

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

Redressement de Gibert : la chaîne du livre face à l'ardoise - Livres Hebdo

Par Jean-Claude Perrier

6–8 minutes

La nouvelle a été aussi inattendue que le choc a été brutal, ce lundi, après l'annonce du groupe Gibert de sa demande de placement en redressement judiciaire auprès du tribunal des activités économiques de Paris, confirmée ce mardi 28 avril par la Cour. Gibert, avec ses 16 points de vente dans douze villes, ses 500 salariés et son chiffre d'affaires de près de 86 millions d'euros (dont environ 35 millions pour l'activité livre) en 2025, est un client de premier rang pour l'ensemble de la chaîne.

« *On se rapproche de la situation de Chapitre et de Virgin* (placés en liquidation judiciaire puis fermés successivement en 2013, ndlr), en *impact immédiat sur la distribution* », prévient **Mathias Echenay**, associé du cabinet Axiales et fondateur de la maison d'édition La Volte, qui rappelle que la disparition quasi simultanée de ces deux chaînes avait constitué « *un vrai trauma* » pour la filière. Si la situation actuelle reste différente - Gibert n'est pas en liquidation et entend poursuivre son activité -, l'onde de choc n'en est pas moins réelle.

Fermeture des comptes

La première réaction du diffuseur-distributeur Pollen est immédiate. « *On bloque les comptes, tous les comptes* », confirme à *Livres Hebdo* **Benoît Vaillant**, P-DG de la structure qui précise avoir noté, dans un communiqué du groupe, que certaines entités (La Rochelle, Montpellier) seraient hors du périmètre du redressement. Mais la grande majorité de son activité avec l'enseigne, essentiellement autour du rayon diff pop (revues...), est concentrée sur les magasins du quartier latin parisien, avec des alternatives rares pour la niche.

Concrètement, le gel des comptes signifie l'arrêt de toutes les livraisons. Plus de nouveautés, plus de réassort. Pour les éditeurs engagés dans des cycles événementiels - signatures, rencontres d'auteurs -, l'impact est direct : sans stock en rayon, les animations tombent. « *On ne peut plus faire de signature s'ils n'ont pas les stocks* », résume le directeur commercial d'une maison d'édition généraliste.

Christophe d'Estais, directeur commercial du diffuseur-distributeur Les Belles Lettres (BLDD), identifie Gibert comme « *un client très significatif, en particulier sur les ouvrages universitaires* », principalement à Paris mais également via le site en ligne de l'enseigne. Il évoque des commandes pour l'agrégation déjà passées qui ne seront pas réalisées : « *C'est un livre perdu. Il n'y a pas de transfert de clientèle lorsqu'un libraire ferme et encore moins lorsque celui-ci est aussi emblématique que Gibert* », regrette-t-il.

Ardoises et retours : qui paie ?

Derrière l'urgence opérationnelle se pose une question financière complexe. Les libraires règlent en général leurs factures à 60 jours fin de mois. En cas de redressement, les factures des deux derniers mois et demi, voire plus, risquent de

rester impayées. Ces ardoises sont portées, en première ligne, par les distributeurs.

« *Ils sont "ducroire"* (terme juridique désignant la situation d'un intermédiaire qui s'engage à payer les dettes de son client auprès de son commettant, ndlr) *dans la majorité des cas, ce qui n'a pas d'impact direct auprès des éditeurs* », explique Mathias Échenay, qui évoque cependant « *un mécanisme moins visible qui peut toucher en rebond les éditeurs* » : pour atténuer leurs pertes, les distributeurs peuvent accepter des retours de stocks depuis les magasins Gibert. Ces retours, une fois repris, viennent compenser partiellement la créance. Et la facture se répercute alors sur les éditeurs, via une diminution de leur chiffre d'affaires.

Le redressement judiciaire n'est cependant pas une cessation d'activité. Gibert peut continuer à commander, mais dans un cadre strictement encadré, avec des factures *pro forma* : chaque commande devra être validée et payée par le mandataire judiciaire avant livraison, avec règlement à réception. Un mode de fonctionnement habituel en droit des procédures collectives, mais particulièrement lourd à mettre en œuvre pour un groupe à logistique centralisée disposant de multiples points de vente.

Logiquement, les distributeurs ne vont pas chercher à récupérer leur stock. « *On va prendre les retours normalement. Il faut qu'il y ait de quoi nourrir leurs rayons* », confirme Benoît Vaillant.

L'occasion, une stratégie peu compréhensible pour les éditeurs

Dans son communiqué, Gibert a annoncé vouloir se recentrer sur « *son ADN historique* » : la vente de livres d'occasion.

L'enseigne ambitionne de doubler la part de ce segment d'ici 2029, passant de 30 à 60 millions d'euros, dans un marché qu'elle présente comme « *porteur* » avec 10 % de croissance annuelle. En 2025, l'occasion représentait déjà 35 % de son chiffre d'affaires.

Mais dans la filière, cette annonce suscite un scepticisme marqué. « *Un magasin comme le boulevard Saint-Michel et son loyer exorbitant avec de l'occasion en activité principale, je ne vois pas comment ça peut marcher*, analyse un professionnel du secteur qui fait le parallèle avec l'enseigne de vêtement premiers prix Tati au destin funeste. *Il y a quand même des plateformes aujourd'hui* » qui trustent le marché, tranche-t-il. Un autre évoque la possibilité que la stratégie occasion permette à terme de libérer des surfaces pour d'autres usages qui n'ont rien à voir avec le livre.

Un marché sous pression

Le redressement de Gibert survient cependant dans une conjoncture délicate pour le secteur de la vente de livres. Selon les données citées par le groupe lui-même, le marché du livre neuf accuse un recul de 6 % au premier trimestre 2026. Le Syndicat de la librairie française fait état d'une baisse de 5 % sur la même période. **Guillaume Husson**, son délégué général, alertait dès l'annonce qu' « *il faut éviter la contagion* ».

Sauramps, institution de Montpellier forte de 80 ans d'existence, traverse elle aussi de graves difficultés financières.

Pour les diffuseurs et distributeurs, la vigilance est désormais de mise face à tout signal de fragilité chez les libraires. Depuis les faillites de Chapitre et Virgin, les comptabilités ont renforcé leur suivi des encours. « *Dès qu'il y a des alertes, les distributeurs commencent à mettre des plafonds et des encours, ce qui*

aggrave évidemment la situation chez les libraires », relève Mathias Échenay. Un cercle qu'il est difficile de rompre et que le cas Gibert illustre, une fois de plus, avec éclat.