



Une maison d'édition engagée pour le climat, les ressources et la biodiversité

www.editions-labutineuse.com

Pourquoi l'édition indépendante a aussi besoin de la vente directe ?

Quand vous entendez « vente directe », vous pensez immédiatement à l'alimentation et aux magasins de producteurs. Et quand vous entendez « livre », vous pensez d'abord à « auteur », puis à « libraire indépendant » luttant farouchement contre les grands méchants loups de la distribution.

Le métier d'éditeur est totalement inconnu et plutôt mal perçu. Au mieux on ne sait absolument pas ce qu'il fait, au pire c'est un exploiteur de talents qui vit aux crochets des autres sans apporter de valeur.

Une machine invisible à broyer les petits

En réalité, de nos jours c'est surtout une industrie, très bien organisée, et hyper concentrée, comme la plupart des industries. L'immense majorité des « marques » que l'on voit dans les librairies et qui donnent une apparence de bibliodiversité ont été au fil des ans rachetées par les grands groupes grâce à leur outil de distribution.

La distribution est le « nerf de la guerre ». Grâce à ses outils logistiques optimisés, elle alimente les points de vente, en flux [aller](#) et..... [retour](#). Pour que ces outils soient rentables, ils doivent traiter de grands volumes. C'est la raison pour laquelle les groupes qui les possèdent ont absorbé au fil du temps presque tous les acteurs. Ce sont eux qui fixent les « règles du jeu ».

Celles-ci consistent entre autres à accorder de nos jours un droit de retour universel aux points de vente du livre sur tous les produits. Y a-t-il d'autre secteur économique où les points de vente peuvent retourner toutes les marchandises et se faire créditer à la valeur faciale, avec un prix unique des produits fixé par la loi et identique pour tous ?

Avec ce système, les distributeurs peuvent « gaver » les points de vente autant qu'ils le veulent, puisque ce gavage est neutre pour les libraires et leur permet d'offrir une vaste panoplie de livres à leurs clients sans prendre de risque. Les distributeurs, eux, prennent une marge à l'aller, et ils prennent à nouveau une marge au retour. Cette marge n'est pas financée par les points de vente mais bien par..... l'éditeur..... vous me suivez ?

Cela signifie que dès qu'un livre est retourné, la marge déjà mince de l'éditeur diminue drastiquement. Et à un moment, sa marge devient négative. L'auteur n'est en réalité pas impacté car ses droits sont fixes. Le libraire, sans le savoir, est celui qui transfère de l'argent de l'éditeur vers le distributeur. Le fichier est éloquent.

Les libraires, prisonniers d'un système et peu informés

Si toutes les marques d'édition, ainsi que l'outil logistique, appartiennent au même groupe, rien de grave, il ne s'agit que de transfert de valeur d'une entité à une autre. Mais si un petit éditeur indépendant rentre dans le système, ses marges déjà faibles fondent comme neige au soleil dès que le taux de retour augmente, ce qu'il ne peut absolument pas contrôler : le libraire est totalement libre de commander et [retourner](#) ce qu'il veut !

Vous trouverez à la suite de ce texte un calcul de simulation qui permet de voir à quel point ce système est dangereux pour un éditeur.



Une maison d'édition engagée pour le climat, les ressources et la biodiversité

www.editions-labutineuse.com

Bien sûr, il existe quelques maisons d'édition réellement indépendantes, des libraires engagés pour les soutenir, et des distributeurs qui font de leur mieux pour les faire exister. Mais leur poids économique dans le système est totalement insignifiant. Donc, ils sont obligés, à leurs risques et périls, de jouer avec les règles qui sont fixées par les poids lourds du secteur.

Une absurdité écologique

Ces règles, en plus d'être très dangereuses économiquement pour les petits, nous semblent également une absurdité écologique. Cette industrie alimente surtout les entrepôts, les camions, et c'est l'omerta totale sur le taux de retour réel. Une quantité effroyable de livres sont détruits chaque année, car il demeure beaucoup moins cher de produire plus et de détruire que de produire « juste ».

La distribution, clap de fin

Pour l'ensemble de ces raisons, La Butineuse a donc décidé de se retirer de son partenariat avec son distributeur, pourtant spécialisé en petites marques. Nous continuons à servir les libraires, en le faisant nous-mêmes. Les libraires qui souhaitent mettre en valeur nos ouvrages dans le temps auront toujours la possibilité de le faire en échangeant avec nous.

La vente directe, pour une rémunération juste de tous les acteurs

Mais nous tenons à vous dire à quel point il est important, aussi, pour nous, de vendre en direct, via notre site ou par l'intermédiaire des entreprises. Même sans les coûts de la distribution, les libraires absorbent environ 35% du prix de vente d'un livre, cela ne laisse pas grand-chose pour rémunérer tout le reste de la chaîne : auteur, imprimeur, et l'éditeur, qui doit absorber les risques financiers et essayer de se rémunérer.

Donc, acheter en direct, c'est aussi soutenir une activité fragile, et à travers elle tous ses partenaires en amont : auteurs bien sûr, illustrateurs, maquettistes, imprimeurs, et.... l'éditeur indépendant aussi ! Son travail est inconnu de tous, c'est un métier de l'ombre.

