

**Annexe 8 – 41 MONOGRAPHIES DÉTAILLÉES DE L'ÉTUDE QUALITATIVE****Un cadre réglementaire jugé trop contraignant**

n° 1	Un déficit de candidatures locales	1
n° 2	La volonté forte de travailler avec les libraires locaux se heurte à un certain manque de répondant	10
n° 3	Un libraire prudent face aux aléas des reconductions de marché	20
n° 4	Une procédure très formalisée pour une très petite bibliothèque	30

**Des critères peu favorables aux fournisseurs locaux**

n° 5	Des critères qui n'ont pas eu les effets escomptés	42
n° 6	L'inclusion d'un critère « stock » fait perdre le marché à un libraire local apprécié	54
n° 7	Un allotissement géographique qui ne produit pas les effets escomptés	61
n° 8	Une « bibliographie-test » tend les relations entre une BM et un fournisseur local	70
n° 9	Une offre de rabais à 5% fait perdre le marché au libraire local	83
n° 10	La concentration des attributions : le cas d'une BU	93
n° 11	Une BU soucieuse de favoriser les "vrais libraires" répartit son marché entre librairies universitaires locales et hors région	100
n° 12	Un marché de BU repris par un libraire local puis perdu au profit d'une très grande librairie	107
n° 13	Un marché de BU centralisé peu accessible aux fournisseurs locaux	115
n° 14	Une politique d'approvisionnement mixte dans une BM de ville moyenne	121
n° 15	Le premier MAPA d'une BM de ville moyenne	130
n° 16	Le délitement des relations commerciales entre BM et fournisseurs locaux dans une grande métropole	139
n° 17	Un groupement de libraires locaux déçu par l'attribution d'un marché	151
n° 18	Le manque de dialogue entre services d'une très petite commune se traduit par une rigidification des procédures et l'arrivée inattendue d'un grossiste	161

**Des critères adaptés aux fournisseurs locaux**

n° 19	Des critères adaptés permettent le retour de fournisseurs locaux	169
n° 20	Comment différentes bibliothèques d'un même territoire travaillent avec les libraires locaux	179
n° 21	Un tissu dense de librairies locales emporte la quasi totalité des lots d'un marché bien préparé	205
n° 22	Une BM de ville moyenne qui continue à travailler exclusivement avec des fournisseurs locaux	211
n° 23	Une procédure formalisée remportée par des fournisseurs locaux réactifs	223
n° 24	Une volonté politique et une procédure adaptée permettent à une petite BM de travailler avec les libraires de proximité	236
n° 25	Une volonté forte de faire travailler la librairie de proximité mise en œuvre avec succès	247
n° 26	Une BDP choisit les fournisseurs diversifiés qui correspondent ses besoins	265
n° 27	Une BDP forme son réseau aux enjeux de l'économie du livre	274
n° 28	Un marché de BDP à lots géographique très bien préparé	285
n° 29	Un GIE aux résultats mitigés	298
n° 30	Succès et contraintes d'un groupement de libraires	304
n° 31	Un marché multi-attributaires	312

**Quelques exemples de stratégies volontaristes des fournisseurs locaux**

n° 32	Un libraire rompu au Code des marchés emporte un lot à sa mesure	322
n° 33	La méthode fructueuse d'un libraire indépendant	329
n° 34	Les stratégies différentes de deux libraires locaux	334
n° 35	Un libraire local emporte 2 lots avec un rabais de 4%	346
n° 36	Le plafonnement des rabais et une volonté politique récente permettent le retour d'un fournisseur local	356
n° 37	Un libraire spécialisé met en valeur ses compétences professionnelles avec succès	366
n° 38	Un libraire jeunesse atteint sa masse critique grâce aux marchés de bibliothèques	374
n° 39	Le positionnement d'une librairie spécialisée en zone rurale	386
n° 40	Un petit libraire reconnu adapte ses services aux besoins de la ville	399
n° 41	Un critère de développement durable qui s'avère décisif	408

## **ÉTUDE DE CAS N° 1**

### **Une médiathèque dans une petite collectivité comptant une librairie indépendante**

#### **LES ENJEUX**

Ce marché illustre un cas où l'entrée en vigueur du plafonnement n'a rien changé des difficultés pour un libraire indépendant de proximité d'obtenir des marchés publics locaux.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La commune** > 20 000 hab.

**Réseau de points de vente du livre**

1 librairie indépendante généraliste (labellisée LIR) : D

1 (toute petite) librairie-papeterie.

**La bibliothèque**, créée en 2000.

Effectif : 12 personnes (10 ETP)

Fonds : Environ 55 000 documents imprimés

3 000 inscrits actifs.

Une politique d'acquisition liée à la connaissance du lectorat, avec des dominantes d'action autour des scolaires, des seniors, et des adolescents.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2010

#### Historique

La mise en place de marchés pour l'acquisition de livres est assez récente. Le premier marché a été notifié en 2007, pour une durée d'un an. À l'époque le service des marchés avait pris des renseignements auprès du ministère de la Culture.

Auparavant, la ville travaillait beaucoup, hors procédures formalisées, avec la librairie généraliste de la commune.

Lors des premiers marchés, le prestataire était une librairie d'une petite ville proche de celle de la bibliothèque, avec laquelle tout se passait bien. Cette dernière ayant postulé trop tardivement sur le marché en cours, son offre n'a pu être examinée.

#### Descriptif

**Procédure** : Marché à procédure adaptée (MAPA).

**Forme** : Marché à bons de commande.

**Périmètre** : Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque.

Font l'objet de marchés distincts :

- les ouvrages scolaires pour les écoles ;
- les ouvrages non scolaires pour les écoles ;
- le cas échéant, l'achat ponctuel d'ouvrages spécifiques à certaines occasions (exemple des dictionnaires offerts aux enfants pour Noël, avec une dédicace du Maire).

Néanmoins le service des marchés tient compte du marché de la bibliothèque pour la computation des seuils.

**Durée** : un an reconductible une fois par voie expresse (comme tous les marchés passés par la mairie).

**Montants**

Montant maxi annoncé pour le marché global : 160 800 euros

Montant maxi par an : 80 400 euros.

### La préparation du marché

#### Organisation

La mairie a mis en place des procédures internes différenciées (selon les montants) pour les MAPA fournitures et services (en dessous de 206 000 euros), avec un règlement intérieur et un guide qui spécifient pour les différents services de la ville la répartition des tâches de chacun dans le montage de ces marchés.

En ce qui concerne le marché étudié, la procédure est la suivante :

Le service opérationnel (la bibliothèque) élabore toutes les pièces techniques du marché (définition de ses besoins, critères) et procède à l'analyse des offres.

Le service des marchés s'occupe de la partie purement administrative et procédurale : publicité, réception des offres, rédaction parties administratives, etc. Il contrôle peu la partie technique, considérant que c'est de la responsabilité du service, qui connaît le secteur considéré.

La décision d'attribution est prise par une commission dite « commission des marchés » (l'exacte réplique dans ses représentants de la CAO<sup>1</sup>). Lors de sa réunion, la bibliothèque présente son dossier et propose une notation des candidats, avec le classement correspondant, en fonction des critères qu'elle a établis au départ.

Quant à l'exécution, elle est du ressort de chacun des services concernés.

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Documents imprimés de fiction, de littérature générale et des documentaires pour la section adulte	12 000	26 000
2	Documents imprimés en gros caractère	1 000	2 400
3	Documents imprimés pour la jeunesse comprenant tous les genres et des ouvrages documentaires dans toutes les disciplines	7 000	18 000
4	Documents imprimés soldés (fiction et documentaire) pour les sections adulte et jeunesse	1 500	4 000
5	Bandes dessinées en français pour adulte, ado et jeunesse	2 000	6 000
6	Documents imprimés à diffusion restreinte	500	1 500
7	Documents musicaux à diffusion restreinte	500	1 500
8	Documents sonores musicaux et non musicaux	7 000	14 000
9	Documents DVD	2 500	7 000
	<b>Total</b>	<b>34 000</b>	<b>80 400</b>

L'allotissement s'est affiné au fil du temps. Par exemple, le lot « livres reliés » a été abandonné.

Il est fait par sections et par genres, et par intérêt financier avec un lot livres soldés.

### Critères de sélection

Valeur technique de l'offre	50 %
Prix	40 %
Délai de livraison à réception du bon de commande	10 %

#### Valeur technique (inclut un critère écologique)

Pour les lots concernant les livres, la valeur technique est appréciée en fonction des critères suivants :

- 1.étendue de la gamme (nombre et variété d'éditeurs) ;
- 2.qualité du service : possibilité de consultation de livres sur place (et les modalités), détail du service après-vente, capacité à effectuer des recherches bibliographiques. Participation aux campagnes nationales ou locales de promotion en faveur du livre ou de la lecture (moyens mis en œuvre), modalités de diffusion des catalogues ;
- 3.capacité à servir des éditeurs spécialisés ou des éditeurs régionaux ou locaux ;
- 4.possibilité de fournir des ouvrages édités sur des papiers recyclés, ou provenant de forêts certifiées (éco labels FSC, PEFC ou équivalents).

**Prix** : Le taux de rabais le plus élevé est le mieux noté.

**Délai de livraison** : Les délais les plus courts sont les mieux notés.

**Critères sociaux** : Aucun

### Services complémentaires

Il est demandé à chaque fournisseur :

<sup>1</sup> CAO : commission d'appel d'offres obligatoire pour les marchés au-dessus de 206 000 €

- de fournir et mettre à jour tous les trimestres une liste exhaustive de tous les éditeurs dont il peut fournir les éditions ;
- de pouvoir fournir les bibliographies, discographies et/ou des sélections thématiques, soit de sa propre initiative, soit à la demande des services municipaux ;
- de permettre aux responsables des achats (qui le souhaitent) de consulter les ouvrages avant l'achat par tous moyens et à sa charge. Les offices auront une durée de garde de trois semaines maximum. Les dépôts seront accompagnés de la liste « Auteur/Titre » de tous les documents ;
- de tenir à la disposition des services toute la documentation désirée et fournir tous les renseignements sur les éditions en cours, catalogues, échantillons, spécimens..., ainsi que des informations sélectives et thématiques, selon les différents supports concernés, un conseil et l'aide à la recherche dans les locaux ou à distance. Afin de consulter les articles, les agents des services municipaux devront avoir la possibilité de se rendre chez le fournisseur soit à des horaires réservés, soit dans des locaux réservés, toujours en bénéficiant des conseils d'un libraire expérimenté ;
- d'être éventuellement en mesure de jouer le rôle d'intermédiaire entre les services et des intervenants pour l'organisation d'animations, de rencontres d'auteurs...

### Evaluation du temps de travail

La réparation du marché a duré environ six mois, avec des réunions régulières entre le service des marchés et la bibliothèque.

### Publicité

La volonté du service des marchés est de faire la publicité la plus large possible, pour obtenir le plus possible de candidats. Pour ce marché l'annonce a été diffusée sur les supports suivants :

BOAMP (obligatoire)

+ Un journal d'annonces légales à diffusion départementale

+ Livres hebdo

+ Plate-forme dématérialisée

- Site Internet de la ville.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Seize fournisseurs ont remis une offre (tous lots confondus).

Sur les lots n° 1 (le plus important en montant) et 3 (jeunesse), quatre candidats ont postulé :

- une grande librairie en réseau dans le département A
- un grossiste national B
- une librairie dans la grande ville d'un département limitrophe C
- la librairie de la ville D

### Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Documents imprimés de fiction, de littérature générale et des documentaires pour la section adulte	A : Grande librairie dans département
2	Documents imprimés en gros caractère	B : Grossiste national
3	Documents imprimés pour la jeunesse comprenant tous les genres et des ouvrages documentaires dans toutes les disciplines	B : Grossiste national
4	Documents imprimés soldés (fiction et documentaire) pour les sections adulte et jeunesse	E : Bouquiniste hors département
5	Bandes dessinées en français pour adulte, ado et jeunesse	B : Grossiste national
6	Documents imprimés à diffusion restreinte	F : Diffuseur-distributeur spécialisé petite édition

## Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

La bibliothèque regrette que le fournisseur du précédent marché ait fait une offre hors délais, mais est globalement satisfaite du résultat final et notamment de la répartition.

A noter : lors de la réunion de la commission des marchés, l'opposition, représentée en son sein, a réagi sur le classement proposé par la bibliothèque, qui positionnait la librairie de la commune en dernière position pour les lots 1 et 3. Cette préoccupation « locale » n'est pas celle de la bibliothèque, qui considère que compte avant tout la qualité du service proposé par le prestataire, où qu'il soit situé, et quelle que soit son type de structure. Elle voit ainsi dans la procédure marchés publics un garde-fou permettant de la prémunir contre les pressions politiques visant à travailler avec untel et untel.

Pour elle la librairie D n'était pas au niveau, pour les motifs suivants :

- stock moins conséquent,
- pas d'engagement à fournir en dehors du stock la petite édition et les documents à diffusion restreinte.

## Problèmes/insatisfactions

Les problèmes relevés sont essentiellement d'ordre administratif (retard dans les facturations, comptabilité, etc.).

La bibliothèque reconnaît que, sur le papier, les dossiers semblent parfaits mais que la réalité est parfois différente (notamment sur les délais, et sur les propositions d'animations).

Elle indique également, pour le lot 1, que le fait que le prestataire soit situé à une cinquantaine de kilomètres est problématique pour se rendre sur place, même si les frais de déplacement et de parking sont pris en charge par le libraire (car cela mobilise du temps, qui pourrait être consacré à autre chose).

## Expérience d'interruption de marché ?

Non.

## Relations BM/service des marchés

Ces deux acteurs font état d'une collaboration fructueuse entre leurs deux services, avec de nombreux échanges et une répartition assez claire de leurs attributions respectives (la partie purement technique « réservée » à la bibliothèque, la partie plus administrative au service des marchés).

La bibliothèque indique son soulagement d'avoir eu affaire à un service dispensant des conseils fiables sur un plan juridique.

Quant au service des marchés, il s'est appuyé avec intérêt et profit sur les compétences techniques de la bibliothèque.

En bref, on peut parler d'un climat de confiance réciproque.

## COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

La BM estime qu'il permet de travailler et de définir en amont une politique d'acquisition, au lieu de la laisser se définir toute seule au gré des visites de multiples fournisseurs. La procédure pousse à bien cibler les budgets.

Le service des Marchés pense qu'il est possible de concilier les contraintes du Code et les spécificités du livre. Il permet, selon lui, de mettre en concurrence des entreprises dont la collectivité n'aurait pas eu forcément connaissance, et d'améliorer la qualité des prestations.

## LA LIBRAIRIE

Candidate sur les lots 1 et 3. N'a pas été retenue.

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type C (CA livre entre 0,3 et 1 M euros)

**Date de création :** 1980, reprise en 2001 par gérant actuel.  
**Surface de vente :** 110 m<sub>2</sub>  
**Nombre de titres :** 13 100  
**Personnel :** 3 dont 1 gérant + 1 TP

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

Participation à une association de libraires : oui (association régionale).

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Aucun marché formalisé en cours avec des collectivités. La librairie travaille en dehors de procédures formalisées avec certaines., pour des montants infimes.

### Historique

Avant la reprise par l'actuel gérant, cette librairie faisait beaucoup de livres scolaires. Elle fournissait notamment les lycées. Ce service a été ensuite abandonné car jugé trop lourd. *Les services demandés excédaient la simple fourniture de livres (notamment : équipement des livres) et la librairie n'avait pas les moyens d'y faire face.*

Avant la mise en place de marchés formalisés, elle travaillait avec la mairie en « hors marché », mais les relations commerciales se sont interrompues depuis l'application du Code des marchés publics (2007).

La librairie travaillait également avec la BDP avant que les marchés soient formalisés. Il y avait une sorte de répartition tacite entre les différents libraires du département. Lorsque le marché a été lancé, une réunion a été organisée entre libraires pour créer un groupement, mais cela n'a pas marché, compte tenu du comportement individualiste de certains libraires, certains se sont présentés seuls, et la librairie D n'a plus travaillé avec la BDP.

Enfin, elle travaillait encore assez récemment, en hors marché, avec des petites municipalités proches qui ont, à la faveur d'un changement d'élus lors des dernières élections municipales, changé leurs pratiques et préféré privilégier leurs maisons de la presse locales.

### Objectif

La librairie souhaiterait surtout pouvoir travailler avec sa collectivité d'implantation.

### Prospection

Faible.

Le libraire semble dans une logique d'attente et regrette par exemple de ne pas avoir été prévenu lorsque le marché de livres non scolaires pour les écoles a été lancé par la ville. Il dit avoir « raté » les délais.

### Rayon géographique

La commune et alentours proches.

## La préparation du marché

### Service commercial

**Délais de livraison :** Propose une livraison dès réception du bon de commande si l'ouvrage est en stock, et en moyenne dans un délai de cinq jours pour les livres à commander.

### Services aux collectivités

**Espace dédié :** mise à disposition, sur RDV et aux heures d'ouverture de la librairie, d'un bureau équipé d'un poste informatique pour consultation des bases de données (notamment Electre).

A noter que la librairie s'est abonnée à Electre essentiellement pour être plus performante dans sa candidature au marché de la ville.

**Notices :** non

**Offices :** propose le service d'un office à raison d'un dépôt toutes les trois semaines (de fin août à fin juin) comprenant de nouveautés tant en littérature qu'en documentaires.

**Partenariat culturel :** la librairie constate que très peu d'animations sont en réalité organisées en partenariat entre la bibliothèque et les librairies. Elle n'en propose pas dans sa candidature.

### Délais de paiement

Aucun problème à signaler.

## Relations BM/librairie

### Vues par la collectivité

Peu, voire pas de relations.

### Vues par la librairie

La librairie regrette l'absence totale de relations entre elle et la bibliothèque. Elle ne se sent pas reconnue par sa collectivité, alors qu'elle fait un travail de qualité attesté par l'octroi du label LIR.

## Relations libraire/élus

La librairie n'hésite pas à s'adresser aux élus, puisqu'elle n'a aucun contact particulier avec les bibliothécaires, le plus souvent en vain. Les élus la renvoient le plus souvent aux services ou à la direction de la médiathèque. A priori, ils n'ont pas de connaissance particulière des enjeux de la chaîne du livre et se positionnent plutôt par rapport au commerce local (en général).

### Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?

Demande d'explications orales auprès des élus.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### La loi sur le droit de prêt

« Elle n'a fait qu'avantager les plus gros fournisseurs qui, non seulement ont continué à gagner des marchés, mais en les rentabilisant encore plus vu le plafonnement des rabais. »

Selon elle, le livre faisant déjà l'objet d'un dispositif spécifique (prix unique), il devrait être sorti des règles du Code des marchés publics.

### L'impact des marchés

La baisse du CA global de la librairie est essentiellement due à l'absence de marché avec des collectivités.

Par ailleurs, le libraire estime que les marchés ont un impact positif (et a contrario, négatif) sur l'image de la librairie, et sa reconnaissance institutionnelle.



**Avantages / Inconvénients des marchés**

Il est surtout fait état de la difficulté à accéder à la commande publique.

La librairie a l'impression que le Code des marchés a induit un comportement d'inquiétude qui pousse la mairie à en rajouter dans le sens inverse de peur d'être taxé de favoritisme ou de proximité.

L'autre inconvénient qu'elle souligne, c'est le crédit accordé à ce qui est écrit sur le papier (et qui ne correspond pas toujours à la réalité), qui avantage ainsi ceux qui l'enjolivent, au détriment de ceux qui répondent franchement, dans leurs candidatures, sur ce qu'ils peuvent faire, ou non.

Elle souligne enfin, en amont, la responsabilité des « gros » éditeurs, qui, en accordant des remises importantes aux « gros » libraires, faussent la concurrence dans l'accès à la commande publique, au détriment des « petits » libraires.

**Label LIR**

La librairie regrette que le label obtenu n'induisse pas plus de considération de la part de la mairie et de la bibliothèque.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **Une formalisation importante des marchés, au-delà même des règles établies par le Code des marchés publics**

La collectivité, bien que relativement petite, pour ses marchés compris entre 90 000 et 206 000 euros HT (pour lesquels le Code des marchés laisse aux collectivités le soin d'« adapter » leurs procédures), a choisi de la calquer peu ou prou sur les procédures d'appel d'offres, c'est-à-dire celles qui sont les plus formalisées.

### **L'ambiguïté de l'allotissement et la question de la petite édition**

Pour la bibliothèque, il est important de pouvoir proposer dans son établissement la petite édition (cela rentre dans ses missions de service public) ; la question qui se pose, c'est : comment, et quelle incidence pour le libraire ?

