

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

# Librairies sauvées in extremis, et après ? - Livres Hebdo

Par Louise Ageorges

15-19 minutes

## L'Affranchie librairie à Lille (Nord)



*Soazic Courbet de L'affranchie librairie à Lille (Nord) - Photo SOAZIC COURBET*

### > Elle aurait pu fermer si...

Elle n'avait pas réuni les 15 000 euros nécessaires à sa survie. Une somme qui correspond aux dettes que la librairie féministe structurée en Scop (Société coopérative de production) ne parvenait plus à

éponger, et ce malgré un chiffre d'affaires en hausse constante.

## > Le tournant

Le 20 septembre 2024, **Soazic Courbet**, gérante de L'Affranchie librairie, lance un appel au secours sur les réseaux sociaux où une communauté de plus de 13 000 personnes la suit. Les clients sont au rendez-vous, un fort afflux de commandes lui permet de réunir la somme en quelques jours et de payer les fournisseurs, le loyer ainsi que deux salaires (le sien et celui de son associée).

*« On a ensuite vécu quatre mois comme si c'était Noël »,* rapporte Soazic Courbet. La libraire ne s'arrête pas là. *« J'ai tout décortiqué en me demandant : grâce à qui la librairie vit-elle ? Qui nous fait des remises et chez qui peut-on encore négocier ? Je me suis rendu compte que MDS me faisait 32 % de remise depuis des années, sans que j'arrive à négocier quoi que ce soit »,* souligne-t-elle.

Également aux commandes de [L'Affranchie podcast](#), via lequel elle réalise un gros travail de diffusion totalement gratuit, la libraire est prête à ne plus inviter les auteurs et autrices du groupe sans effort de la part du diffuseur-distributeur sur la marge. Ce qu'elle obtient, mais en partie seulement. *« Je vais continuer à monter au créneau. Parce que si j'avais eu 36-38 % et non 32 % de marge, on les aurait peut-être eus, ces 15 000 euros manquants »,* observe la libraire, par ailleurs membre du collectif Déborder Bolloré.

## > Et maintenant ?

*« Nous n'avons pas du tout de trésorerie, mais nous n'avons plus de dettes »,* résume Soazic Courbet. Alors que les six premiers mois de l'année 2025 ont été tendus, la librairie commande moins et travaille beaucoup sur le fonds. L'analyse poussée qui a suivi l'appel à soutien aura aussi permis de mettre les choses à plat.

« C'est la première fois, depuis que j'ai repris la librairie en 2012, que l'on construit notre économie en connaissant nos besoins en fonds de roulement, nos objectifs », constate Soazic Courbet. En juin 2025, elle est confrontée à un nouveau coup dur avec la révision locative annuelle qui fait grimper son loyer de 2047,26 euros HT à 2 184,24 euros, sans compter les augmentations de charges. Pour la librairie, une seule solution : l'encadrement des loyers pour les commerces indépendants de proximité (lire par ailleurs « Le soutien public dans un sale État »).

## Aides & prêts financiers

Une myriade de dispositifs financiers sont susceptibles de soutenir une enseigne en difficulté. À l'aide à l'investissement aux librairies françaises portée par le Centre national du livre sous forme de prêt à taux zéro ou de subvention s'ajoute par exemple un accompagnement par l'Institut pour le financement du cinéma et des industries culturelles (Ifcic) pour financer la trésorerie ou le besoin en fonds de roulement.

L'Adelc s'engage pour notamment soutenir « *la restructuration de fonds propres (capitaux) ou de fonds de roulement (trésorerie)* » et la banque publique d'investissement propose également des prêts flash de 5 000 à 75 000 euros pour les très petites entreprises (TPE). Le guide du libraire, développé par le Syndicat de la librairie française, et le site de la Fédération interrégionale du livre et de la lecture listent toutes les aides accessibles aux enseignes.

