



Rendez-vous avec la nature : *natura utopica*

*Librairie spécialisée,
Rendez-vous avec
la nature a ouvert ses
portes à Chalon-sur-Saône
il y a une petite dizaine
d'années.
Progressivement, Jacky
Desrayaud est devenu l'un
des libraires incontour-
nables pour l'édition
régionale et locale. Un
travail sur le patrimoine
qui se situe souvent entre
pédagogique et utopie.
Rencontre.*



Lucie Berton : *Rendez-vous avec la nature a ouvert il y a maintenant huit ans. Quelle a été la motivation de départ ?*

La motivation de départ tenait dans notre volonté d'une approche pédagogique de la nature à travers les livres. J'ai vingt ans d'expérience dans l'éducation spécialisée et j'ai gardé depuis une préoccupation éducative. Ainsi, nous essayons par exemple de compléter le livre par d'autres supports tels que les jeux éducatifs, les cédéroms, etc. Lorsqu'un enfant n'a, a priori, aucun attrait particulier pour la lecture, il faut l'attirer au livre par d'autres moyens. Parfois il est difficile de lier les deux activités ; il nous faut gérer une double image : celle de librairie et de magasin spécialisé. Au départ, nous avions une spécialité nature et documentaire. Aujourd'hui, nous couvrons d'autres domaines comme le voyage – avec une approche particulière procédant par la destination plutôt que par le choix de l'éditeur –, le tourisme, la cartographie.

La difficulté pour tout libraire est de trouver son public ; il était pour nous nécessaire de se distinguer des autres librairies, de trouver notre propre identité.

Le contenu de votre librairie est très spécialisé : est-ce que cela signifie pour vous une contrainte, voire une marginalisation, ou un avantage ?

Pour nous la spécialisation est très importante parce qu'elle nous permet de nous distinguer de la librairie traditionnelle – et Chalon en est largement pourvu – ou de la « grande surface ». Ceci signifie certes une marginalisation au début. Progressivement, notre fonds s'est construit, on a élargi le catalogue tout en travaillant sur des thèmes précis comme la nature ou les ouvrages en gros caractères ou encore le régionalisme.

Aujourd'hui, Rendez-vous avec la nature est l'une des librairies les plus actives dans le domaine du patrimoine régional. Pourquoi cette orientation ?

C'est le fruit d'un hasard et d'une volonté de service de notre part. Après la fermeture d'une grande librairie chalonnaise possédant un beau rayon régional, de plus en plus de clients cherchant des ouvrages sur le patrimoine local venaient me voir. Rendez-vous avec la nature a donc repris le fonds patrimoine et régionalisme et s'est orienté progressivement vers une spécialisation régionale. La plupart des associations éditant des ouvrages régionaux sont généralement de très petites structures éditrices ; il existe également des maisons d'édition spécialisées dans le patrimoine local. Mais toutes ont une difficulté en commun : se faire connaître. Restait à mettre en place un gros travail de référencement des publications dites régionalistes et à les faire connaître du public et des institutions.

En somme, c'est donc cette évolution thématique qui vous a amené à votre seconde pratique, la diffusion... Quel a été le point de départ de cette activité ?

Le Parc du Morvan a été la première structure éditrice que nous ayons diffusé : des ouvrages de documentation grand public mais néan-

moins difficilement vendables dans de grands rayons.

En récupérant ce fonds régional, un travail spécifique est devenu nécessaire pour sortir le livre du rayon. Ce genre de livre n'a pas sa place dans les offices. C'est donc tout un pan de l'édition – l'édition du patrimoine local – qui disparaît progressivement des librairies.

Il s'agit là d'un dépassement du travail ordinaire du libraire. Mais c'est également grâce à une très bonne connaissance du terrain et du métier de libraire que nous avons pu mettre en place un outil de diffusion efficace.

Tant pour les petites librairies que pour les petites structures d'édition, il est très difficile de travailler avec un diffuseur en raison principalement des conditions financières et des contraintes commerciales souvent très lourdes. J'ai alors commencé à m'occuper de la diffusion moi-même, autant pour compenser les charges que pour satisfaire une clientèle spécialisée et exigeante.

Cela n'a pas été simple à mettre en place : une structure administrative lourde à gérer, la frilosité de nos partenaires... et nous avions à gagner la confiance des petites structures éditrices et des libraires. Il aura fallu plus de deux ans pour que le projet voie le jour. L'essentiel dans ce long travail de diffusion, c'est en effet le rapport de confiance qui s'établit entre l'éditeur, le diffuseur et le libraire.

Concrètement, comment procédez-vous ?

Nous travaillons à trois personnes, deux personnes sur la librairie et moi-même qui m'occupe de la diffusion et de la distribution. La distribution pose un vrai problème, celui de la distance : il y a un territoire assez vaste à couvrir et des librairies isolées.

Dans la boutique, j'ai deux outils de travail principaux : « Electre » que j'utilise comme base de références, complétée par une base personnelle (« Tite-livre ») pour tout ce qui concerne la gestion du magasin.