Une des difficultés soulevées par ce marché est celle de la mise à part de la « petite » édition (lot n° 6 : documents imprimés à diffusion restreinte), qui peut laisser sous-entendre que dans les autres lots, il n'est pas demandé aux fournisseurs de la fournir. Or, dans les critères, et dans l'appréciation qui a été faite des offres sur cette base pour les autres lots, c'est un élément qui est pris en compte, ce qui a d'ailleurs pesé dans l'appréciation (négative) de la librairie de la commune, cette dernière ayant explicitement indiqué qu'elle ne fournirait pas nécessairement la « petite » édition, sur les lots 1 et 3.

Par ailleurs, comme le souligne la librairie, la petite édition implique souvent des coûts et des délais plus conséquents, pour le libraire.

D'une certaine façon, il semble que la politique suivie par la bibliothèque privilégie la diversité éditoriale. La question de la librairie indépendante, et/ou de la proximité locale, dans ce cadre, est accessoire.

### **Les critères écologiques et sociaux**

Le service des marchés indique la tendance de la commune à intégrer de plus en plus dans ses marchés des critères de ce type, comme le prévoit le Code des marchés publics. Il est vraisemblable que cette tendance s'accroît pour l'avenir, y compris pour les marchés de livres. En l'espèce, le sous critère n° 4 de la valeur technique prévoit d'ores et déjà la possibilité pour les candidats de proposer des ouvrages sur papier recyclé ou provenant de forêts certifiées.

## **ÉTUDE DE CAS N° 2**

### **Une bibliothèque consciente des problématiques de la librairie indépendante, tente d'adapter son marché à ses fournisseurs locaux**

#### **LES ENJEUX**

La bibliothèque principale d'une agglomération, tente d'adapter son marché pour permettre aux libraires de l'agglomération, qui sont nombreux, tant en librairies généralistes que spécialisées, d'y répondre. Toutefois elle ne parvient pas aux résultats escomptés. Cette agglomération a de plus un projet de BMVR pour 2014.

Le marché étudié est une reconduction du marché précédent : 3 lots importants sont répartis entre la principale librairie généraliste et la librairie spécialisée jeunesse de la ville ; l'une et l'autre consacrant respectivement 30 % et 50 % de leur CA aux marchés publics.

## LA COLLECTIVITE : une communauté d'agglomération

### PRESENTATION

#### La collectivité

Communauté d'agglomération : 100 000 hab. > 300 000 hab.

Le territoire du marché comprend une BM principale avec ses antennes et son bibliobus, deux BM périphériques, un conservatoire national de région et une école régionale des Beaux-arts.

#### La bibliothèque

Personnel : 116,81 ETP pour l'ensemble des bibliothèques du secteur

Nbre d'inscrits en 2008 : 23 665 inscrits

Budget annuel d'acquisitions en livres en 2008 BM principale (et ses antennes) : 235 185 euros pour un volume de 16 000 livres.

Budget annuel d'acquisitions en livres en 2008 (2 BM périphériques) : 77 751 euros

Budget prévisionnel 2009 BM principale (et ses antennes) : 241 396 euros

Budget stable, avec une légère augmentation de 2 % tous les ans.

Une charte d'acquisition est en cours dans un souci d'harmonisation entre les différentes structures et afin de développer une politique d'acquisition complémentaire par rapport à la future BMVR.

#### Le réseau de points de vente du livre

Vingt et une librairies indépendantes dans la ville principale et son agglomération

Deux GSC

Le poids de la librairie indépendante est important sur le territoire, tant au niveau local que régional de part le nombre de librairies et leur diversité (nombre important de librairies spécialisées en jeunesse, voyages, BD, livres anciens, ésotérisme).

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

#### Historique

- Marché 2001-2003 : trois lots (Adultes, Jeunesse et Livres en langues étrangères)

Le marché a été remporté par un grossiste basé hors région.

- Marché 2004-2006 : trois lots (Adultes, Jeunesse et BD)

Le lot BD séparé de ce marché. Avant il était inclus soit dans le lot Adultes soit dans le lot Jeunesse.

Le lot Livres en langues étrangères a été réintégré dans le lot Adultes.

- Marché 2007-2010 : reconduction à l'identique.

La collectivité a bénéficié du plan d'accompagnement du CNL qui a permis d'effectuer la transition d'un rabais de 27 % à 9 %.

Pour pouvoir acheter le même volume de livres l'Etat a aidé la collectivité à hauteur de 24 300 euros, ensuite l'agglomération a remis les budgets en adéquation avec le nouveau taux de rabais.

#### Descriptif du marché actuel

Type de procédure : MAO

Forme du marché :

Durée : quatre ans (renouvellement par reconduction expresse)

Montants mini : 184 275 euros

Montants maxi : 292 950 euros

Dépenses réalisées en 2008 : 289 535 euros

## Publicité

L'annonce a été faite sur le BOAMP et le JOUE.

Une annonce a été faite dans un quotidien régional non spécialisé mais ce mode de publicité tend à disparaître car il est très cher (environ 900 euros), de plus l'édition locale de ce quotidien ne touche que le département. S'il faut diffuser dans toute la région cela revient à payer trois annonces. De plus, il est possible de consulter tous les marchés sur le site Internet de l'agglomération.

Un certain effet de lobbying est reconnu par la responsable de la commande publique de l'agglomération : « Si on veut toucher les locaux on les appelle directement pour les prévenir qu'une annonce est sortie ». Le service envoie aussi systématiquement un mail à son répertoire d'entreprises pour tous les marchés par le biais du site « marchesonline ».

« Ça fait deux ans que les frais de publicité baissent de manière systématique mais il existe un dialogue fructueux entre la collectivité et les entreprises qui connaissent bien son fonctionnement » estime la responsable de la Commande publique de l'agglomération.

## Evaluation du temps de travail

La collectivité n'est pas en mesure de fournir une réponse.

## La préparation du marché

### Organisation

Toute la partie technique est conduite à la bibliothèque par la responsable de la commande publique qui rencontre ensuite le service de la commande publique de l'agglomération pour la mise en conformité juridique des documents.

Le volume d'achats est prévu en fonction du budget voté. Concernant les besoins, ils sont évalués par rapport aux demandes de chaque service, à leur consommation propre, et par rapport à leur dotation de fonctionnement respective.

Le service de la Commande publique de l'agglomération enregistre les offres ; l'analyse des offres relevant de la bibliothèque, qui propose un choix qu'elle présente en commission d'appels d'offres.

La responsable de la commande publique de la bibliothèque présente le rapport final en commission mais n'a pas de voix délibérative.

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum	Montant maximum	Enveloppe consommée fin 2008
1	Livres pour adultes (édition française et étrangère) fiction et documentaires y compris gros caractères	122 850 euros	472 500 euros	182 104 euros
2	BD adultes et jeunesse	14 175 euros	56 700 euros	27 285 euros
3	Livres de jeunesse (édition française et étrangère)	47 250 euros	189 000 euros	80 146 euros

289 535 euros correspond au consommé pour l'ensemble de la communauté d'agglomération (BM principale et ses antennes et les 2 BM périphériques) sachant que la BM principale représente 81% de l'enveloppe consommée.

L'exercice n'est pas clos pour 2009, des dépenses sont encore engagées.

### Critères de sélection

Les lots ont été répartis de façon technique afin que les libraires spécialisés puissent répondre (notamment en séparant le lot BD des autres lots).

La proximité est un critère important. Le marché a été rédigé en tenant compte du paysage de la librairie locale et de sa spécificité mais d'après des critères techniques objectifs.

Les critères illustrent bien cette volonté : tout d'abord le fonds minimum de titres jeunesse est établi en fonction du nombre de titres du principal libraire jeunesse de la ville au moment de la consultation. Une importance particulière est accordée à la visite sur place de la bibliothécaire. Enfin, le lot BD a été pour pouvoir donner un meilleur accès au marché aux deux librairies spécialisées BD de la ville (une des deux librairies a fermé depuis).

## Pondération

Valeur technique : 40 %  
 Délais de livraison : 35 %  
 Prix des prestations : 25 %

C'est la note technique qui départage les candidats puisque tous proposent le même rabais et les délais de livraison sont équivalents, donc 60% des critères de ce marché sont équivalents.

Le service de la commande publique de l'agglomération considère que ces critères n'ont pas avantage un type de fournisseur mais cela a permis de montrer aux libraires locaux qu'ils avaient une plus-value à apporter par rapport aux grosses centrales de fournitures. Les critères mis en avant concernent la spécificité du libraire, son savoir-faire et la qualité de son fonds, ensuite les services annexes (bibliographie, animations) puis le prix.

## Services annexes

- Invitation d'auteurs à organiser dans l'une ou l'autre des bibliothèques de l'agglomération.
- Offices de nouveautés à présenter à la bibliothèque centrés sur les ouvrages des petits éditeurs une fois par mois (concerne les livres jeunesse uniquement).
- La consultation sur place et la mise à disposition d'un personnel qualifié ½ journée par mois.
- Présentations thématiques d'ouvrages.
- Recherches bibliographiques.

## Prix

Aucune offre ne propose un rabais inférieur à 9 %.  
 Avant la loi sur le plafonnement les rabais allaient jusqu'à 27% pour les livres adultes et 25% pour les livres jeunesse.  
 Les libraires indépendants pratiquaient des rabais aux environs de 15%.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Nbre de candidatures retirées : 8  
 Nbre de candidatures reçues : 4

Les candidats du lot Adultes :

- Fournisseur A : principale librairie généraliste de la ville
- Fournisseur B : librairie généraliste situé dans la ville
- Fournisseur C : grossiste hors région

Les candidats du lot BD :

- Fournisseur A : principale librairie généraliste de la ville
- Fournisseur C : grossiste hors région

Les candidats du lot Jeunesse :

- Fournisseur D : librairie spécialisée jeunesse de la ville

Commentaire de la responsable de la commande publique de l'agglomération: « Les autres marchés publics attirent davantage de candidatures. »

	Lot 1 : Adultes	Lot 2 : BD	Lot 3 : Jeunesse
Fournisseur A Généraliste Commune	attributaire	attributaire	
Fournisseur B Généraliste Commune	candidat		
Fournisseur C Grossiste	candidat	candidat	

Hors Région			
Fournisseur D			
Spécialisé			attributaire
Commune			

### Les éléments qui départagent les candidatures

La qualité de la réponse du fournisseur A par rapport au fond étranger a écarté les autres candidats du lot Adultes.  
Concernant le lot BD, le grossiste n'a pas répondu pour la partie bibliographie.

### L'écart entre la volonté initiale et le résultat final

Les libraires qui ont remporté le marché sont locaux, donc la volonté initiale de favoriser les entreprises locales tout en mettant en avant le savoir-faire du libraire et sa spécificité a été remplie, mais de manière imparfaite.

En effet le lot BD avait été sorti du lot Adultes, car il y avait deux spécialistes BD dans la ville au moment de l'appel d'offres, or aucun n'a répondu, alors que la bibliothécaire avait le sentiment qu'ils étaient au courant.

### L'utilisation du 1% hors-marché

L'utilisation du hors-marché est rare. Dans le précédent marché une ou deux commandes ont été faites hors marché uniquement quand le prestataire ne pouvait honorer sa commande.

### Les problèmes rencontrés

Lors du premier marché en 2001, les libraires locaux avaient été écartés pour un vice de procédure. En effet jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2010 les candidats doivent fournir deux enveloppes, l'une ayant trait à la candidature générale (renseignements généraux sur l'entreprise, références, moyens humains, CA,...) ; la deuxième rassemblant les éléments de l'offre (la prestation technique) or les libraires ont interverti le contenu des deux enveloppes et ont été éliminés d'office.

D'autre part le taux de réponses était particulièrement faible, or « le marché public de livres est un marché basique et peu contraignant » souligne la responsable de la commande publique de l'agglomération, qui ne s'explique pas cette frilosité de la part des libraires.

## Relations bibliothécaires / service des Marchés

Le service achats tient les bibliothécaires au courant des changements de réglementation qui ont lieu tous les deux ans ; les relations sont jugées de part et d'autre satisfaisantes.

### Commentaires sur la loi du droit de prêt 2003

La responsable de la commande publique de la bibliothèque est hostile à la solution trouvée pour indemniser les auteurs au titre du droit de prêt. Elle perçoit l'obligation de déclarations à la Sofia comme une ingérence.

## LIBRAIRIE 1

- Attributaire du lot BD -

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA livre > 2 M euros)

<b>Date de création :</b>	1986
<b>Personnel :</b>	2 libraires co-gérants ; 18 ETP
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	390m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	45 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	25 % > 30 % du CA
<b>Rabais avant 2003 :</b>	20 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

#### Rayon géographique

Le libraire ne répond pas à des marchés hors région pour des raisons de logistique.

La collectivité la plus éloignée avec laquelle ils travaillent est une BDP située à quinze km.

La librairie a quatre gros marchés et huit lots en tout :

- Marché de la BDP de son département : trois lots
- Marché de l'agglomération : deux lots
- Marché de la BU de sa ville d'implantation : deux lots.

D'autre part le libraire souligne l'aspect confraternel de la profession. Ainsi il sélectionne les offres en fonction des lots et s'il sait qu'un confrère soumissionne (exemple en Jeunesse) il ne candidate pas sur le même lot.

#### Prospection

Le libraire exerce très peu de veille informationnelle. Il se tient au courant par les dates de reconduction et est informé directement par la collectivité.

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

Personnel dédié : trois personnes référentes mais pas à plein temps.

- Horaires : Pas d'horaire réservé mais mise en avant que la bibliothécaire peut venir à n'importe quel moment et trouver du personnel pour lui répondre.
- Service de base bibliographique (accès à Electre, Ellipses et aux bases de données spécialisées des importateurs étrangers pour les livres étrangers)
- Commande par voie électronique
- Contribution aux animations.

#### Evaluation du temps de travail

Préparation : deux jours ETP

Exécution : deux jours ETP

Pour le transport un livreur est employé au sein de la librairie.

La librairie doit également régulièrement investir dans des logiciels informatiques pour pouvoir traiter les marchés.



### **L'exécution du marché**

Délais de paiement des collectivités : entre 30 et 40 jours après la livraison.

### **Relations librairie / bibliothécaires**

Cordiales, le libraire a le sentiment que ses compétences et son savoir-faire sont reconnus.

### **COMMENTAIRES DU LIBRAIRE**

Le libraire s'étonne d'être attributaire du lot BD et se demande pourquoi les libraires spécialisés n'ont pas répondu.

Le critère de délais de livraison est un critère d'attribution mensonger, selon le libraire. En effet, 70 % d'une commande est livrée en une semaine, 20-25 % en deux semaines et le reste en trois semaines. Or si un concurrent répond qu'il livre l'intégralité en cinq jours le marché peut basculer. Le libraire prend en exemple un concurrent qui répondait qu'il livrait en quarante huit heures or « ce n'est pas possible ».

Le libraire fait le constat d'une certaine impatience de la part des commanditaires encore plus forte parmi les fournisseurs locaux. Or, sur place, il constate quand il vient livrer que parfois la précédente commande n'est toujours pas déballée.

Il évoque également le problème de la reconduction des marchés (reconductible tous les ans) et de la difficulté de casser un marché s'il s'avère non conforme. Du point de vue du libraire la collectivité attend souvent la fin du marché (les quatre ans), et n'entame pas suffisamment de procédure de cassation. Or, entre-temps le libraire qui était attributaire auparavant et qui a perdu le marché peut être confronté à l'obligation de licencier du personnel.

« En cas d'attribution le CA augmente évidemment, la remise chez les éditeurs aussi. »

Mais le rapport de dépendance s'exerce aussi en sens inverse puisque la perte des plus gros marchés serait susceptible d'entraîner la suppression de trois emplois.

« La législation est difficile à suivre et opaque mais la loi sur le plafonnement a permis de récupérer 15 % de marchés en plus. »  
Le libraire déplore aussi une certaine opacité dans les attributions.

La Sofia est considérée comme un système lent et compliqué.

## LIBRAIRIE 2

Attributaire du Lot Jeunesse

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (Jeunesse) de type C (CA de livre de 0,3 à 1 M euros)

<b>Date de création :</b>	1970
<b>Reprise en :</b>	2007
<b>Personnel :</b>	2 libraires cogérantes ; 1 ETP
<b>Surface de vente :</b>	45m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	8000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	50 %
<b>Rabais avant 2003 :</b>	15 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie est actuellement en marché avec trois collectivités et travaille avec une trentaine de collectivités en hors marché (petites bibliothèques, écoles). Le marché de l'agglomération représente 90 000 euros pour sa librairie, soit 20 % de son CA global.

Le libraire a perdu le marché de la BDP au moment de la reprise de la librairie (pour un jour de retard dans la remise du dossier), soit une perte de 80 000 euros (18 % du CA). Cela a eu un impact sur le taux de remise auprès des éditeurs mais pas sur l'emploi ni sur la notoriété.

### Rayon géographique

La librairie travaille avec des collectivités qui se situent toutes dans un rayon de 40 km.

Elle ne répond pas en dehors du département.

Elle sélectionne les offres par rapports aux lots et aux montants, et surtout par rapport à la faisabilité pour la librairie ensuite de les exécuter. Elle travaille aussi beaucoup par rapport au relationnel avec les bibliothécaires.

### Prospection

Le libraire estime connaître la réglementation des marchés et exerce une veille sur les sites des collectivités.

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

- bases bibliographiques
- commandes par voie électronique
- contribution aux animations (tables rondes dans les bibliothèques avec la venue d'un auteur)

Le coût de ces services est estimé à 5000 euros par an pour l'ensemble des trois marchés.

Par ailleurs, une libraire référente au sein de la librairie est chargée d'accueillir les bibliothécaires et, à l'avenir, le libraire souhaite leur organiser un espace dédié.

#### Evaluation du temps de travail

Préparation : quinze jours par marché (librairie non informatisée)

Exécution : cela représente 40 % de temps de deux ETP.

## L'exécution du marché

Délais de paiement des collectivités : 30 jours.

Les problèmes les plus fréquents rencontrés dans l'exécution du marché sont :

- le suivi des commandes quand les livres ne sont pas disponibles chez l'éditeur
- le délai de livraison à respecter notamment à cause des petits éditeurs qui envoient leurs livres par la Poste.

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE

### Critères de sélection

D'après le libraire le critère le plus important pour soumissionner à un marché n'est pas le montant mais la capacité de la librairie, si elle l'obtient, à pouvoir l'exécuter ensuite.

Les affinités avec les bibliothécaires, à pouvoir travailler ensemble sont aussi un critère important à ses yeux.

Ce qui lui permet de remporter un lot c'est la qualité du fonds et l'aspect relationnel, estime le libraire.

### Code des marchés publics et loi sur le droit de prêt

Le libraire a une bonne opinion du Code des marchés publics et de sa réforme qui a « assaini les rapports ». Avant il pratiquait un rabais de 15 %. En revanche la Sofia le laisse perplexe. Il s'étonne de la lenteur et de la lourdeur du système (le libraire n'a toujours pas reçu de facture de leur part depuis la reprise) et s'interroge sur la légitimité d'une telle loi.

### Les relations libraire/bibliothèque et préconisation

Le libraire estime que les caractéristiques propres de la librairie indépendante sont bien reconnues mais souhaite que les collectivités en tiennent encore plus compte à l'avenir et adaptent la rédaction des marchés en fonction des spécificités et des difficultés actuelles de la librairie indépendante.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Evolution des critères à l'avenir :

Lancement en 2010 du marché 2011-2014 : reconduction des critères, jugés satisfaisants. La collectivité a conscience de la spécificité de la librairie indépendante et a la volonté, tout en maintenant une procédure exigeante et objective, de tenir compte des spécificités du tissu local. Une augmentation du budget est prévue pour préparer l'ouverture de la BMVR en 2014.

Le faible taux de soumissions de la part des libraires de la ville au marché de l'agglomération pose question : pourquoi une telle frilosité ? La responsable de la commande publique de l'agglomération estime que « le marché public est une grosse bête qui fait peur aux libraires. Ils ont peur de s'engager dans une procédure qu'ils ne maîtrisent pas » ; « Les prestations rebutent. De mon point de vue c'est l'aspect qualitatif qui permet de départager les concurrents puisque tout le monde pratique la même remise ». Le manque de participation des libraires locaux serait donc le résultat d'une méconnaissance du Code des marchés, des procédures ainsi qu'un déficit d'informations concernant la diffusion des appels d'offre.

## **ÉTUDE DE CAS N° 3**

### **Département entre 500 000 ET un million d'habitants**

#### **LES ENJEUX**

Il s'agit d'un département très étiré, petit par rapport à la moyenne française, où 3 bassins de population comptent des librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisées.

