



# Des compétences marchandes face à la plateformesation d'un marché culturel

## La constitution de l'assortiment chez les revendeurs de livres d'occasion

**Vincent Chabault**

DANS **RÉSEAUX 2022/2-3 N° 232-233**, PAGES 261 À 288

ÉDITIONS **LA DÉCOUVERTE**

ISSN 0751-7971

ISBN 9782348073809

DOI 10.3917/res.232.0261

Date de mise en ligne : 02/06/2022

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-reseaux-2022-2-page-261?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...  
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



**Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.**

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](https://cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

# DES COMPÉTENCES MARCHANDES FACE À LA PLATEFORMISATION D'UN MARCHÉ CULTUREL

La constitution de l'assortiment  
chez les revendeurs de livres d'occasion

Vincent CHABAULT

« *P*artir aux champignons », « rentrer de la came », « avoir du frais », « dans le métier, le nerf de la guerre, c'est d'acheter des livres ». Les libraires interrogés dans le cadre d'une enquête sur le marché du livre d'occasion ont été particulièrement prolixes pour décrire et commenter la construction de leur assortiment. Il semble manifeste que leur intérêt professionnel se porte davantage sur la quête de sources d'approvisionnement et les rachats effectués que sur le contact avec les lecteurs lors des transactions finales. La longueur de leurs propos, la précision avec laquelle ils décrivaient leur mode opératoire et le récit d'anecdotes mémorables traduisent à la fois cet intérêt professionnel et le caractère essentiel de cette étape du commerce de seconde main à partir de laquelle la construction du profit est envisageable.

Inspiré par les enseignements de la sociologie des marchés attentifs au travail des intermédiaires, à leurs ressources comme à leurs raisonnements (Garcia, 1986 ; Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000 ; Chantelat et Vignal, 2002), cet article souhaite examiner les modalités de construction de l'assortiment chez différents détaillants du livre de seconde main et les éventuelles évolutions de ce travail marchand exposé à la transformation numérique. D'où proviennent les livres d'occasion ? Existe-t-il des règles pour constituer un stock ? Diffèrent-elles selon le type de détaillant ? Par quelles étapes un approvisionnement devient-il un assortiment, c'est-à-dire un ensemble de références commercialisables ? De quelle façon les pratiques et les compétences marchandes évoluent-elles face aux mutations des réseaux de commercialisation ? Telles sont les questions qui guideront cet article qui repose sur les résultats d'une enquête de longue durée menée sur la plateformesation de ce marché<sup>1</sup>.

Après avoir présenté quelques éléments de cadrage relatifs à ce marché, lequel connaît une profonde réorganisation depuis la fin des années 1990, nous identifierons les trois modalités d'approvisionnement des détaillants : l'achat de lots, l'achat d'unités, la collecte hors du marché. Cette analyse visera à mettre en évidence les compétences indispensables à une re-commercialisation

---

1. Voir l'encadré méthodologique.

lucrative des ouvrages en soulignant les mutations en cours liées à la transition numérique du marché et à l'arrivée de nouveaux détaillants dont les pratiques innovantes bousculent les règles dominantes.

L'activité de constitution de l'assortiment constitue un point d'observation particulièrement pertinent pour saisir la transition numérique de ce marché culturel, mais aussi d'autres mutations extérieures à cette révolution technologique. Ce travail marchand subit un processus de rationalisation de deux ordres. D'une part, des acteurs émergents revendent sur les plateformes des dons reçus par des particuliers et non un stock acquis préalablement. D'autre part, la constitution d'un assortiment chez certains opérateurs est déléguée à des programmes informatiques déterminant la valeur marchande potentielle d'une référence et donc la pertinence de la stocker au regard des concurrents et du rythme de leurs transactions pour cette même référence. Ce nouveau modèle – un approvisionnement non marchand et un tri numérisé –, devient progressivement la norme et conduit à l'obsolescence de la légitimité professionnelle et, plus largement, du modèle économique des détaillants traditionnels.

Loin des discours de nature panégyrique ou pamphlétaire tenus sur la révolution numérique, peu armés empiriquement, cet article vise ainsi à documenter les transformations d'un marché culturel exposé à un processus de plateformes et d'analyser aussi bien les étapes touchées par cette révolution que le maintien de pratiques non numériques.

### **L'enquête**

Cet article repose sur une enquête de longue durée de type qualitatif menée entre 2015 et 2019 autant sur les zones structurées de ce marché que sur les espaces plus informels. Différents types de détaillants ont été interrogés : des libraires (indépendants du marché Georges Brassens à Paris, bouquinistes, vendeurs et cadres de Gibert Jeune, Gibert Joseph et Boulinier, indépendants commercialisant le livre de collection comme le livre d'occasion), des employés et des bénévoles d'associations caritatives (Emmaüs) et à but environnemental (Ressourcerie), le fondateur d'une entreprise de l'économie sociale, solidaire et environnementale (Recyclivre), des membres d'une association étudiante organisant des bourses aux livres, des cadres de plateformes numériques et des particuliers.

Trente-six entretiens enregistrés ont été menés avec des revendeurs auxquels s'ajoutent une cinquantaine de discussions informelles non enregistrées. L'enquête s'est déroulée principalement à Paris et à Lyon. Un libraire du

Calvados, spécialisé à la fois dans le livre de collection et du livre d'occasion, a constitué un informateur privilégié. De longues discussions ont été menées avec lui durant quatre ans. Elles se poursuivent aujourd'hui lors des visites que je lui rends régulièrement.

Des observations répétées ont par ailleurs été réalisées dans plusieurs endroits stratégiques : le service d'achat de l'occasion chez Gibert Jeune à Paris, la salle des ventes de Drouot-Nord située dans le quartier populaire de la Goutte d'Or, le marché du livre proche du parc G. Brassens. À ces observations s'ajoute enfin la fréquentation de dizaines de librairies d'occasion en France et à l'étranger en tant que client ou simple flâneur, ce qui donne l'occasion de mener des observations « diffuses » conduisant à recueillir des données concernant la description de lieux et de comportements saisis de manière globale et « sous les modalités de l'usuel, du typique ou encore de la règle » (Chapoulie, 2000, p. 6-7).

## UN ESPACE MARCHAND PLATEFORMISÉ

Après avoir exposé quelques éléments de cadrage sur le marché du livre d'occasion, cette première partie présente les acteurs de sa plateformes, entendue ici comme le transfert des transactions sur les sites marchands (50 % des échanges) et l'essor de *pure players* qu'ils soient des marketplaces<sup>2</sup> ou des détaillants (Momox, Better World Books, Recyclivre). Il s'agit enfin de montrer comment chaque type de détaillant est affecté par ce processus, lequel désigne aussi l'usage des technologies informatiques dans le travail marchand.

### Bien échangé et propriétés du marché

Le marché du livre d'occasion renvoie au rachat et à la revente d'ouvrages après une première acquisition par un lecteur. Les ouvrages alimentant ce marché ne doivent pas être confondus avec ceux des solderies provenant de

---

2. Une marketplace est une plateforme qui met en relation offreurs et demandeurs sans posséder de marchandises. Ce service d'intermédiation, financé par une commission sur les transactions réalisées et/ou des liens publicitaires et/ou l'exploitation commerciale des données d'usage, est réglementé par un champ juridique. Il met à disposition un service de paiement ainsi que des contenus (évaluations, notes, nombre d'étoiles) favorisant l'engagement marchand de l'internaute. Rakuten-Price Minister, Abebooks, Le Bon Coin, Livre-rare-book.com sont incontournables sur le marché du livre d'occasion. Des enseignes comme Amazon ou la FNAC ont également mis en place une marketplace pour accueillir des vendeurs tiers. Pour une définition des plateformes, voir Cardon (2019, p. 304-305).

lots de volumes invendus. Ce marché se distingue également du monde de la bibliophilie composé de collectionneurs de livres anciens et modernes<sup>3</sup>.