[Retrouvez ici l'intégralité de notre enquête sur les librairies](#)

## L'Arbre à Palabres à Ribérac (Dordogne)





*Anne Delaunay, de la librairie L'Arbre à Palabres à Ribérac (Dordogne)- Photo L'ARBRE À PALABRES*

### > Elle aurait pu fermer si...

Elle n'avait pas trouvé de repreneur suite au départ à la retraite des anciens gérants. Or c'est bien ce scénario qui se profilait quand fin 2022, soit deux ans après la mise en vente de l'établissement, aucun candidat ne s'était présenté pour investir les 70 000 euros nécessaires au rachat du fonds de commerce. Située dans un village de moins de 4 000 habitants, elle est la seule librairie dans un rayon de 30 kilomètres.

### > Le tournant

Parmi les habitués du lieu, deux couples de clients lancent un appel à la mobilisation pour empêcher la fermeture. S'ensuit une course contre la montre sous l'impulsion du collectif des Amis de la librairie pour acquérir L'Arbre à Palabres et la transformer en SCIC, une société coopérative d'intérêt collectif. « *On a travaillé en accéléré, montant les statuts en un mois et demi pour racheter au 31 mars 2023* », retrace **Anne Delaunay**, seule libraire salariée du lieu.

## Les associations d'amis de la librairie, quel apport ?

Dès l'ouverture de La Bulle ludivresque à Fismes en février, **Emmanuel Romain** et **Pauline Singer** se sont associés à **Lugdivine Bernard**. Cette dernière est à la tête de l'association Les Amis ludivresques, chargée des animations de l'enseigne.

À Villejuif, Points Communs est soutenue par son association d'amis depuis 2016 qui mène des actions en faveur de la lecture sur son territoire. Malgré quelques écueils, les associations d'amis peuvent permettre de créer une dynamique et devenir un vecteur de visibilité pour une enseigne, notamment pour ses animations.

Si une enquête menée par le Syndicat de la librairie française en 2019 soulignait une faible rentabilité des animations, **Marie Goiset**, chargée de coordination de l'Association des librairies en Pays de la Loire, constate que « *les librairies très actives sur des opérations de fidélisation de la clientèle, comme les rencontres, sont celles qui s'en sortent le mieux* ».

Quant au financement, il est apporté par 200 acheteurs de parts sociales. Parmi les associés institutionnels figurent la communauté de communes et la commune de Ribérac, tandis que la région a versé une subvention de 60 000 euros. Bibliothécaire de métier, Anne Delaunay se forme aussi « *en express* », d'abord auprès des anciens gérants, puis en étant épaulée par d'autres librairies.

### > Et maintenant ?

« *On arrive dans un moment où il faut que la coopérative se structure, explique Anne Delaunay. Cela se fait normalement avant l'ouverture, mais nous n'avons pas pris ce temps-là pour ne pas laisser la librairie fermée.* » Si elle est l'unique libraire salariée de L'Arbre à Palabres, elle est entourée depuis plus de deux ans par **Valérie Darracq**, présidente de la SCIC, et par la vingtaine de personnes déjà

fortement mobilisées au moment du rachat.

Des bénévoles qui font de la comptabilité, du ménage, de l'animation, mais aussi « *un vrai boulot de libraire* » dans cet espace de vente de 130 m<sup>2</sup>. « *Sans elles, ça ne tournerait pas* », assure Anne Delaunay, qui trouve la période actuelle « *compliquée* ». Après avoir atteint l'objectif de 210 000 euros de CA la première année, et l'avoir dépassé la seconde, ce troisième exercice se présente moins bien. « *Ce qui nous maintient, c'est qu'on gagne de nouvelles collectivités, remarque-t-elle. On a aussi gardé l'espace papeterie, sur lequel pas mal d'entreprises nous suivent.* »

## **SCOP, SCIC... Kézako ?**

À l'image de L'Arbre à Palabres, quelques enseignes optent pour les statuts juridiques de Société coopérative et participative (Scop) ou Société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) pour sauver leur entreprise. La Scop implique que les personnes salariées d'une librairie détiennent ensemble la majorité du capital ainsi que 65 % des droits de vote.

Cette formule, adoptée dès 2014 par Les Volcans à Clermont-Ferrand, peut permettre quelques avantages fiscaux et la personne gérante obtient un statut salarié. De son côté, une SCIC implique de faire entrer dans le capital des personnes non salariées mais aussi des associations ou des collectivités territoriales. Expérimentée dès 2015 par l'Hirondaine (Firminy), cette forme d'entreprise permet ainsi un apport financier et parfois un engagement concret de la part de citoyens et citoyennes dans la vie quotidienne d'une enseigne.