Le marché dont nous faisons l'analyse ici est celui de la bibliothèque départementale, qui malgré une implantation sur 4 sites répartis dans le département, voit une faible représentation des librairies locales.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Département** : entre 500 000 et 1 000 000 hab.

66 communes de plus de 10 000 habitants dont 3 villes de plus de 20 000 hab.

La bibliothèque départementale comporte quatre sites (une centrale et trois annexes réparties dans le territoire départemental) qui desservent 270 communes.

Personnel : 50 personnes, soit 44 ETP

Collections : 381 000 livres

Budget d'acquisition livres en 2008 : 270 419 euros TTC (22 182 livres mis en service en 2008)

Le budget d'acquisition n'a pas augmenté suite à l'application de la loi 2003.

La collectivité n'a pas souhaité s'inscrire dans la démarche d'accompagnement proposée par le CNL.

#### Réseau de points de vente de livres :

Le département compte une vingtaine de librairies indépendantes, quelques maisons de la presse ainsi que trois grandes surfaces spécialisées en centre-ville.

On note une concentration des points de vente du livre dans la ville-centre, qu'il s'agisse de librairies indépendantes (plus de la moitié) ou de grandes surfaces spécialisées ; cependant, plusieurs communes en zone rurale abritent une, voire plusieurs librairies indépendantes.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

Le premier marché géré par le service de la commande publique date de 1996.

Notre interlocuteur précise : « *La gestion des marchés libres date de la création du service. Cela a d'ailleurs constitué une priorité de mise en conformité vis-à-vis de la réglementation des marchés publics.* »

Le marché précédent couvrait la période 2004 – 2006.

Le marché a été l'occasion d'une réflexion sur le service et l'organisation de la bibliothèque, la rédaction d'une charte d'acquisition documentaire, le territoire desservi et enfin la chaîne du livre.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Acquisition d'ouvrages imprimés pour l'ensemble des services du Département »

**Type de procédure** : appel d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : quatre ans (un an renouvelable trois fois)

### La préparation du marché

#### Organisation

La collectivité passe un marché pour la bibliothèque et trois autres services du département. Chaque service conduit les lots qui le concernent. Pour la bibliothèque, le marché est suivi par l'équipe de direction et le service administratif.

La bibliothèque est chargée de la rédaction du cahier des charges, le service commande publique vérifiant la conformité et demandant la réécriture de ce qui ne convient pas.

#### Evaluation du temps de travail

Le temps de préparation, réparti entre plusieurs personnes (bibliothécaires et administratifs) est estimé à un total de six jours.

Au sein de la collectivité, le service commande publique suit les marchés de la bibliothèque, mais sans qu'un agent soit particulièrement affecté à ces marchés.

La personne de la commande publique indique les modalités d'intervention de son service : « *deux réunions de cadrage pour la rédaction des cahiers des charges, divers échanges de courriers électroniques et appels téléphoniques pour validation des différents documents puis analyse des offres* ». Il estime le temps passé à « *environ une douzaine d'heures* ».

#### Allotissement

Cinq lots sur huit concernent la bibliothèque. Ils ont été définis par les bibliothécaires. Ils représentent environ 85 % du budget.

Le précédent marché (2004-2006) comptait au total dix lots, dont six lots concernant la bibliothèque (les ouvrages de fiction pour adultes étaient répartis en deux lots, selon les implantations géographiques ; tout comme les acquisitions (fiction et documentaire) pour la jeunesse). Mais « cela diminue le travail du service administratif d'avoir seulement cinq lots et nous avons une politique documentaire unique ». Les acquisitions pour la jeunesse ne sont plus réparties par zones géographiques mais scindées entre « ouvrages de fiction » et « documentaires ».

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros TTC)	Montant maximum (euros TTC)
1	Acquisition de documentaires adultes	20 000	80 000
2	Acquisition d'ouvrages de littérature générale adultes	28 000	112 000
3	Acquisition ouvrages de fiction destinés aux enfants et adolescents	12 500	50 000
4	Acquisition de documentaires destinés aux enfants et adolescents	20 500	80 000
5	Acquisition de bandes dessinées	10 000	40 000
6	Livres non-scolaires et documents imprimés pour la documentation générale	4 400	17 500
7	Livres non-scolaires et documents imprimés pour la documentation vie sociale	7 000	28 000
8	Livres non-scolaires et documents imprimés / documentation archives départementales	6 000	24 000
	<b>Total livres bibliothèque (lots 1 à 5)</b>	<b>91 000</b>	<b>362 000</b>
	<b>Total</b>	<b>108 400</b>	<b>431 500</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres du département : 431 500 euros TTC

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres de la bibliothèque : 362 000 euros TTC

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres de la bibliothèque : 255 500 euros TTC

### Critères de sélection

Ils sont définis par la bibliothèque et sont « objectifs et quantifiables ».

Pour tous les lots de la bibliothèque :

Valeur technique de l'offre : note sur 20 points – coefficient 4

Prix et rabais : note sur 20 points – coefficient 1

Critères pris en compte pour la valeur technique :

Références fonds (7 points)

Aide au choix (5 points)

Gestion administrative (5 points) NB : Les délais de livraison sont compris dans la partie gestion administrative.

Information (3 points)

Prix des prestations : aucune proposition à moins de 9 %.

**Commentaires :** Le responsable de la commande publique indique au sujet des critères de sélection et plus particulièrement de la valeur technique : « Je pense que c'est un critère suffisant car la valeur technique peut être jugée sur la qualité et le nombre des offices, la qualité du suivi des commandes ainsi que du suivi comptable. On peut aussi porter un jugement sur les délais de livraison. »

### Services complémentaires

Les services complémentaires (comme les commandes en ligne) sont inclus dans le cahier des charges, mais ne sont pas des critères discriminants.

### Cas particulier de l'office

La bibliothèque demande la fourniture d'offices

Lot 1 1 office mensuel livré à la bibliothèque centrale

Lot 2 2 offices par an (premier romans, nouveaux éditeurs, poésie et théâtre)  
livrés à la bibliothèque centrale

Lot 3 1 office 8 fois par an livré dans 2 lieux (centrale et annexe)

Lot 4 1 office 8 fois par an livré dans 2 lieux (centrale et annexe)

Lot 5 1 office toutes les 5 semaines livré à la bibliothèque centrale

Pas de taux de retour défini en amont, mais taux de retour réel évalué à 5 %.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

Le service commande publique est chargé du dépouillement et de la vérification de recevabilité des offres. L'analyse technique des offres est conduite par la bibliothèque.

Les représentants de la bibliothèque sont présents à la CAO en tant qu'experts. « *Les élus font confiance. Ils posent des questions plutôt sur les autres supports.* »

### Candidatures

Huit fournisseurs ont déposé un dossier. cinq d'entre eux disposent d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : vingt candidatures dont quatorze de la région

Lot	Nombre de réponses	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaires
1	2	A : très grande librairie de la région B : librairie généraliste de la commune	2	A
2	2	A : très grande librairie de la région B : librairie généraliste de la commune	2	A
3	4	A : très grande librairie de la région B : librairie généraliste de la commune C : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la commune D : librairie spécialisée jeunesse hors région	3	D
4	4	A : très grande librairie de la région B : librairie généraliste de la commune C : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la commune D : librairie spécialisée jeunesse hors région	3	D
5	2	E : librairie spécialisée bandes dessinées de la commune F : librairie spécialisée bandes dessinées de la commune	2	E
6	3	A : très grande librairie de la région G : grossiste livres hors région H : grossiste livres hors région	1	A
7	3	A : très grande librairie de la région G : grossiste livres hors région H : grossiste livres hors région	1	H
<b>Total</b>	<b>20</b>		<b>14</b>	
<b>8</b>	<b>Déclaré sans suite et repassé en MAPA</b>	C : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la commune	1	<b>C</b>

Le lot 8 comportait des seuils annuels compris entre 6 000 et 24 000 euros surévalués par rapport aux besoins courants du service. Ce lot a été déclaré sans suite et un marché à procédure adaptée a été lancé (seuil : 2 000 euros TTC – 8 000 euros TTC). C'est une librairie généraliste locale qui a eu le marché.

En général deux commandes sont faites par an, de « livres difficiles à trouver ».

Les ouvrages à destination de la jeunesse ont été scindés en deux lots pour ce marché (lots 3 et 4) ; mais au moment du montage du dossier, la collectivité n'avait pas d'éléments précis permettant une juste répartition des acquisitions à destination de la jeunesse entre ouvrages de fiction et ouvrages documentaires.



La mise en place d'une politique documentaire d'acquisition des documents concomitante à celle du plan de développement de la lecture publique (nécessitant de réajuster les seuils précédemment mentionnés), les lots 3 et 4 ont en conséquence également été déclarés sans suite et une nouvelle procédure d'appel d'offres ouvert européen a été initiée.

Seuils annoncés dans le premier appel d'offres :

Lot 3 : 12 500 euros TTC minimum	50 000 euros TTC maximum
Lot 4 : 20 500 euros TTC minimum	80 000 euros TTC maximum

Seuils réajustés :

Lot 3 : 20 500 euros TTC minimum	80 000 euros TTC maximum
Lot 4 : 12 500 euros TTC minimum	50 000 euros TTC maximum

**Attributions** : 4 fournisseurs pour les 7 lots (dont 2 fournisseurs de la région)

- 1 très grande librairie de la région (lots 1, 2, 6)
- 1 libraire hors région spécialisé jeunesse (lots 3 et 4)
- 1 libraire local spécialisé en bandes dessinées (lot 5)
- 1 grossiste hors région (lot 7)

Lors du précédent marché (2004-2006) : pour les 6 lots concernant la bibliothèque, 4 fournisseurs avaient été retenus (dont 3 de la région)

- 1 libraire local généraliste et spécialisé jeunesse
- 1 libraire local spécialisé en bande dessinée
- 1 très grande librairie de la région (lots 1 et 2)
- 1 grossiste hors région

Fin 2008 le fournisseur des lots 3 et 4 a rétrocédé 6 000 euros TTC à une librairie spécialisée jeunesse locale (convention signée entre les deux librairies et la collectivité). Les bibliothécaires avaient pour habitude de se déplacer en fin d'année en librairie pour choisir des ouvrages ; la librairie étant éloignée et ne pouvant les accueillir, cette solution a été trouvée. A ce jour, la librairie jeunesse locale n'a pas connaissance de la reconduction du dispositif.

### Usage du 1 % hors marché

Utilisé pour les livres en gros caractères (VDB), des livres pour enfants, des livres achetés chez un soldeur, à l'occasion de salons du livre...

### Modalités de commandes, livraison, règlement

Le budget est réparti entre les trois sites et les acquisitions se font site par site en fonction des besoins (nombre de bibliothèques desservies).

Un bon de commande est émis à chaque commande et une facture devrait correspondre à un bon de commande. Mais il arrive que certains fournisseurs établissent une facture par livraison, « ce qui est difficile à gérer ». Les factures arrivent à la bibliothèque centrale et y sont traitées.

Selon les lots et les fournisseurs, les modalités de commandes sont différentes :

Lots 1 et 2	commandes, choix sur offices et choix lors des deux visites par an
Lots 3 et 4	offices et commandes complémentaires
Lot 5	offices, commandes et choix lors des visites sur place.

Les livraisons sont régulières (au moins une fois par mois). Un fournisseur livre au coup par coup, « ce qui est lourd à gérer administrativement et génère d'important frais de port pour lui ».

A partir de 2009, une nouvelle organisation commence à se mettre en place pour les acquisitions : elles seront réparties par acquéreurs (entre quinze et dix huit) qui commandent les ouvrages d'un domaine pour l'ensemble des sites.

### Relations bibliothèque/fournisseurs

Une mise au point annuelle est faite avec un fournisseur, notamment pour mieux border les offices.

Si un recadrage est nécessaire, il est fait en interne par la bibliothèque.

**Relations bibliothèque/service des marchés**

La bibliothèque souhaiterait que la durée du marché soit plus courte (un an renouvelable une ou deux fois), mais redoute que les procédures de préparation du marché, puis d'analyse des offres soient trop longues.  
Les bibliothécaires voudraient à terme que tous les marchés concernant la bibliothèque soient alignés sur les mêmes dates.

**COMMENTAIRES****La loi sur le droit de prêt**

Les bibliothécaires pensent qu'il « *n'est pas certain que cette loi ait effectivement produit les effets escomptés, notamment pour protéger les petits libraires locaux dont les rabais étaient déjà, de fait, plafonnés. Par ailleurs, elle a, le plus souvent, entraîné une baisse des budgets d'acquisitions des bibliothèques* ».

**Le code des marchés publics**

« Les bibliothécaires constatent « *un assouplissement des règles. Mais les démarches administratives écartent malgré tout les petits fournisseurs locaux* ».  
Ils constatent que « *les réponses aux offres sont de plus en plus homogènes* ».

**Préconisations**

Les bibliothécaires consultent le vade-mecum de la DLL, mais « il faudrait le réactualiser, notamment par rapport aux seuils qui ont changé ».

Ils souhaiteraient une « mutualisation » avec d'autres bibliothèques pour ce qui est des documents techniques (cahier des charges, définition des critères, grilles d'analyse...).

## LA LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (jeunesse) de type D (CA livre < 0,3 M euros)

**Date de création :** 1993 – Reprise : 2007

**Personnel :** 2 (2 ETP)

**Surface de vente réservée aux livres :** 82 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres :** 9 000

**Ventes aux collectivités :** 39 % du CA total

55 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques.

**Rabais moyen avant 2003 :** *Les nouvelles responsables de la librairie ne sont pas en mesure de répondre à cette question.*

**Rabais aujourd'hui :** 9 %.

**Politique de la librairie :** *« Quand nous avons repris la librairie, adhérente du réseau Initiales, elle était bien implantée et repérée. Nous voulons aujourd'hui avant tout réussir à développer les ventes directes et assurons un important travail en ce sens. Nous avons besoin de renouveler et rajeunir nos lecteurs et pour le moment nous sommes plutôt satisfaits. Pour ce qui est des collectivités, nous avons réussi à conserver les marchés en cours et même nous avons pu nous positionner sur d'autres. »*

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Les libraires ont acquis une connaissance du nouveau Code des marchés publics lors de journées de formation.

*« Aujourd'hui nous sommes en marché avec une dizaine de collectivités et servons douze lots (MAPA exclusivement) et plus particulièrement en jeunesse. Nous accueillons également beaucoup de toutes petites bibliothèques des villages environnants dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros. »*

*« Nous sommes assez prudents et ne voulons pas forcément trop développer cet axe de travail. La précédente librairie a perdu un important marché lors d'un appel d'offres (alors qu'elle le servait précédemment) avant que nous reprenions et cela est toujours extrêmement difficile à gérer. C'est pour cela que nous voulons maintenir un pourcentage de CA collectivités proche de 35 %. Cette collaboration est indispensable mais il faut bien la contrôler, c'est pourquoi dans le même temps nous travaillons les ventes directes.*

*Nous avons réussi à conserver le marché servi par la précédente propriétaire et avons nous même trouvé 4 autres marchés. Pour certains marchés, l'expérience avec la précédente propriétaire a été comme une garantie alors qu'avec d'autres collectivités, nous avons bien senti qu'il y avait un problème de confiance lié à notre jeunesse en âge et dans le métier, nous avons du vraiment faire nos preuves, organiser des rencontres pour expliquer nos méthodologies de travail. »*

*« Nos atouts sont sans doute notre disponibilité (souvent associée à une « petite librairie », notre capacité à conseiller et accompagner lors des choix, notre spécialisation (littérature et jeunesse) et le fait que nous assurons les livraisons dans les meilleurs délais. Par contre, il est évident que notre stock, dès lors qu'il est estimé en nombre de titres ou références, ne nous permet pas toujours de nous positionner par rapport à de plus grosses structures. »*

### Prospection

Même si la librairie assure un service de veille, principalement à partir du Journal Officiel, elle reconnaît être alertée par les bibliothèques qui signalent les dates de parution des appels à candidatures.

*« Il est assez difficile de trouver les informations quand on veut accéder à de nouveaux marchés surtout si la publication au JO n'est pas obligatoire ; il faut aller sur les sites des collectivités : une centralisation des marchés pourrait être une idée intéressante. »*

### Evaluation du temps de travail

*« D'autre part, le temps d'élaboration d'un dossier est extrêmement long. Nous repartons du dossier précédent ou d'une réponse similaire mais retravaillons toujours pour ne pas fournir un copier-coller. L'obtention de certaines pièces administratives peut demander du temps et il est nécessaire d'anticiper. »*

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Un « référent » est désigné qui a en charge la préparation des venues et commandes et l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers sont reçus pendant les horaires d'ouverture de la librairie au public après prise de rendez-vous.

*« Assez peu de bibliothécaires se déplacent jusque chez nous. L'éloignement en est sans doute l'une des raisons mais il est vrai aussi que le fait de commander et d'être livré octroie une certaine facilité et n'incite pas au déplacement. Heureusement, il y a encore des bibliothécaires qui viennent, apportent leur commande et en profitent pour faire un tour du magasin, découvrir de nouveaux titres et repartent avec. »*

### Délais de livraison

*« Nous devons livrer en quinze jours, pour une grande majorité des titres. C'est possible mais quelquefois nous sommes obligées de différer certains ouvrages ; nous essayons d'être rigoureuses et de tenir les délais. »*

*« Nous passons environ une journée par mois uniquement en livraison ; ceci sans compter le temps de préparation des colis ». »*

### La notion de conseil

*« Comme une grande majorité de bibliothécaires ne viennent pas en librairie, nous sommes sollicitées pour avis par téléphone assez souvent. D'autre part, nous avons mis en place une petite liste de coups de cœur.*

*Les bibliothécaires nous demandent également régulièrement de leur constituer des sélections thématiques d'ouvrages en lien avec leurs animations ou leur programmation. »*

### Les animations

*« C'est une demande récurrente à tous les marchés. Ce que nous constatons, c'est un souhait des bibliothécaires d'avoir des animations clés en main, tout en dépensant le moins possible. Ce que nous souhaitons, ce sont des rencontres mutualisées et organisées en commun, qui mettent en avant et la bibliothèque et la librairie.*

*Mais nous ne pouvons pas prendre en charge les frais liés à la prestation en bibliothèque comme cela nous est quelquefois demandé ; il faut un partage et une collaboration équitable. »*

### Le lot attribué :

*« Il s'agit d'un « petit » lot (lot n° 8) qui nous demande beaucoup de travail.*

*Les bibliothécaires passent uniquement commande, deux fois par an, et ne viennent jamais en magasin. Il s'agit d'ouvrages très pointus, quelquefois édités à l'étranger et en langue étrangère et qui obligent à des recherches importantes d'où de longues consultations des bases de données, des catalogues... »*

*« C'est dans le cadre de ce marché qu'un lot conséquent a été perdu avant notre arrivée. »*

### Cas particulier de l'office

*« Nous servons six offices, tous en jeunesse. C'est un énorme travail et nous avons adapté nos manières de travailler au fur et à mesure. Dans un premier temps, nous commandions les ouvrages en un minimum de sept exemplaires (pour chaque office plus un pour la librairie), les taux de retours étaient extrêmement importants du côté des bibliothécaires mais aussi pour nous.*

*Avec l'expérience, nous avons réussi à mieux cibler les choix des bibliothécaires et pour certains ouvrages nous commandons en nombre plus réduit et faisons tourner les ouvrages (les livraisons pouvant avoir lieu à des moments différents). Cela nous a permis d'alléger de manière conséquente notre stock immobilisé ainsi que de contrôler nos frais de transport.*

*L'essentiel étant de nous permettre à ce moment-là de rencontrer les bibliothécaires et d'échanger même brièvement. Si nous déléguions cette tâche, nous perdriions tout contact avec eux, ce qui nous semble poser un réel problème.*

*Les offices sont servis environ tous les 45 jours. Les offices servis sont assez hétérogènes, les taux de retours peuvent varier de 15 % à plus de 50 %.*

*Pour chaque office, nous fournissons donc les ouvrages sélectionnés ainsi qu'une liste critique de nos coups de cœur (environ une quinzaine de titres sur un volume d'un peu plus de cent titres livrés). Nous nous sommes aperçus que ce document était véritablement prescripteur : il peut faire pencher le choix du bibliothécaire si celui-ci est mitigé ou attirer l'attention sur des ouvrages pas forcément médiatisés. Ce document est attendu car, quand nous n'avons pas le temps de le fournir, il nous est très rapidement demandé par les bibliothécaires.*

*Nous avons également mis en place une liste de suivi des séries (un peu artisanale, sur papier mais efficace) ; chaque bibliothèque achetant bien évidemment différemment. Cela nous permet de mieux commander, de proposer un office personnalisé et d'éviter bien des retours. »*

### Services complémentaires

- L'accès de la bibliothèque au stock en ligne de la librairie

- La commande en ligne
- La fourniture de notices bibliographiques

*« Sur ces demandes, nous ne pouvons pas nous positionner et les petites librairies ne sont pas égales face aux grosses structures. »*

### Relations libraires/bibliothécaires

*« Il est dommage que le critère de proximité ne puisse entrer en ligne de compte. Il y a souvent de bons libraires indépendants et les bibliothécaires ont à cœur de travailler avec eux mais par le biais des marchés cela ne semble pas toujours possible. »*

### LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS

*« Nous avons vu combien la perte d'un marché peut impacter le chiffre d'affaires et nous savons qu'en la matière rien n'est acquis. Les librairies ne peuvent se passer des marchés mais peuvent se retrouver en difficulté dès lors qu'elles les perdent ou que leur pourcentage dans le CA est trop important et détériore la marge. Nous nous posons la question de la pertinence d'un gros marché qui amènerait de la trésorerie ou de la simple poursuite de nos petits marchés. »*

*« D'autre part, les collaborations avec les enseignants sont extrêmement importantes. Nous avons constaté qu'à l'issue d'une commande par un professeur, les élèves découvraient pour certains la librairie mais par la suite revenaient et le faisaient régulièrement et en lien avec. la carte<sup>2</sup> conçue par la région. »*

### COMMENTAIRES

Aujourd'hui, la librairie estime que la loi sur le droit de prêt n'est pas correctement appliquée par tous : *« Nous avons constaté des problèmes avec les rabais : des bibliothécaires qui nous demandent 10 % au lieu de 9 % ; il nous faut alors expliquer la loi et nous avons toujours du mal à savoir si les bibliothécaires font une erreur ou si certains fournisseurs ne jouent pas le jeu et accordent des rabais plus importants. »*

---

<sup>2</sup>Une carte à puce gratuite diffusée par la région dans le cadre de l'action en faveur des jeunes visant à l'égalité des chances pour chaque élève et apprenti d'accéder à la formation, la culture et la pratique sportive.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Il s'agit d'un MAO qui vise à acquérir des ouvrages imprimés pour l'ensemble des services d'un département. Il dure quatre ans (un an renouvelable trois fois). Le service commande publique conduit le marché et chaque service suit le ou les lots qui le concernent. La bibliothèque départementale qui gère 85 % du budget définit le cahier des charges, les critères de sélection et analyse les offres.