Un livre d'occasion se définit communément comme un ouvrage paru aux XX<sup>e</sup> et XXI<sup>e</sup> siècles. Il est recherché avant tout pour le texte qu'il contient et il ne fait pas l'objet d'une convoitise exceptionnelle. Sa valeur marchande est dégressive tandis que, pour le cas d'un livre de collection, sa rareté, son ancienneté et sa matérialité fondent une valeur marchande progressive (Crave, 2008, p. 296 et 654).

Contrairement aux libraires de nouveautés, qui peuvent renvoyer aux distributeurs des volumes invendus dans le cadre de l'office, les professionnels de l'occasion réalisent des achats en compte ferme. Tenus à l'écart de la loi sur le prix unique (loi Lang, 1981), qui s'applique uniquement au livre neuf, ils doivent fixer le prix de revente des ouvrages.

Depuis leurs premières mesures en 2012 réalisées en scrutant les achats culturels de 3000 et 15 000 individus, les consommations de livres d'occasion progressent. En 2018, plus d'un acheteur de livres neufs sur quatre acquiert aussi des volumes d'occasion (Service du livre et de la lecture, ministère de la Culture et de la Communication, 2017<sup>4</sup>).

**Tableau 1. Part des acheteurs de livres neufs ayant acheté des livres d'occasion dans l'année**

En % des acheteurs de livres de 15 ans et plus	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Baromètre Kantar Sofres (n = 3000)							
Part d'acheteurs de livres d'occasion parmi les acheteurs de livres imprimés neufs (hors scolaire)	18.0	19.0	19.0	21.5	21.5	22.5	23.0
Panel consommateurs Gfk (n = 15 000)							
Part d'acheteurs de livres d'occasion parmi les acheteurs de livres imprimés neufs (yc scolaire)			24.0	25.0	25.5	27.0	28.0

Source : Kantar Sofres et Gfk pour le ministère de la Culture et de la Communication. Licence : CC-BY-SA 3.0 FR.

Note de lecture : En 2012, 18 % des acheteurs de livres neufs ont également fait l'acquisition d'un ou de plusieurs livres d'occasion.

3. Un livre dit « ancien » a été imprimé entre 1501 et 1801, un livre moderne au XIX<sup>e</sup> siècle.

4. L'auteur remercie H. Renard du ministère de la Culture (Service du livre et de la lecture/DGMIC) de lui avoir communiqué les données actualisées, mais non publiées.

Parmi la totalité des exemplaires achetés par les panélistes, la part des livres d'occasion progresse également de 3 points en quatre ans selon la base Kantar et de 4.5 points pour la base Gfk qui intègre les volumes scolaires. Près de deux livres achetés sur dix sont issus sur marché de seconde main.

**Tableau 2. Part des livres d'occasion dans les achats de livres en volume**

En % du total des exemplaires achetés	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Baromètre Kantar Sofres (n = 3000)							
Livres d'occasion (hors scolaire)	13.0	13.5	14.0	14.5	15.5	15.5	16.0
Panel consommateurs Gfk (n = 15 000)							
Livres d'occasion (y compris scolaire)			11.5	13.5	13.5	15.0	16.0

Source : Kantar Sofres et Gfk pour le ministère de la Culture et de la Communication. Licence : CC-BY-SA 3.0 FR

Note de lecture : En 2012, la part de l'occasion dans le volume total des achats de livres des ménages atteint 13 % (hors scolaire).

Les instituts sollicités par le ministère de la Culture fixent le prix moyen du livre d'occasion acheté par les personnes interrogées à une somme allant de 4.20 à 4.50 euros, soit autour de 60 % de moins que le prix moyen des livres neufs. En 2016, les exemplaires achetés d'occasion appartiennent dans 54 % des cas au secteur de la littérature et sont au format poche pour 40 % des ouvrages.

Selon le panel GfK, la moitié des volumes d'occasion sont acquis sur internet (sites de librairies, marketplaces, *pure players*). Le deuxième circuit identifié est celui constitué par les brocantes, les vide-greniers, les marchés, les bouquinistes et les boutiques solidaires (autour de 35 %). La librairie « physique » voit quant à elle son poids sur le marché plafonner à 10 % (Service du livre et de la lecture, ministère de la Culture et de la Communication, 2017, p. 7).

Ce marché tire profit de plusieurs phénomènes économiques et sociaux. La crise économique de 2008 a orienté les dépenses des Français vers le marché de seconde main<sup>5</sup>. Dans ce contexte, les plateformes de l'économie collaborative, telles que le Bon Coin, ont constitué, en modernisant la pratique

5. Des voitures aux livres en passant par le mobilier et le prêt-à-porter, les ventes auraient représenté 7 milliards d'euros en 2018 contre 5.8 milliards en 2015. En 2019, 60 % des Français déclaraient avoir réalisé des achats d'occasion contre 47 % en 2009 (Xerfi, 2019, p. 15).

ancienne de la petite annonce, une opportunité réelle pour des individus au budget contraint. Ils y trouvent un espace accessible pour revendre leurs biens comme pour y réaliser de nouvelles acquisitions à moindre coût (Bigot *et al.*, 2015 ; Peugeot *et al.*, 2015, p. 22-23). Le marché de l'occasion bénéficie enfin des nouvelles valeurs écologiques de la consommation qui font la promotion du réemploi des biens durables.

Dernier élément de cadrage, le marché du livre d'occasion n'est qu'un substitut imparfait à celui des livres neufs. Seuls 16 % de l'assortiment cannibaliserait celui de livres neufs selon l'unique enquête économétrique disponible (Ghose *et al.*, 2006). Ce marché doit être plutôt envisagé comme un espace commercial complémentaire permettant l'accès, d'une part, à des titres épuisés, et, d'autre part, à des ouvrages qui n'auraient peut-être pas été acquis à leur prix d'origine. En d'autres termes, ce marché de seconde main constitue un espace marchand structurant l'extension des consommations culturelles. Sa croissance pose toutefois un certain nombre de questions quant à la non-rémunération des titulaires de droits et des auteurs<sup>6</sup>.

### **Une variété de détaillants face à l'essor des plateformes et des applications de rachat**

L'exploration de ce marché nous a conduits à dresser une typologie des acteurs de l'offre (Chabault, 2019, p. 363-367). Cet outil a été utile pour regrouper des détaillants de même type dans des catégories, identifier leurs propriétés et souligner les évolutions apparues avec le développement du commerce en ligne. La typologie témoigne ainsi de la reconstruction du marché par sa transformation numérique avec l'essor d'opérateurs internationaux, mais aussi par la présence des libraires indépendants sur des places de marché (*marketplace*).

Sans pouvoir ici entrer dans les détails de leur fonctionnement, nous avons distingué six catégories de revendeurs : l'élite des librairies d'occasion, les détaillants « grand public », les opérateurs numériques internationaux, les marketplaces, les marchands du don, les marchands de la récup<sup>7</sup>.

6. Sur le plan juridique, « ce marché est organisé sur une base claire, celle de l'épuisement des droits. Dès lors que la première vente d'un exemplaire d'une œuvre est autorisée par le titulaire de droits, ce dernier ne peut plus ensuite s'opposer aux ventes successives de ce même exemplaire » (Farchy et Jutant, 2015a, p. 27 ; 2015b). Voir également Pierrat (2019).

7. Récupération.

L'élite des librairies d'occasion pour un lectorat initié regroupe les professionnels pour bibliophiles possédant, au côté de volumes de collection, une offre d'occasion ainsi que des indépendants dont l'assortiment de livres « courants » est clairement sélectionné pour un lectorat porteur de ressources culturelles légitimes. Une grande partie de ces détaillants assure aujourd'hui une présence de leur assortiment en ligne, en particulier sur des *marketplaces* d'initiés (livre-rare-book.com, Abebooks). La librairie de l'Avenue, située aux Puces de Saint-Ouen et connue pour être la plus grande librairie d'occasion de France, y réalise aujourd'hui la moitié de ses recettes.

