

## Ouvrir une librairie

### Description

Ouvrir une librairie est un projet séduisant, mais qui mobilise d'importantes compétences de gestion : en effet, l'état du marché du livre implique de préparer soigneusement son projet en identifiant une clientèle cible, en inventant un concept attractif et en choisissant un emplacement optimal. Pour comprendre toutes les implications d'une telle activité, il peut être utile de suivre une formation spécialisée permettant de garantir le succès du projet.

Comme pour tout type d'entreprise, de nombreux éléments doivent être étudiés avant de lancer une librairie :

- Choix d'un [statut juridique](#) en fonction des objectifs de développement et des fonds disponibles ;
- Calcul de la rentabilité et des investissements nécessaires après examen comptable ;
- Recherche des aides financières publiques et privées disponibles ;
- Choix du concept distinctif et du local ;
- Etablissement d'un plan de développement de l'ouverture de la librairie

[Créer mon entreprise en ligne](#)

## Les compétences et diplômes nécessaires pour ouvrir une librairie

Devenir libraire indépendant ne s'improvise pas. Si le marché du livre reste dynamique sur certains secteurs comme la jeunesse, la part de marché des librairies diminue au profit de **la vente en ligne et des espaces spécialisés des hypermarchés**. Le ministère de la Culture donne chaque année les grands indicateurs du marché du livre : avec 770 000 ouvrages disponibles, le nombre de livres vendus et le chiffre d'affaires des éditeurs sont en hausse. Les librairies représentent 10 000 salariés en France et réalisent 22% des ventes.

Bien qu'aucun diplôme ne soit obligatoire, certaines formations reconnues existent partout en France et préparent à la profession de libraire tels que :

- Les **DUT métiers du livre** ;
- Les **BTS techniciens du livre** ;
- Les **licences de lettres** dispensées par l'Université avec option librairie ;
- Les **CAP librairie-papeterie** ;
- Les **formations** proposées par l'Institut national de formation à la librairie : en alternance, continues ou en reconversion professionnelle

Le **Syndicat de la librairie française** recense toutes les formations de courte ou longue durée envisageables pour un novice ou un libraire confirmé mais désireux d'améliorer ses compétences.

## Quelles qualités pour être un bon libraire ?

Afin de développer une activité prospère, le libraire doit bénéficier d'un certain nombre de qualités notamment **relationnelles**. Il doit être un bon communicant, organiser et participer à des événements pour faire connaître sa librairie, se créer un **réseau d'auteurs et d'éditeurs** et bien sûr être particulièrement **sociable**. Aussi, des compétences dans le domaine de l'événementiel peuvent être pertinentes. Les libraires coordonnent souvent les animations et leur assortiment aux nombreux événements littéraires nationaux et internationaux tels que les salons et les remises de prix.

Pour pouvoir conseiller ses clients, il doit se tenir à la pointe de **l'actualité littéraire et spécialisée** dans le type de livres qu'il vend. Le libraire est donc souvent doté d'une **grande culture** qu'il ne cesse d'élargir. Sa curiosité et son talent dans la rédaction lui permettent de commenter les sorties littéraires, de mieux conseiller les clients et de se bâtir une réputation solide dans le milieu littéraire. Il peut être amené à rédiger des notes explicatives notamment le fameux "coup de cœur du libraire" qui permettent d'attirer l'œil du lecteur sur certains ouvrages en particulier et de créer une connivence intellectuelle qui permet de fidéliser la clientèle.

Le libraire est évidemment **un passionné** dans la mesure où pendant son temps libre, il doit se consacrer aux lectures diverses et parfois plus dictées par l'actualité littéraire que par ses envies personnelles. De plus, à la librairie, une multitude de tâches l'attendent, il se retrouve à faire du rangement, à tenir une caisse s'il est seul ou encore à évaluer la pertinence d'un réassort à partir de ses commandes.

Être libraire nécessite aussi sur le plan pratique d'être **un gestionnaire rigoureux**. Qu'il s'agisse des stocks, du bilan comptable, de ses ressources humaines ou du circuit de vente des produits, il se doit de tenir à jour ses documents. Cela se combine avec **la patience** de dresser des listes et la minutie dans le pointage et l'archivage des documents. Lorsque son chiffre d'affaire le lui permet, il peut envisager d'engager un expert comptable pour le seconder.