La bibliothèque a défini les cinq lots qui la concernent ; ils sont répartis par grands domaines d'acquisition en fonction des types d'ouvrages.

Le précédent marché comptait sept lots pour la bibliothèque, qui avait conçu un allotissement géographique pour la littérature générale et les ouvrages jeunesse. Elle y a renoncé dans le présent marché, en raison d'une nouvelle politique documentaire et d'un moindre travail administratif.

Tous les lots comportent la fourniture d'offices livrés dans la centrale ou les annexes, plusieurs fois par an, sans taux de retour fixé en amont (il se révélera faible, évalué à 5 %).

Les services complémentaires comme les commandes en ligne sont inclus au cahier des charges mais non discriminants.

Les critères de sélection font la plus grande part à la valeur technique de l'offre, détaillée en quatre sous-critères valables pour tous les lots.

Dans la ville-centre du département, neuf librairies indépendantes générales et/ou spécialisées sont présentes aux côtés d'autres points de vente du livre et de deux grandes surfaces spécialisées situées en centre-ville ; une dizaine d'autres librairies indépendantes existent dans le département, plus ou moins proches des sites de la BDP.

L'appel d'offres a permis à une seule librairie locale spécialisée d'emporter un lot, et au libraire généraliste au rayonnement régional et hors région d'en emporter trois (alors qu'il ne possède aucun point de vente dans ce département) ; deux autres fournisseurs hors région ont eu des lots : une librairie spécialisée jeunesse (deux lots) et un grossiste.

Un lot déclaré sans suite est repassé en MAPA, et là une librairie généraliste et spécialisée jeunesse locale a obtenu le lot. Fin 2008, la librairie jeunesse hors région avait du rétrocéder sous convention 6 000 euros à une librairie jeunesse locale, pour permettre à la bibliothèque de finir de dépenser son budget en librairie, comme elle en avait l'habitude...

À partir de 2009, la bibliothèque commande les ouvrages par domaine pour l'ensemble des sites ; elle est consciente que les réponses aux offres sont de plus en plus homogènes, et que les « *formalités administratives écartent les petits libraires locaux* ».

La librairie étudiée ici est une librairie spécialisée littérature et jeunesse implantée dans la ville-centre du département ; elle a été reprise il y a deux ans. Aujourd'hui, 39 % de son chiffre d'affaires est consacré aux collectivités. Elle est en MAPA avec une dizaine de collectivités pour douze lots, souvent en jeunesse, et a réussi à développer cet aspect tout en renouvelant sa clientèle de particuliers ; les repreneurs ont du faire leurs preuves et expliquer leurs méthodes de travail, en exploitant leurs atouts : disponibilité, accueil, conseil, spécialisation, délais de livraison. Ils sont conscients que le stock de la librairie peut être jugé insuffisant, comparé à celui de plus grosses structures, et trouvent difficile d'obtenir les informations pour accéder à de nouveaux marchés.

Les libraires constatent que la grande majorité des bibliothécaires ne peuvent se déplacer à cause de l'éloignement. Ils ont mis en place des sélections et font des bibliographies thématiques à la demande. Les bibliothécaires ont parfois des demandes excessives en matière d'animation (demande de prise en charge des frais liés à la prestation d'intervenants en bibliothèque), mais la librairie favorise l'organisation et la mutualisation de rencontres.

C'est dans le cadre du marché étudié ici que la librairie avait perdu (avant l'arrivée des repreneurs) un lot important ; à présent elle a le petit lot n° 8 de documentation pour les archives repassé en MAPA.

La librairie, dans le cadre d'autres marchés, sert six offices, tous en jeunesse, environ tous les 45 jours. Ils lui ont demandé d'adapter ses commandes et son organisation pour éviter des retours trop importants. Elle cible ses commandes en fonction des choix pressentis, établit une liste de « coups de cœur », fait tourner les ouvrages, étale les livraisons dans le temps... Les retours varient de 15 à 50 %. L'essentiel pour les libraires, dans le cas des offices, est de rencontrer et d'échanger avec les bibliothécaires, même brièvement. La liste des « coups de cœur », et celle qui est réalisée pour le suivi des séries, sont très efficaces pour mieux commander.

La librairie ne peut pas se positionner dans le cas de services complémentaires, comme l'accès en ligne au stock de la librairie, la commande en ligne, la fourniture de notices bibliographiques...

Elle a constaté parfois des demandes de rabais plus importants que les 9 % et doit renvoyer à l'application de la loi. La librairie a le sentiment que les marchés ne permettent pas toujours aux libraires et bibliothécaires qui le souhaiteraient de travailler ensemble. N'étant pas titulaire d'un gros marché, qui pourrait amener de la trésorerie – mais redoutant aussi de le perdre un jour – les libraires s'interrogent sur son opportunité.

## ÉTUDE DE CAS N° 4

### Marchés BM et BDP

### Perte d'un marché BDP important pour une librairie généraliste

#### LES ENJEUX

Ce marché illustre un cas où les collectivités souhaitent travailler uniquement avec le tissu de librairies locales.

En dépit de cette volonté on observe certaines difficultés chez le libraire interrogé, notamment des difficultés à trouver les publicités relatives aux marchés, au profit des acteurs nationaux qui remportent ces marchés.

Les collectivités estiment que les réponses aux marchés sont parfois insuffisantes en qualité et en nombre de la part des libraires locaux.

Le libraire interrogé vient d'être racheté par une librairie spécialisée locale qui s'occupe aujourd'hui de la gestion administrative de la librairie, laissant au libraire le soin du conseil.

Une chaîne vient de s'implanter dans la ville. Aucune réaction à ce propos de la part des bibliothécaires et des libraires.

#### LA BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE

#### PRESENTATION

**La commune** : 20 000 > 100 000 hab.

**La bibliothèque** : créée en 1794

Effectif : 33 personnes (30.8 ETP)

Fonds : 110 857 documents imprimés

8 164 inscrits actifs.

La politique d'acquisition a été déterminée suite à une étude lancée auprès des publics de la bibliothèque.

##### Réseau de points de vente du livre

2 librairies indépendantes généralistes

1 librairie multimédia

1 librairie spécialisée jeunesse

1 librairie religieuse

1 librairie spécialisée BD, mangas

1 GSC espace culturel Leclerc

1 librairie d'une grande chaîne vient de s'installer

#### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

##### Historique

Le premier marché a été notifié dès 2004, pour une durée de un an.

La bibliothèque a été candidate au plan d'accompagnement du CNL et a été éligible. Le plan a perduré jusqu'en 2006. La ville accompagnait la collectivité dans le même temps. Malheureusement depuis que l'aide s'est arrêtée le budget baisse tous les ans : stabilisation en 2007–2008, baisse de 4 % en 2009. Il n'y a plus de DGD de fonctionnement soit une perte de 20 000 euros dans le budget.

Une politique de gratuité de la bibliothèque a été mise en place en 2008. La bibliothécaire souligne que le nombre d'inscrits a augmenté de 12 000 personnes pour une perte de recettes de 12 000 euros que ne compense pas la mairie.

Une charte d'acquisition ainsi qu'une charte documentaire sont en cours de validation auprès des commissions culture et services. La charte n'inclut pas le type de fournisseur.

## Descriptif

**Procédure** : marché à appels d'offres européen (MAO)

**Forme** : marché à bons de commande

**Périmètre** : ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque.

La bibliothèque gère également les achats d'autres services de la collectivité : musée, centre de documentation de la ville, crèche, quelques manuels scolaires, écoles d'art, mais la bibliothèque précise que ce sont de tous petits marchés.

**Durée** : un an renouvelable deux fois

### Montants

Total mini = 55 700 euros ; Total maxi = 165 900 euros

Montant maxi annoncé pour le marché global : 330 000 euros

## Publicité

La publicité est diffusée au BOAMP et JOUE ainsi que dans la presse locale (un quotidien) et sur le site de la ville.

Elle est à la charge du service des marchés.

« Je ne préviens pas les libraires. Je crois que c'est aussi à eux d'avoir une veille. Six mois plus tôt on leur dit juste qu'un marché sera prochainement lancé. Et de suivre. Mais ils ont peu de temps. En 2007, les libraires locaux ont raté l'appel d'offres à l'exception de la librairie aujourd'hui avec nous en marché. Il a quelques lots. Mais on a été obligé de choisir la SFL sur un lot ! »

## La préparation du marché

### Organisation

La mairie laisse la responsabilité de la rédaction du marché à la responsable de la bibliothèque. Lors de l'écriture du marché, la bibliothèque définit la politique d'acquisition et les besoins, puis les envoie au service des marchés qui vérifie la conformité du document. La publication du marché est à la charge de la mairie.

Le service des marchés s'occupe donc uniquement de la partie procédurale : publicité, réception des offres puis envoi à la bibliothèque, rédaction des parties administratives. La décision d'attribution est prise par la commission technique des services de la ville.

La bibliothécaire et le service des marchés fonctionnent en toute confiance. La délégation est totale.

La bibliothèque : « La collaboration avec le service des marchés est très étroite mais il nous laisse une totale autonomie. Il regarde juste la partie juridique (...) Une nouvelle personne est arrivée dernièrement dans le service. Elle voulait tout revoir. On a dû expliquer ce qu'étaient les livres et leurs spécificités. Puis la personne s'est rangée à notre avis. On a dû simplement expliquer que le prix et la marge sont la même quelque soit le fournisseur. Maintenant on explique et il formalise. Mais c'est nous qui rédigeons l'appel d'offres et c'est nous qui prenons les décisions. On mène le marché. On présente les dossiers. »

## Evaluation du temps de travail

La bibliothécaire estime le temps de préparation du marché à environ une semaine.

### Allotissement

N° du lot	Intitulé du lot	Montant mini en euros HT.	Montant maxi en euros HT.
1	Livres documentaires adultes	17 600	52 000
2	Livres de fiction Adultes et adolescents	10 800	32 600
3	Livres jeunesse	11 800	35 000
4	Bandes dessinées adultes et jeunesse	5 300	15 800
5	Livres régionaux et/ou locaux	3 800	11 000
6	Livres neufs de tous domaines reliés et plastifiés pour les bibliothèques	5 600	17 000
7	Livres de fiction et documentaires adultes et Jeunesse en langues étrangères	800	2 500



La bibliothécaire précise qu'au départ, en 2004, elle avait séparé nouveautés/réassortiment dans les lots pour proposer le maximum de possibilités aux libraires.

Un lot livre d'occasion avait également été mis en place dans de précédent marché puis abandonné car personne ne répondait.

*« Avant on fonctionnait par nature et on répartissait les lots entre les différentes librairies de la ville. Ça nous obligeait à aller chez de nombreux fournisseurs et surtout à démultiplier les lots ! »*

*« Et il ne faut pas trop allotir, c'est plus simple d'utiliser le 1 % ! »*

## Critères de sélection

---

La bibliothèque : *« Avoir des critères ça oblige à formaliser. C'est intéressant, ça oblige chaque service à suivre ce qui se fait. »*

Valeur technique de l'offre	50 %
Coût global	20 %
Transport et livraison	30 %

### Valeur technique

La valeur technique est appréciée en fonction des critères suivants :

- conseils ;
- suivi des commande ;
- savoir dire si un livre est manquant ou disponible.

**Prix :** *« Il est fixe, mais on le met quand même. »*

*« Sur la valeur technique, les candidats disent tous n'importe quoi. Mais c'est compliqué de casser ou dénoncer un marché. Vous vous rendez compte, trois mois sans pouvoir acheter de livres ! C'est énorme. Alors on ne dit rien. »*

*« On n'ose plus demander leurs stocks à nos libraires. »*

**Délai de livraison :** cinq jours exigés pour les commandes, 48 h pour les urgences.

*« Si on regarde les réponses des structures nationales, elles annoncent toutes une livraison en 48 h. C'est impossible et on le sait. Certaines problématiques de livraison sont les mêmes pour tous, notamment quand un livre est en réimpression. »*

*« On a un souci avec notre libraire local, qui est un excellent libraire mais qui pêche au niveau administratif. On a parfois eu jusqu'à deux mois de retard dans les livraisons. Au bout de deux mois, on dénonce la commande, mais pas le marché. J'ai du appeler son patron. Il n'était pas au courant de ce retard. Maintenant on passe les commandes au patron et on prend le conseil chez le libraire ! »*

## Services complémentaires

---

La bibliothécaire précise que les services périphériques sont intégrés dans la valeur technique :

- contributions aux animations ;
- se rendre sur place ;
- monter des projets en commun ;
- conseils.

*« C'est une pondération. Le problème quand les services sont facultatifs c'est que les grossistes prennent tous les marchés ! »*

*« Pour donner un meilleur accès au marché aux librairies indépendantes, il faut valoriser les services annexes (interventions et vente en bibliothèque, dédicaces) ; là-dessus les grossistes ne peuvent pas répondre. Ce qui va jouer en faveur des librairies spécialisées ou généralistes c'est le conseil aux bibliothécaires. »*

*« Ce sont surtout des services liés à la connaissance des documents ».*

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

---

Les candidats aux marchés sont de toutes origines et de toutes natures : Grossistes, très grandes librairies, librairies locales. Seules les libraires de la ville répondent aux marchés : *« Il y a une forme de solidarité entre librairie dans le département. »*

## Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Fiction adulte	Librairie généraliste A (commune)
2	Documentaires	Librairie généraliste A (commune)
3	Jeunesse	Grossiste (hors région)
4	BD jeunesse et adulte	Librairie spécialisée (commune)
5	Langues étrangères	Grossiste (hors région)
6	Fonds local	Librairie généraliste A (commune)
7	Livres de fiction et documentaires adultes et Jeunesse en langues étrangères	Librairie généraliste A (commune)

## Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat ne correspond pas complètement aux attentes de la bibliothécaire puisque des libraires locaux ont raté l'appel d'offres ; ce qui a permis à un grossiste, basé hors région, de décrocher le lot Jeunesse.

« On a une librairie spécialisée jeunesse, mais j'ai l'impression que ça ne l'intéresse pas ! De plus, les collègues étaient moyennement satisfaites de la collaboration précédente. Il nous avait promis beaucoup d'animations dans le marché précédent, et puis rien. Et il n'a cessé de réduire son stock de livres. Une librairie généraliste locale, avec qui on travaillait depuis des années, a répondu de travers. Il n'est pas informatisé ; ce qui rend le suivi difficile. Avant il avait le lot BD mais on sentait bien que ça ne l'intéressait pas. Puis il a été attribué à un grossiste et maintenant à une librairie locale spécialisée. Une librairie multimédia située dans la ville voisine avait quelques lots et ça fonctionnait très bien, mais ils ont raté le marché. Ils avaient oublié. Et ils nous ont dit : mais il fallait venir nous voir ! Mais je n'ai pas le droit, tout simplement. »

La bibliothécaire semble fortement contrariée de n'avoir pas réussi à favoriser plus les librairies locales.

## Opinion sur la prestation du grossiste fournisseur

« Ce qu'ils n'ont plus en remise, ils l'ont passé en service. Ils proposent des offices en BD par exemple. Notre libraire local ne peut pas le faire !

Pour éviter de travailler avec eux je vois plusieurs solutions :

- développer les animations et les partenariats locaux. Là-dessus, ils ne peuvent rien faire ;
- choisir les livres sur place ;
- allotir ;

-critères écologiques (certains titres d'éditeurs locaux transitent par Paris avant d'être livrés en région).

Mais il faut admettre que le service est nickel. Ils ont beaucoup de stocks et se procurent des titres que ne peuvent pas avoir nos libraires. On aura bientôt besoin de dix lots pour continuer à faire travailler tout le monde ! »

## Problèmes/insatisfactions

Un seul grand problème avec la librairie générale locale : « Il a eu une fois plus de deux mois de retard dans une commande. Ce n'est pas acceptable. Alors on lui a mis des pénalités et on a pu commander chez un libraire local. Mais c'est impossible de dénoncer complètement le marché. C'est un très bon libraire mais pas du tout un gestionnaire. Et il livre en retard. Maintenant on lui fait signer des bons d'engagements. Les collègues ont essayé d'aller pointer chez lui ce qu'il avait en stock. Mais rien à faire. Ce n'est pas pour nous que c'est contraignant, c'est pour le lecteur. Quand les livres ne sont pas là, ils s'interrogent. On a un service à rendre et on a besoin de réactivité ! »

Problèmes constatés également au niveau des délais de facturation.

## Expérience d'interruption de marché ?

Non. Mais tient à souligner qu'il est quasiment impossible de dénoncer un marché.

## Relations BM/service des marchés

Climat de confiance réciproque.

**COMMENTAIRES DE LA BIBLIOTHEQUE SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS**

« Avant, quand on fonctionnait hors marchés, on n'était pas sûr des seuils mais on réfléchissait par nature de librairies. C'était plus simple (...) On ne peut plus travailler de gré à gré. Cette question du marché européen, c'est ridicule. L'Europe et la concurrence. C'est idiot. Je n'ai jamais eu aucun fournisseur européen qui ait répondu à un appel d'offres. La concurrence, ça tue plein de gens, et notamment les petits commerces. On évolue dans le domaine du livre, soit un bien culturel, quasiment un bien public, et on renforce encore la concurrence ! Je ne comprends pas qu'on s'acharne à ce point sur les commerces de proximité. »

« Les marchés génèrent beaucoup de paperasse. Dès qu'il y a un souci, c'est un courrier, une demande écrite. C'est très lourd administrativement. »

« La formalisation des marchés n'a pas apporté que des mauvaises choses. C'est une contrainte mais on travaille dans un cadre plus précis qui permet de mieux diriger. Si on n'est pas content on ne passe plus de commandes. C'est vrai qu'avant on n'avait pas de recours légaux. Ça clarifie les choses. »

« On sait que certains grands groupes promettent n'importe quoi sur le dossier de candidature. C'est très problématique car on sait qu'on nous ment, mais on doit suivre nos grilles de critères. Malheureusement, légalement, on ne peut trop rien y faire. »

**Plafonnement des rabais**

« Le prix du livre est unique, il est énorme qu'on l'achète tous au même prix ! »

**La Sofia**

« Sur le principe c'est une bonne chose, mais c'est bien enquinant en comptabilité. Et qu'est-ce qui en ressort ? Certains auteurs nous disent « peanuts » ! Et qu'est-ce que ça représente comme coûts de fonctionnement ? C'est sûr ils ont créé des postes et du travail administratif. Mais n'aurait-il pas plutôt fallu créer des postes plus opérationnels ? Etait-on obligé d'en passer par là pour mieux rémunérer l'auteur ? C'est lourd ! »

« On donne toujours à ceux qui vendent, pas à ceux qui essayent de créer. On accentue la mise en place de l'industrie du livre en faisant ça et ce n'est pas nécessaire. »

« On a passé beaucoup de temps sur le rétroactif à partir de 2007. Puis, la plupart du temps, nous on ne sert que de juges à la déclaration des libraires. On nous demande de les contrôler. Est-ce vraiment nécessaire d'essayer de nous faire fliquer les libraires ? »

**Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre**

« On est en partie lié à la librairie. Beaucoup de personnes qui ne vont pas en librairie se rendent en bibliothèque. On est également créateur de synergie au travers des animations qu'on met en place. On organise également des ventes/dédicaces à la bibliothèque. Mais ce n'est pas toujours simple ! »

**Préconisations**

« Faciliter nous la vie ! Il y a trop de contraintes aujourd'hui ! Il faut plus de simplicité et réussir à favoriser la proximité. Dans le Code actuel, il est évident que la librairie locale est coincée par la question des livraisons. Il n'y a pas de coursiers comme dans les grandes villes.