Les détaillants « grand public » s'adressent à un lectorat plus vaste. Les prix sont relativement bas et tous les secteurs éditoriaux y sont représentés. Les enseignes Gibert, Boulinier, Book-Off sont connues de tous. La principale source d'approvisionnement est le rachat à des particuliers comme le pratiquent Gibert ou Boulinier : des volumes usagés, mais aussi des services de presse revendus par des journalistes<sup>8</sup>. Gibert Jeune ouvre son site marchand en 2005, mais attend une dizaine d'années pour référencer son offre sur les *marketplaces* les plus fréquentées. Cet attentisme explique en partie le déclin actuel de cette enseigne séculaire (Cojean, 2021).

L'essor d'opérateurs internationaux depuis la fin des années 1990 a ancré progressivement le marché du livre sur des espaces à la fois nationaux et internationaux. L'approvisionnement de ces multinationales vient des particuliers qui sont encouragés à revendre leurs ouvrages. Amazon France a par exemple mené une campagne de rachat par son site en 2015 et rémunérait les vendeurs sous forme de bons d'achat à utiliser sur le site.

La transformation numérique s'incarne également dans la création d'applications pour la revente de livres par les particuliers. Le français Gibert en 2016 et l'opérateur allemand Momox ont développé ce type de service : l'internaute scanne le code-barres du livre et l'opérateur fixe directement le prix de rachat. Momox, créé en 2006, revendique un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros et constitue l'un des plus importants revendeurs de livres sur les *marketplaces*.

---

8. Cette revente, souvent critiquée par les détaillants – les libraires trouvent les journalistes « gourmands » en termes de prix –, constitue toutefois « un moyen d'assurer la fraîcheur de l'assortiment » et de capter une clientèle de flâneurs par le bais d'ouvrages récemment parus.

Les opérateurs du commerce en ligne comme Amazon ont développé leur place de marché afin de concurrencer d'autres plateformes de ce type telles que Price Minister-Rakuten ou Le Bon Coin. Quatre familles de revendeurs les ont investies pour y référencer leur offre, la revendre et bénéficier d'une audience large : des libraires indépendants, des opérateurs numériques (Chapitre.com revend ses ouvrages sur Amazon ou Rakuten), des particuliers, des marchands du don incarnés par des entreprises de l'économie sociale, solidaire et environnementale (Recyclivre, Better World Books) ou des associations caritatives œuvrant contre l'exclusion sociale (Emmaüs et son réseau Pages Solidaires).

Investir les marketplaces pour les libraires indépendants comme pour les marchands du don leur assure une visibilité inédite. Certains y réalisent l'intégralité ou une part significative de leur activité. L'inscription sur une place de marché implique dans le même temps une forme de dépendance et une série d'obligations. Le prélèvement d'une marge de 15 % sur chaque transaction, complété, dans certains cas, par un abonnement mensuel de 39 euros, s'ajoute à la collecte des données bibliographiques et des données des clients de ces vendeurs tiers. La vente sur internet réduit enfin la marge en raison du montant des tarifs postaux en vigueur. En dépit de la contribution des clients reversée aux libraires (entre 2.99 et 4.90 euros selon les plateformes et le format du livre), les nouveaux tarifs de la Poste les contraignent à devoir contribuer au paiement des frais de port, en particulier pour les ouvrages de plus de trois centimètres d'épaisseur<sup>9</sup>.

Avec les vendeurs particuliers revendant leur propre bibliothèque ou bien le produit de leur glanage (urbain ou familial), le développement des plateformes et l'importance qu'elles ont prise dans le commerce de détail face aux commerçants et aux distributeurs (Moati, 2020), a encouragé l'essor de détaillants de livres d'un nouveau genre que l'on regroupe dans la catégorie des marchands du don.

Cette cinquième catégorie d'acteurs investit le marché par les plateformes numériques tout en revendiquant un engagement solidaire et environnemental. Recyclivre est une entreprise de l'économie sociale, solidaire et environnementale fondée en 2008 par un ancien *trader*. Elle a mis en place un service

---

9. Depuis 2016, le tarif « Colissimo », plus coûteux que le tarif « lettre », est appliqué quand l'épaisseur du volume est supérieure à 3 cm.

gratuit de collecte d'ouvrages usagés auprès des particuliers et des associations caritatives, les trie et les revend sur Amazon, Rakuten-Price Minister et sur son propre site dans une proportion moindre. Revendiquant un chiffre d'affaires de 4.2 millions d'euros et doté d'un entrepôt regroupant plus de 500 000 titres collectés, Recyclivre s'engage à reverser 10 % de ses gains à des associations caritatives et environnementales. Deux millions d'euros ont été reversés depuis 2008.

À l'image de Recyclivre, les boutiques d'associations caritatives comme Emmaüs voient leur assortiment alimenté par les dons des particuliers ou les désherbages des bibliothèques. Une partie de l'offre de ces magasins de charité est progressivement re-commercialisée sur les marketplaces. Le réseau des communautés Emmaüs vend ces ouvrages en ligne : près de 1.3 million d'ouvrages étaient référencés au mois de janvier 2021 sur la plateforme label-emmaus.co.

La dernière catégorie de revendeurs regroupe ceux que nous avons nommés « les marchands de la récup' », constitués d'amateurs. Cette catégorie rassemble des particuliers revendant leurs propres ouvrages ou ceux issus de leur activité de glanage urbain et familial. Les investissements dans ce commerce sont variables : certains revendent sur le Bon Coin<sup>10</sup> leurs propres livres pour de futurs achats culturels, d'autres recommercialisent sur le même site des volumes glanés dans leur quartier en développant un « travail de plateforme », réalisé avec enthousiasme sur un temps dédié au loisir<sup>11</sup>. Cette activité peut leur procurer jusqu'à 300 euros de revenus complémentaires comme c'est le cas de Jean-Jacques Durand, retraité d'un opérateur public domicilié dans le 14<sup>e</sup> arrondissement de Paris (Chabault, 2022, chapitre 5).

Une autre figure de vendeur amateur, certes marginale, a été observée. Il s'agit d'individus en situation de grande pauvreté recommercialisant des ouvrages de qualité médiocre à la périphérie des puces de Saint-Ouen ou sur certaines artères de la capitale. L'assortiment provient de deux

10. Au mois d'avril 2020, 2.1 millions d'annonces regroupaient un ou plusieurs livres. Elles représentaient 8 % des annonces du site. 99.98 % d'entre elles avaient été postées par des utilisateurs déclarés comme non professionnels.

11. Il s'agit dans ce cas d'un travail réalisé en autonomie distincte d'une forme de précaire observée sur d'autres plateformes (Flichy, 2019, p. 175). Voir également Beauvisage *et al.* (2018).

principaux canaux : le rebut des associations caritatives et les poubelles parisiennes. Cette activité marchande, qui témoigne de la circulation perpétuelle du livre, s'assimile à celle des biffins, implique un savoir-faire, pour la collecte et le tri, ainsi qu'un savoir-être relationnel lors de la vente (Rullac et Bazin, 2014, p. 73). Elle reste toutefois étrangère au processus de plateformisation.

Ces six catégories de revendeurs de livres composent un espace marchand qui subit une reconfiguration liée à la transition numérique. Cette transition ne désigne pas uniquement le déplacement des transactions sur internet, l'arrivée de nouveaux acteurs et l'ajustement d'une partie des détaillants traditionnels. La plateformisation consiste aussi en la technicisation du marché (Kessous et Nau, 2020) : de nouveaux outils numériques y assurent un rôle majeur d'animation.

