analyse du document de présentation ou *business plan* soumis par un aspirant éditeur à un diffuseur-distributeur professionnel pour appuyer sa « candidature » (qui a été acceptée), permet d'avoir une idée plus précise des critères mis en œuvre par ces derniers. Le document en question, long d'une trentaine de pages, détaille de manière très précise le projet éditorial (« Assurer une publicité optimale à la pensée critique » et « s'implanter sur le marché des sciences sociales et des essais politiques »), mais aussi la stratégie commerciale et financière qu'il entend mettre en œuvre : être sélectif dans ses choix de publication, avec 5 ouvrages la première année, une dizaine les années suivantes, minimiser les coûts de fabrication des livres, travailler en collaboration avec le CNL, limiter les frais généraux par l'absence, dans un premier temps, de coûts salariaux. Tout est fait pour donner une image de sérieux et de prudence, le projet

intellectuel étant indissociable d'une réflexion commerciale aboutie et raisonnable, afin de rassurer le futur diffuseur.

Ces principes, qui peuvent sembler pêcher par excès de généralité, sont complétés par une étude du marché des sciences humaines, de la concurrence et par plusieurs pages de données chiffrées d'une grande précision : un bilan comptable et un plan de trésorerie prévisionnels pour les cinq premières années, un échéancier des parutions, des recettes et des versements de droits. Toute l'activité prévisionnelle est chiffrée : les tirages (autour de 2 000 exemplaires), les droits d'auteurs (7 %, 5 % pour les traductions, avec un à-valoir correspondant aux ventes espérées de la première année), les frais d'impression, les ventes moyennes (estimées à 1 500 exemplaires, dont 50 % les six premiers mois), les prix de vente (19 € HT pour des ouvrages d'environ 280 pages). L'ensemble dégage une impression de projet mûrement réfléchi, pensé dans sa dimension à la fois éditoriale, économique et commerciale, et de compétence, ce qui explique sans doute que signer avec un diffuseur professionnel n'ait pas été une difficulté pour cette maison d'édition.

De nombreuses maisons d'édition cherchant à déléguer leur diffusion ne sont cependant pas en mesure de signer un contrat avec une structure professionnelle. Il leur reste alors deux possibilités.

Les structures mutualistes, ou les difficultés de la diffusion-distribution alternative

+++++

Un quart environ des éditeurs a adhéré à une structure de diffusion de petite dimension prenant également en charge d'autres éditeurs au profil similaire, dans une logique à caractère mutualiste. Ce dispositif représente en quelque sorte une troisième voie entre la délégation de ces fonctions à un professionnel (qui n'est pas toujours possible) et la prise en charge directe (jugée trop lourde). Il attire de ce fait un profil spécifique d'éditeurs, majoritairement sous statut associatif, au fonctionnement bénévole, qui s'inscrit dans une démarche plus politique que professionnelle.

Court-circuit représente sans doute l'initiative la plus aboutie. Mise en place en 2004 par l'éditeur Nautilus, en collaboration avec L'Insomniaque et Les Nuits rouges, tous trois privés de diffusion après la faillite de Vilo, cette structure a regroupé une poignée d'éditeurs de coloration libertaire pour assurer leur diffusion-distribution avec l'idée de proposer un mode de fonctionnement alternatif :

« Court-circuit entend bâtir un réseau de circulation du livre moins dépendant des aléas et des rigidités du marché de la culture pour défendre une culture qui ne soit pas uniquement de consommation. La passion d'éditer, la défense d'un certain esprit au croisement de la contre-culture, de la mémoire, de l'utopie, la conviction qu'un livre doit s'inscrire dans la durée pour être lu, discuté, réfuté, accepté ou dépassé sont les raisons qui nous motivent dans cette nouvelle aventure. »²⁹