Il faut certes un cadre mais il faut sortir d'un cadre de marchés contraignants. Si la marge est la même pourquoi doit-on rajouter des critères ? C'est faire le jeu des grandes structures qui utilisent les 15 % restant pour mettre en place des politiques de services.

Il faut également aider à améliorer les systèmes de distribution/diffusion du livre. »

## LA BDP

### PRESENTATION

**Le département** + 300 000 hab.

**Réseau de points de vente du livre**

73 librairies indépendantes réparties sur tout le département.

3 GSC

1 librairie d'une grande chaîne

**La BDP**, créée en 1982

Effectif : 26 personnes (25 ETP)

Fonds : 254 176 documents imprimés

Nombre de communes desservies : 242

La politique d'acquisition a été déterminée suite à une étude lancée auprès des différentes collectivités. La BDP développe une politique forte en direction des langues régionales.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

#### Historique

Le premier marché a été notifié dès 2004, pour une durée de deux ans. Les marchés sont reconduits de façon biennale. L'ancien directeur est parti en retraite et le nouveau directeur n'a pas encore eu à renouveler le marché.

#### Descriptif

**Procédure** : Marché à appels d'offres (MAO).

**Forme** : Marché à bons de commande.

**Périmètre**: Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour le réseau de la BDP.

La bibliothèque gère également les achats d'autres services de la collectivité : musées, centre de documentation, archives.

**Durée** : deux ans

#### Montants

Montant du marché pour la BDP : 293 000 euros pour 23 000 livres

Montant du marché pour le réseau : 694 000 euros pour 59 000 livres

#### Publicité

La publicité est diffusée au BOAMP, sur Livres Hebdo, dans la presse locale (deux quotidiens).

Les libraires ne sont pas prévenus de la passation du marché « mais la publicité est large et ils trouvent l'information. »

La publicité est à la charge du service des marchés.

#### Evaluation du temps de travail

Pour le bibliothécaire, le temps est nul vu qu'il n'a pas encore eu de marchés à passer. Il se souvient tout de même de nombreux allers-retours de son prédécesseur ; temps estimé à deux semaines pleines en comptant l'écriture, les réunions et les délibérations.

### La préparation du marché

#### Organisation

Le CG laisse la responsabilité de la rédaction du marché au responsable de la BDP.

La BDP a très peu de contact avec le service juridique. C'est elle qui pilote tout.

Le service marchés accepte toutes les exigences de la BDP. Le service juridique ne fait que la passation.

Le directeur est invité comme expert dans la commission. Les deux parties précisent que chaque proposition est suivie.

Le service juridique procède simplement à la passation et à la vérification du marché.

## Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)
1	Lot adulte (tout support)	125 000
2	BD	7000
3	Fonds local	12 000
4	Enfant	70 000
5	Théâtre	2 000
	<b>Total Livre</b>	<b>216 000</b>

« La répartition en lot s'est faite pour des raisons techniques et des raisons de contenus. Tous les lots correspondent à des librairies précises. On pratique une politique de resserrement. La BDP ou les bibliothèques doivent aider au maintien de la librairie indépendante sur le territoire. Avant le Code des marchés, on agissait sur toutes les librairies indépendantes du territoire. Maintenant c'est impossible. D'une manière générale, le département est très rural et très petit. Il y a donc peu d'acheteurs pour les librairies locales. Il est important qu'elles puissent travailler avec nous. »

## Critères de sélection

Valeur technique de l'offre	40 %
Prix nets et coûts indirects	40 %
Délais d'exécution	20 %

### Valeur technique

La valeur technique est appréciée en fonction des critères suivants

1. Conseils techniques
2. Recherches bibliographiques
3. Consultation en magasin
4. Office
5. Intervention du libraire sur des stages de formation

### Prix :

« Ce n'est plus vraiment un critère. »

### Délais d'exécution:

Le bibliothécaire l'inclut mais c'est le poste le moins important. « Comment être sûr, avant de choisir, que les délais seront respectés ? Il y a toujours des retards dans la livraison quelque soit le fournisseur ! »

## Services complémentaires

Il n'y a pas de services facultatifs ou annexes.

« Mettre en place des services périphériques, c'est faire le jeu des centrales d'achats ! Après on peut réfléchir avec les libraires à ce qui leur paraît envisageable. On ne va pas demander des fournitures de notices ; elles sont toutes disponibles en ligne et téléchargeables. Il faut rester dans des demandes qui favorisent la librairie indépendante. Laissons au libraire sa fonction de libraire. »

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Des candidatures de toutes natures.

La BDP travaille avec trois librairies locales, une nationale et aucun grossiste.

## Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Lot adulte (tout support)	Librairie généraliste ( <i>département</i> )
2	BD	Librairie spécialisée ( <i>département</i> )
3	Fonds local	Librairie généraliste ( <i>département</i> )
4	Enfant	Librairie locale spécialisée ( <i>département</i> )
5	Théâtre	Librairie indépendante nationale ( <i>hors région</i> )

## Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat correspond parfaitement aux souhaits des bibliothécaires. Un office a été mis en place avec la librairie locale et la bibliothèque se déplace chez lui une fois par mois.

## Problèmes/insatisfactions

Aucun problème rencontré.

## Expérience d'interruption de marché ?

Non.

## Relations BDP/service des marchés

Climat de confiance réciproque.

## COMMENTAIRES DE LA BDP

« On est sur un département où les partenaires libraires sont bien identifiés et peu nombreux. Avant, on travaillait avec plus de librairies. On travaillait déjà en lots mais de façon informelle. Aujourd'hui on travaille avec un nombre de libraires plus restreint. »

« Au final, la formalisation des marchés a permis de clarifier certaines prestations et de resserrer les fournisseurs. »

« On travaille avec des microéditions locales dans le cadre du 1 % hors marché. Ce 1 % est important. »

« Le Code des marchés publics, c'est une forme de corsetage des pratiques. Certains salariés ici le regrettent. »

### La Sofia

« Sur le principe c'est intéressant. Sur l'impact réel on n'a pas beaucoup d'infos. Administrativement je ne trouve pas ça trop contraignant. Ce n'est pas une bride ou une surveillance trop importante. Mais je me demande parfois si ce n'est pas une nouvelle usine à gaz... En tout cas c'est un joli site. »

### Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre

« On a été obligé de redéfinir des habitudes de travail qui au départ étaient des habitudes de proximité. Nous on prône la défense de la librairie locale. On connaît la pertinence de nos partenaires. »

« On a peu de relations avec les éditeurs car très peu de représentants nous visitent (surtout des éditeurs d'art). On organise parfois des réunions de présentation des maisons d'édition. »

### Les animations

« C'est un vieux débats entre librairies et bibliothèques. Les libraires doivent se rendre compte que la valeur ajoutée n'est pas sur les prix ou la fourniture de documents et que si on veut travailler avec les libraires locaux on doit trouver d'autres critères. Et c'est pourquoi de nombreuses BM mettent en place des politiques d'animations fortes avec des ateliers, la venue d'auteurs. Ça, c'est encore possible !

Par rapport au livre imprimé, on est à la croisée des chemins. Le lectorat diminue un peu et la population va plus vers les nouveaux supports. On est tous bousculé et tous les moyens physiques pour faire vivre le livre papier doivent être développés. »

## LA LIBRAIRIE A

Marché BM : Candidature sur Lot 1 (Fiction adulte), Lot 2 (Documentaires), Lot 4 (BD jeunesse et adulte), Lot 6 (Fonds régional)  
Attributaire des lots 1, 2 et 6.

Marché BDP : La librairie a perdu le marché au moment de l'application du Code des marchés au profit d'une librairie située dans le département. Ce marché représentait un apport de 70 000 euros.

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type D (CA livre < 0,3 Meuros)

**Date de création :** 1971  
**Surface de vente :** 55 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 6 700  
**Personnel :** 1 gérant  
**Vente aux collectivités :** 12 %  
**Rabais pratiqué avant 2003 :** 15 % en moyenne  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

#### Autres caractéristiques

Label LIR : Oui

Participation à une association de libraires : non

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Nombre de collectivités : 4  
 Nombre de bibliothèques : 4  
 Nombre de marchés : 1 MAO (BM de la sa ville), 3 MSFP  
 Montant des marchés : de 3 000 à 40 000euros

### Historique

Cette librairie représente une entité historique dans la ville. Nouvellement labellisée, le libraire est réputé pour ses compétences. La librairie vient d'être rachetée par une chaîne spécialisée qui s'occupe maintenant de la gestion administrative des marchés laissant au libraire le soin du conseil.

La librairie travaillait précédemment (avant 2004) avec la BDP. Cette collaboration représentait un apport de 70 000euros. La redéfinition des lots de la BDP entraîner la perte de ce marché. Depuis le libraire n'est plus dans une recherche active de marchés. Son CA collectivité lui convient et il ne veut pas prendre le risque de perdre complètement le contrôle de sa librairie. On sent le libraire assez dépité par les marchés.

C'est le responsable de la chaîne qui a rachetée cette librairie qui a finalement répondu à l'enquête, le libraire éconduit ne souhaitant plus s'occuper des marchés.

### Objectif

La librairie souhaite simplement conserver les marchés actuels se remettant progressivement de la perte du marché BDP. Elle répond parfois aux marchés qu'elle repère mais « les réponses sont le plus souvent négatives ».

### Prospection

Le libraire est inscrit sur le site Vecteur + qui lui permet de recevoir les annonces de marchés chaque jour : « la plupart du temps, c'est trente secondes de veille ! Et je vais bientôt arrêter, c'est 500 euros par mois pour trop peu de résultats. »

### Rayon géographique

10 km autour de la ville. « Au-delà ça devient cher de livrer. »

## Evaluation du temps de travail

Le libraire estime à trois jours le temps passé par consultation. « *La semaine dernière, une bibliothécaire m'a rendu visite. Je lui ai expliqué que j'avais trouvé difficile de répondre à son marché. Elle m'a répondu : « Pensez à nous, c'est huit jours avant et huit jours après ! »* »

Sinon, le libraire souligne également que ça ne lui coûte rien en temps. C'est compris dans son temps de travail.

## La préparation du marché

### Projet de regroupement de librairies

Le libraire a proposé à la bibliothécaire une alliance avec la librairie de la ville spécialisée en BD. Les deux libraires étaient d'accord de s'associer : « *J'en ai parlé à la bibliothécaire en lui demandant ce qu'elle penserait d'une candidature commune. Elle m'a dit qu'elle préférerait qu'on continue à travailler comme avant, chacun dans sa cour. Si ça n'intéresse pas les bibliothèques on n'a aucune raison de le faire.* »

## Services aux collectivités

### Accueil

Le libraire se charge de l'accueil des bibliothécaires. Il a proposé des créneaux horaires spécifiques mais les bibliothécaires passent quand elles le souhaitent.

Il n'y a pas d'espaces réservés pour accueillir les collectivités.

## Services complémentaires

### Partenariat culturel

Le libraire participe à l'organisation de signatures et de débats avec les bibliothèques. Il s'occupe alors de l'ensemble de la logistique. Les rencontres peuvent avoir lieu à la librairie ou dans l'enceinte de la bibliothèque.

« *C'est normal pour les animations. C'est notre métier. Mais il faudrait que les bibliothèques se rendent compte que quand on prête un salarié ça nous coûte. Le plus exigeant c'est quand on nous demande d'être présent de 20h à parfois minuit. Et pour vendre trois livres. Ce n'est pas rentable, on l'explique, mais ça anime et c'est notre métier. Dans ces cas là, elles pourraient un peu plus écouter notre expérience.* »

### Informatisation

« *Certaines bibliothèques voudraient qu'on soit abonné à Electre pour commander en ligne. Je leur propose de commander par fax ou par mail.* »

## L'exécution du marché

### Les coûts

Ils sont inclus dans l'activité « *Je m'en occupe dans les moments faibles.* »

### Transport

« *Quand je commande cela représente 3 % du CA. Quand je livre, ça me coûte les frais kilométriques.* »

### Délais de paiement

30 à 45 jours en moyenne. « *25 jours dans certains cas exceptionnels.* »

## Relations BM/libraire

### Vue par la collectivité

Compliquées notamment du à des retards dans la fourniture de commandes. Mais les conseils sont fortement appréciés.

### Vue par la librairie

Bonnes.

Regrets d'avoir perdu le marché BDP.

Le libraire précise qu'il n'a jamais été informé des critères d'attribution d'une offre, ni des rejets d'ailleurs. Il n'en a jamais fait la demande par ailleurs.



## Relations libraire/élus

Aucune relation.

### Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?

Jamais.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

Le libraire constate que le livre a une excellente réputation dans le département.

### Le Code des marchés publics

*« C'est énormément de travail d'un côté comme de l'autre. Pour des marchés importants je comprends, sinon, c'est un peu exagéré tout de même. Les bibliothèques ne peuvent pas privilégier les libraires du coin et même pas de leur ville. On va bientôt se retrouver dans des villes sans librairies. Vous imaginez perdre 70 000euros sur une année quand votre CA est de 300 000euros ? Près de 25 % de CA en moins. On se redresse difficilement. »*

### Les critères de sélection

*« Comment apprécier l'ancienneté, la compétence de quelqu'un qui travaille depuis trente ans ? En marge on est tous au même niveau, au dessus, c'est illégal, et en dessous ce serait étonnant. Il faudrait être plus clair sur les critères d'attribution, et faciliter la réponse aux appels d'offres, c'est pénible de répondre ! »*

### L'impact des marchés

[la réponse correspond à la chaîne qui a racheté la librairie A] *« Oui il y a des impacts. Par exemple pour l'emploi. J'ai un départ à la retraite et je pourrai ne pas remplacer le poste. En fait, j'aurais souhaité ne pas le remplacer. Je ne peux pas car je dois pouvoir continuer à assurer le même service aux bibliothèques. Je dois rester à effectif constant. Pourtant financièrement ce n'est pas évident.*

*Le point positif est que ça oblige à aller plus loin, à chercher des fournisseurs qu'on aurait jamais peut-être contactés ou de rencontrer d'autres commerciaux. Sur le taux de remise, je pense qu'il y a aussi un impact mais c'est difficile à prouver. »*

### Avis sur loi 18 juin 2003

*« Je trouve ça bien, sinon seuls les grossistes pourraient obtenir des marchés. C'est positif si ça permet de gérer mieux le droit d'auteur. »*

### La Sofia

*« Mon opinion est bonne, c'est moi qui répond mal. J'ai tenté une déclaration mais ça n'a pas marché. Je réessayerai. Le seul problème, ce sont les retours. C'est opaque. Mais je suppose que l'argent va aux auteurs ? »*

### Non plafonnement des livres scolaires

*« Je fais pas de livres scolaires. Et aujourd'hui c'est le domaine qui est condamné. Et plus rapidement que le livre. L'avenir du manuel scolaire, c'est l'E-book ou le micro-portable. Et je n'ai pas envie de me lancer là dedans. J'ai quelques commandes d'établissements scolaires. Je fais 10 % alors qu'ils peuvent avoir 20 % ailleurs. Mais ils ne le savent pas ou ils veulent m'aider. Ils payent tout de même à six mois ! Donc je cours pas derrière. »*

### Label LIR

*« Tout ce qui est fait pour la librairie est une bonne chose » mais « même avec le Label Lir et l'exonération de taxe professionnelle, ça ne paye pas le local. »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Volonté de la collectivité de faire travailler les libraires locaux

La bibliothèque municipale et la mairie de la ville démontrent une volonté forte de faire travailler la librairie de proximité, tout comme la BDP.

Plusieurs points le permettent :

- L'allotissement pensé en fonction des libraires exerçant sur leur territoire
- Le développement des actions culturelles
- L'absence du critère « stock » dans les critères de sélection
- Le déplacement en librairie
- La limitation des critères supplémentaires

### Un regard commun sur le « nouveau » Code des marchés

Plusieurs points ressortent :

Chronophage  
 Un peu lourd administrativement  
 Absence des critères géographiques  
 Ne prend pas en compte l'ancienneté  
 Fait trop le jeu de la concurrence  
 Ne devrait s'appliquer qu'aux grandes villes ou BDP (des critères autres à penser !)  
 Ne tient pas compte de la spécificité du livre (prix unique)

### Propositions d'améliorations

Laisser plus de liberté aux bibliothécaires.  
 Prendre en compte l'antériorité (peut être à double tranchant et incite le libraire à développer une politique plus coopérative).  
 Intégrer des notions de compétences autres qu'un CV  
 Ne pas rendre les procédures européennes indispensables  
 Limiter les zones géographiques de réponses au marché (pays, cantons, départements, régions)  
 Supprimer les marchés pour les petites communes. Les limiter aux collectivités à très fort budget.

Une des solutions proposées serait ici de niveler différemment les seuils des marchés. Plutôt que de définir trois paliers pourquoi ne pas en définir qu'un, maintenir le seuil maximal, permettant ainsi aux petites collectivités de travailler si elles le souhaitent avec les librairies locales.

### La Sofia

Nécessaire  
 Obscur  
 Contraignant  
 Ne pas utiliser les bibliothèques pour fliquer les librairies  
 Avoir un retour : à quoi sert cet argent ?  
 Répartition équitable des fonds collectés  
 Une bonne chose

**ÉTUDE DE CAS N° 5**  
**Une librairie spécialisée locale perd un lot**  
**en faveur d'une très grande librairie hors région**

**LES ENJEUX**

Cas d'une collectivité pour qui les effets du plafonnement du rabais a eu des effets sur l'organisation et le budget de la bibliothèque. Reconduction du marché en 2009 à l'intérieur duquel le libraire jeunesse a perdu son lot au profit d'une importante librairie extérieure à la région. Les autres libraires attributaires des lots ont été reconduits dans le marché.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

#### Ville

Population > 20 000 hab.

Située à une trentaine de kilomètres d'une grande ville universitaire.

#### La bibliothèque

Personnel : 13 ETP

Nombre d'inscrits en 2008 : 9517

Budget : 36 000 euros d'acquisitions par an pour 3000 à 3500 volumes.

Le budget d'achats a diminué en trois ans de 17 000 euros.

Il n'y a pas de charte d'acquisition à ce jour.

La collectivité n'a pas bénéficié de l'accompagnement du CNL ; l'adjointe à la Culture n'ayant pas soutenu le projet de candidature au conseil municipal.

#### Réseau des points de vente de livres

Une librairie spécialisée BD + une librairie-papeterie généraliste + une GSC (installé depuis 2008)

En quinze ans quatre librairies indépendantes ont disparu de la commune ainsi qu'une librairie spécialisée jeunesse qui a déménagé dans la grande ville voisine.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2012

#### Historique

##### - Marché 2004-2005

cinq lots (manuels scolaires écoles maternelles et élémentaires ; livres aux bibliothèques des écoles publiques de la ville ; livres adultes pour la médiathèque ; livres jeunesse pour la médiathèque ; livres pour les services de la ville)

##### - Marché 2006-2008

L'allotissement a été revu :

Lot n°1 - adultes : attribué à la librairie généraliste de la ville (fournisseur A)

Lot n°2 - jeunesse : attribué à la librairie spécialisée jeunesse de la ville (fournisseur B)

Lot n°3 - services de la ville : attribué au fournisseur A

Lot n°4 - BD : attribué à la librairie spécialisée BD de la ville

L'étude de cas porte sur la reconduction de ce marché qui a eu lieu en juillet 2009.