Les prochains développements vont se pencher sur cette dynamique technologique dans le cadre de la construction de l'assortiment à travers les étapes de tri et de référencement. L'usage des technologies numériques ainsi que l'origine non marchande de l'assortiment sont deux mutations supplémentaires qui viennent bousculer les règles de fonctionnement traditionnelles du marché.

## COLLECTER POUR REVENDRE : TROIS MODALITÉS D'APPROVISIONNEMENT

L'élément fondamental du métier est la recherche d'occasion de gains. Ce principe, qui rapproche nettement ces professionnels des brocanteurs davantage que des libraires de nouveautés, se construit à partir des possibilités d'accéder à une diversité des cadres d'échanges (achat et vente) (Sciardet, 2003, p. 162). En d'autres termes, il s'agit de tirer profit des opportunités offertes par les différences de règles d'évaluation et d'échange d'un même bien entre tel ou tel sous-espace de marché.

Pour la construction d'une occasion de gain, l'élément décisif est de réaliser son approvisionnement de manière rationnelle du point de vue du contenu, en fonction d'une hypothétique demande qui permettra d'écouler rapidement les volumes, et en fonction du prix de rachat aussi bas que possible. Cette activité repose sur des compétences marchandes que l'on examinera après avoir identifié trois modes d'approvisionnement.

## **L'achat par lots pour une revente à l'unité ou comment tirer profit des différences de règles d'échange**

L'une des façons de se placer dans une situation de gain est l'achat par lots. Ils interviennent dans différents cadres : le rachat de bibliothèques, la fréquentation des salles de ventes, le rachat auprès de confrères.

### ***Bibliothèques privées et mortuaires : trouver les « les meilleures affaires »***

Les « mortuaires » désignent, selon le langage des libraires et des bouquinistes, le rachat de bibliothèques privées après le décès de leur propriétaire. Elles constituent, selon les spécialistes, les meilleures affaires. Jacques Vannier, 83 ans, grand libraire des Puces de Saint-Ouen qui affirme « *racheter des livres pour les sauver et les vendre* », se rend régulièrement dans des appartements que les anciens propriétaires ou les membres de la famille doivent débarrasser. L'enjeu va être de racheter l'ensemble du lot et de réaliser ensuite un tri entre les invendables et les « pépites ». L'écart entre le prix du lot, fixé souvent en toute méconnaissance par les vendeurs d'un jour, et le prix de revente des ouvrages, fixé à l'unité par le professionnel, va générer une opportunité de gain.

« Imaginez que vous avez un appartement de 200 mètres carrés et que vous déménagez dans 80 mètres carrés. Les gens, ils vendent les meubles... Mais les livres, plus personne ne veut des livres ! Plus personne ! C'est ingrat parce qu'on voit des livres... les états d'âme de nos hommes politiques... tout ça. Mais, les appartements, c'est une assez bonne source, on trouve des bons livres. On fait ça simplement. Je fais une expertise. Elle vous agréé, je fais le chèque, je prends. Elle ne vous agréé pas, je repars, j'ai d'autres choses à faire ! 99 % des gens acceptent. Bon, il faut être raisonnable. Il ne faut pas arnaquer les gens. »

Visiter les appartements est une source de réjouissance pour Jacques. Depuis des décennies – il travaille dans le milieu du livre depuis 1959 après des études de droit avortées –, il en tire bien évidemment des ouvrages qu'il revendra, mais aussi une connaissance du rapport aux livres des propriétaires qu'il restitue au travers d'anecdotes savoureuses.

« C'est vrai que c'est un peu comme aller aux champignons [sourire]. Mais vous verriez les appartements, vous verriez dans quel état ils [les propriétaires et les brocanteurs] les laissent ! Ils [les propriétaires] ont vendu les meubles et le reste, ils s'en foutent ! Les propriétaires, les héritiers, ils s'en foutent des

livres ou alors ils prennent les plus mauvais [rire], ceux qu'ils ont lus, ou alors ils rêvent sur les Larousse ! [rire moqueur] Une fois, j'ai vu un bel appartement, magnifique, boulevard Malesherbes, ils avaient mis les livres par terre ! Et pourtant j'ai trouvé des bouquins extraordinaires ! Ils s'en foutent ! Je vais vous dire, les brocanteurs, quand ils vont voir les livres, vous savez ce qu'ils font ?

*Non ?*

[Mimant le feuilletage rapide d'un livre] Les bas de laine ! Ils voient juste s'il y a des billets de banque cachés ! [...] Oui, Paris est une ville riche. Je préfère acheter aux Parisiens qu'aux provinciaux. Les provinciaux, ils rêvent en couleurs... Et puis, je préfère aller dans les quartiers populaires que les quartiers riches<sup>12</sup>.

*Ah bon, pourquoi ?*

Je vais vous dire. Une fois, une dame m'appelle... dans le 17<sup>e</sup> arrondissement : "Monsieur, j'ai des livres reliés plein l'appartement." En plus, les gens ne savent pas définir ce qu'ils ont. Ils ne savent pas, c'est pas croyable ! J'y suis allé par curiosité, c'était à dix minutes d'ici. Magnifique appartement, magnifique... que des France Loisirs<sup>13</sup> ! »

Le rachat de lots provenant d'appartements suppose que Jacques Vannier soit sollicité par des propriétaires qui vident un logement ou préparent un déménagement.

### ***Les ressources indispensables : tisser un réseau de connaissances et veiller à sa réputation***

Ce type de sollicitations témoigne de la notoriété du libraire. Sa visibilité est aussi liée à son inscription de longue durée dans un réseau de relations professionnellement utiles.

C'est le cas de Christophe Delage, libraire d'occasion dans le centre de Lyon après avoir été libraire de nouveautés et technicien dans la projection cinématographique. Son assortiment, ancré en littérature et en sciences humaines, est destiné à une clientèle initiée. Il alimente son fonds par l'intermédiaire de bibliothèques privées dont les propriétaires sont des personnes qu'il connaît ou des individus rencontrés par l'intermédiaire d'amis communs.

12. Jacques Vannier vit à Neuilly-sur-Seine (« c'est ma femme qui me loge ! », m'explique-t-il sur un ton facétieux).

13. Il est quasiment impossible de revendre des ouvrages édités par France Loisirs en raison notamment de leur large diffusion qui leur donne une très faible valeur. Ce jugement est partagé par l'ensemble des libraires.

« C'est essentiellement des bibliothèques privées que je rachète. Un écrivain très âgé qui s'est séparé de ses livres en 2016, par exemple... ou le fils d'un peintre lyonnais, un peu connu, qui est décédé... Je l'ai rencontré un jour en prenant un café chez un ami artisan. Généralement, je reprends l'ensemble des livres parce qu'il y a une quantité intéressante... même si je vais devoir trier. Soit j'essaie de prendre des livres à la pièce, mais c'est plus rare ».

Cette sociabilité est une condition de la constitution d'un savoir et d'un savoir-faire utiles pour détecter, évaluer et entretenir ses sources d'approvisionnement. Non scolaires, ces compétences sont issues d'expériences socialisatrices de type professionnel et se construisent par le maintien de relations anciennes tout en cherchant à en développer de nouvelles.