Comment parvenez-vous à gérer une telle somme de travail en tant que « petit libraire » ?

C'est une question d'organisation et de motivation... C'est vrai que cela prend beaucoup de temps, mais cela correspond aussi à ma vision



du travail de libraire spécialisé.

La plupart des structures éditrices se trouvent dans l'obligation de travailler en dépôt : beaucoup de librairies hésitent aujourd'hui à prendre des risques. Ceci signifie une facilité pour le libraire, mais le dépôt comporte également des dangers pour l'éditeur s'il reste inactif. La tentation pour le libraire est parfois grande de laisser un peu de côté ce rayon dépôt et de négliger le réassort. C'est un peu le même problème avec le travail en office : le commercial propose la liste de livres en office. Si un livre s'est vendu dans la journée, il n'est généralement pas réassorti. En théorie, il l'est, dans la pratique c'est rarissime. Par conséquent, les clients qui arrivent trop tard ignorent jusqu'à l'existence de ce livre...

C'est ce genre de cercle vicieux que j'essaie d'éviter dans mon travail au quotidien. J'essaie de pratiquer la politique de l'achat ferme auprès des éditeurs, et je m'engage alors à les vendre. Ces livres apparaissent désormais dans mes rayons et comme je suis diffuseur, les petites librairies peuvent les acheter chez moi comme chez un grossiste, en direct, sans passer par le catalogue, toujours plus informel.

Je travaille pratiquement sans retour. Je considère cela comme légitime dans

le domaine documentaire puisqu'il y a des critères objectifs pour l'évaluation d'un livre. En plus, je n'aime pas la tendance actuelle de réclamer la possibilité de retour avant même d'avoir dans les mains le véritable travail. Pour moi, l'important est dans l'intérêt qu'on porte à un livre. Les librairies qui travaillent avec moi et qui me font confiance ont compris que je leur propose des livres pouvant leur correspondre ; je fais toujours un choix ciblé. Je me place dans une logique de profit à long terme, indépendamment du profit immédiat.

Dernier point d'activité important pour nous : l'office pour le régional. Nous organisons ces offices deux fois par an en collaboration étroite avec la librairie La Mandragore à Chalon, possédant un beau rayon jeunesse. Tous les six mois, nous rassemblons les bibliothèques locales et départementales - qui elles aussi commencent d'ailleurs à développer le secteur régional - pour leur présenter essentiellement des nouveautés et les catalogues des maisons d'édition et des structures éditrices. On essaie de référencer le maximum de livres existants au niveau local, chacun s'occupant de sa spécialité. Je pense que nous pouvons dire aujourd'hui que nous avons réellement un

travail complémentaire. Avec les bibliothèques, on tente ainsi de répertorier le fond local.

En marge de ce travail sur l'édition régionale, nous choisissons toujours un thème pour ces offices afin de permettre une plus grande clarté dans les propositions ; les deux derniers thèmes étaient le jardin et les ouvrages en gros caractères.

Un libraire diffuseur, cela n'a-t-il pas suscité des méfiances ?

C'est vrai qu'au début, j'ai souvent rencontré une attitude de méfiance - surtout liée à la double position qu'occupe notre structure - pour des questions de rivalité. Ou peut-être principalement en raison du fait qu'un libraire ne peut être diffuseur dans l'esprit des gens. Les relations étaient parfois difficiles avec d'autres diffuseurs régionaux, par jalousie ou par crainte de la concurrence. Pour nous, bien sûr, ce doublement de librairie et de diffusion est fructueux : les deux parties profitent l'une de l'autre. La multiplication de références permet un élargissement de l'offre.

Je suis d'avis qu'il ne faut pas penser en terme de rivalité - que ce soit au

niveau de mon travail de libraire ou à celui de diffuseur -, mais qu'au contraire chacun a ses spécificités et que tout le monde a tout à gagner à travailler en complémentarité et en concertation. En revanche, la multiplicité de diffuseurs est dangereuse pour la « petite édition » : le libraire finit par ne plus savoir à qui commander un ouvrage non diffusé par les grands diffuseurs, baisse les bras devant des frais de port parfois injustifiés, etc.

La diffusion ne peut se faire que si le rapport de confiance s'installe et que l'éditeur garantit l'exclusivité de son catalogue.

Alors, justement, qu'est-ce qui vous différencie d'un autre diffuseur ?

Notre principal atout et notre particularité, c'est que nous pouvons fournir toute la production française aux petites librairies qui vivent dans la crainte de l'office. Ils passent commande auprès de moi, ils peuvent venir à la librairie choisir les ouvrages, je les conseille et ils repartent avec leur commande. Selon ce concept, il faut être capable de fournir une prestation de service et de s'adapter à la demande et au cas

particulier. C'est ici l'avantage considérable du fait d'être petit.