#### Descriptif du marché actuel

**Type de procédure** : MAPA (car moins de 206 000 euros)

**Durée** : un an reconductible pour la même durée trois fois.

#### Publicité

La publicité a été volontairement restreinte au bassin économique local en choisissant un support de presse locale mais avec un avis sur Internet qui est consultable sur toute la France. Les fournisseurs avaient un mois pour répondre à l'annonce. Les libraires qui avaient déjà un lot lors du précédent marché ont été contactés directement par la directrice de la médiathèque.

#### Evaluation du temps de travail

La collectivité n'a pas une idée précise de la réponse.

#### Utilisation du 1 % hors marché

Pour des livres en gros caractères.

## La préparation du marché

### Organisation

Il y a une personne dédiée aux marchés publics au sein de la municipalité. La rédaction du cahier des charges est faite par la directrice de la médiathèque qui analyse aussi les offres, rédige le rapport de présentation et est présente en commission d'appels d'offres en tant qu'expert pour présenter le rapport. La directrice connaît la réglementation du Code des marchés puisqu'elle a suivi une formation sur ce sujet. Le dépouillement des offres et le choix du titulaire appartient au service Achats.

### Allotissement

Le marché a été alloté selon des raisons techniques, en fonction des besoins des différents secteurs de la médiathèque, et pour travailler avec les fournisseurs locaux. Ainsi le lot BD a été créé pour permettre un meilleur accès au marché à la librairie spécialisée de la ville. Volonté des acteurs à l'avenir de spécifier encore plus les lots.

### Critères de sélection

Un questionnaire a été envoyé aux candidats en leur demandant de s'engager sur les points suivants :

- Fournir des livres à l'ensemble des services municipaux
- Accepter de travailler en office pour la section jeunesse de la bibliothèque
- Recevoir dans ses locaux les représentants de la municipalité
- Effectuer des recherches bibliographiques
- Collaborer dans le domaine de l'animation dans le cadre de rencontres littéraires et de salons.

L'accent a été mis au niveau de la collaboration culturelle avec une pondération de 25 %. La vente et les dédicaces lors des manifestations culturelles de la ville, étaient censées avantager les locaux. Ce souhait de travailler avec les libraires locaux émanait des élus, volonté sous-jacente mais difficile à intégrer en amont au moment de la rédaction du marché selon le service Achats de la ville. Dans le marché de 2004 malgré des taux de rabais supérieurs à ceux des libraires locaux, les grossistes ont été écartés car ils refusaient de s'engager sur les animations culturelles de la ville. Ce critère lié aux animations culturelles a donc été réutilisé par la bibliothèque et les services de la Ville, qui en espéraient le même effet que lors du précédent marché.

### La pondération

Qualité du suivi et de l'exécution : 40 %

Aide à la sélection pour les ouvrages se rapportant à la jeunesse et la BD : 25 %

Partenariat culturel : 25 %

Prix : 10 %

### Le prix

Dans le marché de 2004 les libraires locaux offraient jusqu'à 20 % de rabais et les grossistes 23 %.

En 2009 aucune librairie n'a proposé de rabais en dessous de 9%. Mais pour la première fois une librairie a dû s'aligner sur les 9 % face à son concurrent sur le lot BD. Lors du précédent marché elle avait remporté le lot BD en proposant 7 % de rabais.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

L'exécution du marché fait l'objet d'échanges jugés réguliers et fructueux entre les services de la ville et la bibliothèque.

Lot	Montants HT	Attributaire 2009	Précédent attributaire	Concurrents 2009
<b>Adultes</b>	21 000 euros	Fournisseur A : libraire généraliste de la ville	libraire généraliste de la ville (idem)	- Libraire généraliste de la ville voisine - Très grande librairie Hors région
<b>Jeunesse</b>	15 000 euros	Fournisseur C : Très grande librairie Hors région	Libraire spécialisé de la ville	Libraire spécialisé de la ville
<b>BD</b>	4 500 euros	Fournisseur B : Libraire spécialisé de la ville	Libraire spécialisé de la ville (idem)	Très grande librairie Hors région
<b>Documents pour les services de la ville</b>	1 000 euros	Fournisseur D : Libraire généraliste de la ville voisine	libraire généraliste de la ville	- Très grande librairie Hors région - Libraire généraliste de la ville

## Candidatures

Neuf dossiers de consultation ont été retirés pour quatre candidats au final.

**Lot n°1 - Adultes** : trois librairies indépendantes candidates (un généraliste de la ville, un généraliste de la ville voisine, une très grande librairie hors région)

**Lot n°2 - Jeunesse** : deux librairies indépendantes candidates (une spécialisée de la ville voisine, une très grande librairie hors région)

**Lot n°3 - Documents services de la ville** : trois librairies indépendantes candidates (idem Lot n° 1)

**Lot n°4 - BD** : deux librairies indépendantes candidates (idem Lot n° 2)

## Les problèmes rencontrés

L'intrusion d'une grande librairie extérieure à la région et la difficulté de rédiger des critères pertinents pour départager les candidats avec un rabais de 9 % qui n'est plus un critère déterminant.

## L'écart entre la volonté initiale et le résultat final

L'attribution du lot Jeunesse à la très grande librairie hors région est la grande surprise de ce marché. L'intrusion de ce fournisseur a été une surprise pour les libraires locaux et les bibliothécaires. Il aurait pu remporter tous les lots d'un point de vue qualitatif, en termes de stock, de nouveautés et de prestation. Leur dossier était de qualité.

## Analyse des offres

Si la librairie généraliste de la ville a remporté le lot Adultes c'est à cause de son engagement depuis plusieurs années dans les manifestations culturelles de la bibliothèque et de sa rapidité au niveau des délais de livraison, mais le service achats reconnaît une certaine « subjectivité » dans l'attribution de ce lot.

Le lot « documents services de la ville » a été remporté par la librairie généraliste de la ville voisine à cause de la rapidité des délais de livraison : possibilité de livrer en 24h alors que la très grande librairie hors région annonçait cinq jours.

Concernant le lot BD, les trois candidats présentaient des prestations similaires mais ce qui a fait la différence c'est la spécialisation BD de la librairie de la ville et son carnet d'adresses d'auteurs important.

Depuis le dernier marché la loi sur le plafonnement a nivelé les propositions, le prix n'est plus un critère déterminant et la librairie spécialisée a répondu « non » à deux des critères portant sur le lot Jeunesse : l'animation et la fourniture de livres jeunesse en langues étrangères. C'est la réticence du libraire à s'engager pour l'animation concernant le lot jeunesse, de même que leur refus de faire un office tous les quinze jours (ils ont proposé à la place de faire un choix de livres sur place) qui les a desservis par rapport au fournisseur attributaire.

### Analyse de la bibliothèque

La bibliothèque a ressenti « une mauvaise volonté » de la part du libraire spécialisé jeunesse de la ville voisine. Elle a eu la sensation que cette librairie répondait au marché « contrainte et forcée ». La participation aux animations est avantageuse pour les libraires locaux estime la directrice de la médiathèque, c'est « une manne financière pour eux ».

### Analyse de la librairie spécialisée éconduite sur le lot Jeunesse :

Elle considère que les charges liées à l'animation sont trop lourdes.

### Analyse de librairie spécialisée attributaire du lot BD :

Elle estime que ces charges sont justifiées et que ce temps d'animation est finalement rentable pour la librairie : « Cela représente 1 mois de chiffre d'affaires sur un week-end pour la BD ! ».

## COMMENTAIRE DE LA BIBLIOTHEQUE

### **Les effets de la loi du droit de prêt**

Le plafonnement des rabais a eu des conséquences au niveau de l'organisation de la bibliothèque : le prêt gratuit pour les moins de dix huit ans est devenu payant (cinq euros pour les habitants de la ville et dix euros pour les non-résidents).

Le budget devait être rajusté par le prêt payant or les recettes n'ont jamais été réaffectées à l'acquisition et le budget acquisitions de la bibliothèque a baissé de 17 % en trois ans.

### **Les effets du CMP**

Le service achats éprouve une sensation d'un fonctionnement en circuit fermé. La procédure est tellement lourde que les services préfèrent souvent reconduire plutôt que de rédiger un nouveau marché et se privent d'entamer des collaborations avec des nouveaux fournisseurs.

**Evolution lors du prochain marché**

La bibliothèque et les services de la ville affichent la volonté de spécialiser encore plus les lots : « fiction adultes » ; « documentaires » ; « BD » ; « fiction jeunesse ».

Les critères seront également renouvelés. Ils réfléchissent à la pertinence d'introduire un critère environnemental.

Ils souhaitent mettre le questionnaire en adéquation avec ce que la ville attend notamment pour que les libraires locaux puissent y répondre, par exemple : imposer un rendez-vous mensuel ou trimestriel non facturé.

**Le poids du label LIR à l'avenir**

« À double tranchant » estime la directrice de la bibliothèque : sa prise en compte dans les marchés évincerait les grossistes mais aussi les petites librairies indépendantes qui ne répondent pas aux 12,5 % de masse salariale.

**LA LIBRAIRIE 1**

Attributaire du lot 1 « Adultes »

**PRESENTATION**

Librairie généraliste de type D (CA de livre < 0,3 M.euros)

<b>Date de création :</b>	2005
<b>Reprise en :</b>	2008
<b>Personnel :</b>	deux gérants
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	70m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	7 500
<b>Ventes aux collectivités :</b>	25 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

**ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

Ce marché est une reconduction du précédent marché. Seule différence : deux lots à destination du musée de la ville ont été retirés de l'allotissement et confiés à une librairie généraliste de la ville voisine.

Les écoles représentent 10 % du CA et les bibliothèques 15 %.

La librairie a coutume de travailler avec des collectivités dans un rayon de 10 km, cela représente 20 collectivités.

La librairie a un seul lot d'un marché pour un montant de 22 000 euros en MAPA.

Le libraire estime avoir remporté le marché pour des raisons de rapidité de livraison : trois jours et le jour même si les ouvrages sont en magasin. La proximité de la librairie est appréciable si les bibliothécaires veulent venir consulter sur place.

**Prospection**

La librairie n'exerce pas de veille informationnelle sur les offres et connaît peu la réglementation du Code des marchés publics.

**Rayon géographique**

Répond à toutes les offres de la commune uniquement par manque d'informations concernant les marchés des communes environnantes.

**Évaluation du temps de travail**

Coût de gestion en temps pour répondre à un marché : deux heures selon la librairie.

**La préparation du marché****Services aux collectivités**

Horaires : La librairie est ouverte 6 jours sur 7 (se situe dans une galerie commerciale).

Il n'y a pas de libraire référent, d'espace dédié de présentation ou d'horaires réservés.

La librairie pratique les bases bibliographiques, la commande par voie électronique, la fourniture de notices participe au salon de la ville, donne des conseils aux bibliothécaires.

**L'exécution du marché**

Coût du port : 3 % de la facture.

Délais de paiement : 45 jours à réception de la livraison.

La librairie n'a pas assez de recul (a repris depuis un an) pour juger de l'effet de l'attribution du marché sur le CA et sur la remise auprès des éditeurs.



**COMMENTAIRES SUR LA REGLEMENTATION**

« 9 % de rabais c'est beaucoup » estime le libraire, mais il reconnaît l'impact positif du plafonnement car si le nouveau GSC soumissionnait sur le lot Adultes il ne pourrait s'aligner sur un rabais supérieur. Elle a également le sentiment d'une reconnaissance par rapport à son savoir-faire, par rapport à d'autres fournisseurs car « *les libraires ne sont pas que des marchands* ».

## LA LIBRAIRIE 2

Attributaire du lot 3 « BD »

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (BD) de type D (CA de livre < 0,3 M. euros)

<b>Date de création :</b>	2005
<b>Personnel :</b>	1
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	30 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	6 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	5 %

<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %
--------------------------------------	-----

Autre caractéristique

Membre d'une association régionale de libraires

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie est en marché avec une seule collectivité, soit un lot BD du marché de sa ville pour une valeur de 5 000 euros. Ce marché est une reconduction, la librairie avait déjà le lot BD dans le précédent marché mais pratiquait antérieurement un rabais de 7 % au lieu de 9 % cette année.

Les collectivités représentent 5 % de son CA. Elles se situent dans un rayon géographique de 30 km. Cela représente environ 10 collectivités (inclus des comités d'entreprises, collèges, écoles, lycées...qui ne sont pas en marché).

Ses interlocuteurs sont la bibliothécaire de sa ville et le personnel administratif. Les rencontres se font tous les deux mois et les relations sont jugées très bonnes.

### Prospection

La librairie n'exerce pas de veille sur les annonces par manque de temps et a l'information directement du fait de la reconduction du marché. Elle estime connaître la réglementation des marchés.

### Rayon géographique

Ne répond pas à beaucoup de marchés par manque de temps et d'informations.

### Évaluation du temps de travail

La librairie estime à deux jours en temps plein le temps nécessaire pour répondre à un marché.

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

La librairie dispense des conseils bibliographiques et participe fortement aux animations et aux frais réceptifs des auteurs invités pour le salon de la ville (350 euros estimés pour le week-end).

D'après elle, les critères qui lui ont permis de remporter le marché selon la librairie :

- Les animations : dédicaces régulières avec la bibliothèque, le salon (participation active), le prix décerné par la ville ; les partenariats divers avec la bibliothèque dans le cadre d'un concours organisé par la librairie.
- Alignement du rabais sur son concurrent.

### Problèmes rencontrés au cours de la passation

La technicité du dossier, le montage administratif.

### **L'exécution du marché**

Les frais de port sont estimés à 500 euros tous les mois.  
CA en hausse.  
Le taux de remise aux éditeurs est stable autour de 35 %.

### **La Relations libraire/bibliothécaires**

La compétence et la spécificité ont bien été reconnues par rapport à d'autres fournisseurs.  
La librairie a le sentiment que son rôle de prescripteur est fortement reconnu par la bibliothèque.

### **COMMENTAIRES SUR LE CMP ET LA LOI SUR LE DROIT DE PRET**

Selon le libraire, les effets du Code des marchés sont positifs mais le plafonnement n'est pas « juste » : « *Pourquoi les collectivités auraient un rabais supérieur de 5 % par rapport aux particuliers dans le cadre de la loi Lang ?* »

## LA LIBRAIRIE 3

Attributaire du lot n° 2 « Jeunesse »

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA de livre > 2 M.euros)

<b>Date de création :</b>	<b>1886</b>
<b>Personnel :</b>	100 ETP dont 54 libraires
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	2 700 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	140 000 volumes
<b>Ventes aux collectivités :</b>	16 %
<b>Rabais avant 2003 :</b>	20 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Les collectivités représentent 20 % du CA, à l'intérieur de ces 20 % les trois quart sont des bibliothèques.  
Ces collectivités se situent sur toute la France métropolitaine.  
Cela représente 150 marchés sur toute la France, avec des lots compris entre 20 000 euros et 200 000 euros.  
C'est le service professionnel en interne qui gère cette clientèle et la voit régulièrement.

La librairie a déjà perdu un gros marché remporté par une autre très grande librairie.  
En réaction elle s'est remise en question et a développé son système de prospection.

#### Prospection

La librairie a connaissance des annonces par les revues spécialisées et le journal officiel et bénéficie d'un prestataire externe « Vecteur plus » qui fait de la veille informationnelle sur tous les marchés du livre.

Coût de ce service : 4200 euros HT par an

La directrice « projets & qualité » affirme avoir une bonne connaissance de la réglementation des marchés et a même déjà rencontré des collectivités pour faire de la « pédagogie » concernant la loi Lang, car elle estime que certaines clauses de marchés posent encore des difficultés du fait de la méconnaissance par les services achats de la loi Lang.

#### Rayon géographique

La librairie répond à tout type de marché du livre en France métropolitaine.

#### Stratégie

Selon la directrice « projets & qualité » cette stratégie s'explique par le fait qu'il y a deux ans la librairie se concentrait encore uniquement sur les marchés de sa région, mais s'est fait prendre un marché important sur son territoire par un grossiste et face à « l'attaque féroce » (dixit) des concurrents sur la région (grossistes et autres) la librairie s'est doté d'outils de prospection et d'un site Internet spécifique pour les professionnels et a développé une démarche qualité pour ses clients (seule librairie à avoir la norme Iso 9000). Cette démarche, explique la professionnelle, vient du fait que la librairie souhaite maintenir la part des collectivités dans son CA à 20 %, coûte que coûte, sinon elle devra licencier du personnel. Mais la librairie « *n'a pas l'intention de voler tous les marchés sur la France !* ».

La sélection des annonces se fait en fonction des lots, des montants des critères et de la capacité de la librairie à exécuter le marché par la suite. Par contre la librairie refuse de prendre en charge le déplacement des bibliothécaires, c'est le personnel de la librairie qui va faire la présentation sur place.

#### Evaluation du temps de travail

En interne deux jours de travail hebdomadaire sont consacrés à l'analyse des offres et aux éventuelles réponses.

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

La librairie a un service de présentation dédié aux collectivités. Elle organise des présentations spécifiques pour les bibliothèques dans sa salle de conférence. Elle ne fournit pas de base bibliographique et de notices, « car cela relève du métier de bibliothécaire pas de libraire et c'est à la limite de la loi », estime la directrice « projets & qualité ». « Le libraire n'a pas à se substituer au logisticien ou à la bibliothécaire ».

La librairie met en avant son personnel qualifié : quatre libraires dans son secteur spécialisé jeunesse.

Concernant les animations de la ville : les libraires iront sur place gérer un stand et feront une veille documentaire toute l'année pour proposer des auteurs pour le salon.

Un office sera livré tous les mois par leur transporteur et repris par celui-ci à la charge de la librairie.

Une présentation filmée des nouveautés, envoyée via le Site de la librairie, sera transmise à la bibliothèque.

## L'exécution du marché

La directrice « projets & qualité » estime que l'attribution du lot Jeunesse s'explique par la qualité du conseil fourni, de la gestion de l'office, l'organisation de rendez-vous réguliers avec les bibliothécaires pour défendre le fonds et la traçabilité des commandes par Internet pour les clients.

## COMMENTAIRES SUR LE CMP ET LA LOI SUR LE DROIT DE PRET

### Le Code des marchés publics

« *Le Code des marchés verrouille beaucoup de choses et ne nous facilite pas la tâche* ». La responsable de la médiathèque dénonce l'effet pervers des 1 % qui est vite atteint et qui empêche de recevoir des courtiers. « *Ça restreint le choix des fournisseurs* ».

### Loi sur le droit de prêt

« *La loi de plafonnement du rabais est évidemment une bonne chose car elle permet aux petites librairies indépendantes de répondre aux marchés* », estime la directrice « projets & qualité », « *mais la loi Lang risque d'être malmenée dans le cadre d'appels d'offres européens.* »

Le système de la Sofia lui semble logique.

Elle manifeste aussi son inquiétude à l'avenir concernant les éditeurs qui vont répondre directement aux appels d'offres concernant les lots mélangés livres numériques et livres papiers : « *Cela biaise le système* ».

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

L'évolution des marchés et de la concurrence poussent les libraires à se remettre en cause, à s'adapter à un environnement très concurrentiel (exemple du libraire local qui modifie son rabais et, à une autre échelle, l'une des très grandes librairies qui prospecte sur toute la France pour conserver une part fixe de collectivités à l'intérieur de son chiffre d'affaires). De même il se peut que la baisse du budget de la bibliothèque étudiée la pousse à surinvestir le rôle du libraire dans les animations, au risque de voir certains libraires, jugeant ce partenariat trop contraignant, se désengager d'une collaboration ancienne et régulière (collaboration affichant une fidélité de quinze ans qui soudainement prend fin suite à l'attribution faite à son concurrent).

La spécificité du livre et la loi sur le plafonnement pose des difficultés aux bibliothèques et aux collectivités pour rédiger des critères pour départager les candidats soumissionnaires.

Commentaire d'une des responsables du service achats de la mairie à ce sujet : « *Pourquoi ne pas mettre hors champ le livre du Code des marchés publics car dans les marchés publics le critère prix joue un rôle important, dans le cas du livre non. Soit on fait une activité spécifique hors champ du Code, réglementée de manière spécifique soit on n'impose pas un plafond.* »

### Préconisations

Introduire une norme concernant le numérique dans le Code des marchés : introduire la notion du respect de la chaîne du livre : un livre numérique « doit » être fourni par un libraire, catégoriser les fournisseurs (avec éventuellement un système de pondération) pour bien identifier le fournisseur du contenu numérique.

Proposer un critère environnemental : par exemple imposer du papier recyclé pour les cartons de livraison, inciter au transport des livres en train plutôt qu'en camion... Certaines entreprises font un bilan carbone et si les collectivités demandent aux entreprises de leur présenter un bilan favorable pour soumissionner à un marché cela va inciter les entreprises à faire des efforts dans ce sens. Si on fait un bilan carbone cela favorise les locaux mais si d'autres entreprises extérieures ont un bilan carbone favorable cela peut favoriser une entreprise extérieure à la région, donc ce critère ne serait pas forcément discriminant.

