

CADEAUX C'est la ruée dans les librairies du canton de Neuchâtel avant Noël.

Attendez-vous à recevoir un livre

VINCENT COSTET

Et le best-seller du mois de décembre – celui qui compte – est «Horror borealis», le dernier roman du procureur neuchâtelois Nicolas Feuz.

Pas partout, mais c'est le cas chez Payot, à Neuchâtel, où le livre a été vendu à «plus de 1000 exemplaires depuis sa parution, à mi-octobre», assure Fabien Botella, le responsable local. «Le livre du chirurgien jurassien René Prêtre fait aussi partie de nos meilleures ventes, tout comme le dernier tome de la BD Blake et Mortimer, l'ouvrage de Jean Ziegler ou le prix Goncourt.» La liste est loin d'être exhaustive et varie fortement d'une enseigne à l'autre.

On aurait dit que les libraires neuchâtelois s'étaient donné le mot, hier matin: «Rappelez plus tard, entre midi-1h, parce qu'on est débordé, en ce moment...» Rien à voir avec un manque d'originalité intellectuelle, c'était simplement la même réalité de terrain pour tout le monde: les gens s'y prennent souvent à la dernière, et les consommateurs achètent toujours autant de livres à glisser sous le sapin.

«Les gens attendent de plus en plus la dernière semaine. Cela dit, je crois qu'on a enterré le livre et les librairies un peu vite, avec le développement de la vente en ligne et l'arrivée des liseuses», sourit Chantal Nicolet Schori, la responsable de La Méridienne, à La Chaux-de-Fonds.

CONTE DE NOËL

On le doit à la librairie pour enfants et ados de Neuchâtel Le Rat Conteur. «Un papa a créé de 'a' à 'z' un petit livre sonore pour sa fille, comme un gros prospectus avec un CD. C'est très bien fait. Il nous en a proposé une poignée d'exemplaires qui sont très vite partis», raconte la responsable, Marie-Anne Aebly. Le titre: «Le cadeau de Léonie», de John Michet.



Décembre, le mois des librairies. Les fêtes de fin d'année sont un poumon économique pour les libraires de la région, qui semblent bien résister à la vente sur internet, à l'arrivée des liseuses et même de la Fnac, qui vient de s'installer à Neuchâtel et à Morteau. KEYSTONE

On dirait que l'effet Noël est plus régulier dans les librairies que pour la neige dans les prairies: «Les gens aiment offrir un livre, c'est un plaisir. Ils sont aussi très friands de conseils. Pour nous, les fêtes de fin d'année sont un poumon économique. Mais ce n'est pas le seul. La rentrée scolaire aussi, comme on travaille avec tout un réseau d'institutions, les écoles et les bibliothèques.»

Un quart du chiffre d'affaires

Chez Impressions, la petite librairie de la rue du Versoix spécialisée dans les livres pour enfants et les jeux, dans la Métropole horlogère, le patron, Yannick Zürcher, n'a pas intérêt à tomber malade juste avant les fêtes, lui qui réalise le quart de son chiffre d'affaires annuel en deux semaines. «J'ai un tout petit espace à disposition, et certains jours, avant Noël, les gens attendent dehors. Certains sont vrai-

ment très patients. Il faut dire que la littérature pour enfants a connu une telle expansion qu'il est difficile de s'y retrouver. Et comme j'ai lu la plupart des livres que je propose...»

Manifestement, les petites librairies sont comme les auteurs locaux, elles savent encore tirer leur épingle du jeu, comme Le Rat Conteur, qui se dresse presque en face de La Maladière-Centre: «On est étonné de constater que malgré l'arrivée de la Fnac à Neuchâtel, nos ventes sont toujours aussi bonnes en décembre. Mais on a décidé d'arrêter de vendre du grand public, les 'licences', le passe-partout. On fait un choix ciblé pour les enfants et les ados, on propose des petits éditeurs, essentiellement français mais aussi locaux», explique la responsable, Marie-Anne Aebly. Avant d'avouer en rigolant passer parfois du côté obscur de la force: «On est quand même obligé de proposer du Star Wars aux ados!»

UN ACHAT NOSTALGIQUE

«Horror Borealis», le dernier roman du procureur neuchâtelois Nicolas Feuz, cartonne dans les librairies de Neuchâtel. «L'insertion locale de l'auteur explique le succès de l'ouvrage, qui met en scène Neuchâtel aux travers d'intrigues policières», explique Olivier Crevoisier. «Une communauté de lecteurs se crée autour de l'auteur. Offrir cet ouvrage, le prêter, c'est une manière de créer du lien social.»

Pour le sociologue de l'Université de Neuchâtel, le succès des librairies à la veille de Noël est logique. «C'est une période où l'on achète de beaux livres, et non des livres 'utiles'. Avec la généralisation d'internet, il y a dans cet acte d'achat la nostalgie d'un passé évanescant. C'est la même chose que les cuisines qu'on rénove à grands frais, alors qu'on n'a jamais aussi peu cuisiné qu'aujourd'hui. En offrant un livre, un objet matériel et unique, on se reconnecte à un passé où le livre était le moyen principal pour créer une communauté de réflexion, un partage symbolique de la vie. Aujourd'hui, c'est sur les réseaux sociaux qu'on échange.»

Réactions à l'arrivée de la Fnac

Comment réagit le marché du livre aux arrivées récentes de la Fnac à Neuchâtel et Morteau? Si les responsables du géant français étaient injoignables côté suisse, hier, le directeur de la filiale de Morteau, Farid Hamanahe, estime que «depuis l'ouverture, il y a deux mois et demi, les ventes sont conformes à nos attentes. Décembre est un mois de forte activité, comme partout ailleurs. A Morteau, on veut aussi des ouvrages d'auteurs suisses. Dans mon équipe, j'ai un auteur, Damien Maire, qui connaît bien les éditeurs locaux des deux côtés de la frontière. Actuellement, notre filiale applique un concept national de la Fnac. Je ne suis pas originaire du Haut-Doubs, donc j'apprends à connaître la région et je viendrai bientôt visiter La Chaux-de-Fonds.»