Âgé de 42 ans, Philippe Bradieu a démarré son activité au marché du livre du parc Georges Brassens en 2003 avec un premier fonds constitué « par réseau », selon ses propres mots, lorsqu'il était employé d'une maison de ventes aux enchères de premier plan après avoir mené des études d'anglais et occupé divers « petits boulots ». Depuis, ses achats ont été réalisés grâce à un ensemble de relations qu'il a provoquées par le dépôt de cartes de visite dans des boîtes aux lettres d'immeubles parisiens : « *Moi, je laisse pas mal de cartes parce qu'il y a plein de gens qui ont des trucs qui traînent dans leur cave.* »

La seconde ressource dont un libraire doit disposer pour réaliser des achats est la bonne réputation. Lorsqu'il décrit les interactions avec les propriétaires d'un appartement auprès de qui il rachète les livres, Jacques Vannier précise qu'il est raisonnable : « *Faut pas non plus arnaquer les gens ! Vous comprenez, il y a une fiabilité, une réputation aussi... alors si vous ne payez pas bien, les gens ne vous appellent plus au téléphone pour vous proposer des livres.* » Cet enjeu de réputation lors des achats est une question qui est régulièrement revenue lors des entretiens. Pour Philippe Bradieu, dont le stand sur le marché Brassens le fait cohabiter avec d'autres libraires, la réputation est essentielle au risque de voir l'activité du professionnel décliner. « *Trouver de la came* », selon son expression, c'est-à-dire de la marchandise vitale, nécessite d'entretenir des relations et d'être honnête. Il en va de la transaction en elle-même et de l'image du professionnel auprès des offreurs, mais aussi vis-à-vis de ses confrères du marché.

« L'idéal, c'est de payer le moins cher possible, mais, en même temps, il faut être honnête quand même. Donc, faut payer voilà ! Je considère qu'il faut payer. Après, c'est le risque d'avoir une pub pourrie.

*Ah oui, je comprends*

Ah bah oui ! Moi, je n'ai pas de dette, je n'ai jamais entubé personne. Sur le business, il faut être clean... parce qu'il y a des mecs qui traînent des réput' ici !

*Quand ils rachètent ?*

Oui ! Il y en a qui doivent du pognon ! C'est des histoires de fric évidemment.

*Vous vous connaissez tous ici sur le marché ?*

On se connaît tous... sans vraiment, enfin... il y a des groupes. Mais la réputation, ça joue. Je pense qu'il y a un moment... si tu... si tout le monde sais que tu ne paies pas ou que tu paies mal, plus personne ne va venir te proposer quoi que ce soit... si tu ne paies pas correctement les gens. »

Racheter des ouvrages dans un cadre précis et les revendre dans un autre cadre, aux règles d'évaluation distinctes, permet de placer le libraire face à des opportunités de gain. Nécessitant à la fois l'entretien de relations et la garantie de l'honnêteté, le rachat de bibliothèques privées est la modalité d'acquisition la plus commune chez les libraires traditionnels. Elle s'ajoute, chez certains, à la fréquentation des salles des ventes.

### ***Drouot-Nord : du rachat en salle des ventes au tri***

Les salles des ventes aux enchères constituent un univers codifié de collectionneurs et d'initiés. Il existe toutefois des salles, souvent méconnues du grand public, au prestige bien plus limité, qui s'adressent à des brocanteurs et des libraires. Elles proposent des meubles bas de gamme, des objets hétéroclites, des livres dans des mannettes (paniers en plastique), des gravures sans valeur.

Pour Alain Quemin, dont l'analyse compare trois salles parisiennes, les conditions de vente et la détermination des lieux dépendent des caractéristiques des objets, de leur valorisation et des prix pratiqués. Drouot-Richelieu est le lieu des ventes usuelles de livres de collection et de pièces issues d'intérieurs bourgeois. Drouot-Montaigne, située sur l'une des avenues les plus cossues de la capitale, est dédiée aux œuvres d'art. Drouot-Nord enfin, située dans le quartier populaire et cosmopolite de la Goutte d'Or, regroupe les ventes d'objets bas de gamme. Un lien étroit existe entre la qualité des objets vendus, leur valeur et les usagers des différents quartiers où ces différentes salles sont implantées (Quemin, 1994, p. 54).

À Drouot-Nord, quelques libraires d'occasion achètent chaque semaine des mannettes de livres. Les ventes y sont non cataloguées, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de description formelle du contenu des paniers. Les futurs acheteurs peuvent découvrir les produits et les livres avant le démarrage des ventes organisées par le commissaire-priseur et ses assistants. La vente est ritualisée : les clerks décrivent brièvement certains volumes en annonçant l'auteur et le titre, puis délivrent aux acquéreurs des contremarques en l'échange desquelles ils récupèrent le lot après le paiement.

Marie-Claude Vart, libraire parisienne basée dans le 5<sup>e</sup> arrondissement, acheta, le jour d'une séance d'observation, deux mannettes pour 80 euros (mise à prix 30 euros). Je l'interroge après qu'elle a retiré ses deux lots contenant une soixantaine de livres : « *Là, je vais en jeter la moitié, c'est des livres de club, mais il y en a quelques-uns que je vais revendre à 10 euros, des belles reliures, c'est du commerce !* »

Cette séquence met bien en lumière la seconde activité incontournable effectuée par les libraires après l'acquisition de lots : le tri. À l'issue d'achats de bibliothèques ou de mannettes, le libraire doit faire le tri entre ce que beaucoup d'entre eux appellent des « pépites » et les invendables. Marie-Claire abandonne d'ailleurs des dizaines d'ouvrages sur le trottoir, devant la salle des ventes avant de charger sa voiture de ceux qu'elle va revendre dans sa boutique.

### ***Racheter à des confrères : la circulation des livres entre brocanteurs et libraires***

À l'image des antiquaires qui se fournissent chez des brocanteurs, quelques-uns des libraires interrogés rachètent des ouvrages à d'autres professionnels. Aux Puces de Saint-Ouen, Jacques Vannier attend chaque semaine le déballage des brocanteurs qui vident des appartements parisiens et viennent proposer aux marchands leur cargaison au milieu des Puces. Sur un millier de livres, il va en dénicher trente ou cent selon les arrivages. Le reste sera racheté par un confrère ou, dans la majorité des cas, rejoindre les bennes à ordures du marché : « *La poubelle, c'est normal, que voulez-vous en faire ! Là, je ne trouve pas des grands livres, mais je trouve des livres quand même !* »

Une autre source pour Jacques consiste à se rendre chez un confrère des Puces qui fréquente les salles des ventes. En fonction des secteurs éditoriaux et des références qu'il a achetées, il revend des lots à Jacques qui ne fréquente plus

ce type d'endroit. La vaste librairie de Jacques et sa clientèle lettrée et fidèle, en boutique comme sur internet, assurent à ces ouvrages un débouché plus certain.

« Eux [ses confrères], je vais vous dire, il faut que ça tourne. Moi, comme je suis plus grand, j'ai le temps. Eux, ils sont obligés de vendre à un prix... moi, je sais que je le vendrai un jour ou l'autre à mon prix. Souvent, je leur achète des livres d'art... quand c'est une monographie qui me paraît importante, j'achète. Et puis eux, ils ne vont pas vendre du XXX [inaudible, nom d'un peintre], ils ne savent pas qui c'est. Ils en sont restés à Renoir ou des choses-là. En plus, j'ai quand même un pouvoir d'achat relativement important par rapport à eux si vous voulez. Moi, dans la rue, je leur laisse à peu près en moyenne 1500 à 2000 euros par week-end, vous comprenez. »

Cette dernière source révèle encore une fois la circulation du livre entre des zones d'échange différenciées, zones entre lesquelles se construit le profit (Sciardet, 2003, p. 189). Ce qu'il faut noter, c'est que les acquisitions se font, la plupart du temps, dans un cadre externe à la profession, mais aussi parfois dans un cadre interne, auprès de confrères à la clientèle ou à l'offre distincte. Ces transactions rapprochant le métier du couple brocanteur/antiquaire, mais aussi de l'univers professionnel plus codifié des librairies de collection (Goujet, 2010, p. 228 et suivantes).

### **L'approvisionnement raisonné par unité**

Une deuxième modalité d'approvisionnement observée est celle d'achats de livres par unité.