## **ÉTUDE DE CAS n° 6**

### **Portrait d'une bibliothèque municipale<sup>3</sup>**

---

<sup>3</sup>Cette monographie, où il a été difficile d'obtenir des témoignages croisés de fournisseurs a été conservée au vu de l'intérêt de contexte des acquisitions de la bibliothèque et de ses enseignements

## PRESENTATION

Commune d'implantation : 100 000 > 300 000 hab.

**Année d'ouverture** : 1998 (nouveaux locaux)

**Type d'établissement** : encyclopédique

+ fonds historique concernant les années 1930

+ fonds spécialisé pour le handicap depuis 2007 (MAPA à part)

**Nombre d'annexes** : 3

**Fonctionnement en réseau au sein d'une communauté d'agglomération** : non

**Nombres d'agents** : 61

**Nombre d'usagers fréquentant la bibliothèque** : +/- 27 000 inscrits

+/- 15 000 emprunteurs

**Nombre de titres disponibles en prêt** : +/- 300 000

**Valeur des achats en 2008** : +/- 280 000 euros

### Réseau des points de vente de livres

La ville dispose d'une dizaine de points de vente de livres, généralement presse ou papeterie. « *Il n'y a pas beaucoup de librairies dans la ville, ce sont généralement des papeteries qui ont des rayons de livres. Des libraires à proprement parler il y en a trois.* »

Librairies entretenant des relations avec la bibliothèque (en marché actuellement ou non) :

A : une librairie généraliste avec un rayon jeunesse

B : une librairie généraliste

C : une librairie spécialisée BD attributaire du lot n°3 « Fourniture de bandes-dessinées pour adultes et enfants »

## LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2006-2009

### Historique

#### Marché 2002-2005

De par la volonté de travailler avec les librairies locales (autant par conviction que par le souhait d'avoir accès rapidement à un fournisseur proche pour des achats sur place et du conseil direct), la bibliothèque a mis en place un allotissement plus segmenté, afin de permettre à de nouveaux venus d'entrer en marché avec la collectivité.

#### Marché 2006-2009

Du fait du plafonnement des rabais limité à 9 %, et sans compensation budgétaire, la bibliothèque a dû revoir le volume des achats annuels à la baisse, rognant sur les montants des seuils de chacun des lots : « *On a ajusté les seuils. On a donc dû sabrer dans le volume d'achat, c'est à peu près 20 % en moins. (...) On a doublement perdu, les rabais plus la diminution des crédits.* »

### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Fourniture de livres pour l'ensemble des services de la ville » (y compris le musée de la ville et la bibliothèque du Conservatoire)

**Type de procédure** : AOOE

**Nombre de lots** : six

**Forme et durée du marché** : marché à bons de commande

**Durée** : un an renouvelable trois fois

**Montant du marché** : montant minimum 130 384 euros HT - montant maximum 378 016 euros HT

### 1% hors marché

Des achats existent aussi hors marchés, pour tous les ouvrages non disponibles auprès des fournisseurs en marché : les livres en gros caractères, les encyclopédies, les livres anciens, les partitions de musique, certains livres en langue étrangère.

### Publicité

BOAMP + JOUE + site dématérialisé de la ville + contacts directs avec les librairies à l'initiative des bibliothécaires. L'annonce est rédigée par la bibliothèque avant d'être communiquée au service achat de la ville pour publication.

Estimation du coût pour une annonce BOAMP passée par le service achat : 300 euros.

### Evaluation du temps de travail

La procédure s'est étalée sur six/sept mois.



## La préparation du marché

### Organisation

En tant que chef de file de la collectivité pour la commande de livres, la bibliothèque a coordonné différentes réunions afin de faire émerger les besoins des différents établissements et services concernés par l'appel d'offres. C'est elle qui a rédigé le cahier des charges.

### Allotissement

Le nombre et la nature des lots, répartis de manière thématique, reprennent les caractéristiques du marché précédent.

N° lot	Désignation	Mini annuel TTC	Maxi annuel TTC
1	Fourniture de livres pour adultes	95 680	239 200
2	Fourniture de livres pour enfants	23 920	95 680
3	Fourniture de bandes-dessinées pour adultes et enfants	6 000	24 000
4	Fourniture de livres et ouvrages destinés à l'administration	4 784	19 136
5	Fourniture de livres de prix (destinés aux scolaires)	N.C	N.C
6	Fourniture de livres scolaires	N.C	N.C

### Critères de sélection

Les critères ont été définis par la bibliothèque en concertation avec le service achat de la ville, dont le rôle était essentiellement de veiller à leur conformité juridique :

- 5.offices
- 6.possibilité d'achat sur place
- 7.commande en ligne
- 8.mise à disposition d'une personne dédiée
- 9.participation ponctuelle à des animations.

D'autres services, finalement peu utilisés au cours des quatre années du précédent marché, avaient également été souhaités, comme une information en ligne sur les nouveautés ou la possibilité de retourner des commandes en cas d'erreur : « *Il y a des libraires qui ne veulent pas reprendre les livres, surtout les petites librairies... C'est normal, c'est sûr que si c'est des ouvrages très pointus le libraire local a du mal à les refourguer après.* »

L'office concerne les livres adultes et enfants : « *Pas pour les BD parce que chez nous il y a beaucoup de personnes qui s'y connaissent donc on en avait moins besoin.* »

Pas de notices : « *On se sert uniquement d'Electre* ».

### Liste des critères (avec pondération)

N° lot	Critères de sélection
1, 2,3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stock riche et significatif pour le choix sur place : 30 points</li> <li>- Office : 20 points</li> <li>- Diversité et accessibilité au catalogue : 25 points</li> <li>- Accès à un catalogue en ligne et commandes en ligne : 10 points</li> <li>- Fourniture de petits éditeurs : 15 points</li> <li>- Autres services proposés : 15 points</li> <li>- Interlocuteur unique : 10 points</li> <li>- Service en ligne (lettre d'information, sélection de nouveautés...) : 5 points</li> <li>- Gestion des commandes (possibilité d'échange...) : 10 points</li> </ul>
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversité et accessibilité au catalogue : 30 points</li> <li>- Gestion des commandes (possibilité d'échange...) : 40 points</li> <li>- Fourniture de petits éditeurs : 10 points</li> <li>- Interlocuteur unique : 20 points</li> </ul>
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation des moyens du soumissionnaire pour la mission : 20 points</li> <li>- Présentation des livres aux directeurs des écoles : 50 points</li> <li>- Gestion des commandes (possibilité d'échange...) : 10 points</li> </ul>
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversité et accessibilité au catalogue : 30 points</li> <li>- Gestion des commandes (possibilité d'échange...) : 40 points</li> <li>- Fourniture de petits éditeurs : 10 points</li> <li>- Interlocuteur unique : 20 points</li> </ul>

**Délais de livraison demandés** : aucune information à partir des documents fournis (CCTP).

« Ça c'est la ville qui demande. Et puis certains fournisseurs disent 24 h, mais on sait que ce n'est pas possible. (...) Il y a juste un délai maximum pour les livres prioritaires, lors des rentrées. »

#### Documents administratifs demandés

C'est le service des marchés qui choisit les pièces demandées.

### L'attribution et l'exécution du marché

La bibliothèque a fait le rapport d'analyse des offres. Ses préconisations ont été suivies par la CAO qui a entériné les attributions.

« L'adjoint à la Culture n'en fait jamais partie... et puis personnellement je ne trouve pas que ça apporterait un plus... de toute façon ce n'est pas là que les budgets sont votés. Ce qui est important c'est que des membres de la CAO connaissent le fonctionnement de la bibliothèque, et là c'est le cas, ils connaissent, ils me connaissent, et jusqu'à maintenant ils nous font confiance. Là la municipalité a changé, mais il y a maintenant des gens qui étaient déjà dans la CAO. Même des gens disent que le critère prix est aberrant, il y en a qui connaissent moins bien... alors si on a des idées à faire passer faut quand même expliquer le marché du livre qui est spécifique. »

A noter toutefois que la présence d'un **critère relatif à la surface de stockage et au nombre de volumes disponibles** du fournisseur a joué en défaveur d'une librairie locale (un des fournisseurs du précédent marché) pourtant pressentie par la bibliothèque. Cette librairie a perdu suffisamment de points sur ce critère pour être « disqualifiée » au regret des élus comme de la bibliothèque :

« On n'a pas pu les prendre parce pour un problème de forme et aussi parce qu'on n'avait peut-être pas bien défini nos critères et puis tout le monde répond la même chose. (...) Comme les points étaient en défaveur de la librairie, je crois que par frilosité ils [les élus en commission] n'ont pas insisté, alors que l'on aurait pu revoir les points. Ils craignaient d'être attaqués, ils avaient très peur de ça. (...) Oui ils se blindent par exemple pour le MAPA des livres numériques, ils font comme si c'était un appel d'offres. Ils font ça le plus possible. Pour le nouveau marché l'année prochaine, ils vont peut être revoir ça ».

#### Candidatures et attribution

	Commissionnaire	Lots pour lesquels le commissionnaire a candidaté	Lot(s) attribué(s)
A	Grossiste repris par un groupement de libraires (région)	1, 2, 3, 4, 5	1, 2, 4
B	Librairie généraliste (avec un rayon Jeunesse) (commune)	2	-
C	Librairie spécialisée BD (commune)	3	3
D	Grossiste (région)	1, 2, 3	-
E	Librairie généraliste (région)	5	5
F	Papeterie spécialisée en fourniture de matériels et mobiliers aux écoles (hors région)	5, 6	6

#### Contestation après attribution

Ce n'est pas la première fois que le grossiste D n'obtient aucun lot. Cela c'est déjà produit il y a quelques années pour vice de forme lors de l'ouverture des enveloppes des commissionnaires. Il manquait un document dans l'enveloppe. « Ils avaient appelé pour dire qu'ils allaient attaquer en disant que c'était inadmissible... mais bon ils n'ont jamais attaqué ! »

#### Problèmes

Seuls quelques problèmes de facturation (en début de marché) avec une librairie locale ont été soulevés.

## Relations BM/établissements publics

La bibliothèque est le chef de file pour les marchés de livres de la ville. A ce titre, c'est elle qui coordonne les différents besoins des services de la collectivité. Pour autant, les autres bibliothèques passent des commandes en toute autonomie en cours de marché, sans concertation préalable avec la bibliothèque :

*« Maintenant on a mis en place une navette entre bibliothèque pour les prêts, mais en acquisition, sauf en jeunesse où elles se réunissent pour les offices, on ne fait pas d'achats concertés.... Il faudrait qu'on en fasse plus mais elles ont peur de perdre le pouvoir de choisir les livres qu'elles veulent. (...) On va faire ça pour les documentaires, parce qu'on s'aperçoit que dans certaines annexes il n'y a pas beaucoup d'emprunts. »*

Par ailleurs, la bibliothèque travaille fréquemment avec les établissements scolaires qui viennent rendre visite à l'établissement (consultation de fonds en rapport avec des projets ad hoc, lectures/animations...).

## Relations BM/librairies

La bibliothèque a développé au fil du temps de nombreuses relations avec les librairies locales (notamment commerciales par rapport aux animations jugées peu rentables) : *« Pour les animations c'est un peu compliqué avec les librairies, parce que nos animations c'est soit le samedi, soit le soir. Souvent c'est des petites librairies où ils sont une ou deux personnes, alors s'ils doivent payer quelqu'un pour venir vendre dix livres lors d'une animation... Ce n'est pas très intéressant. Non, ils font ça plutôt pour des animations importantes. »*

La mise en place de ces collaborations revient autant aux personnels des établissements qu'aux libraires eux-mêmes qui ont le réflexe de venir se présenter lors de leur installation sur la commune.

### Les marchés : une activité nécessitant une solide structure financière

Toutefois, sur la dizaine de points de vente de livres sur la ville, seules quelques-unes ont la capacité d'assurer le rôle de fournisseur pour la collectivité, notamment depuis la mise en marché : *« Certaines structures ont dû arrêter leur collaboration avec la bibliothèque faute de moyens logistiques, financiers ou humains suffisants à la bonne exécution des commandes passées. (...) Des fois avec certains libraires qui n'ont jamais fait de marché, ce n'est pas toujours carré sur les factures. »*

### La mise en marché a modifié les collaborations avec les fournisseurs locaux

*« Au départ, quand on n'avait pas de marché on travaillait aussi avec la librairie généraliste B. Mais comme c'est une petite structure, ils avaient du mal. D'une part, ils ne pouvaient pas nous faire de gros rabais, et puis avancer l'argent pour leur comptabilité c'était compliqué. Très vite on a arrêté, ils n'avaient pas les épaules assez larges. »*

### La proximité : un avantage

*« L'autre jour on avait besoin de dix ouvrages, bon on y va et c'est rapide... »*

## Relations BM/élus

Celles-ci sont quasiment inexistantes dans le cadre des marchés de livres, sauf lors des délibérations en CAO - qui par ailleurs valide généralement les attributions proposées par le rapport d'analyse : *« Ça ne les intéresse pas spécialement. Pour eux ce n'est pas un marché important, non ils ne sont pas positionnés là-dessus. Le maire adjoint à la Culture pense qu'il faut défendre le livre, mais il n'est pas tout seul. Il y a des arbitrages qui se font et puis sur la ville, il y a beaucoup de projet en cours, donc les livres ce n'est pas la priorité. »*

## Elaboration du prochain marché 2010-2013

*« Le prochain marché c'est en août 2010, donc moi je commence en janvier, d'autant plus qu'au service des marchés ils sont de moins en moins nombreux ».*

Suite aux difficultés à intégrer certaines librairies locales (comme la librairie A), la bibliothèque réfléchit déjà à une critériologie plus favorable pour le marché à venir. Plusieurs points sont actuellement en débat, comme un **allotissement « sur mesure »**.

*« On se demande si on ne va pas faire un lot en plus en séparant la fiction des documentaires parce qu'en fait on voudrait récupérer le libraire A. Ils seront bien pour la fiction alors que pour les documentaires ils sont moins bons et puis ils n'ont pas*

*beaucoup de place. En plus ils sont sur place c'est vraiment pratique. C'est quand même bien de faire vivre les librairies qui s'installent, ce n'est pas évident pour eux. »*

La mise en place de **critères environnementaux** est également à l'étude :

*« La librairie A livre avec un chariot, donc pour l'empreinte carbone c'est zéro. Et puis on verra aussi peut être la possibilité de spécifier que la personne qui livre ne soit pas un transporteur qui n'y connaît rien mais quelqu'un qui soit de la librairie ».*

## COMMENTAIRES

De manière générale, la mise en marché est toujours vécue comme une procédure contraignante de la part de la bibliothèque qui regrette la situation antérieure où le choix au coup par coup des fournisseurs était plus adapté à la gestion de son fonds. Elle pouvait ainsi s'adresser directement à la librairie la plus pertinente pour le choix de ses achats, notamment pour certaines références spécialisées.

*« Avant les passations, quand on allait dans une librairie spécialisée, exemple pour des ouvrages d'art, on avait des conseils. C'est vrai qu'on a un peu perdu de ce côté. (...) Avant il y avait des libraires aussi qui venaient nous proposer des petits éditeurs... ça on ne peut plus le faire. Des fois ça me fend le cœur quand on est démarché par des petits éditeurs, on doit leur dire que l'on est en marché et que l'on ne peut pas leur acheter leurs publications, même si on a une partie hors marché ».*

La bibliothèque a désormais une commission de bibliothécaires qui lit des livres de petits éditeurs. Elles sont mieux outillées pour proposer des achats, *« mais on a pas mal perdu au niveau du conseil par les libraires ».*

### L'impact des marchés

La librairie A n'a pas eu de lot lors du dernier marché. *« Elle venait juste de faire des investissements, d'embaucher quelqu'un, elle s'était agrandie et là elle perd le marché avec leur ville. Je crois qu'elle a failli mettre la clef sous la porte ».*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Inconvénients de la mise en marché pour l'acquisition d'ouvrages

- la mise en marché, même en segmentant en plusieurs lots, a réduit le nombre de fournisseurs auxquels la bibliothèque s'adressait. Elle ne peut plus bénéficier de conseils de spécialistes comme auparavant ;
- les bibliothécaires pensent ainsi avoir perdu en termes de qualité de conseil mais également de diversité de son fonds (petite édition indépendante) ;
- avantages d'un fournisseur local : conseil et proximité. Les bibliothécaires se disent aussi conscients de l'importance de maintenir des librairies sur le territoire local.

### Critères

- les délais de livraison sont minorés dans l'appel d'offres : les fournisseurs avancent des délais qu'ils ne respectent pas ;
- difficulté de trouver des critères permettant de ne pas discriminer les librairies : réflexion autour d'un allotissement sur-mesure (segmentation d'un des lots du marché en cours en deux lots pour le prochain) ; autour de critères environnementaux (livraison en chariot/empreinte carbone nulle) ;
- difficulté d'anticiper sur l'impact d'un critère dans la notation au moment de l'analyse des offres : par exemple, un **critère relatif à la surface de stockage et au nombre de volumes disponibles** du fournisseur a joué en défaveur d'une librairie locale (un des fournisseurs du précédent marché).

### Frilosité des décideurs en CAO

Même après l'analyse des offres faite par les services, les élus peuvent demander à revoir la notation lorsqu'un librairie local n'a pas été retenu sur un lot.

*« On n'a pas pu les prendre parce pour un problème de forme et aussi parce qu'on n'avait peut-être pas bien défini nos critères et puis tout le monde répond la même chose. (...) Comme les points étaient en défaveur de la librairie, je crois que par frilosité ils [les élus en commission] n'ont pas insisté, alors que l'on aurait pu revoir les points. Ils craignaient d'être attaqués, ils avaient très peur de ça. (...) Oui ils se blindent par exemple pour le MAPA des livres numériques, ils font comme si c'était un appel d'offres. Ils font ça le plus possible.*

## **ÉTUDE DE CAS n° 7**

### **Une BDP et la question de la proximité géographique**

#### **LES ENJEUX**

Ce cas met notamment en lumière le décalage qui existe parfois entre des objectifs (traduits dans les choix techniques présidant au montage du marché – ici l'allotissement « géographique »), et les résultats obtenus, non conformes à l'objectif initial. Il soulève aussi la question de la déstabilisation de la librairie, dans le cas de la perte de marchés comme de son octroi.

## LA COLLECTIVITE : UNE BDP

### PRESENTATION

#### Le département

+ 300 000 habitants.

La plus grosse ville en compte 80 000 habitants.

Très fortes disparités entre le nord et le sud du point de vue réseau de lecture publique.

#### La BDP

24 agents

Deux sites : BDP centrale et BDP annexe, éloignés géographiquement.

Pas de charte d'acquisition à ce jour, mais la BDP y réfléchit.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

- 1<sup>er</sup> marché en 2006

durée : un an reconductible une fois

cinq lots

- 2<sup>ème</sup> marché : en 2008

durée : un an reconductible une fois (reconduit expressément le 1<sup>er</sup> avril 2009)

sept lots

Rédaction des appels d'offre : La BDP s'est inspirée des offres des autres BDP et a affiné au fur et à mesure des marchés en fonction des difficultés qui apparaissaient.

#### Descriptif

**Intitulé** : achat de livres non scolaires et prestations de services associées pour la BDP

**Procédure** : appel d'offres ouvert

**Forme** : marché à bons de commande

Les documents sonores et audiovisuels d'une part, et les partitions d'autre part, font l'objet de deux marchés séparés sous forme de MAPA, sur les conseils du service des marchés car les TVA sont différentes. Par ailleurs, l'idée d'un marché global du conseil général pour l'achat de tous les livres (BDP et autres) a été envisagé mais finalement abandonné, car pas le même régime juridique au titre de la loi sur le droit de prêt.

A terme une réflexion va être engagée par la BDP sur l'acquisition de livres numériques.

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 490 000 euros

Montant maxi par an : 245 000 euros

**Utilisation du 1 % hors marché** : pour l'achat de livres large vision réalisés par un unique éditeur (VDB) qui refuse d'être diffusé en librairies.

### La préparation du marché

#### Organisation

La préparation des documents techniques des marchés publics est assurée au sein de la BDP par une bibliothécaire volontaire qui a été ainsi conduite à se former au droit des marchés publics. Elle a notamment suivi une formation dispensée par l'ENSSIB de trois jours sur les marchés de documents, et assisté à des journées moins spécifiques sur les marchés publics en général organisées par le CNFPT, le conseil général, ou l'agence régionale du livre. Elle fait une veille permanente sur l'actualité juridique sur cette matière.

Elle fait l'interface entre les acheteurs (les bibliothécaires) au sein de la BDP et le service central des marchés du conseil général.