Le libraire est **un stratège**, il doit établir des techniques de vente ou un concept qui lui permet de se positionner sur le marché du livre de manière distinctive que ce soit grâce à son concept ou ses produits. Le libraire doit aussi déterminer quelles sont ses meilleures ventes pour anticiper un réassort pertinent et éviter d'être à court des derniers best-sellers.

Enfin, le libraire se doit d'être **très organisé**. Il s'agit d'établir différents critères d'assortiment afin de hiérarchiser les produits dans les rayons. Dès lors, il étudie l'espace disponible et créer le plus souvent des parcours pour le client afin de le guider et de rendre intuitive et ludique la visite de sa librairie.

**À noter** : un libraire n'est pas seulement un esthète dans le domaine littéraire, il doit également avoir du goût pour sa décoration et notamment faire en sorte que sa vitrine soit attractive. La librairie doit refléter l'image apaisante, calme et chaleureuse de la lecture.

En bref, le libraire doit être :

- Sociable
- **Cultivé, curieux et passionné**
- Attentif à l'actualité
- **Rigoureux** notamment quant à la gestion administrative de sa librairie
- Un bon stratège
- **Très organisé**

## Quelques conseils avant de vous lancer

En premier lieu, le libraire doit comprendre le fonctionnement du marché du livre en identifiant les différents maillons de **la chaîne économique du livre**. Ce seront d'ailleurs les éléments essentiels de toute formation :

- **Auteur, illustrateur ou encore traducteur** : il perçoit entre 5 et 20% maximum du prix.
- **Agent** : intermédiaire qui négocie les contrats pour le compte de l'auteur
- Editeur qui peut parfois sous-traiter la production du livre à l'imprimeur, au diffuseur et au distributeur : ils perçoivent environ 50% du prix du livre.
- **Points de vente** : les centres culturels, librairies, sites internet et maisons de presse qui récupèrent environ 35% du prix du livre.
- **État** : la TVA fixée à 5,5%.

De manière plus concrète, il est également nécessaire après une étude de marché, de **déterminer le type de concept à adopter** : librairie jeunesse ou librairie [salon de thé](#) ? Librairie de livres d'occasion ou librairie de livres anciens rares ? Animations sur place ou vente de produits de papeterie ?

A partir du concept, **une typologie des clients** ainsi que **le choix de l'emplacement** sera plus simple à établir. Ce dernier doit tenir compte de l'environnement concurrentiel : existe-t-il un commerce culturel à proximité (FNAC par exemple) ou de grandes librairies exerçant un monopole ?

En raison de la multiplication des recherches internet, il s'avère intéressant pour le libraire de développer **un site internet propre** à sa librairie et/ou d'affirmer une présence sur les réseaux sociaux. Présenter son stock ou faire la publicité d'événements littéraires organisés sur place peut être un bon moyen d'attirer une clientèle déjà ciblée et intéressée. La plupart des grandes librairies ont un site internet fourni qui présente ses rayons.

Pour ouvrir une librairie [créer son entreprise sans apport](#) ou avec un minimum de capital personnel, il peut être pertinent de se renseigner sur les différentes aides accordées notamment par :

- **L'Association pour le développement de la librairie de création (ADELC)** pour étaler le remboursement de l'acquisition d'un fonds de commerce dans les centres urbains où les prix d'acquisition sont souvent importants. En échange de

parts sociales ou d'actions (5% minimum), des apports en compte courant à taux zéro sont remboursables sur 5 à 8 ans.

- **L'Institut pour le financement du cinéma et des industries culturelles (IFCIC)** peut apporter une garantie dans le cadre de l'obtention d'un prêt. L'IFCIC apporte sa garantie financière à hauteur de 50% (pouvant atteindre 70% du montant des crédits inférieurs à 150 000 €).
- **Le Centre national du livre (CNL)** fournit des subventions ou octroie des prêts à intérêt 0 à l'occasion de la création, de l'extension ou de la reprise de librairies indépendantes. Les subventions financent l'achat de nouveaux livres correspondant à la niche.
- **Le fonds d'avance remboursable aux librairies indépendantes (FALIB).**
- **La Bourse jeune libraire** octroyée par la Fondation Jean-Luc Lagardère d'un montant de 30 000 euros chaque année permet la création d'une future librairie ou récompense une librairie de création récente.
- D'autres aides sont mises en place par les [Directions régionales des affaires culturelles](#).

