

La seconde vie des livres

par Cécile Barth-Rabot

Les plateformes numériques ont transformé en profondeur le marché du livre d'occasion. L'occasion pour Vincent Chabault de proposer une sociologie des intermédiaires culturels.

À propos de : Vincent Chabault, *Le Livre d'occasion : sociologie d'un commerce en transition*, Presses Universitaires de Lyon, 2022. 196 p., 15 €.

Sous l'effet des plateformes numériques, le marché du livre d'occasion connaît à la fois un fort développement et d'importantes mutations : émergence de nouveaux acteurs, nouvelles manières de constituer les assortiments et de fixer les prix, redéfinition de l'identité professionnelle des libraires. Vincent Chabault propose une analyse de ces transformations et contribue à l'étude du marché de l'occasion¹ et de la diffusion du livre², ainsi qu'à la sociologie des intermédiaires culturels³.

¹ Pour ce qui concerne le marché du livre, la question de l'occasion a été aussi esquissée, de manière moins systématique, par Olivier Bessard-Banquy : Olivier Bessard-Banquy, « Recyclage, transmission, don et contre-don. Le livre et ses nouvelles vies d'occasion », *Communication langages*, n° 207, 2021, p. 109-128.

² Il vient donc compléter les précédents travaux de l'auteur, ainsi que ceux de Patricia Sorel, Frédérique Leblanc et Sophie Noël : Patricia Sorel, *Petite histoire de la librairie française*, Paris, La Fabrique Éditions, 2021 ; Frédérique Leblanc, *Libraire : un métier*, Paris, Montréal, L'Harmattan (Logiques sociales), 1998 ; Sophie Noël, « Le petit commerce de l'indépendance : construction matérielle et discursive de l'indépendance en librairie ». *Sociétés contemporaines*, n° 111, 2018, p. 45-70.

³ Voir notamment : Wenceslas Lizé, Delphine Naudier et Olivier Roueff, *Intermédiaires du travail artistique : à la frontière de l'art et du commerce*, Paris, Département des études, de la prospective et des statistiques, 2011 ; Wenceslas Lizé, Delphine Naudier et Séverine Sofio (dir.). *Les Stratèges de la notoriété : intermédiaires et consécration dans les univers artistiques*, Paris, Éditions des archives

La constitution de l'offre sur le marché de l'occasion

Vincent Chabault a précédemment étudié d'autres aspects de la librairie : la grande surface culturelle⁴, les librairies en ligne⁵, la persistance de la vente en boutiques⁶. Sa position de responsable d'une formation professionnalisante en métiers du livre le conduit par ailleurs à porter une attention accrue aux questions de travail et de métier et lui procure un accès privilégié au terrain dans ses différentes facettes. La vente de livres d'occasion est beaucoup moins étudiée que la vente de livres neufs et la bibliophilie⁷. Un enjeu de ce marché serait de rendre le livre accessible à un public qui ne pourrait pas s'offrir des livres neufs.

L'auteur cherche à comprendre comment, en matière de livres, le marché de l'occasion est modifié par des plateformes numériques qui, du point de vue de l'achat, permettent l'accès à une offre élargie d'ouvrages d'occasion et, du côté de la vente, facilitent, pour les professionnels mais aussi les particuliers, la revente de livres. Les achats en occasion sont de fait, pour le livre mais aussi pour les autres types de biens, de plus en plus nombreux en proportion⁸ : ils représenteraient 16% des exemplaires de livres vendus en 2018 (contre 13% en 2012) (p. 29). Ils sont le fait de consommateurs présentant des caractéristiques sociales diverses, poussés à acheter en occasion par des raisons économiques ou par d'autres raisons, notamment écologiques (p. 26).

L'ouvrage, clair et synthétique, appuyé sur une enquête propre par entretiens et observations, donne à voir les différents types d'acteurs qui y prennent part. Il propose d'abord une étude des libraires « traditionnels » d'occasion, puis une analyse

contemporaines, 2014 ; Laurent Jeanpierre et Olivier Roueff, *La Culture et ses intermédiaires*, Paris, Éditions des archives contemporaines, 2014 ; Cécile Rabot, *La Construction de la visibilité littéraire en bibliothèque*, Villeurbanne : Presses de l'Enssib, 2015 ; Cécile Barth-Rabot, *La Lecture : Valeur et déterminants d'une pratique*, Paris, Armand Colin, 2023.

⁴ Vincent Chabault, *La FNAC, entre commerce et culture : parcours d'entreprise, parcours d'employés*, Presses universitaires de France « Le Monde », 2010.