L'entreprise dispose d'un entrepôt en banlieue parisienne et d'une équipe de 2 représentants, dont 1 à mi-temps, qui couvre l'ensemble du territoire, visite en moyenne 170 libraires, et peut monter jusqu'à 200-250 pour certains ouvrages. Le fonctionnement demeure malgré tout artisanal :

« Il y a constamment des commandes, c'est justement le côté difficile du métier. X qui fait les factures, tout ça. On a un article dans *Le Canard enchaîné* sur un bouquin... après pendant deux semaines, il y a trente factures par jour, à l'unité, ça fait des factures de même pas 10 €. Traiter ça, regarder si c'est un coursier, la poste, un transporteur, ça fait de l'argent qui rentre plus rapidement qu'avec un libraire normal qui paie à soixante jours, mais ça fait un boulot de dingue. La lourdeur, c'est ça. Faire un colis pour un exemplaire ou dix, c'est le même travail. »

Si les tarifs pratiqués ne se différencient pas des structures professionnelles de plus grosse taille – les éditeurs diffusés ayant même décidé d'augmenter la part revenant à Court-circuit, en raison de la fragilité de la structure³⁰ –, certains aménagements sont pratiqués, comme l'absence de frais de retour, procédé par lequel les distributeurs exercent une contrainte financière forte sur les petits éditeurs. De même, vis-à-vis des librairies, le choix a été fait de pratiquer des conditions particulières :

« Pour moi, la défense de la librairie indépendante, c'est en faisant au petit libraire des conditions plus intéressantes, en étant plus souple, en laissant des échéances pour régler quand ils n'ont pas les moyens. Il ne faut pas non plus qu'ils règlent au bout d'un an, sinon on ne s'en sort pas, mais...

– *Et ça, vous le faites ?*

Oui. On ne fait pas forcément de grosses remises, mais dès que quelqu'un s'engage, qu'il suit le catalogue, qu'il fait des efforts, il est traité mieux que la FNAC. »

Au fil de ses quelques années d'existence, Court-circuit est parvenu à créer un pôle d'édition qui se veut « radicale », en rassemblant une

29. Feuille d'information de Court-circuit, 1^{er} trimestre 2005.

30. Les éditeurs se plaignent de ne pas être payés régulièrement par Court-circuit, tout en se montrant solidaires de leur diffuseur, exprimant le sentiment d'être « du même côté ».

trentaine d'éditeurs, revues et sociétés de production de profil politique³¹, formant une entité cohérente à défaut de « peser » véritablement sur le marché. Comme l'explique un des animateurs de L'Insomniaque, diffusé par Court-circuit :

« Les choses se font "en famille" avec Court-circuit et c'est ainsi que je préfère qu'elles se fassent. Et lors de la création de Court-circuit, à laquelle L'Insomniaque n'est pas étranger, nous avions pour objectif de rassembler les petits éditeurs radicaux dans un pôle (l'union étant censée faire la force) et cet objectif a été à peu près atteint. Court-circuit n'est pas tout à fait un diffuseur comme les autres, même s'il est confronté comme les autres aux contraintes qui naissent de la nature marchande de la société. »

L'éditeur Le Temps des cerises est à l'origine d'une initiative similaire, bien que moins marquée politiquement, avec le Collectif des éditeurs indépendants, qui diffuse et distribue 17 éditeurs spécialisés en littérature avec une équipe de 5 commerciaux depuis 2004³². L'entreprise met en avant sa volonté d'être « au service des éditeurs » et de résister à la concentration du secteur, dans des termes proches de ceux de Court-circuit :

« Créé en 2004, le Collectif des éditeurs indépendants ou CEI, est une société de distribution-diffusion de livres au service de la petite et de la moyenne édition. Elle comprend sa mission dans le cadre de la résistance à la constitution de monopoles qui concentrent dans leurs mains tous les moyens de contrôle de la chaîne du livre. Elle défend opiniâtrement toutes celles et ceux qui résistent à l'idée du livre-marchandise, du livre uniformisé. Elle est consciente de ce que chaque ouvrage est singulier, qu'il possède ses qualités propres et ne saurait faire l'objet d'une gestion financiarisée, obsédée par l'idée de rentabilité immédiate et avide de retours sur investissement. »³³