Enfin, il est bon de noter et de pointer **les erreurs les plus communes et les plus problématiques** chez les nouveaux libraires comme la mauvaise évaluation du réassort qui affecte la rentabilité ou encore la négligence du volet administratif et comptable. C'est pourquoi il paraît essentiel de se former quelque peu à la comptabilité pour débiter son activité.

## Quels statuts juridiques possibles pour ouvrir une librairie ?

Si tous les [statuts juridiques](#) sont possibles, certains sont à déconseiller compte tenu des investissements et de la trésorerie nécessaire.

| Statut juridique | Avantages | Inconvénients | À savoir |
|------------------|-----------|---------------|----------|
|------------------|-----------|---------------|----------|

|                                       |                                                                                                                          |                                                                                                                                                         |                                                                                                                      |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                       |                                                                                                                          | les banques et les aides sont plus difficiles à obtenir                                                                                                 |                                                                                                                      |
| <u>Micro-entrepreneur</u>             | simplicité dans la création                                                                                              | le plafond de chiffre d'affaire risque d'être rapidement atteint<br><br>la forme de la <u>micro-entreprise ou auto-entreprise</u> réduit la rentabilité | Le <u>statut d'auto-entrepreneur</u> est plutôt déconseillé                                                          |
|                                       |                                                                                                                          | le patrimoine personnel n'est pas protégé sauf en cas de création d'une <u>EIRL</u>                                                                     |                                                                                                                      |
| Entreprise individuelle               | simplicité dans la création                                                                                              | les cotisations sociales sont fixées et payables dès la création via la sécurité sociale des indépendants (ex-RSI), ce qui peut alourdir la trésorerie  | Le statut d'entreprise individuelle est peu utilisée pour les projets importants                                     |
|                                       | déduction des charges au réel                                                                                            |                                                                                                                                                         |                                                                                                                      |
| Société ( <u>SAS</u> ou <u>SARL</u> ) | limitation de la responsabilité personnelle des associés<br><br>image sérieuse auprès des investisseurs et des bailleurs | formalités plus lourdes au démarrage mais possibles en ligne (insérer liens)                                                                            | La SAS a une forme unipersonnelle nommée SASU tout comme la SARL dont la forme unipersonnelle est nommée <u>EURL</u> |

Sachez d'ailleurs qu'il vous est possible de recourir à **l'aide d'un professionnel** tel que [LegalPlace](#) afin de vous aider dans vos démarches de création. Il vous suffit pour cela de remplir un formulaire en ligne, nous nous occupons de tout depuis votre saisie en ligne jusqu'à votre création d'entreprise

## Ouvrir une librairie : quelle réglementation ?

Quelques réglementations particulières organisent la professions notamment :

- [La Loi Lang de 1981](#) fixe un **prix unique** aux livres qui peut faire l'objet d'une réduction maximale de 5%. Il n'y a donc pas dans ce secteur d'activité de risque de concurrence basée sur une politique de prix cassés. Le livre doit être équipé d'un code-barres et le prix de vente doit être indiqué.
- Cette réduction n'est toutefois pas applicable lors de livraison à domicile. Dès lors, seule la livraison peut faire l'objet d'un rabais de 5% ;
- **Allongement des délais de paiement** : par exception, les librairies ne sont pas soumises aux règles légales de délais de paiement des fournisseurs et peuvent fixer conventionnellement leurs délais avec les éditeurs, souvent à 90 ou 100 jours.
- **Taux de TVA à 5,5%** (article 278 bis du code général des impôts) pour tous les livres imprimés avec un contenu rédactionnel suffisant, comportant un véritable apport éditorial (guides, annuaires, répertoires...), ou à certains types d'ouvrages comme les cartes géographiques et les livres de coloriage.
- **Exonération CET** : les libraires indépendants bénéficient d'une exonération de contribution économique territoriale.

On ne peut également que conseiller au libraire de demander **le label "LiR"** (Librairie indépendante de référence) délivré par le Ministère de la culture et de la communication dans la mesure où il permet de bénéficier de nombreux avantages tels que :

- L'exonération de la contribution économique territoriale (CET) ;
- Des avantages contractuels auprès de certains fournisseurs ;
- Des subventions octroyées par le CNL ;
- Développer un réseau dans les centre-villes ou petites et moyennes communes.