⁵ Vincent Chabault, *Librairies en ligne : sociologie d'une consommation culturelle*, Paris, Presses de Sciences po, 2013.

⁶ Vincent Chabault, *Éloge du magasin : contre l'amazonisation*, Gallimard, 2020.

⁷ Voir Marine Le Bail, *L'amour des livres la plume à la main : écrivains bibliophiles du XIXe siècle*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2021 ; Nicolas Malais, *Bibliophilie & création littéraire : 1830-1920*, Paris, Éditions & librairie ancienne cabinet Chaptal, 2016.

⁸ Passant aussi par des circuits informels, ils sont difficiles à quantifier. Vincent Chabault cite une étude de Xerfi qui évalue à 7 milliards d'euros le montant des transactions en occasion effectuées en 2018 (contre 5,8 milliards en 2015) et estime que, pour le livre, l'occasion représente 12% des ventes en valeur : Xerfi, « Les marchés de l'occasion à l'horizon 2022. Des enseignes physiques aux marketplaces : panorama des acteurs, de leurs initiatives et perspectives de croissance des marchés », mars 2019.

des « nouveaux vendeurs », professionnels ou non mais en tout cas non-libraires, avant de se focaliser (sur deux points de gestion relatifs au fonctionnement du marché de l'occasion, à savoir la constitution de l'assortiment et la formation des prix.

Libraire d'occasion, un métier en déclin ?

Parmi les différents types de libraires d'occasion (spécialistes, bouquinistes, généralistes), il y a d'abord ceux qui se positionnent comme « l'élite » des vendeurs d'occasion, et qui exercent dans des librairies d'occasion indépendantes⁹ et spécialisées. Cette « élite » revendique la qualité et/ou la rareté des ouvrages proposés comme un moyen de s'adresser à un public de connaisseurs ou de passionnés. Les uns sont des vendeurs de livres anciens possédant, à titre secondaire, un fonds d'occasion (qu'ils nomment la « bouquinerie » ou le « courant ») ; d'autres sont des libraires d'occasion haut-de-gamme installés aux puces et sur les marchés spécialisés ; d'autres encore sont des libraires spécialisés en occasion en littératures de genre ou sciences humaines. Très majoritairement masculine, attachée à l'indépendance et à la relation avec une clientèle d'habitues sans dénier la dimension commerciale de son activité, cette catégorie de libraires d'occasion n'hésite pas à vendre aussi sur les plateformes numériques pour compenser le déclin observé dans la vente dans des espaces physiques.

Les bouquinistes des quais de Seine, également très largement masculins, partagent leur temps entre achat (salle des ventes, bibliothèques privées après décès, lots vendus par des particuliers, services de presse), vente et, le soir, une activité de lecture vue comme nécessaire à la connaissance de leurs fonds. Économiquement précaires (salaire du conjoint, travail à côté ou pension de retraite sont souvent indispensables pour compenser la faiblesse des revenus tirés de l'activité), ils se décrivent comme individualistes plus que solidaires entre eux, mais sont tout de même mobilisés collectivement à travers leur association. En réaction à la concurrence des plateformes numériques, l'intégration d'objets touristiques permet une diversification de l'offre, perçue parfois comme une « dérive touristique » (p. 60) menaçant le métier.

⁹ La notion d'indépendance est ici définie en creux comme la non-appartenance à un groupe. Elle peut correspondre à différents statuts juridiques. Le terme est aussi utilisé dans le monde de la librairie et de l'édition de manière symbolique. Voir à ce sujet : Sophie Noël, « Le petit commerce de l'indépendance : construction matérielle et discursive de l'indépendance en librairie », *Sociétés contemporaines*, n° 111, 2018, p. 45-70.

D'autre part, les bouquinistes des quais font l'objet d'une patrimonialisation, qui se traduit par leur réglementation par la Ville de Paris, leur érection en symbole de la culture littéraire, voire leur transformation en élément de décor, mais également leur inscription au patrimoine mondial de l'UNESCO.