## **Violette and Co à Paris**





Loïse Tachon de la librairie Violette & Co à Paris- Photo VIOLETTE & CO

### > Elle aurait pu fermer si...

Un groupe de militantes ne s'était pas mobilisée pour la reprendre. En 2019, **Catherine Florian** et **Christine Lemoine**, fondatrices en 2004 de cette librairie devenue un lieu emblématique des communautés lesbiennes et féministes, annoncent vouloir partir à la retraite. Avec le Covid, plusieurs projets de reprise tombent à l'eau. En janvier 2022, le duo annonce la fermeture faute de repreneurs.

### > Le tournant

Pour empêcher la fermeture, huit amies créent une association de préfiguration de coopérative et lancent de mars à juin 2022 une campagne de financement participatif pour collecter les 150 000 euros nécessaires au rachat. « *On a racheté dans l'urgence, avec une première avance de 35 000 euros, et avant même d'avoir la somme totale du crowdfunding, avec la peur que ce lieu extrêmement important disparaisse, c'était un pari* », raconte Loïse Tachon, aujourd'hui coopératrice et libraire. Pari réussi, puisqu'au total 3 000 personnes participeront, avec des dons modestes et d'autres de plusieurs milliers d'euros, pour un total de 172 000 euros. L'équipe se mobilise pour rechercher un nouveau local, le bail commercial du 102,

rue de Charonne (Paris XI<sup>e</sup>) expirant en mars 2022.

## Financement participatif

Entre 2013 et 2017, 27 % des campagnes de financement participatif menées par des librairies avaient pour objectif de faire face à un défaut de trésorerie(1). Hier comme aujourd'hui, la majorité de ces campagnes visent à soutenir la création de nouvelles enseignes. Mais une poignée de libraires parviennent toujours à mobiliser des donateurs et donatrices pour sauver leur enseigne ou, a minima, rembourser leurs dettes moyennant quelques contreparties.

**(1) Voir « Financement participatif : 1,5 million d'euros pour la librairie en 5 ans », Livres Hebdo, janvier 2018.**

### > Et maintenant ?

À la réouverture le 13 octobre 2023 au 52, rue Jean-Pierre Timbaud sous forme de Scop, trois coopératrices étaient aux manettes de la librairie. Elles sont désormais cinq, avec la personne embauchée pour tenir le café et une alternante devenue salariée en septembre 2025. « *Nos charges fixes sont élevées mais grâce à cette campagne de financement, on n'a pas de prêt à rembourser* », se félicite Loïse Tachon, indiquant un chiffre d'affaires en hausse depuis la reprise.

« *Le but de nos premières années est de se constituer une trésorerie suffisamment importante en cas de problème dans le futur. En tant que commerce LGBT et féministe, on sait qu'on n'est pas à l'abri d'attaques, comme celle qui a touché Les Vagues [en mai 2025 à Nantes]* », précise Loïse Tachon. Agrandissement des rayons BD, jeunesse et livres en anglais, mais aussi rencontres, communication sur les réseaux sociaux... L'équipe, qui se paye au Smic, entend faire

vivre l'un des rares lieux queer ouvert en journée à Paris.

## Trois autres pistes

### La marge par le non-retour

Une gestion maîtrisée des retours est aujourd'hui « *un des rares leviers d'amélioration de la situation économique des librairies* », soulignait le Syndicat de la librairie française (SLF) dans une étude consacrée en octobre 2023. Selon cette même étude, le coût du transport, de la main-d'œuvre et de l'immobilisation de trésorerie induite par les retours est compris entre 5 et 10 % du prix HT d'un livre.

Si « *le taux de retour est stable à environ 18 % en moyenne* », pour le panel de l'Observatoire de la librairie mis en place par le SLF. Celui-ci préconise un taux idéal à 10-15 %. Pour tenter de renforcer l'économie de ses enseignes adhérentes, l'Association des libraires de Pays de la Loire (Alip) « *pousse beaucoup à la formation continue sur les achats et les retours : cela peut permettre une augmentation des marges* », affirme **Marie Goiset**, coordinatrice de l'Alip. À noter également que L'École de la Librairie dispense une formation en un jour pour « maîtriser ses achats et ses retours ».