## Comment ouvrir une librairie : étape par étape

## Étape 1 : effectuer une formation adéquate

Une formation minimale est fortement conseillée bien que facultative qu'elle soit continue ou de courte durée, spécifique ou générale.

## Étape 2 : établir un concept et une niche

Il s'agit d'**analyser les avantages et inconvénients, les éléments distinctifs**. Vous pouvez par exemple vous fonder sur les activités présentes dans l'aire géographique dans laquelle vous souhaitez vous installer et sur ce qui vous passionne. Il peut être pertinent de diversifier son offre avec comme force de proposition des produits dérivés ou de la papeterie.

## Étape 3 : étudier le marché

Il est impératif de faire une étude de marché, il s'agit d'**évaluer la concurrence de manière précise, sa rentabilité, son positionnement**. La place du numérique étant en pleine expansion, il faut prendre la mesure de la captation du marché par les nouvelles technologies qui suppriment parfois le rôle du libraire dans la chaîne économique. A titre d'exemple, seules 3% des ventes de livres relèvent du numérique. Cependant, certains domaines sont plus touchés comme les Beaux Arts, la littérature jeunesse, la bande dessinée ou encore les ouvrages pratiques. Il s'agit donc de trouver un moyen de se positionner par rapport à cette offre déjà existante en se distinguant.

## Étape 4 : créer un business plan

Créer un business consiste à rédiger **un plan développement à court et long terme du projet** avec des échéances et des objectifs. Il doit intégrer les fonds que vous prévoyez d'investir et les subventions que vous comptez obtenir. Cela permet d'obtenir des financements de la part des banques qui évaluent ensuite la rentabilité et le sérieux du projet.

## Étape 5 : déposer les statuts de sa société

Il faudra ensuite [enregistrer les statuts](#) de sa société après en avoir déterminé au préalable la forme et le nom au registre du commerce et des sociétés.

## Étape 6 : ouvrir un compte bancaire pour l'activité professionnelle

Il est impératif de **séparer ses comptes personnels de ceux de l'activité professionnelle** sans quoi vous risquez l'abus de biens sociaux ou encore une saisie des créanciers sur vos finances personnelles.

## Étape 7 : remplir les dossier de subventions

Il vous faudra ensuite vous renseigner sur les aides et remplir les dossiers afin d'obtenir **une subvention ou un prêt auprès des organismes** et vérifier les conditions d'éligibilité.

## Étape 8 : obtenir un numéro de TVA

Il est nécessaire d'obtenir un numéro de TVA et la mention "autorisation pour la vente d'article de presse" pour les statuts si la librairie propose de la presse dans ses articles auxiliaires.

## Étape 9 : obtenir un local

Négocier son bail commercial et un bon emplacement en fonction de son offre est indispensable. Repérer l'environnement géographique de la librairie : quels types de commerce sont voisins ? Existe t-il des centres culturels proches ou bien des écoles ? Il est opportun de penser à établir des activités connexes à des structures pré-existantes. Par exemple, ouvrir une librairie spécialisée dans la littérature irlandaise près du Centre culturel irlandais.

## Étape 10 : trouver des fournisseurs

Puis, trouver des fournisseurs s'avère être une étape importante : développer son réseau, apprendre à négocier ses contrats, privilégier les circuits courts. Le réseau se construit notamment grâce à l'adhésion aux associations professionnelles ou encore au Syndicat de la librairie française. Pour commander des livres le libraire doit prendre contact avec des éditeurs ou des maisons de distribution afin de commencer la préparation de vos stocks.

## Étape 11 : établissement d'un contrat d'assurance

Établir un contrat d'assurance spécifique aux librairies est un acte juridique qui se négocie. Un certain nombre de banques et d'assurances ont l'habitude de travailler avec les libraires.

## Étape 12 : embaucher du personnel

Éventuellement, en fonction de votre budget de départ, vous pouvez recruter du personnel.

## Étape 13 : organiser un plan de communication

Organiser un plan de communication qui peut comprendre une **inauguration de la librairie**, rencontre avec les auteurs, des propositions d'assortiments thématiques variés en fonction des saisons ou de thèmes ponctuels, l'organisation d'événements qui vont de pair avec l'actualité comme **le salon du livre**, la création de **partenariats** notamment avec des artistes ou encore des ateliers d'écriture.