Les grandes enseignes d'occasion pour tous comme Gibert et Boulinier investissent la librairie générale grand public. Emblématique du quartier latin, Gibert s'engage depuis ses débuts sur le marché du livre universitaire, en vendant à la fois du neuf et de l'occasion. Aujourd'hui, l'occasion produit pour l'enseigne un tiers du chiffre d'affaires (en partie réalisé en ligne) et sert également de produit d'appel pour attirer en magasin et vendre aussi du neuf aux clients venus pour les ouvrages d'occasion. L'assortiment d'occasion repose ici sur le rachat à des particuliers, conjugué à une forte sélectivité. Sa constitution implique ainsi, de même que la fixation des prix d'achat et de revente, des compétences spécifiques de gestion. Il s'agit en effet de maintenir une offre d'occasion sans s'encombrer de livres qui ne se vendent pas – et que contrairement aux livres neufs, on ne pourra pas retourner. Il faut aussi fixer le prix d'achat et le prix de revente en tenant compte des ventes et des stocks de manière à assurer la marge du libraire – ce qu'un libraire n'a pas à faire pour les livres neufs, dont le prix de vente est fixé par l'éditeur et uniformisé, conformément à la loi Lang¹⁰.

Autre entreprise familiale leader du marché du livre d'occasion, Boulinier mise sur des prix extrêmement bas de rachat (ici tous les ouvrages sont repris, mais payés entre 0 à 10 centimes) et de revente (20 centimes à 5 euros), exception faite des livres de la collection « Bibliothèque de la Pléiade » (achetés 5 euros, revendus entre 25 et 35 euros), ce qui assure des marges très importantes. La spécificité est aussi « un lien fort entre les lecteurs et l'enseigne » grâce à son service de rachat et de débarras et à « l'offre d'une occupation culturelle quasi ludique » (p. 75) dans laquelle les clients trouvent plaisir à chiner. Très artisanal, le travail de libraire dans ces boutiques fait largement appel à un sens pratique appuyé sur un capital culturel spécifique, qu'il s'agisse d'évaluer ou de catégoriser les livres pour fixer les prix d'achat ou de les localiser dans l'assortiment.

¹⁰ Voir Yves Surel, *L'État et le livre : les politiques publiques du livre en France 1957-1993*, Paris Montréal, l'Harmattan (Logiques politiques), 1997 ; Patricia Sorel, *Les libraires, les éditeurs et la loi Lang : un combat pour le livre (1974-2008)*, Paris/Villeurbanne, École nationale des chartes/Enssib, 2021.

Une plateforme qui change la donne

L'ouvrage analyse ensuite la transformation du marché du livre d'occasion par des plateformes numériques non spécialisées. Ces plateformes sont aussi investies par certains des acteurs étudiés dans la première partie, mais ont surtout permis l'arrivée de nouveaux entrants, non professionnels, et l'émergence de nouvelles pratiques. En dehors de sites mis en place par des libraires, émergent en effet des plateformes en ligne de type « places de marché » (*marketplaces*), comme Amazon, PriceMinister-Rakuten ou Fnac.com, qui mettent en relation vendeurs et acheteurs, en s'appuyant sur différents dispositifs (outils de gestion, outils de recherche, algorithmes de prescription, etc.). Elles constituent à ce titre un « nouvel intermédiaire de vente de biens culturels » (p. 85), qui tend « à allonger la durée de vie des produits culturels » en assurant aux créateurs « une fenêtre d'exposition beaucoup plus longue » (*ibid.*), mais qui impose ses contraintes et tire profit des publicités qu'elles diffusent, des commissions qu'elles prélèvent et des données qu'elles revendent. Les échanges sont aussi structurés par des outils d'évaluation (évaluation quantitative sous forme d'étoiles et qualitative sous forme de commentaires) qui concernent à la fois les biens, les vendeurs et les acheteurs. Quatre types de vendeurs d'occasion proposent leur offre sur ces plateformes : des libraires indépendants (qui y réalisent jusqu'à 50% de leur chiffre d'affaires), de gros opérateurs numériques (comme Chapitre.com ou Momox), des entreprises de l'économie sociale et solidaire (comme Recyclivre ou Label Emmaüs) et des particuliers.

Les particuliers vendant des livres sur LeBonCoin développent quelques savoirs pratiques sur les livres (comme objets et comme contenus) et leur référencement, ainsi que des stratégies de vente impliquant une étude du marché (on vérifie les disponibilités et les prix), mais aussi un travail de sélection (on ne vend pas tout ce qu'on a, ou en tout cas pas n'importe quand et n'importe où). Il s'agit pour les uns de se débarrasser des livres qui les encombrant et de gagner quelques euros, pour d'autres, employés ou retraités par exemple, de se constituer un complément de revenu en vendant de manière régulière des livres issus du « glanage urbain » (p. 103). La pratique de glanage/revente physique de livres « de qualité médiocre et sans valeur » (p. 110) peut aussi constituer une activité de survie « précaire, incertaine et très peu lucrative » (p. 114) pour des individus en grande précarité. L'auteur reconnaît la difficulté d'accès à ce terrain spécifique et réunit ici le cas d'individus qui récupèrent des rebuts pour les vendre sur des marchés et de ceux qui achètent des ouvrages scolaires d'occasion à très bas prix pour les envoyer dans d'autres pays, à l'offre

