

[livreshebdo.fr](https://www.livreshebdo.fr)

Jean-Yves Mollier : « L'histoire d'Hachette est celle des métiers du livre en France » - Livres Hebdo

Par Jean-Claude Perrier

7-8 minutes

De la librairie scolaire de 1826 aux messageries de presse, Hachette a traversé deux siècles en inventant nombre de pratiques qui structurent encore le secteur. **Jean-Yves Mollier**, historien spécialiste de l'édition et auteur de la biographie de référence sur Louis Hachette (Fayard, 1999), décrypte les ressorts d'une *success story* fondée sur l'anticipation et l'innovation.

Livres Hebdo : L'histoire d'Hachette commence en 1826, lorsque le fondateur Louis Hachette achète une librairie scolaire dans le quartier latin de Paris. Comment se démarque-t-il de ses concurrents pour lancer le groupe qui deviendra très vite leader européen de l'édition ?

Jean-Yves Mollier : C'est une histoire d'anticipation. Fils d'un pharmacien et chirurgien aux armées, **Louis Hachette** intègre l'École Normale Supérieure en 1819 mais sa promotion est licenciée en 1822 pour raisons politiques. Le nonce apostolique à Paris estimait que l'École « puait le libéralisme », c'est l'expression utilisée. Obligé de se reconverter, il devient précepteur puis un notaire lui prête l'argent pour acheter une

librairie rue Serpente. Mais sa vraie force, c'est qu'il anticipe la réforme de l'instruction universelle. Avec d'anciens normaliens, il fait rédiger des manuels pour le primaire. Lorsque la loi Guizot de 1833 oblige les communes à ouvrir des écoles primaires gratuites pour les enfants pauvres, il est le seul éditeur capable d'offrir au ministère cinq des six manuels nécessaires. En trois exercices scolaires, on lui achète un million d'exemplaires de *l'Alphabet et Premier Livre de lecture*. Un concurrent l'appellera un « monopoleur », mais il n'y a aucun favoritisme : Louis Hachette est simplement le seul à avoir anticipé la réforme de l'instruction universelle, antichambre de l'alphabétisation de masse.

« Dès 1897, Hachette forme un groupe tel qu'on le connaît aujourd'hui... »

Vous dites qu'il invente le poste de directeur de collection. En quoi est-ce révolutionnaire ?

C'est la deuxième grande innovation au niveau des métiers du livre. Dès 1848, il recrute des directeurs de collection, ce que les Anglais appellent des *editors*. Et pas n'importe qui : **Victor Duruy**, futur ministre de l'Instruction publique, ou **Adolphe Régnier** pour les collections classiques. Il considère que les éditeurs ne peuvent pas tout maîtriser et qu'il faut déléguer à des collaborateurs compétents, quitte à bien les payer. Son entreprise est parfaitement rationalisée. Les *publishers*, c'est lui, ses gendres puis ses fils. Mais en dessous, il délègue la confiance à ces directeurs. Personne ne le faisait avant en France.

En 1853, nouvelle rupture avec les bibliothèques de gare. Comment cela transforme-t-il l'entreprise ?

Pendant 27 ans, de 1826 à 1853, Hachette n'a vendu que des manuels scolaires. En 1851, Louis Hachette se rend à Londres pour l'Exposition universelle et découvre les kiosques W.H. Smith dans les gares. Il négocie avec les compagnies ferroviaires et ouvre en mars 1853 sa première bibliothèque de gare à la gare du Nord. Mais il se pose vite la question : que vendre puisqu'il n'édite que des manuels ? Il élabore alors la Bibliothèque des chemins de fer en sept puis huit séries, chacune identifiée par une couleur : rose pour les enfants, rouge pour les guides de voyage, saumon pour les romans. C'est une innovation majeure. La série rose connaît un tel succès qu'elle devient quatre ans plus tard la Bibliothèque rose illustrée. À côté, on voit apparaître les guides Joanne, ancêtres des guides bleus. Une maison d'édition scolaire devient ainsi maison de littérature générale, avec la **Comtesse de Ségur** comme auteur phare pour la jeunesse.

Hachette vend-il uniquement ses propres livres dans ces kiosques ?

Pendant sept ans, de 1853 à 1859, oui. Mais il finit par craindre une intervention gouvernementale. À partir de janvier 1860, il vend tous ses concurrents, avec une grosse marge (40 puis 45 %, 48 % en 1930, 52 % en 1971, date de la rupture du contrat avec Gallimard). Autre évolution : dès 1865, c'est-à-dire un an après la mort du fondateur, la comptabilité révèle qu'on vend plus de journaux que de livres dans les kiosques. La diversification s'opère vers les Messageries de la presse qui se développent. En 1897-1900, la troisième génération reprend les deux plus grosses entreprises de messageries de presse de Paris. À cette date, on a déjà une entreprise intégrée verticalement et horizontalement comme on la connaît aujourd'hui : elle possède des actions dans les papeteries, elle

a ses imprimeries, ses librairies, et elle rachète des maisons d'édition. En 1939, 60 % du CA de la Librairie Hachette proviennent des messageries de presse, des messageries du livre et du Département Étranger Hachette. L'édition est désormais minoritaire dans son CA et sa stratégie en découle...

« Hachette a inventé ou systématisé les directeurs de collection »

Comment les libraires français perçoivent-ils Hachette au fil du temps ?

La relation est complexe. Hachette est indispensable par la puissance de sa distribution, mais les libraires se plaignent des marges imposées par le groupe. Il y a des tensions récurrentes. Sous **Arnaud Nourry**, qui prend la suite de **Jean-Louis Lisimachio** en 2003, Hachette soigne la communication avec les libraires, organise des événements, sans forcément toucher à la marge, la véritable pierre d'achoppement avec la profession. Ce qui est frappant, c'est que les critiques, par ailleurs nombreuses, ne portent pas sur l'efficacité de la diffusion-distribution Hachette, mais toujours sur la fameuse marge !

Quel est l'héritage d'Hachette dans les métiers du livre aujourd'hui ?

Hachette a inventé ou systématisé les directeurs de collection, la segmentation éditoriale par codes couleur, l'intégration de la distribution, la diversification entre scolaire et littérature générale. Ces innovations se sont diffusées dans tout le secteur. Cette histoire de 200 ans dépasse celle d'un groupe pour devenir celle des métiers du livre en France. Aujourd'hui encore, quand un éditeur réfléchit à sa collection ou sa

distribution, il raisonne avec des catégories qu'Hachette a contribué à forger.

Pouvons-nous dire que sans Hachette, l'édition française eut été structurellement différente ?

Pas vraiment car ce qui caractérise l'édition française, c'est sa concentration parisienne. Et cela date de l'Ancien régime, alors que l'édition allemande est structurée en länder et que l'édition au Royaume-Uni est anglaise, galloise ou écossaise, quand en Espagne elle est catalane ou valencienne... Donc il y a une spécificité française qui n'est pas liée spécifiquement à la chaîne, mais dans laquelle s'est engouffré Hachette pour devenir le leader du secteur.