Cela fonctionne parce que tout est basé sur la notion de service et de simplicité. S'installe alors progressivement un rapport de confiance. Les livres que nous diffusons sont en rayon à la librairie et nous complétons le catalogue par commande, en prenant en compte la demande du client.

Je peux fournir toute la production nationale et régionale tout en privilégiant le domaine qui est le mien : la nature, le documentaire et le tourisme, mais je n'exclus aucun domaine en tant que diffuseur.

Avec le temps, nous avons développé un réseau au niveau régional. Le relationnel est l'un des facteurs essentiels du travail de diffusion pour l'entreprise de référencement du fonds local et régional dont nous avons parlé. Je développe un réseau professionnel et personnel auprès des bibliothèques, des institutions, mais aussi auprès des structures éditrices et des petites librairies.

En ce qui concerne les petits éditeurs ou les structures éditrices, notre travail signifie pour eux que leurs livres sont vraiment vendus, que quelqu'un s'occupe de la diffusion dans son propre intérêt. Ainsi, leurs ouvrages ont autant de chance d'être présentés sur table ou en rayon que ceux des grandes maisons d'édition bénéficiant d'une logistique commerciale redoutable.

Certains hésitent à ajouter à leurs frais le coût d'un diffuseur ; je les comprends : l'équilibre financier est souvent précaire. Mais je leur demande alors de réfléchir concrètement à la durée de vie de leurs ouvrages, aux frais réels d'une diffusion personnelle, etc. C'est là encore un travail de pédagogie...

On pourrait dire que l'on est fait pour ce qu'on sait faire. On veut se faire plaisir en publiant un livre - je parle ici de petites associations publiant régulièrement, mais qui ne sont pas considérées comme éditeurs. Il faut ensuite laisser le diffuseur et le libraire faire leur travail : chacun a son domaine de compétence.

Votre outil essentiel de travail, c'est la pédagogie...

J'ai travaillé vingt ans dans l'éducation spécialisée... il en reste toujours quelque chose ! J'exerce un métier de paradoxes et c'est cela qui en fait la richesse.

Il faut aller vers les gens, faire des propositions. L'organisation d'offices pour les bibliothèques est un exemple de coopération productive : on comble leur manque d'information sur le secteur local et dans le même temps, on diffuse les livres n'entrant pas vraiment dans le marché. Dans cette même optique d'approche, je travaille également en partenariat avec la Bibliothèque départementale de prêt de Saône-et-Loire pour l'élaboration de mallettes pédagogiques. Le projet se construit peu à peu et on fournit

d'autres supports autour du livre pour une approche thématique complète.

En ce qui concerne ma clientèle, j'insiste sur la qualité de service et la prise en compte du cas particulier. Le vrai travail d'un libraire pour moi consiste aussi en la capacité d'analyser les livres que l'on vend, en la faculté de donner des conseils, d'argumenter. Il faut être capable d'expliquer à un client ou à un libraire (dans le cas de la diffusion) pourquoi un guide peut lui être plus utile qu'un autre. Dans ce sens, l'échange personnel est essentiel. C'est grâce à ces rencontres avec un public diversifié et exigeant que j'ai acquis une vraie compétence. En fait, il s'est créé un échange de bons procédés.

Concernant nos partenariats, cette base de confiance est maintenue par des visites personnelles. J'invite les petites librairies ou les Maisons de la presse isolées à faire un pré-travail sur leur commandes, par exemple en interrogeant la base « Electre » : le gain de temps est considérable et ils gardent ainsi une certaine autonomie.

Ce que j'aimerais « enseigner », c'est que pour un petit libraire, il n'y a pas de petit profit. Il faut se préoccuper aussi des petites choses et garder à l'esprit que le service vaut plus que le profit immédiat. C'est un état d'esprit qui n'est pas toujours facile à défendre, même au sein de notre structure...

Finalement, vous êtes un utopiste réaliste, non ?

Je souligne l'importance de l'échange, de la communication. Selon moi, la force des petites librairies c'est de fournir un véritable service de qualité, en s'adaptant au public, en faisant jouer la complémentarité.

J'aimerais par exemple pouvoir organiser une journée de réflexion entre libraires pour évoquer les problèmes qui nous préoccupent tous, un échange sur la manière de travailler, une réunion qui pourrait, par exemple, être menée par le CRL. Essayer de travailler selon une logique plus ouverte. Cela me semble important pour la survie des librairies. Et pour la vie de ce patrimoine local que je défends.

Je n'avais pas comme vocation première de faire de la diffusion ; cela est venu progressivement, par l'évolution de mon activité de libraire. Finalement, c'est en totale cohérence avec cette notion de service qui m'importe beaucoup. Je crois que je suis plus pédagogue encore que vendeur...

Lucie Berton et Annika Nickenig ■

La librairie présente une exposition de Michel Bouillot du 5 novembre au 18 janvier 2003. Rencontre et signature le 30 novembre à partir de 14 h.

Rendez-vous avec la nature
15, rue aux Fèvres
71100 Chalon-sur-Saône
Tél : 03 85 42 90 27