éditoriale moins abondante (Maghreb ou Afrique subsaharienne). Les échanges entre particuliers passent aussi par des bourses, à l'instar de celle, organisée par une association étudiante, où s'échangent des manuels de première année d'études médicales, prescrits et parfois écrits par les enseignants. Pour les acheteurs, la bourse procurerait à bas coût des manuels indispensables à une « transition identitaire » mais est aussi analysée comme le signe d'un « processus d'identification à un nouveau groupe de référence » (p. 122).

Les acteurs de l'économie sociale, solidaire et environnementale récupèrent (auprès de particuliers, d'associations caritatives ou de bibliothèques) et revendent, et ce faisant, « déplace[nt] le don vers le marché » tout « en suivant d'autres buts que le profit » (p. 123), comme la réinsertion et l'aide aux personnes en difficultés (c'est le cas d'Emmaüs ou d'Ammaréal) ou le réemploi (c'est le cas de Recyclivre ou des ressourceries). Vincent Chabault montre l'ambiguïté d'entreprises qui se présentent comme alternatives mais n'échappent pas à « l'extension de la sphère d'influence du capitalisme » (p. 137), voire jouent d'un marketing solidaire et environnemental pour se déployer sur le marché, en concurrençant les détaillants traditionnels. Le marché du livre d'occasion est de plus en plus occupé par des vendeurs non-libraires, particuliers, bénévoles, salariés en réinsertion ou employés d'entrepôt. Quant à la transaction, elle se fait à distance et via des outils numériques : « le lien avec le lecteur est distant derrière l'interface informatique » (p. 138).

De nouvelles règles du jeu et pratiques de gestion

L'ouvrage montre enfin comment les « règles du jeu » du marché de l'occasion ont été modifiées par l'émergence de ces nouveaux acteurs et nouveaux dispositifs, qu'il s'agisse de la constitution de l'assortiment (ici réalisé de plus en plus à partir de dons) ou de la formation des prix. Ces deux aspects du travail de gestion nécessitent d'estimer la valeur du produit et pour cela de mesurer l'offre existante et d'évaluer la demande, puis de s'y ajuster. Des outils informatiques accompagnent ou, chez les non-libraires, suppléent une connaissance professionnelle de l'offre et de la demande. Les coûts d'achat sont réduits par le recours à la collecte (dons et glanage) et au rachat de lots (bibliothèques privées après décès, mannettes vendues en salle des ventes, rachats à un confrère). Après évaluation de la demande hypothétique dont chaque livre peut faire l'objet, une sélection permet de faire la part de l'invendable, du rentable et des « pépites » (p. 144) et de constituer l'assortiment, en le complétant le cas échéant par

des achats à l'unité. Les prix de revente sont fixés de manière à permettre l'écoulement plus ou moins rapide de la marchandise tout en garantissant le meilleur profit. Conditionné par la possession d'entrepôts, l'entretien d'un stock important (avec un seul exemplaire par ouvrage) permet de « faire de la référence » (p. 156), et partant, de répondre à des demandes plus rares et de faire vivre des ouvrages de fonds dans une logique de « longue traîne »¹¹.

Pour les livres neufs, le prix est défini par l'éditeur à l'aide d'un compte d'exploitation prévisionnelle qui met en regard les coûts estimés, les ventes attendues et le prix considéré comme acceptable pour les acheteurs. Pour les livres d'occasion, les prix sont, au contraire, fixés par les détaillants, qui cherchent à assurer l'écoulement de la marchandise en même temps que leur marge : ils sont calculés par multiplication du prix d'achat, ou en fonction du prix du neuf, de l'état de l'ouvrage et du marché. En élargissant le marché, le développement des plateformes numériques conduit de plus en plus à fixer les prix en fonction d'une « cote internet » qui dépend de la rareté plus que de la qualité, et à les baisser dans une optique concurrentielle (les marges diminuant d'autant plus que les coûts d'expédition sont élevés et que les plateformes opèrent des prélèvements). Les libraires d'occasion vendant physiquement se sentent par conséquent menacés : les nouveaux outils semblent rendre leur savoir-faire caduc, la concurrence des plateformes et des nouveaux entrants nuit à l'écoulement de leur marchandise et le niveau de la cote internet ne leur assure pas une marge suffisante.