Muriel Fanon, libraire lyonnaise depuis vingt ans, d'abord salariée du réseau Decitre puis sur le marché de l'occasion en tant qu'indépendante depuis huit ans, déclare acheter des ouvrages sur les vide-greniers durant ses vacances d'été tout en admettant que ce n'est pas l'usage de la profession : « *Ce n'est pas professionnel, je ne fais pas les salles des ventes, mais je fais les vide-greniers avec mon compagnon. Il faut en faire beaucoup, mais c'est un plaisir et puis c'est aussi pour chercher des livres pas chers.* »

Le rachat d'unités aux particuliers se réalise aussi sur le site du Bon Coin. Les professionnels ne semblent pas assumer complètement ces pratiques éloignées des normes dominantes du métier et n'ont pas véritablement accepté

de détailler comment ils exerçaient une veille sur la plateforme populaire de biens d'occasion. Pour Alice Pierret, libraire lyonnaise spécialisée dans le solde, le neuf et l'occasion, il s'agit de « *regarder régulièrement sur le site du Bon Coin les gens qui vendent* ». Philippe Bradieu, libraire du marché Brassens, évoque brièvement le Bon Coin (« *il y a des livres pas mal des fois* »), mais se montre nettement plus bavard à propos des sources traditionnelles de son approvisionnement que sont les bibliothèques privées des particuliers le sollicitant.

Deux derniers cas sont mieux connus des lecteurs. Les enseignes Gibert rachètent des ouvrages auprès de particuliers qui se présentent au service d'achat de l'occasion. Après avoir vérifié l'état matériel du livre et scanné son ISBN, l'employé du service communique à l'offreur les références reprises et les prix proposés. Il est impossible de négocier la somme et l'employé gère les déceptions en invoquant le verdict informatique. La décision de la reprise et le montant du prix de rachat sont déterminés par un logiciel informé des stocks de l'enseigne et du rythme des ventes du titre dans ses propres points de vente. Cette opération est aujourd'hui informatisée sans toutefois prendre en compte l'offre des concurrents. Il n'en a pas toujours été ainsi, comme le précise Michel Léger, directeur commercial et logistique de Gibert Jeune : « *Avant l'informatique, il fallait aller dans des tables, c'était un métier très différent ! Il ne demandait pas de compétences bibliophiliques, mais il fallait être capable de trouver le bon prix au bon endroit.* »

Comme Gibert, Boulinier est une librairie mythique, très présente dans l'imaginaire parisien et dans les souvenirs des anciens étudiants du Quartier latin. Boulinier reprend l'ensemble des ouvrages proposés par des particuliers, mais n'en rachète qu'une infime partie, selon les besoins des magasins et du niveau de l'offre répartie en catégories internes (romans, essais, biographies, histoire, pratique, jeunesse...). La décision de rachat ne repose sur aucun dispositif informatique. Ce sont les employés qui le décrètent et fixent les prix de rachat (5 ou 10 centimes) comme de revente sans avoir recours au moindre dispositif technique (entre 20 centimes et 4 euros). La clé du succès réside dans trois caractéristiques de l'enseigne : un niveau de marge élevé (le prix de rachat au particulier étant multiplié par un nombre entre 16 et 40 pour fixer le prix de revente, le service de débarras qu'elle fournit gracieusement (40 % des volumes repris rejoignent une déchèterie) et la rotation rapide de l'assortiment ; chaque client repartant toujours avec un ou plusieurs livres en raison d'une politique commerciale attractive.

## L'approvisionnement en dehors du marché : dons et glanage urbain

Les deux premières modalités d'approvisionnement voient aujourd'hui progresser une pratique, celle des biffins et des associations caritatives qui revendent des produits glanés ou cédés gracieusement. La multiplication de nouveaux détaillants adoptant ce fonctionnement – se constituer un assortiment hors du marché – renforce ce mode opératoire jusqu'à faire émerger une nouvelle norme commerciale.

La re-commercialisation de dons sur le marché par des professionnels du secteur n'est pas inexistante, mais elle reste rare. Christiane Bugé fonde en 1987 avec son mari restaurateur une petite librairie d'occasion dans le 4<sup>e</sup> arrondissement de Lyon. L'assortiment est composé d'ouvrages de littérature commerciale, de romance, de polars et de livres de jeunesse plutôt bas de gamme. Une partie de l'offre provient de dons réalisés par les habitants du quartier. Du côté des particuliers investis sur la plateforme du Bon Coin, nous avons également vu, par l'intermédiaire de Jean-Jacques Durand, que des ouvrages ne provenaient pas de bibliothèques privées, mais du glanage urbain et donc de livres non achetés par le revendeur.

Ce mode opératoire, caractéristique des boutiques solidaires d'Emmaüs ou d'Oxfam, est aujourd'hui en plein essor en raison de l'essor des entreprises à vocation environnementale présentes sur le marché telles que Recyclivre, présente sur la marketplace d'Amazon, ou les magasins du réseau des Ressourceries. Ces organisations mettent en avant leur engagement en faveur du réemploi et contre le gaspillage. Actrice d'une économie circulaire, Recyclivre a réussi en une douzaine d'années à créer un modèle d'affaires viable<sup>14</sup> en valorisant les dons des consommateurs tout en faisant exister ces derniers comme des citoyens engagés contre les dérives de la société de consommation (« *Donnez une deuxième vie aux livres déjà lus : une action durable, un geste solidaire* » peut-on lire sur le site internet<sup>15</sup>).

Pour le livre, la marchandisation du don devient progressivement la norme. De nouveaux acteurs ont investi le marché en adoptant cette modalité de

---

14. Son chiffre d'affaires s'élevait à 700 000 euros en 2012 et 6.1 millions d'euros en 2017 (résultat net : 250 000 euros) (Hugué, 2018, p. 30).

15. La communication numérique très habile de l'enseigne affiche chaque jour le caractère vertueux des transactions réalisées par les lecteurs (compte twitter : <https://twitter.com/RecycLivre>, consulté le 8 mars 2022).

construction de leur assortiment, en développant la collecte de dons à grande échelle, qu'ils justifient par des arguments environnementaux. Ils font évoluer enfin les pratiques de tri de l'assortiment en s'appropriant les techniques informatiques dans le but de ne conserver dans leur stock que des ouvrages re-commercialisables.

### « SAVOIR CE QUE L'ON POURRA REVENDRE » : L'ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE D'UNE COMPÉTENCE

L'examen des modalités d'approvisionnement met en évidence une compétence indispensable à l'activité de re-commercialisation. Elle consiste à « *savoir ce que l'on pourra revendre* » parmi les ouvrages proposés par des revendeurs (particuliers, brocanteurs, commissaires-priseurs) ou des donateurs (particuliers, bibliothèques publiques). Cette compétence est centrale pour construire un assortiment depuis un approvisionnement aux multiples sources.

Elle a été détectée chez tous les détaillants, chez les libraires traditionnels comme chez les particuliers et les organisations recommercialisant des dons. Chacun use toutefois d'outils différents pour construire son assortiment. L'expertise informelle, acquise sur un temps long, tirée d'une connaissance de l'offre éditoriale et des consommations, est aujourd'hui progressivement disqualifiée au profit d'informations produites par des programmes informatiques mis en place par des non-libraires.

### Les détaillants traditionnels : entre expertise et capacités de stockage

Au marché Georges Brassens, la connaissance fine des catalogues des maisons d'édition, de la distribution du prestige parmi les collections littéraires et des courants intellectuels se complète, chez Philippe Bradieu, d'une compréhension de la demande ; un savoir qu'il a accumulé tout au long de son expérience sur le marché et sur les sites de vente en ligne qu'il fréquente à contrecœur.

« La demande, elle existe. Moi, je vends bien, j'écoule assez vite ma came. Il y a des secteurs éditoriaux que je connais bien et je sais que...