Les librairies de la Métropole horlogère souffrent-elles de cette concurrence, des différences de prix notoires d'un côté et de l'autre de la frontière pour le même livre? Président-directeur général de Payot, Pascal Vandenberghe fait ce constat lapidaire: «Nous ne ressentons aucun impact de la Fnac de Morteau.» Le dis-

cours est plus élaboré à La Méridienne, chez Chantal Nicolet Schori: «Depuis 20 ans, nous avons une clientèle assez sensible au caractère indépendant de notre librairie. Je ne crois pas que nos clients vont faire leurs courses à Morteau le samedi. Chez nous, on n'empile pas tellement les 'best sellers', on propose aussi autre chose, on discute beaucoup avec les clients. Donc je ne me fais pas trop de souci. Je m'en fais plus pour le réseau des librairies de la région en général.»

Payot riposte

A Neuchâtel, Payot s'adapte à l'arrivée de la Fnac: «Notre image de marque, c'est le choix, nous souhaitons maintenir nos 40 000 références», commence le responsable local, Fabien Botella. «Nous avons intensifié nos offres, genre trois livres pour le prix de deux, en ce mois crucial de décembre. Nous avons aussi plus d'un auteur par jour qui vient dédicacer son ouvrage.» Reste que les ventes ont déjà été meilleures... «C'est moins à cause de l'arrivée de la Fnac que du contexte économique et politique global», estime Fabien Botella.

CREUX-DU-VAN

Planification mise en ligne

Le futur Plan d'affectation cantonal de la zone du Creux-du-Van a été mis en ligne hier, ont indiqué les cantons de Vaud et de Neuchâtel dans un communiqué commun. Les parties prenantes et le public peuvent ainsi accéder aux documents et les commenter. Après plusieurs mois de travaux, les Départements cantonaux se sont accordés sur un règlement et une planification visant la préservation de la nature et du paysage, tout en permettant un usage traditionnel et durable du site pour le tourisme, l'agriculture et la sylviculture. Les documents peuvent être consultés sur le portail internet neuchâtelois jusqu'au 24 février 2017. Pour notre part, nous présenterons les enjeux de ce projet prochainement. ● SGI - COMM

ENVIRONNEMENT Le Chaux-de-Fonnier Lucien Willemin veut sensibiliser à l'occasion de Noël.

Le cadeau de seconde main, une idée qui séduit

Début décembre, la Chaussure rouge, ce collectif informel initié par le Chaux-de-Fonnier Lucien Willemin, a lancé une nouvelle action en collaboration avec l'annuaire en ligne Arbolife. En quelques jours, le concept a fait le buzz sur internet autant qu'il a intéressé les médias. Plus de 500 personnes se sont inscrites sur le site www.cadeausecondemain.ch, se réjouit-il.

Et l'initiative a franchi le rideau de rôtis, avec une traduction en allemand qui permet aux gens d'outre-Sarine de s'intéresser à leur tour à cette action.

Le fait d'en parler joue un rôle important pour briser le tabou du cadeau d'occasion. Car, note le graphiste chaux-de-fonnier Alain Ziegler, qui soutient publi-



En offrant un objet usagé, on offre en même temps un message. ARCHIVES CHRISTIAN GALLEY

quement la démarche, «dans notre société, comme tout est estimé à l'aune de l'argent, on a un peu peur de froisser la personne à qui on offre un cadeau de seconde main». S'il s'agit d'offrir un objet qui ne se fabrique plus, qui est devenu «vintage», le seconde main peut, en revanche, être considéré comme plus précieux qu'un objet neuf. «Mais si le même objet se fabrique encore et que vous offrez une occasion, vous ne pouvez pas le faire sans explication.»

C'est justement ce que recherche Lucien Willemin. «Le cadeau de seconde main prend tout son sens à travers la démarche collective», estime-t-il. Et l'on casse un paradoxe: «Pour montrer à nos enfants que nous les aimons, nous les couvrons de cadeaux, des

objets neufs, cela va de soi. Et nous les coupons du même coup du bonheur essentiel qui est de vivre dans un environnement sain.» Car, «en offrant du neuf, on ne prend pas vraiment soin de nos enfants ni des générations futures.»

Autre signataire, la Bevasanne Muriel Denzler n'a eu aucun mal à adhérer. «Cela fait des années que, dans la famille, on s'offre des cartes Eper ou Solidar», c'est-à-dire des cadeaux immatériels. La personne reçoit un certificat attestant d'un don utile à des populations défavorisées, ou permettant de mettre des projets sur pied. Concernant l'objet de seconde main, elle est d'accord, sans sectarisme. «Pour les anniversaires, j'offre des cadeaux, y compris du neuf, mais Noël, pour

nous, doit être une fête solidaire.» L'argument a une valeur plus générale. «Si on offre une chose fabriquée il y a longtemps, on évite d'acheter un objet neuf fabriqué en Chine ou ailleurs dans des conditions épouvantables.»

Il reste une marge de progression. Selon l'institut d'études de marché GfK, lors du Black Friday, concept de vente promotionnelle né aux Etats-Unis qui a pris pied en Suisse cette année, 10% des personnes interrogées ont indiqué avoir acheté des jouets à cette occasion. Avec un fort différentiel entre les régions: en Suisse romande, 22% des personnes ont indiqué avoir profité du Black Friday contre 7% seulement en Suisse allemande. ● LÉO BYSAETH