Beaucoup plus radicale est l'expérience de Co-errances, une société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) de diffusion basée à Paris « proposant des stratégies alternatives afin de diffuser des idées et non de faire du profit » sur la base de « regroupements collectifs affinitaires »³⁴. L'un des traits caractéristiques de cette structure mutualisée est le refus de

31. Les dernières maisons intégrées étant La ville brûle, L'Altiplano et Libertalia.

32. Il s'agit de : Le Temps des cerises, Fédérop, La Maison d'à côté, La Main courante, Phi éditions, le Centre Europe-Tiers monde (CETIM), Les Écrits des forges, La Cause des livres, Les Bons caractères, Delphine Montalant, La passe du vent, Bérénice, La Société des amis de Louis Aragon et Elsa Triolet, la fondation Gabriel Péri, la revue *La Pensée*, Bonobo éditions et les Éditions 1973.

33. Source : « Qui sommes nous ? », site du CEI.

[En ligne] < www.collectif-des-editeurs-independants.fr > (7 octobre 2010).

34. Toutes les citations sont tirées de « Co-errances, Le Bandoeng de l'édition ». < www.indesens.org/article.php?id_article=55 > (consulté le 7 octobre 2010).

travailler avec les grandes surfaces culturelles comme la FNAC ou Virgin, et « d'indexer la remise aux points de vente sur le chiffre d'affaires global »³⁵. Refusant la logique du profit à tout prix censée caractériser l'édition, son objectif est de « remettre les choses à l'endroit, d'apporter un peu de justice, même si c'est une larme dans l'océan ». Créée en 2003, forte de neuf salariés aux statuts plus ou moins précaires, Co-errances représente une dizaine d'éditeurs (livres et revues), auprès d'une centaine de lieux « alternatifs » (cafés, lieux d'exposition divers) et de 200 librairies indépendantes sur tout le territoire français. Concrètement pour les éditeurs, la coopérative prélève un taux de 50 %, au lieu des 60-64 % pratiqués par les diffuseurs-distributeurs « classiques », tout en attendant d'eux un investissement dans les projets dans une logique « de partage et de réciprocité » et dans le respect des « valeurs de l'économie sociale et solidaire ».

Le programme est politiquement ambitieux (« Une démarche alternative et indépendante des grandes firmes pour assurer la création et la circulation d'œuvres culturelles non formatées »), notamment au travers de la création d'une « coordination des non-alignés de l'édition » qui fera long feu, faute de temps et de mobilisation des éditeurs. Déficitaire, ne parvenant pas à dégager suffisamment d'argent pour couvrir ses charges salariales, vivant de « bouts de ficelle » et de l'investissement démesuré de certains membres, la coopérative devra déposer son bilan en 2007. Elle a rencontré ses limites sur les aspects techniques du travail de diffusion, et surtout de distribution, comme l'explique un éditeur :

« Le problème de Co-errances, c'est qu'ils ne sont pas assez professionnels sur la logistique, ils te renvoient des bordereaux truffés d'erreurs, c'est une horreur. Tout le monde s'est lassé de leur amateurisme, mais c'est vraiment dommage. »

En dépit de son échec, l'aspect le plus intéressant de cette initiative reste le lien établi par ses initiateurs entre un accès au marché de plus en plus problématique pour les éditeurs indépendants, et le contenu des ouvrages diffusés :

« Les circuits traditionnels de diffusion, quadrillés par de grands groupes commerciaux, ne peuvent promouvoir des œuvres dont la spécificité, la nature prospective, atypique ou politique, vont par définition à l'encontre de leur nature. Être diffusé ou distribué par eux, tenter d'atteindre un public à