*En littérature ?*

Par exemple. En philo aussi. Il y a des trucs, tu sais que ça se vend bien. Tu as des maisons plus intéressantes que d'autres. Je ne sais pas moi, tu vas prendre des bouquins qui sont édités au Cerf ou aux PUF, ça sera tout de suite plus facile à vendre qu'un truc édité chez Perrin – quoique Perrin, ça ne se vend pas mal –, donc, non, je sais pas moi, Flammarion. Flammarion, c'est plus compliqué. Ce n'est pas toujours très bon. Gallimard, tu vends parce que, Gallimard, ils ont trouvé un truc fantastique pour que ça marche encore malgré les merdes qui sortent. Bon, par contre, tu ne vends pas de romans.

*Ah bon, pourquoi ?*

Moi, je ne vends pas de roman. Ou alors, il faut que ça soit des auteurs classiques, enfin, classiques, dans le XX<sup>e</sup>, tu vois. Félicien Marceau, Francis Ponge, Breton, Beckett, voilà... Modiano, si t'as le premier, bien sûr, *Place de l'étoile*, tous ces trucs-là. Mais il y a des bouquins que tu n'achètes jamais. Il y a des trucs que je n'ai jamais achetés. »

Aux Puces, Jacques Vannier, qui travaille dans la filière depuis six décennies, maîtrise lui aussi ses acquisitions en ayant développé un savoir-faire lié à sa longue expérience.

Ces deux cas témoignent ainsi de la subsistance d'opérations non numériques menées dans le cadre de la construction de l'assortiment (tri et référencement).

Connu pour être un libraire à la fois généraliste et spécialisé dans certains domaines comme l'art, le cinéma ou les sciences humaines, Vannier dispose par ailleurs d'espaces, à Saint-Ouen et dans un entrepôt, suffisamment vastes pour stocker les ouvrages en sachant que des clients les lui demanderont un jour.

*« Vous avez de la place ici.*

*Ah, mais ici, y'a pas tout.*

*Tout votre stock n'est pas là ?*

Non. Nous avons 1200 mètres carrés en province.

*C'est loin d'ici ?*

Non, disons que si vous voulez, ça, c'est une chose que j'avais comprise quand j'étais jeune éditeur et soldeur. Si tu veux gagner de l'argent avec le livre, faut savoir le garder longtemps donc pouvoir le stocker.

*Pas à Paris...*

À Paris tu ne peux pas, puis deuxièmement être propriétaire de ses locaux parce que les bailleurs, si un jour vous avez une difficulté d'argent, vous ne pouvez pas payer le loyer, ils vous embêtent. J'ai connu ça, au cours d'une vie de libraire...

*Donc, en Province vous êtes propriétaire, mais pas ici.*

Pas ici. Mais là-bas, ça m'intéresse d'être propriétaire pour une raison simple, j'ai acheté ça en 1972 donc c'est amorti, vous comprenez et on peut y mettre des stocks morts.

*Donc, vous avez des employés qui font la navette ?*

Oui, qui font la navette. Maintenant, je n'en ai plus qu'un, mais, avant, j'avais trois, quatre personnes. »

La situation est similaire chez Pierre-François Dutilleux, libraire basé dans le 16<sup>e</sup> arrondissement et locataire d'un entrepôt à Saint-Cloud, mais aussi chez Boulonnier (vaste entrepôt en Seine-et-Marne), chez Momox (sites logistiques en Allemagne et en Pologne). La capacité de stockage permet, en complément de la connaissance du marché, d'accumuler des volumes pour avoir la possibilité de répondre à la moindre demande singulière et pour valoriser, sur les plateformes, les ouvrages de fond de catalogue rarement demandés<sup>16</sup>.

### **Marchands du don : un tri sous algorithme**

Chez les non-libraires que sont les organisations étudiées (Ressourcerie, Momox, Recyclivre), l'usage des technologies numériques pour le tri des dons est mobilisé pour éviter d'intégrer au stock des ouvrages déjà présents sur le marché et/ou des livres pour lesquels aucune demande n'existe. Il vient progressivement concurrencer le savoir-faire des libraires professionnels.

Dans une boutique parisienne de la Ressourcerie, l'employé affecté au tri recourt à l'application de Momox. Le dispositif de scanning de l'ISBN est utilisé pour répartir les dons en trois catégories. La première regroupe les ouvrages que Momox souhaite racheter. Les volumes ne seront pas classés sur les étagères de la boutique, mais expédiés dans un lointain entrepôt allemand. Ces transactions rapportent chaque mois 2 000 euros à la boutique contre 1 000 euros environ pour les ventes en magasin.

Pour les volumes non repris par Momox lors du premier tri, certains seront disposés sur les étagères de la boutique pour être revendus, d'autres, nettement moins convoités, sont déposés à l'extérieur du magasin et ramassés par des passants, flâneurs de passage ou habitués.

---

16. Sur la théorie propre à l'économie numérique de la « longue traîne », voir Anderson (2006). Pour une discussion du phénomène pour le livre neuf : Benghozi et Benhamou (2008).

Chez Emmaüs, les cinq entrepôts des librairies, membres du réseau Pages Solidaires, sont, avec les communautés, le lieu de tri et de stockage des dons. En complément du tri visuel lié à l'aspect matériel du livre, un logiciel permet de faciliter le tri en fonction des stocks et de l'historique des ventes sur les dernières années. Enfin, dans l'entreprise éco-solidaire Recyclivre, l'algorithme repose sur la connaissance des stocks et l'historique des ventes de l'enseigne, mais aussi sur des informations prélevées chez les concurrents (disponibilité des références, nombre d'exemplaires, prix).

« Ces programmes, ça fait partie des choses qui ont de la valeur pour Recyclivre. Quand on scanne le bouquin, on va récupérer l'état de nos stocks et de notre historique de vente aujourd'hui. On a vendu plus d'un million de bouquins donc on commence à avoir déjà quelques petites informations [souriant]. Mais aussi par rapport à l'état du marché et, dans huit secondes, on sait s'il y en a 150 en vente sur Amazon avec le premier prix à un centime et que le bouquin il se vend en six mois. Dans ce cas-là, on va en prendre un exemplaire pour faire de la référence, mais, pour tous ceux qui vont arriver derrière, on va dire "*Stop, on ne les prend pas*". Donc, on ne va pas stocker des choses pour lesquelles on a vu ailleurs qu'il n'y avait pas un potentiel de vente. On a un algorithme qui tourne et qui, en fonction de notre stock et de notre historique, va nous dire s'il faut garder le livre ou pas » (Mathieu Papin, fondateur de Recyclivre).

Chez Emmaüs ou Recyclivre, mais aussi dans la boutique de la Ressourcerie qui délègue le tri à l'application de Momox, l'employé est équipé d'un logiciel assurant une reprise des dons maîtrisée. Non seulement les ouvrages n'ont pas été achetés, mais la constitution de l'assortiment est élaborée, non pas selon des critères fixés par le libraire professionnel mais de manière extrêmement rationnelle, par des données informatiques décrivant l'état du marché, afin d'éviter tout surstockage coûteux et inutile. Ces organisations n'ont dans leur assortiment que des ouvrages pour lesquels une demande est jugée envisageable.

Du côté des particuliers du Bon Coin revendant des volumes glanés, le référencement d'un titre est conditionné par son absence de la plateforme. Jean-Jacques Durand, mais aussi Sylvie Hillairet, une autre libraire amatrice qui recommercialise les ouvrages de ses parents, ne remettront pas en vente un ouvrage déjà présent. Ces deux revendeurs fondent la valeur de leur assortiment sur la rareté des titres proposés.

Si la connaissance du marché du livre et une expertise, construites de longue date, pour évaluer la valeur potentielle d'un titre, existent à distance de tout outil informatique, que ce soit chez des libraires indépendants ou des salariés

de l'enseigne Boulonnier, les opérations de tri nécessaires à la constitution d'un assortiment sont aujourd'hui de plus en plus équipées de programmes informatiques. Quelle que soit la taille de l'activité – de la plateforme européenne comme Momox au glaneur parisien actif sur le Bon Coin –, l'offre commercialisable est définie informatiquement, ce qui assure à cet assortiment un débouché commercial.