Stratégies rationnelles et identité professionnelle

L'ouvrage montre donc comment la plateformes affecte la filière du livre, moins en la dématérialisant (comme c'est le cas du côté de la musique enregistrée) qu'en favorisant la circulation du livre imprimé, tout en modifiant les règles du jeu. Il contribue à une analyse sociologique de l'identité professionnelle des libraires en mettant l'accent sur leur rationalité économique. La focale sur la gestion occulte ici largement les autres aspects du métier de libraire : il est peu question de la relation aux clients, du conseil mais aussi du classement ou de la valorisation de l'assortiment, et autres moyens de médiation entre l'offre et la demande. Il est possible que dans le sous-secteur considéré, celui du livre d'occasion, ces moyens de médiation, essentiels

¹¹ Chris Anderson, *La Longue Traîne : quand vendre moins, c'est vendre plus*, Paris, Flammarion (Champs), 2012.

dans la librairie de neuf (comme les rencontres d'auteurs, les notules « coups de cœur », les prix littéraires de lecteurs ou la vente hors-les-murs), soient complètement secondaires au profit de la seule existence de l'offre proposée à un prix donné. Quant aux caractéristiques sociales et éléments de trajectoires des libraires, qui sont ici esquissés, leur étude systématique permettrait peut-être de mieux situer les libraires d'occasion par rapport aux libraires de neuf, mais aussi par rapport aux autres acteurs du commerce ou de la chaîne du livre (comme les éditeurs ou les bibliothécaires) et d'élargir la réflexion sur la production de la valeur au-delà de la seule dimension économique. De la même façon, la comparaison avec les profils des vendeurs de livres qui ne sont pas considérés ici comme des libraires serait sans doute également éclairante.

Tandis que les libraires d'occasion ont à évoluer pour faire face à la concurrence des nouveaux entrants, on comprend en creux que les libraires de neuf soient amenés à se redéfinir à la fois par rapport aux autres espaces (notamment numériques) de vente de livres neufs, mais aussi par rapport à ces espaces (parfois les mêmes) qui proposent des livres d'occasion : les prix qu'ils proposent étant plus élevés (et fixes), c'est par la qualité du service (sélection qualitative, attention aux nouveautés, qualité du conseil, organisation d'événements, transformation du lieu de vente en lieu de vie) qu'ils sont plus que jamais amenés à se définir. Dans les derniers mots de son ouvrage, Vincent Chabault émet toutefois l'hypothèse d'une concurrence accrue de l'occasion, qui pourrait, dans les années à venir, renforcer « le parasitage du marché du livre neuf » (p. 174) dans la mesure où l'existence d'une abondante offre marchande disponible à bas prix viendrait possiblement mettre à mal le « consentement à payer le prix du neuf ».

Le livre ouvre ainsi la voie à de nouvelles enquêtes sur la perception et l'usage du livre d'occasion, au-delà du point de vue économique : le marché de l'occasion démocratise-t-il la lecture ? Le livre d'occasion est-il considéré comme un strict équivalent du neuf ou donne-t-il lieu à des usages spécifiques, comme des achats plus risqués ou moins légitimes ou des manipulations moins précautionneuses ? Que devient la valeur symbolique de ce bien culturel particulier quand il circule, s'use et, souvent, se dévalue économiquement ? Est-elle, du reste, perçue de manière différenciée selon les personnes et certaines de leurs caractéristiques sociales ou encore selon les types de livres ? Autant de questions qui pourraient donner lieu à de nombreuses autres études.

L'intérêt majeur de cet ouvrage est donc d'avoir rassemblé, sous une forme structurée et extrêmement accessible, de nombreuses informations factuelles et peu connues sur la manière dont fonctionne, du point de vue des vendeurs, le marché du livre d'occasion – marché à la fois en pleine expansion et qui connaît des mutations importantes qu'on saisit parfaitement à la lecture. Ce travail de défrichage qui, de surcroît, envisage l'ensemble des facettes de ce marché assez disparate est une base nécessaire ouvrant la voie à d'autres travaux qui permettront de creuser tel ou tel aspect, notamment celle des identités professionnelles, ou d'en envisager d'autres, comme la question des usages.

Publié dans lavedesidees.fr, le 1^{er} septembre 2023.