35. Plus exactement, dans le cas où un ouvrage est demandé par « un supermarché de la culture » comme la FNAC, la pratique consiste à inverser les taux de remise habituellement accordés : 35 % de remise pour une librairie indépendante, 30 % pour une FNAC.

travers les chaînes qui leur appartiennent constitue au mieux un parcours du combattant, au pire un suicide programmé. Nous ne produisons pas la même chose, nous ne travaillons pas de la même façon [...] nous ne voulons pas que les œuvres que nous proposons au public soient livrées à la compétition des "coups de cœur" et des "meilleures ventes". »³⁶

Le bilan des structures de diffusion-distribution alternatives, dont certaines affichaient à l'origine un programme volontariste de distanciation par rapport aux méthodes des « grosses structures » dominant le marché, est donc plutôt mitigé dans la mesure où seules deux d'entre elles subsistent aujourd'hui en ce qui concerne les éditeurs critiques, avec des résultats en demi-teinte. Leur grande fragilité financière, et leurs difficultés récurrentes de trésorerie, se sont traduites par un nombre important de cessations d'activité au début des années 2000³⁷. Représenter et distribuer une dizaine de petits éditeurs reste possible, mais seul le passage à un seuil de développement supérieur permet d'atteindre une réelle rentabilité.

La voie s'avère étroite pour les éditeurs entre la délégation à des structures indépendantes de taille moyenne, de plus en plus sélectives, leur imposant un rythme qui n'est pas toujours adapté à leurs besoins, et la prise en charge directe de cette lourde part de leur activité. On peut s'étonner du fait que les éditeurs critiques ne soient pas parvenus à mettre en place des structures leur permettant d'échapper à cette alternative, et ce d'autant plus qu'ils sont prompts à dénoncer la domination des structures de diffusion-distribution strictement « commerciales »³⁸. D'une manière générale, s'ils en reconnaissent l'importance, rares sont les éditeurs qui investissent réellement cette dimension de leur activité, sans doute en raison de leur peu d'appétence pour les questions d'ordre logistique, qui

36. « Co-errances : diffuser autrement », 27 mars 2004. [En ligne] < www.acrimed.org/article1536.html > (14 octobre 2010).

37. C'est notamment le cas de la Fédération union-distribution (FUD) créée par l'éditeur Léo Scheer en 2003, avec une participation de Flammarion pour la distribution, qui ambitionnait d'assurer la diffusion de plusieurs petits éditeurs présentés comme « exigeants », dont Danger public, Sulliver et Lignes. Mal adaptée aux éditeurs à faibles capacités, elle a cessé d'exister début 2007. Danger public, suite à son rachat par La Martinière en 2005, dépend désormais de Volumen. Quant à Lignes, devenues les Nouvelles éditions Lignes en 2007, elles ont rejoint la structure des Belles Lettres, de même que Sulliver. Le mouvement continue donc dans le sens d'un renforcement de la solution professionnelle.

38. Ces difficultés ne sont pas spécifiques au champ des éditeurs critiques. Corinne Abensour et Bertrand Legendre mettent en avant une « habitude de l'isolement autant qu'un manque de compétence ou de personnalité fédératrice » pour expliquer les difficultés des petits éditeurs à mutualiser. Corinne Abensour, Bertrand Legendre, *Regards sur l'édition. Les petits éditeurs : situations et perspectives*, Paris, La Documentation française, 2007 (coll. Questions de culture), vol. 1, pp. 126-127.

peut s'expliquer par leur niveau de formation plutôt élevé et leur goût pour les « choses intellectuelles » plutôt que techniques qui les a orientés vers cette profession, comme nous le verrons dans la partie IV. Et ce bien qu'ils insistent sur le caractère polyvalent de leur métier, qui recouvre une dimension à la fois éditoriale, commerciale et administrative. Comme l'a constaté une salariée de Co-errances :

« [Les éditeurs] ne veulent pas s'occuper de distribution. La distribution, c'est chiant, c'est faire des colis et de la facturation, personne ne veut faire ça. Remplir des cartons, les porter, les envoyer, ça n'a rien de drôle. »

Les écueils se trouvent donc à la fois du côté de l'investissement financier (important) et du développement logistique, avec notamment la nécessité de disposer d'outils informatiques performants. Afin de clore ce panorama, une tentative originale de prise en charge directe de la diffusion par des éditeurs mérite encore d'être citée.

