

“Je ne suis



pas là pour imiter"

Gérard Berréby

Pour le fondateur d'Allia, qui a réussi à implanter un catalogue exigeant avec un chiffre d'affaires 2003 en progression de 22%, l'édition n'a de sens qu'en faisant preuve d'originalité et d'esprit d'innovation.

« **D**epuis plus de vingt ans, les éditions Allia publient "les autres choses", lit-on dans « L'avertissement au lecteur » qui ouvre le catalogue 2004 de l'éditeur. Les « autres choses », est-à-dire « les ouvrages que personne ne trouvait bon d'écrire, parmi lesquels, bien sûr, nous avons pris ceux qui nous ont plu ». La profession de foi pourrait passer pour misérabiliste. Elle fait en réalité figure de joli pied de nez aux « autres éditeurs » (là, c'est nous qui mettons entre guillemets). C'est qu'Allia, aujourd'hui, est imposé dans le paysage. Pour emprunter au langage de la musique – un des domaines du catalogue Allia, c'est un « label indépendant », synonyme pour ses fans – et ils sont de plus en plus nombreux de qualité et de ténacité.

L'aventure, pourtant, aurait pu tourner court. Gérard Berréby, fondateur et principale cheville ouvrière de la maison, a aujourd'hui cinquante-trois ans. Juif ténébreux arrivé à Paris en 1965, il lâche l'école trois ans plus tard, dans la tourmente des événements de mai 1968, ce qui lui permet de se présenter aujourd'hui comme autodidacte. Très impliqué dans les mouvances anarchisante et situationniste, il multiplie les petits boulots et se lance, en 1982, dans l'aventure des éditions Allia. Les dix premières années, cependant, il ne publie que 30 livres: « *Je bidouillais* », reconnaît-il aujourd'hui, ajoutant: « *Je ne savais ni parler de mes livres, ni les distribuer.* » En 1992, il décide de s'y consacrer à plein temps. Le catalogue, désormais, compte 350 titres et la maison est en plein dé-

veloppement. Tout cela, « sans mécène, ni capitaux extérieurs, en n'étant issu ni du milieu, ni du sérail universitaire! » Pour la première fois de son existence, Allia lance ce printemps une opération de promotion de grande envergure: depuis le 26 avril et jusqu'à fin juin, des affichettes, 150 000 marque-pages et des présentoirs sont envoyés à 300 libraires. Avec, en bonus pour le client, un inédit de Grégoire Bouillier (prix de Flore 2002 pour *Rapport sur moi*) pour tout achat de deux livres du catalogue. « *Mais pour ceux qui craindront l'embrouille, ils pourront acheter uniquement le livre de Grégoire Bouillier pour 6,22 euros. Il touchera ses droits d'auteur sur l'exemplaire payant mais il a fait cadeau à Allia de ses droits pour l'exemplaire gratuit* », précise Gérard Berréby. Voilà, c'est tout lui, ça. Même pour les opérations commerciales, il ne fait pas exactement « comme les autres ».

DANIEL GARCIA

"L'édition – les grosses maisons bien sûr – me paraît complètement sclérosée. Ils se battent tous pour avoir la même chose et refaire ce que l'autre a déjà fait. C'est grotesque."

Livres Hebdo – Vous voilà devenu un éditeur qui compte...

Gérard Berréby – Si *Livres Hebdo* vient me voir, c'est visiblement que ça bouge! (rires.) Mais parlons chiffres, vous allez comprendre. Notre chiffre d'affaires 2003 a marqué une progression de 22 % sur celui de 2002. Et pour le premier trimestre 2004, par rapport au premier trimestre 2003, nous sommes à + 67 %! Je précise que ces données peuvent être vérifiées auprès de mon distributeur, Harmonia Mundi. De tels résultats sont pour moi la preuve que notre obstination a fini par payer. Et qu'on peut faire des livres différemment.

Différemment? C'est-à-dire?