## CONCLUSION. LA DÉVALORISATION DES COMPÉTENCES MARCHANDES TRADITIONNELLES

Examiner les modalités d'approvisionnement des détaillants de livres d'occasion a permis de mettre en évidence les mutations à l'œuvre sur ce marché culturel. La tendance à la re-commercialisation de dons par des organisations non-libraires (associations, particuliers, entreprises de l'économie sociale et solidaire) progresse au détriment d'un modèle traditionnel basé sur la revente de volumes acquis préalablement par des professionnels.

Cette analyse contribue par ailleurs à identifier ce à quoi renvoie concrètement le phénomène de plateformes. Pour le cas du livre d'occasion, il ne désigne pas ici le simple déplacement des transactions sur internet ni l'essor de nouvelles infrastructures comme les marketplaces. Il décrit comment de nouveaux acteurs s'emparent des possibilités offertes par les technologies numériques pour moderniser la constitution de l'assortiment, première opération stratégique pour créer du profit.

Cette technicisation du marché et la collecte de dons en lieu et place de l'achat antérieur d'un stock sont les deux principes caractéristiques d'un nouveau modèle de vente dont sont aujourd'hui exclus une part importante des détaillants traditionnels, y compris les indépendants qui ont rejoint les *marketplaces* des opérateurs.

Hormis les effets économiques évidents de cette évolution, ce nouveau modèle disqualifie progressivement la légitimité, les connaissances (auteurs, éditeurs, collections, courants et prestige littéraires) et les compétences marchandes des professionnels concurrencés par ces programmes informatiques utilisés pour le tri, mais aussi pour la formation des prix, seconde opération stratégique non étudiée ici. Comme dans d'autres secteurs investis par le « capitalisme numérique » (Abdelnour et Bernard, 2018), la plateformes contribue pleinement à dé-professionnaliser le marché. Celui du livre d'occasion échappe manifestement à ses intermédiaires historiques.

## RÉFÉRENCES

- ABDELNOUR S., BERNARD S. (2018), « Vers un capitalisme de plateforme ? Mobiliser le travail, contourner les régulations », *La Nouvelle revue du travail*, n° 13.
- ANDERSON C. (2006), *The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More*, New York, Hyperion.
- BEAUVISAGE T., BEUSCART J.-S., MELLET K. (2018), « Numérique et travail à-côté. Enquête exploratoire sur les travailleurs de l'économie collaborative », *Sociologie du travail*, vol. 60, n° 2.
- BENGHOZI P.-J., BENHAMOU F. (2008), « Longue traîne : levier numérique de la diversité culturelle ? », *Culture prospective*, Ministère de la Culture et de la Communication, DEPS, [en ligne], disponible à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-culture-prospective-2008-1-page-1.htm>, consulté le 5 janvier 2021.
- BIGOT R., DAUDEY É., HOIBAN S. (2015), « Société collaborative : l'argent d'abord, le partage aussi », *Consommation et modes de vie*, CRÉDOC, n° 274, [en ligne], disponible à l'adresse : <http://www.credoc.fr/pdf/4p/274.pdf>, consulté le 2 janvier 2021.
- CARDON D. (2019), *Culture numérique*, Paris, Presses de Sciences Po.
- CHABAULT V. (2019), « La cote internet contre le savoir-faire. La formation des prix sur le marché du livre d'occasion », *Sociologie*, vol. 10, n° 4, p. 359-375.
- CHABAULT V., (2022), *Le Livre d'occasion. Sociologie d'un commerce en transition*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.
- CHANTELAT P., VIGNAL B. (2002), « L'intermédiation du marché de l'occasion. Échange marchand, confiance et interactions sociales », *Sociologie du travail*, n° 44, p. 315-336.
- CHAPOULIE J.-M. (2000), « Le travail de terrain, l'observation des actions et des interactions, et la sociologie », *Sociétés contemporaines*, n° 40, p. 5-27.
- COCHOY F., DUBUISSON-QUELLIER S. (2000), « Les professionnels du marché : vers une sociologie du travail marchand », *Sociologie du Travail*, vol. 42, n° 3, p. 359-368.
- COJEAN A. (2021), « C'était la "place du Savoir" », *Le Monde*, 25 février 2021.
- CRAVE J. (2008), « La vente de livres anciens et modernes », in P. SOREL, F. LEBLANC (dir.), *Histoire de la librairie française*, Paris, Éditions du Cercle de la librairie, p. 296 et p. 654.

FARCHY J., JUTANT C. (2015a), « Les biens culturels d'occasion : des marchés en mutation », *Réseaux*, n° 192, p. 203-233.

FARCHY J., JUTANT C. (2015b), *Qui a peur du marché de l'occasion numérique ? La seconde vie des biens culturels*, Paris, Presses des Mines, coll. « Les Cahiers de l'EMNS ».

FLICHY P. (2019), « Le travail sur plateforme. Une activité ambivalente », *Réseaux*, n° 213, p. 173-209.

GARCIA M.-F. (1986), « La construction sociale d'un marché parfait. Le marché du cadran de Fontaines-en-Sologne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 65, p. 2-13.

GHOSE A., SMITH M.S., TELANG R. (2006), « Internet Exchanges for Used Books: An Empirical Analysis of Product Cannibalization and Welfare Impact », *Information Systems Research*, vol. 17, n° 1, p. 3-19.

GOUJET R. (2010), *La Librairie ancienne à Paris. Sociologie d'une profession*, thèse pour le doctorat de sociologie, Université Paris Descartes, 2010.

HUGUENY H. (2018), « Occasion. Recyclivre a doublé ses ventes en deux ans », *Livres Hebdo*, n° 1156, 12/1/2018, p. 30.

KESSOUS E., NAU J.-P. (2020), *La technologie et le gouvernement des marchés. Des algorithmes aux biotechnologies*, Paris, L'Harmattan.

MOATI P. (2020), « Commerce et distribution : la fin de l'histoire ? », in J.-C. DAUMAS, *Les révolutions du commerce. France, XVIII<sup>e</sup>-XXI<sup>e</sup> siècle*, Besançon, Presses universitaires de Franche-Comté, p. 315-330.

PEUGEOT V., BEUSCART J.-S., PHARABOD A.-S., TRESPEUCH M. (2015), « Partager pour mieux consommer ? Enquête sur la consommation collaborative », *Esprit*, n° 7, p. 19-29.

PIERRAT E. (2019), « Le droit de l'occasion », Chronique sur le site du magazine *Livres Hebdo*, 15 juillet, [en ligne], disponible à l'adresse : <https://www.livreshebdo.fr/article/le-droit-de-loccasion-iii>, consulté le 3 janvier 2021.

QUEMIN A. (1994), « Alain Quemin, L'espace des objets. Expertises et enchères à Drouot-Nord », *Genèses*, n° 17, p. 52-71.

RULLAC S., BAZIN H. (2014), « Les biffins et leurs espaces marchands : seconde vie des objets et des hommes », *Informations sociales*, n° 182, p. 68-74.

SCIARDET H. (2003), *Les marchands de l'aube. Ethnographie et théorie du commerce aux puces de Saint-Ouen*, Paris, Economica.

Service du livre et de la lecture/observatoire de l'économie du livre (2017, actualisé en 2020), « Le marché du livre d'occasion : premiers éléments de cadrage », Ministère de la Culture et de la Communication, [en ligne], disponible à l'adresse : <http://www>.

[culture.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Actualites/Elements-de-cadrage-sur-le-marche-du-livre-d-occasion](http://culture.gouv.fr/Thematiques/Livre-et-Lecture/Actualites/Elements-de-cadrage-sur-le-marche-du-livre-d-occasion), consulté le 2 janvier 2021).

XERFI (2019), « 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.