La solution mixte : un compromis avorté

+++++

Un petit groupe d'éditeurs s'est démarqué par son choix d'une solution que nous avons qualifiée de « mixte » puisqu'elle revient à combiner une diffusion de type mutualiste, au sein d'une association (Athélès) créée en 1998 par Agone et deux petits éditeurs de littérature, à la suite du dépôt de bilan de Distique, et une distribution professionnelle, assurée par les Belles Lettres³⁹. Bien que minoritaire, ce choix apparaît comme étant la marque d'une forte politisation, ce qui s'explique par le fait que les éditeurs concernés ont mené une réflexion aboutie sur la nécessité d'un outil de diffusion autonome, fonctionnant dans l'intérêt des éditeurs (maîtrise des mises en place, des coûts et de la croissance de la structure).

L'avantage de cette solution, imposée à l'origine par le distributeur⁴⁰, est qu'elle permet de combiner la maîtrise de l'accès au marché par les éditeurs (et notamment de leurs conditions commerciales) et le maintien d'un outil logistique efficace, la distribution étant, de loin, l'aspect le plus complexe à assurer de la chaîne du livre. Ce double système permet d'éviter le manque de professionnalisme caractérisant les structures mutualistes, qui se traduit le plus souvent par des mises en place insuffi-

39. Cette organisation a de fait évolué, à partir de 2007, vers un contrat complet avec les Belles Lettres, auxquelles est également confiée la diffusion. Il ne subsiste aujourd'hui d'Athélès qu'un site Internet permettant de commander en ligne les livres d'une douzaine d'éditeurs.

40. Les Belles Lettres ne souhaitaient pas accepter de nouveaux éditeurs en diffusion à ce moment-là, tout en cherchant à augmenter leur volume d'activité au niveau de la distribution.

santes en librairie et constitue, à terme, un handicap commercial. D'autres éditeurs ont rejoint l'association dans les années suivant sa création, ce qui lui a permis d'embaucher un représentant, puis deux, chargés d'un portefeuille d'une dizaine de maisons d'édition (dont Aden et le Croquant). L'originalité d'Athélès a par ailleurs été de créer un site de vente directe sur Internet permettant de diversifier les canaux d'accès au marché, grâce auquel les éditeurs réalisent près de 20 % du chiffre d'affaires, parfois plus.

Athélès n'a pourtant pas pu résister aux disparités de plus en plus marquées entre les différents éditeurs diffusés, montrant ainsi les limites de la logique mutualiste et la difficulté d'associer au sein d'une même structure des maisons d'édition aux potentiels distincts⁴¹. Les mauvais résultats enregistrés en 2006 conduiront à mettre un terme à l'aventure. La fin d'Athélès marque un tournant dans la tentative des éditeurs critiques de se doter d'outils indépendants d'accès au marché dans la mesure où elle a succédé à plusieurs disparitions de structures mutualistes, comme nous l'avons vu. La tendance semble par conséquent être à un renforcement du clivage entre une solution professionnelle relativement bien adaptée aux maisons d'édition soucieuses de se développer, et des structures alternatives, plus ou moins efficaces, regroupant les éditeurs souhaitant faire de l'édition « autrement », ou n'étant pas en mesure de se professionnaliser.

41. Agone est en effet la maison d'édition dont les titres contribuaient le plus au résultat de l'association, et elle demandait à ce titre un effort de diffusion plus important pour ses ouvrages, les mises en place n'étant pas à la hauteur de ses attentes.