La première règle, c'est d'adapter sa structure en fonction de ses prétentions éditoriales. Allia est fait avec deux bouts de ficelle et demi. Notre attachée de presse est extérieure et payée à la mission. Elle n'a pas de budget de représentation. Comme nous ne sommes pas entretenus, nous n'entretenez personne, donc pas de déjeuners! Si j'avais dit: « *Je veux créer une maison d'édition, mais pour cela il me faut un assistant, une secrétaire, une attachée de presse, des notes de frais tous les midis et un soir sur deux* », ce n'était pas la peine de commencer. Ou alors, j'aurais été obligé d'être à l'affût pour débaucher les auteurs des collègues, ou de monter des livres bidons à rentabilité supposée rapide – je ne vous fais pas le topo, vous le connaissez mieux que moi. Je vais être un peu dur, mais l'édition – les grosses maisons bien sûr – me paraît complètement sclérosée. Ils se battent tous pour avoir la même chose et refaire ce que l'autre a déjà fait. C'est grotesque. Moi, tout ce que je publie vient d'ailleurs. Je ne suis pas là pour imiter. ●●●

●●● J'estime que si je n'apporte pas quelque chose d'original ou si je n'innove pas, je n'ai pas de raison d'être. Un éditeur, c'est ça. Tout le monde, aujourd'hui, court après le succès de courte durée. Plus personne ne s'occupe du fonds de catalogue. J'ai adopté le pari inverse et je vous donne un autre chiffre: 40 % de mon chiffre d'affaires se fait avec le fonds, c'est-à-dire les livres antérieurs à 2003. Je vais même vers 45 % et mon objectif est d'atteindre les 50 %.

Mais comment parvenez-vous à faire vivre physiquement ce fonds ?

De l'avis de tout le monde, nos livres bénéficient d'une grande visibilité en librairie. Là, il me faut saluer le travail d'Harmonia Mundi, avec qui je travaille depuis 1991. Nous avons mis du temps à bien nous connaître, mais aujourd'hui nos rapports sont véritablement excellents. Et quand je parlais tout à l'heure d'une progression record pour ce début d'année, c'est d'abord aux libraires que nous devons cette progression. Il se trouve qu'ils sont de plus en plus nombreux à aimer vendre nos livres. Et puis, nos lecteurs nous aiment aussi. Sinon, ils ne seraient pas aussi nombreux à nous renvoyer une petite fiche à leur nom

cafés ou faire les photocopies. D'ailleurs, nous n'avons pas de photocopieuse. Plus j'aurai une infrastructure lourde, plus elle risquera d'influer sur mes choix. Donc, pour l'instant, on ne change rien. Deux bouts de ficelle et demi et aucun filtre.

C'est-à-dire ?

C'est-à-dire qu'on m'annonce « Daniel Garcia » au téléphone, je ne vous connais pas, je vous prends quand même. Je prends tout le monde et si je ne vous prends pas, c'est que je suis déjà en ligne ou absent. De même, je reçois tous les gens qui sollicitent un rendez-vous, et je leur

“Chez nous, les stagiaires, on les forme et on les rend productifs. Ils ne sont pas préposés à aller chercher les cafés ou faire les photocopies. D'ailleurs, nous n'avons pas de photocopieuse.”



Gérard Berréby dans son bureau de la rue Charlemagne, à Paris.

pour recevoir notre catalogue: nous en recevons 15 à 20 nouvelles chaque jour. Au total, notre catalogue, qui fait 160 pages, est désormais tiré à 35000 exemplaires. Et d'après ce que je sais des remontées des libraires, ou de ce que je peux constater moi-même au Salon du livre, nos lecteurs sont plutôt jeunes. Beaucoup ont moins de trente ans et comme j'en ai plus de cinquante, je me dis que ça fonctionne vraiment.

Vous arrivez à un cap réputé difficile: une maison modeste, confrontée à un développement important...