## Reprendre une librairie : comment faire ?

Un certain nombre d'éléments divergent de la création ex nihilo d'une librairie, voici les différentes étapes à suivre :

- **Trouver une librairie à reprendre** : le Syndicat de la Librairie française liste les offres diverses dans toute la France.
- **Évaluer le local et les équipements** : surfaces, aménagement, qualité et quantité. Sont-ils adaptés ?
- **Vérifier le droit au bail** : il est à noter que lors de la cession d'un fonds de commerce, le bail commercial est cédé de plein droit au repreneur.
- Se demander si l'**adjonction de bâtiments ou des travaux** sont nécessaires et en évaluer le coût.
- **Étudier la situation géographique et concurrentielle** de la librairie à reprendre : quel est la situation du marché local ? quel est le type de population ?
- **Faire une étude des ressources humaines** : quels sont les postes à pourvoir ? quel coût annuel pour l'ensemble du personnel ?
- **Reprendre la stratégie commerciale et évaluer la réputation de la librairie existante** : penser à son évolution, s'agit-il de vendre des livres différents ou de poursuivre l'activité ? Qu'est-il nécessaire de modifier et pourquoi ?
- **Analyser le bilan comptable, le chiffre d'affaire et la rentabilité de la librairie**

: il sera peut être nécessaire d'obtenir des subventions pour relancer la librairie ou d'obtenir un prêt de la banque.

## Calcul de la rentabilité moyenne d'une librairie et du salaire d'un libraire

Le lancement d'une librairie mobilise **une trésorerie importante** compte tenu du stock de livres. La marge du libraire indépendant est estimée à **35% environ du prix du livre** mais doit couvrir les charges d'exploitation du local, les salaires, les cotisations sociales, les impôts. La rentabilité nécessite donc un chiffre d'affaires assez élevé. Cette marge est dégagée par une remise faite par les éditeurs sur le prix de vente public du livre en application du protocole sur les usages commerciaux de l'édition : à une remise de base, s'ajoutent une remise quantitative liée aux volumes vendus et une remise qualitative établie en fonction de critères définis (commandes à l'unité, personnel compétent, relation avec les fournisseurs, animations dans la librairie, rôle prescripteur, outils professionnels...).

**À noter** : le chiffre d'affaire de la librairie est composé de pics et de creux selon les périodes de l'année. Il faut donc s'attendre à des augmentations pendant les périodes de fête notamment Noël et à la rentrée scolaire (août et septembre). Tenir compte de ces éléments permet de mieux anticiper les périodes creuses et d'adapter son réassort.

L'ouverture du magasin nécessite **un apport financier important** :

- **Investissement de départ** : mobilier, stock de démarrage, travaux, matériel informatique..
- **Frais de création** avec la rédaction des statuts, les formalités auprès du registre du commerce et des sociétés,...
- **Charges d'exploitation** avec loyer du bail commercial, charges, électricité, chauffage, communication, stock
- **Masse salariale** : salaires et cotisations sociales

À terme, le libraire aura peut être besoin d'un **expert-comptable** si son activité se développe de façon importante.

**Les salaires de libraires sont évidemment très variables** et dépendent largement du volume réalisé et donc de la taille de la librairie. Un salaire net de 2000 euros pour un libraire indépendant en début d'activité est évoqué, pouvant monter jusqu'à 4000 euros pour le libraire d'un magasin important dans une ville universitaire.

En fonction du statut juridique choisi, le libraire peut décider de ne pas se rémunérer en phase de démarrage, notamment en devenant [président de SAS ou de SASU](#). Il peut alors également se verser un salaire minimum pour bénéficier d'une couverture sociale au titre des « assimilé-salariés » du régime général de la sécurité sociale.

Métier de passion et métier de gestion, ouvrir une librairie peut devenir un succès avec une bonne maîtrise de son développement.

**Pour en savoir plus sur les différentes possibilités d'entreprise que vous pouvez créer:**

- [Ouvrir une chambre d'hôte](#)
- [Créer une entreprise de presse](#)
- [Créer une micro-crèche](#)
- [Société de gardiennage](#)
- [Créer une ferme pédagogique](#)
- [Créer une entreprise de nettoyage](#)
- [Ouvrir un camping](#)
- [Devenir agent immobilier](#)
- [Devenir agent immobilier indépendant](#)
- [Devenir agent mandataire](#)