Nous passons des dizaines, parfois des centaines d'heures sur les manuscrits, à lire, relire, corriger, proposer, suggérer, échanger, réécrire, jusqu'à trouver avec l'auteur le ton juste et les expressions les meilleures. Nous nous immergeons dans nos livres. Nous cocréons, avec eux, un catalogue cohérent de livres complémentaires. Nous dirigeons la création des visuels, des couvertures, des maquettes. Nous référençons ces livres dans tous les réseaux. Nous les faisons imprimer. Nous communiquons. Nous prenons les risques. Nous gérons tous les acteurs amont et aval de la chaîne.

C'est un travail ingrat, peu reconnu. Il est souvent assimilé à une industrie ou à un pur « profiteur » financier qui tire les ficelles aux dépens des autres. Mais le métier d'éditeur indépendant est très différent. Merci de votre curiosité et de votre soutien !

	cas n°1		cas n°2		cas n°3		cas n°4		cas n°5		cas n°6	
	5 livres commandés par un libraire 5 vendus 0 retourné		5 livres commandés par un libraire 4 vendus 1 retourné		5 livres commandés par un libraire 3 vendus 2 retournés		5 livres commandés par un libraire 2 vendus 3 retournés		5 livres commandés par un libraire 1 vendu 4 retournés		5 livres commandés par un libraire 0 vendus 5 retournés	
	prix ttc unitaire	19,00 €	prix ttc unitaire	19,00 €	prix ttc unitaire	19,00 €	prix ttc unitaire	19,00 €	prix ttc unitaire	19,00 €	prix ttc unitaire	19,00 €
	prix ht unitaire	18,01 €	prix ht unitaire	18,01 €	prix ht unitaire	18,01 €	prix ht unitaire	18,01 €	prix ht unitaire	18,01 €	prix ht unitaire	18,01 €
étape 1	montant payé par client HT	90,05 €	montant payé par client HT	72,04 €	montant payé par client HT	54,03 €	montant payé par client HT	36,02 €	montant payé par client HT	18,01 €	montant payé par client HT	0,00 €
	achat 5 ex valeur ht	90,05 €	achat 5 ex valeur ht	90,05 €	achat de 5 ex valeur ht	90,05 €	achat de 5 ex valeur ht	90,05 €	achat de 5 ex valeur ht	90,05 €	achat de 5 ex valeur ht	90,05 €
	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €	marge libraire 38% du prix ht	34,22 €
	montant facturé au libraire	55,83 €	montant facturé au libraire	55,83 €	montant facturé au libraire	55,83 €	montant facturé au libraire	55,83 €	montant facturé au libraire	55,83 €	montant facturé au libraire	55,83 €
	commission aller distributeur 11%	9,91 €	commission aller distributeur 11%	9,91 €	commission aller distributeur 11%	9,91 €	commission aller distributeur 11%	9,91 €	commission aller distributeur 11%	9,91 €	commission aller distributeur 11%	9,91 €
	brut éditeur	45,93 €	brut éditeur	45,93 €	brut éditeur	45,93 €	brut éditeur	45,93 €	brut éditeur	45,93 €	brut éditeur	45,93 €
étape 2	retour 0 ex crédit libraire	0,00 €	retour 1 ex crédit libraire	11,17 €	retour 2 ex crédit libraire	22,33 €	retour 3 ex crédit libraire	33,50 €	retour 4 ex crédit libraire	44,66 €	retour 5 ex crédit libraire	55,83 €
	commission retour distributeur 8%	0,00 €	commission retour distributeur 8%	1,44 €	commission retour distributeur 8%	2,88 €	commission retour distributeur 8%	4,32 €	commission retour distributeur 8%	5,76 €	commission retour distributeur 8%	7,20 €
résultat total	net éditeur	45,93 €	51% net éditeur	33,32 €	46% net éditeur	20,71 €	38% net éditeur	8,10 €	23% net éditeur	-4,50 €	-25% net éditeur	-17,11 €
	net libraire	34,22 €	38% net libraire	27,38 €	38% net libraire	20,53 €	38% net libraire	13,69 €	38% net libraire	6,84 €	38% net libraire	0,00 €
	net distributeur	9,91 €	11% net distributeur	11,35 €	16% net distributeur	12,79 €	24% net distributeur	14,23 €	40% net distributeur	15,67 €	87% net distributeur	17,11 €
	<i>total</i>	<i>90,05 €</i>	<i>100% total</i>	<i>72,04 €</i>	<i>100% total</i>	<i>54,03 €</i>	<i>100% total</i>	<i>36,02 €</i>	<i>100% total</i>	<i>18,01 €</i>	<i>100% total</i>	<i>0,00 €</i>
résultat par livre vendu	net éditeur par livre vendu*	9,19 €	net éditeur par livre vendu*	8,33 €	net éditeur par livre vendu*	6,90 €	net éditeur par livre vendu*	4,05 €	net éditeur par livre vendu*	-4,50 €	net éditeur par livre vendu*	na
	net libraire par livre vendu*	6,84 €	net libraire par livre vendu*	6,84 €	net libraire par livre vendu*	6,84 €	net libraire par livre vendu*	6,84 €	net libraire par livre vendu*	6,84 €	net libraire par livre vendu*	na
	net distributeur par livre vendu*	1,98 €	net distributeur par livre vendu*	2,84 €	net distributeur par livre vendu*	4,26 €	net distributeur par livre vendu*	7,11 €	net distributeur par livre vendu*	15,67 €	net distributeur par livre vendu*	na

La part éditeur doit couvrir : coûts fixes de création, de droits d'auteurs, de fabrication, une partie du transport, marge éditeur.

La part libraire doit couvrir : le stock du libraire, une partie du transport, et marge libraire.

La part distributeur doit couvrir : outil logistique, facturation, marge distributeur.