Oui, et il va falloir gérer ça intelligemment. Pour l'instant, pas question d'augmenter la production, qui est limitée depuis quelques années à 25 titres par an. Pas question non plus d'embauches supplémentaires. En revanche, nous accueillons des stagiaires et chez nous, les stagiaires, on les forme et on les rend productifs. Ils ne sont pas préposés à aller chercher les

dis très vite si leur projet m'intéresse. Nous ne sommes pas dans une ambiance de maternage. Les contrats ne se font que pour un titre. Nos auteurs sont libres d'éditer le suivant ailleurs, ou nous de le leur refuser. Et la maison ne distribue aucun à-valoir. Au bout d'un an, si vous avez vendu, on vous paie 10 %. Voilà la règle, qui vaut pour tout le monde. Autrement dit, les gens qui sont avec nous ont envie d'être là!

Pas question non plus, pour soutenir votre développement, de vous adosser à un partenaire plus puissant ?

Surtout pas! Le capital est détenu à 90 % par ma famille, les 10 % restants appartenant à François Escaig, mon associé et principal collaborateur. Jusqu'ici, Allia a toujours fonctionné sur l'autofinancement. Autrement dit, l'argent que je dépense est uniquement le produit de la vente de mes livres. Nous n'avons pas un centime de dette. Si un banquier devait m'appeler tous les matins pour connaître mes chiffres de vente, je serais dans l'angoisse, et quand je suis dans l'angoisse je ne peux plus travailler correctement! Et si j'ouvrais mon capital, je perdrais tôt ou tard mon indépendance éditoriale. Ici, quand nous décidons de publier un livre, c'est pour son contenu, pour ses qualités littéraires, éventuellement pour sa portée politique... bref, pour mille raisons éditoriales possibles. Mais à aucun moment nous ne nous posons la question de savoir s'il va se vendre ou non. Je publie des livres que je veux publier, qui ont un sens pour moi ou pour les gens qui m'entourent – parce que tout ne sort pas de ma tête, évidemment. Avec cette conviction, nous l'évoquons tout à l'heure à propos du fonds, que les livres ont besoin de temps pour s'imposer. Un partenaire extérieur n'aurait pas forcément la même vision. S'il constatait que des nouveautés tardent à s'imposer, il commencerait par vider Berréby pour le remplacer. Combien de fois j'ai entendu des « confrères » me jurer: « C'est très bien qu'il existe dans l'édition des laboratoires comme le vôtre. » C'était toujours dit avec condescendance. Aujourd'hui, les mêmes seraient prêts à investir, parce qu'ils voient que ça marche. Mais en leur ouvrant mon capital, je deviendrais le bouffon du roi. Et par définition, le bouffon ne fait rire le roi qu'un temps. Même si ce temps est parfois très long.

Ne craignez-vous pas d'être devenu un éditeur à la mode ?

Une partie de mon catalogue est consacrée au situationnisme. Aujourd'hui, le situationnisme est de nouveau très tendance. Mais quand j'ai commencé, plus grand monde ne s'y intéressait et surtout pas dans l'édition. Je fais aussi des livres sur la musique. Le rock, en particulier. Au point que nous jouissons désormais d'une image de référence dans ce domaine. Pourtant, nous alignons moins de 15 titres! Mais certains sont des livres cultes, comme *Lipstick Traces*, de Greil Marcus. Surtout, ce sont tous des livres d'analyse sur la musique, qui constituent en même temps des analyses de la société dans la période où ces musiques ont été produites. Enfin, il s'agit à chaque fois de livres écrits par des écrivains. Un dernier point: dans *Lipstick Traces*, Greil Marcus appuie sa démonstration sur trois éléments: le mouvement dada, le mouvement situationniste et le mouvement punk. Ces trois éléments sont à notre catalogue. C'est la preuve que nos choix sont guidés par une démarche d'ensemble, cohérente. Et à l'arrivée, les gens le voient. Nous touchons un public qui sait résister à tout ce qui brille. En revanche, si je commençais à faire des livres dans l'idée d'arracher une exclusivité média à machin ou à truc, là oui, je tomberais dans la mode et je prendrais le risque d'être vite démodé, et que mes livres finissent au pilon. Mais ça n'en prend pas le chemin, je vous rassure. N'attendez pas de moi, par exemple, que je publie une biographie de Kurt Cobain!

PROPOS RECUEILLIS PAR D. G.