### Accompagnements professionnels

Les associations et agences régionales accompagnent régulièrement les librairies en cas de problèmes de trésorerie. Soit pour les rediriger vers des dispositifs régionaux et nationaux existants. Soit en se plongeant avec elles dans leurs livres de comptes.

L'Alip propose par exemple un volet « Expertise ». « *Un expert, ancien libraire, se plonge dans les chiffres d'une enseigne en difficulté pour trouver des solutions concrètes* », expliquait l'année dernière Sébastien Pitault, gérant de la librairie Lhériau à Angers et président

de l'Alip. « *Ce dispositif a été plus fortement activé et l'année dernière, nous avons principalement aidé des librairies installées depuis plusieurs années* », précise **Marie Goiset**, coordinatrice de l'Alip.

Au sein de l'association des Libraires d'en haut, « *deux personnes proposent des audits financiers, jusqu'à six par an, pour analyser les prévisionnels et tenter de comprendre comment améliorer la situation* », affirme **Nolwenn Vandestien**, déléguée de l'association. De son côté, Book Conseils proposent plusieurs modules, « *Mauvais passage, les clés pour rebondir* » permet depuis 2023, là aussi, d'avoir un « *expert référent qui travaille avec la librairie et les experts-comptables sur la gestion quotidienne* », explique son directeur **Xavier Deshors**.

Moyennant un coût de 3500 euros HT, trois libraires ont été ainsi accompagnées. L'organisme a aussi lancé l'accompagnement « *AEncrage* » en janvier. Pendant un an, « *un expert du territoire suit une librairie et programme des rendez-vous mensuels pour constater les principales problématiques, imaginer des pistes de développement et mettre en place des plans d'actions* ». Cofinancé par « *certaines agences régionales* » et proposé à un tarif de 1200 euros HT, le dispositif aide déjà sept enseignes « *sur leurs fonds de roulement ou leurs animations* », pointe Xavier Deshors.

## **La vie en pro-forma**

C'est une situation que beaucoup redoutent. Habitues à régler leurs factures avec une échéance de paiement de 60 jours en général, certaines librairies sont contraintes, après des difficultés de paiement auprès de leurs fournisseurs, de passer aux factures pro-forma, autrement dit, de payer avant même l'envoi des livres. Un mode de commercialisation très contraignant avec lequel la Librairie Expression, à Châteauneuf-Grasse (Alpes Maritimes), a dû composer pendant plusieurs années.

« *Quand Véronique Mazoyer, aujourd'hui propriétaire, est arrivée à la librairie, celle-ci était en redressement judiciaire* », retrace la gérante, **Amandine Tessier**, qui a rejoint le navire en 2015. « *Cela demandait une gestion beaucoup plus fine : il fallait être très sûres de ce qu'on commandait, nous n'avions aucune place pour l'à-peu-près, pour le surstock, et même très peu de place pour l'office, ce qui nous a conduites à beaucoup travailler le fonds* », détaille la libraire. Peu de temps après son arrivée, la librairie, qui a redressé la barre, déménage et parvient à négocier sa sortie du mode pro-forma.

« *Quelque part, cette situation nous a forgées puisqu'on est toujours une librairie de fond avec 60 % à 70 % de notre chiffre d'affaires réalisé par des livres qui ont plus d'un an* », constate Amandine Tessier. « *Mais en être sorties nous a permis de créer une diversité dans l'assortiment. Par ailleurs, la gestion en pro-forma ne marcherait pas aujourd'hui : à l'époque mes clients fidèles étaient capables d'attendre une semaine pour le dernier Amélie Nothomb ou Guillaume Musso, mais à l'heure actuelle si je leur dis ça, ils vont sur Amazon* », estime la libraire.

Avec 170 m<sup>2</sup> de surface de vente, où sont aussi proposés café, jeux de société, papeterie, loisirs créatifs et même une petite cave à vin, la Librairie Expression réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires de 891 000 euros et emploie 5 à 6 personnes.