

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

# RNL 2026 : le SLF appelle à accélérer l'amélioration des conditions commerciales - Livres Hebdo

Par *Éric Dupuy*

5-6 minutes

---

À chaque Rencontre nationale de la librairie, le même appel est lancé aux fournisseurs : améliorer les conditions commerciales de leurs clients. L'édition 2026 n'a pas échappé à la règle. « *La question se pose plus que jamais. Nous ne savons plus comment dire les choses, comment convaincre de l'urgence des enjeux* », a pointé lundi **Amanda Spiegel**, présidente de la commission commerciale du Syndicat de la librairie française, devant une assemblée de libraires et de quelques représentants.

Certes, il y a eu des avancées se félicitent les anciens présidents de la commission rassemblés sur la scène. « *Le protocole de 2008 a certainement évité des offices sauvages* », illustre par exemple **Jean-Marie Ozanne**. De son côté, **Maya Flandin** retient la [création en 2015 de l'Observatoire de la librairie](#) qui a permis d'établir des objectifs chiffrés, tels qu'un minimum de 36 % de remise de la part du distributeur afin que la transaction soit rentable pour le libraire. Bonne nouvelle : Hachette vient de rejoindre le mouvement même si neuf années se sont écoulées depuis la demande initiale du SLF, qui estime aujourd'hui que la remise minimum devrait être « à 38 % ». Et

Média Participations n'a toujours pas officiellement déclaré appliquer le seuil de 36 %.

D'autres progrès, plus modestes, sont à signaler : optimiser les cartons de commande, ne plus envoyer de PLV (présentoirs, marque-pages, affiches...) si le libraire n'en a pas commandé, simplifier les étiquettes de prix, harmoniser les outils de diffusion... « *On a opté pour la stratégie des petits pas* », résume Amanda Spiegel.

Mais on part de loin, rappelle **Georges-Marc Habib**, ex-président de la commission commerciale du SLF qui raconte avec émotion les âpres discussions lorsque la TVA sur le livre était passée de 5,5 % à 7 % : certains éditeurs ne changeaient pas le prix du livre, faisant ainsi reposer la TVA sur des libraires. « *Les discussions étaient compliquées, injustes* », affirme-t-il.

« *On est considérés comme les ouvriers spécialisés de la profession, on est méprisés* », fustige Maya Flandin. « *On porte les mêmes messages depuis 20 ans, mais nous n'arrivons pas à nous adresser aux personnes qui appuient sur le bouton. Quels éditeurs auront le courage de prendre une décision forte ?* », interpelle encore Amanda Spiegel.





*Des représentants écoutent la conférence sur l'amélioration des conditions commerciales des libraires, aux RNL 2026- Photo OLIVIER DION*

Pour télécharger ce document, vous devez d'abord acheter l'article correspondant.

## Choisir les livres les plus rentables ?

Présents dans la salle, les responsables commerciaux de plusieurs groupes d'édition ont répondu. Quatre d'entre eux ont fait part de leurs idées pour que les libraires gagnent en compétitivité. Pour **Karine Caetano**, directrice commerciale de L'École des loisirs, vendre des jeux permet de jouer sur de meilleures marges. Elle estime aussi qu'il serait stratégique « *de privilégier les livres qui vous permettent de faire une meilleure marge...* »

**Stéphane Vincent** (Interforum) vante quant à lui la mobilisation des enseignants clients de Nathan, et cette année du Robert et de Bordas, pour inciter leurs élèves à acheter en librairie indépendante. « *Et à quand une fête du livre de l'envergure de la fête de la musique ?* »

Comme **Chloé Beaujouan** (Actes Sud), il vante une baisse du nombre annuel de publications, pour ne pas submerger les libraires... et assure que les représentants ne sont pas poussés à vendre des nouveautés. Chez Glénat, un représentant nous raconte gagner certes une prime au nombre de livres placés. Avant de rappeler qu'il faut y soustraire les retours, ce qui n'incite pas à surplacer artificiellement un ouvrage.

Le SLF a encore soulevé d'autres pistes : renouveler les journées d'immersion des fournisseurs chez les libraires et vice-versa « *pour sortir de nos préjugés réciproques* », prolonger la

réduction du crédit retour à 30 jours (renouvelée par Interforum en 2026), valoriser davantage les librairies qui ont de faibles taux de retour ou encore [actualiser le protocole des usages commerciaux](#).

Reste le problème des remises plafonnées, interpelle dans la salle **Elizabeth Souffleur**, de la librairie Mazette (Marseille). Une autre, de Belgique, s'adresse à Madrigall : « *Le taux de remise minimale de 36 % que vous concédez en France n'a pas franchi les frontières !* »

« *Notre pouvoir, c'est de sélectionner nos achats, et la force du collectif* », brandit Maya Flandin. « *Mais peut-être pas dans les couloirs du SLF. Montons un collectif qui fera bouger plus vite les rapports de force* », suggère avec véhémence une libraire du public. Visiblement remontée.