La préparation du marché se fait en amont (six mois avant la date butoir du marché en cours) par le biais de réunions auxquelles participent les bibliothécaires. Sont ainsi débattus les besoins, l'allotissement, et les critères de sélection des offres. Tous les documents techniques

sont réalisés par la bibliothécaire chargée des marchés, validés par ses collègues acheteurs puis, *in fine*, par le service central des marchés.

Elle assiste à deux reprises à la commission d'appel d'offres :

1. pour la réception des offres ;
2. pour la présentation du rapport d'analyse des offres et le choix des candidats retenus.

L'analyse des offres est au préalable réalisée par ses soins par le biais de tableaux, puis elle réunit l'ensemble des bibliothécaires pour établir les points et le classement des offres, et elle rédige enfin le RAO proprement dit (deux à trois jours de rédaction), qu'elle soumet au service des marchés pour validation.

## Publicité

Obligations légales : BOAMP + JOUE

+ Site Internet du conseil général

A noter : la BDP ne souhaite pas diffuser la publicité sur d'autres supports, ni même sur le site de l'agence régionale du livre (gratuit), car elle craint de trop « élargir » le champ des candidats intéressés.

Coût : à la charge de la BDP

En moyenne 3 500 euros pour la publicité préalable

2 500 euros pour les résultats

## Évaluation du temps de travail

La préparation du marché s'étale sur six mois.

## Allotissement thématique

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Ouvrages de fiction et documentaires adultes pour la centrale de la BDP	45 000 euros	90 000 euros
2	Ouvrages de fiction et documentaires adultes pour l'annexe de la BDP	30 000 euros	60 000 euros
3	Ouvrages de littérature jeunesse (fiction et documentaires) pour la centrale de la BDP	28 000 euros	40 000 euros
4	Ouvrages de littérature jeunesse (fiction et documentaires) pour l'annexe de la BDP	20 000 euros	30 000 euros
5	BD (adulte et jeunesse) pour la centrale de la BDP	2 000 euros	7 000 euros
6	BD (adulte et jeunesse) pour l'annexe de la BDP	7 000 euros	12 000 euros
7	Ouvrages en langues étrangères (adulte et jeunesse)	1 000 euros	6 000 euros
	<b>Total</b>	<b>133 000 euros</b>	<b>245 000 euros</b>

L'allotissement du précédent marché ne prenait pas en compte un découpage géographique (centrale et annexe), et il n'y avait pas de lot « ouvrages en langues étrangères ».

La question de la distinction par lieux de livraison a donné lieu à des débats avec le service central des marchés, qui a finalement accepté ce découpage.

## Critères de sélection

Valeur technique de l'offre	50 %
Délais de livraison	30 %
Taux de rabais	20 %

### Valeur technique

La valeur technique de l'offre est appréciée en fonction d'un mémoire que les candidats ont à remplir, qui décline les points qu'ils doivent décrire pour apprécier leurs prestations.

Ce sont pour tous les lots :

- qualification et/ou expérience des personnels affectés à la prestation : cette question a donné lieu à des débats en CAO avec la DGCCRF<sup>4</sup>, pour qui la question de l'expérience et de la qualification est trop subjective (mais la BDP l'a maintenue) ;
- modalités de la consultation et conseil sur place : la BDP attache de l'importance à l'accueil en librairie, notamment en termes de surface,

<sup>4</sup> DGCCRF : Direction régionale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes



importance et diversité du fonds disponible en magasin. La BDP demande un descriptif détaillé du fonds, considérant (officieusement) que ce critère est de nature à éliminer les « gros » ;

- relation diffuseurs/libraires ;

- veille éditoriale ;

- propositions en matière d'animation culturelle : le candidat doit proposer des actions de collaboration. Se pose la question pour la BDP de la participation du libraire retenu à des actions de formation. Elle souhaiterait utiliser ce volet animations pour de la formation, mais :

  - ce n'est pas expressément demandé dans le marché ;

  - ce pourrait être considéré comme une prestation annexe devant faire l'objet d'un autre marché.

### **Délais de livraison**

Le candidat doit proposer un délai précis et non une fourchette.

La BDP indique que parfois les délais annoncés ne sont pas tenus ensuite, et qu'elle a dû procéder à un « *recadrage* » de ses fournisseurs. Cela est confirmé par le libraire interrogé, qui admet qu'il faut parfois « *tricher un peu* » sur les délais pour ne pas être écarté du marché, même si ces délais sont parfois difficiles à respecter.

### **Rabais**

Tous les candidats sur tous les lots proposent 9 % (critère devenu inopérant).

Néanmoins lors du précédent marché des libraires proposaient encore des remises à plus de 9 %, malgré l'entrée en vigueur de la loi. Leurs offres n'étaient pas rejetées, mais examinées comme si leur taux de remise était à 9 %.

La bibliothécaire responsable des marchés regrette l'attitude récurrente des élus en CAO, qui ne comprennent pas que le prix du livre est fixe et que les remises sont plafonnées (méconnaissance législation et spécificités du livre). Le service des marchés a quant à lui évolué sur cette question, et comprend mieux aujourd'hui l'importance des critères qualitatifs.

**Pas de critères écologiques ou sociaux dans les marchés publics de livres** (le CG insère des clauses d'insertion, qui sont des obligations d'exécution, essentiellement dans les marchés de travaux).

### **Les services complémentaires**

---

Les services attendus par la collectivité envers le libraire :

- Engagement de livraison dès réception de 50 % de la commande
- Obligation d'information sur les documents non livrés et les motifs de non-exécution de la commande
- Consultation sur place
- Relance des éditeurs
- Recherche et conseil
- Offices : pour les lots jeunesse (n° 3 et 4) s'ajoute un point « services offerts pour l'office »

A noter : Pas de quantité minimale pour livraison

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Lots	Nbre de candidats	Profil des fournisseurs candidats	Attributaire
<b>Lot 1</b> : Ouvrages de fiction et documentaires adultes pour la centrale de la BDP	4	A : généraliste / commune B : généraliste / commune C : grande librairie / hors département D : grossiste / hors département	<b>B</b>
<b>Lot 2</b> : Ouvrages de fiction et documentaires adultes pour l'annexe de la BDP	4	A : généraliste / commune B : généraliste / commune C : grande librairie / hors département D : grossiste / hors département	<b>B</b>
<b>Lot 3</b> : Ouvrages de littérature jeunesse (fiction et documentaires) pour la centrale de la BDP	3	A : généraliste / commune E : spécialisé / commune C : grande librairie / hors département	<b>E</b>
<b>Lot 4</b> : Ouvrages de littérature jeunesse (fiction et documentaires) pour l'annexe de la BDP	3	A : généraliste / commune E : spécialisé / commune C : grande librairie hors département	<b>E</b>
<b>Lot 5</b> : BD (adulte et jeunesse) pour la centrale de la BDP	4	A : généraliste / commune F : spécialisé / commune C : grande librairie hors département D : grossiste / hors département	<b>F</b>
<b>Lot 6</b> : BD (adulte et jeunesse) pour l'annexe de la BDP	4	A : généraliste / commune F : spécialisé / commune C : grande librairie hors département D : grossiste / hors département	<b>F</b>
<b>Lot 7</b> : Ouvrages en langues étrangères (adulte et jeunesse)	4	D : grossiste / hors département G : grossiste / hors département H : grossiste / hors département I : librairie spécialisée en ligne/ hors département	<b>I</b>

### Candidats retenus

Libraires locaux indépendants et libraires locaux indépendants spécialisés quand lot thématique (jeunesse et BD), sauf sur le lot 7 (Ouvrages en langues étrangères) pour lequel aucun libraire local n'a postulé.

### Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

L'idée du découpage géographique était de permettre à des librairies proches de l'annexe d'être attributaires (pour les délais de livraison et pour permettre aux bibliothécaires de l'annexe de pouvoir plus facilement se rendre en librairies).

Cela n'a pas marché, puisque les titulaires des lots 2, 4, et 6 sont les mêmes que ceux des lots 1, 3, et 5, à savoir des librairies éloignées de l'annexe.

A noter que pour le marché précédent sans allotissement « géographique », la majorité des lots avait été obtenue par le fournisseur A (une librairie indépendante très proche de l'annexe, et donc loin de la BDP centrale) qui n'a obtenu aucun lot cette fois-ci.

En conséquence, la répartition ne paraît pas entièrement satisfaisante à la BDP, bien qu'elle ait abouti à travailler avec des librairies locales (ce qui est une volonté forte de la BDP).

### Problèmes/insatisfactions

Les principaux problèmes sont surtout les délais et la présentation des factures (les libraires n'ont pas toujours la rigueur administrative requise), mais cela progresse néanmoins.

## **Interruption du marché**

Aucune expérience de dénonciation de marché par la collectivité ou de contentieux intenté par un libraire.

### **Relations BDP/service des marchés**

D'après la BDP, le service des marchés a eu du mal à comprendre les critères qualitatifs requis par les bibliothécaires, et ce d'autant plus que les élus ne saisissent pas toujours que le prix n'est pas déterminant (prix unique du livre et rabais plafonnés).

Des débats ont parfois lieu entre les deux services (par exemple, sur l'allotissement géographique) mais dans l'ensemble, aujourd'hui, les rapports sont plutôt bons.

## LA LIBRAIRIE

Attributaire lots n°3 et 4 – littérature jeunesse

### PRÉSENTATION

Librairie spécialisée de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1977

**Surface de vente :** 150m<sup>2</sup>

**Nb. de titres :** 15 000 livres en stock, 12 000 titres

**Personnel :** 6 personnes+ 1 mi-temps (comptable) qui arrive à la retraite et qui ne sera pas remplacé.

**Vente aux collectivités :** entre 25 % et 30 % du CA livre

**Rabais pratiqué avant 2003 :** entre 15 et 20 %

**Rabais pratiqué aujourd'hui :** propose systématiquement 9 %

Pour les achats hors marchés, il propose le rabais maximal à partir de 200 euros d'achat.

**Participation à une association de libraires :** non

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

#### Objectif/stratégie

Limiter la part collectivités à 30 % du CA, dans un périmètre géographique proche de la librairie.

En 2009, la librairie est titulaire de cinq marchés formalisés : BDP (deux lots) + quatre BM (dont celle de la plus grosse ville du département).

Selon lui, trois éléments jouent en sa faveur :

la spécialité (jeunesse) ;

l'historique de la librairie (elle a plus de 30 ans) ;

le bon taux de service proposé.

#### Expérience de participation à des groupements *ad hoc* pour marchés publics ?

Non. Cela lui paraît problématique à envisager, d'une part parce chaque libraire travaille d'une façon qui lui est propre, d'autre part parce que ça ne lui paraît pas viable économiquement, à long terme.

#### Prospection

Postule le plus souvent sur les marchés des mêmes collectivités dans un rayon géographique limité (commune et alentours).

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

**Espace dédié :** non

**Personnel dédié :** une personne dans la librairie est particulièrement chargée des collectivités.

**Notices :** non

**Offices :** le libraire répond à cette demande si elle est formulée par les bibliothèques (c'est le cas de la BDP). Il considère que ce n'est pas justifié pour les romans jeunesse (contrairement aux albums qui se lisent plus vite et s'appréhendent facilement). La conséquence est que les bibliothécaires se rendent moins en librairies. Par ailleurs, cette activité est problématique en termes de trésorerie.

**Partenariat culturel :** la librairie est demandeuse d'animations partenariales. Elle fait des propositions en ce sens mais ça a parfois du mal à passer (sauf avec la ville centre, où tout se fait en « symbiose »).

## Evaluation du temps de travail

Difficile de le quantifier précisément. Le libraire s'estime maintenant à peu près rôdé sur l'établissement de la candidature, mais considère que ça demande de plus en plus temps malgré un équipement informatique plus performant.

## L'exécution du marché

**Délais de livraison:** deux jours

C'est le responsable de la librairie qui livre.

A noter : même délai sur les deux sites (or l'un est beaucoup plus éloigné).

**Délais de paiement :** satisfaisants.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec :** non, mais il avait hésité lors de la perte du marché BDP en 2006.

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

### L'impact des marchés/rentabilité/rapport de dépendance

Conséquences positives sur les remises éditeurs (argument qualitatif et quantitatif).

Toutefois, le libraire ne souhaite pas être trop dépendant des collectivités publiques, car « il n'y a pas de visibilité à long terme » (jamais de certitudes quant à l'octroi d'un marché).

Par exemple, il n'a pas obtenu le précédent marché de la BDP (en 2006), alors qu'ils travaillaient ensemble régulièrement jusqu'alors. Cela a déstabilisé la librairie, qui a dû faire des efforts pour ne pas en répercuter les conséquences sur le personnel (pas de licenciement).

Le problème est que le choix se fait sur des assertions de performances qui, dans l'idéal, devraient être concrètement vérifiées, voire testées. Parfois cela ressemble à un « jeu de poker menteur ».

Le libraire serait favorable à un allotissement plus grand.

Le cadre administratif et juridique est lourd et une petite erreur peut être fatale (cf. cas d'un précédent marché de la BM de la « grande » ville qui lui avait été attribué mais qui a dû être recommencé du début pour un problème x – soit neuf mois sans rien).

### Label LIR

Le libraire imagine que le label pourra être un plus pour l'octroi d'un marché. « Sur le reste, et au-delà de l'exonération de la taxe professionnelle non négligeable (6 000 euros/an), il faut voir ce qu'on en fait pour que ça ne reste pas une coquille vide. »

### SOFIA

Le libraire fait une provision comptable mais pas en trésorerie (« impossible de provisionner »). Il a toujours payé mais difficilement. « Pour l'instant on est dans le reversement 2007, et je crains que la SOFIA ne demande d'un coup le versement 2008/2009. »

## Relations libraire/BDP/élus

### Vues par la collectivité

Les bibliothécaires sont attachés à la relation directe avec le libraire et à la possibilité de se rendre sur place pour choisir les livres.

Ils sont conscients des conséquences de la perte d'un marché pour un libraire.

Dans l'ensemble, les relations sont bonnes dans la mesure où la plupart des titres demandés sont effectivement fournis par les attributaires.

Deux points posent parfois problème :

- un manque de rigueur administrative (par exemple dans la présentation des factures) ;
- parfois, un non-respect des délais indiqués.

Par ailleurs, la BDP tente d'utiliser le marché pour inciter les libraires à participer à des actions de formation, en vain (un libraire s'y était engagé, puis a renoncé finalement).

### Vues par la librairie

Pour le libraire les rencontres avec les bibliothécaires sont prépondérantes. C'est notamment pour cette raison qu'il livre lui-même les livres. Il considère que le travail en réseau est de plus en plus nécessaire, et regrette parfois un manque de coordination pour la réalisation d'animations en commun. Néanmoins il pense que la connaissance des spécificités du métier de libraire s'est nettement accrue du côté bibliothécaires (notamment grâce à des formations comme l'IUT).

Ne veut pas être qu'un gestionnaire de commandes.

**Relations libraire/élus :** aucune

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **Les marchés public : pas nécessairement la panacée pour le libraire**

La librairie généraliste locale A, également entendue pour une autre étude de cas, a postulé sur les six lots du marché de 2008, sans en obtenir aucun, alors qu'elle avait été bénéficiaire de l'ensemble des lots du marché précédent (elle avait postulé sans penser tous les obtenir).

Cela a été déstabilisant à double titre :

- dans un 1<sup>er</sup> temps, il a fallu embaucher une personne supplémentaire ; puis des « mauvaises habitudes » de gestion ont été prises, du fait d'une trésorerie soudain importante (manque de rigueur, etc.) ;
- dans un 2<sup>e</sup> temps, lorsque la librairie a perdu ces marchés, elle s'est trouvée en situation de surstock, le temps de communiquer à tous les représentants le changement de situation. En conséquence, elle n'a pas remplacé un employé conduit à partir.

Selon elle, les raisons de la non-obtention des lots, cette fois-ci, sont énigmatiques ; elle n'est néanmoins pas mécontente que ce soient des librairies indépendantes du département qui les aient obtenus.

La librairie A consacre moins de 10 % de son CA aux marchés publics.

### **La spécialisation de la librairie : un atout pour accéder aux marchés publics**

On peut se demander si l'absence de spécialisation n'est pas un handicap aujourd'hui pour obtenir des marchés (en tout cas sur les lots « spécialisés »).

### **Les services autres que la fourniture de livres : les « prestations associées »**

L'animation est intégrée dans le marché (problème des services annexes demandés à titre gratuit).

Selon le service des marchés, la possibilité de faire un marché global de prestations de services a été un temps envisagée, sur la base des articles 29 et 30 du CMP, mais ce « risque » n'a pas été pris finalement (dans ce cas en effet la procédure est allégée, et on pourrait suspecter la collectivité de détourner les règles pour échapper à l'appel d'offres, plus contraignant).

### **La question du stock/fonds disponible**

Lorsqu'on examine ce critère, on s'aperçoit qu'il est en réalité plus favorable aux « gros », qui disposent de surfaces et de stocks plus importants. On peut se poser la question de sa pertinence au vu du résultat recherché (qui est que tel ou tel titre soit effectivement fourni à la bibliothèque, qu'il ait été ou non en stock au départ).

## ÉTUDE DE CAS N° 8

### Une bibliothèque municipale constituant un fonds pour une future BMVR

#### LES ENJEUX

Le marché étudié met en concurrence un gros libraire local et une GSS locale importante pour la constitution du fonds d'une future BMVR.

Enjeux locaux :

- enjeu d'avenir avec l'ouverture d'une bibliothèque en 2012
- candidature commune entre 2 libraires (non formalisée juridiquement)
- librairie importante dans le paysage local et pourtant très fragilisée par la présence de cette GSS : l'attribution de marché est donc non seulement pour elle une nécessité économique (trois postes dédiés aux marchés) mais également un enjeu de reconnaissance
- perte de lots très importants pour cette librairie ; refroidissement des rapports avec la collectivité (contexte local tendu)

## LA COLLECTIVITE : une BM en passe de devenir BMVR

### PRESENTATION

**Commune et Agglomération** : 20 000 > 100 000 habitants

**Bibliothèque :**

Une bibliothèque intercommunale + quatre annexes + cinq bibliothèques du réseau de l'agglomération  
Construction d'un équipement intercommunal dont l'ouverture est prévue début 2012.

**Fonds actuel** : 395 000 titres dont 120 000 exclus du prêt (collection patrimoniale)

**Charte d'acquisition** : projet en cours. Aucune mention sur les fournisseurs n'est prévue.

**Budget 2007**

- ligne fonctionnement – achats courants de livres pour le réseau : 341 235 euros soit 27 655 titres
- ligne investissement – constitution fonds de l'équipement intercommunal : 487 721 euros

**Budget 2008**

- ligne fonctionnement – achats courants de livres pour le réseau : 341 282 euros inclus livres soit 24 894 titres
- ligne investissement – constitution fonds de l'équipement intercommunal : 216 248 euros (inclus abonnement à Electre : environ 6000 euros)

**Budget 2009**

- ligne fonctionnement – achats courants de livres pour le réseau : 383 700 euros
- ligne investissement – constitution fonds de l'équipement intercommunal : 167 000 euros

Baisse du budget de fonctionnement de 2009 de 44 000 euros.

Budget de fonctionnement 2009 de certaines petites bibliothèques du réseau divisé par deux.

**Réseau des points de vente de livres sur l'agglomération**

La ville a été très riche en librairies par le passé. Aujourd'hui, elle compte encore une forte densité de librairies, la plupart spécialisées. Ainsi, en centre ville, on compte dix librairies spécialisées et deux librairies générales (une petite de quartier et une grosse).

A noter que début 2010, une de ces librairies était en vente pour des raisons personnelles et une en train de fermer pour des raisons économiques. La moitié des librairies spécialisées sont très vieillissantes.

En outre, une GSS extrêmement performante (grande qualité du fonds) est située en bord de ville et joue la concurrence de manière frontale. La grosse librairie généraliste a tenté il y a quelques années de faire face en développant un magasin jeunesse séparé mais la situation est très tendue.

La GSS figure dans les 50 premières librairies au rang national, avec une surface de 1300 m<sup>2</sup> et un chiffre d'affaires « livre » de 5,5 millions.

La librairie est parmi les 100 premières librairies nationales avec un effectif de 23 salariés pour un chiffre d'affaires « Livre » de 2,9 millions d'euros et une surface de vente de 710 m<sup>2</sup>.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2011

#### Historique

1<sup>er</sup> marché en 2001

La collectivité a l'expérience de deux marchés + celui en cours

**Rabais avant 2003** : 20 % pour le gros libraire généraliste local et jusqu'à 25 % pour la GSS locale.

La collectivité a bénéficié d'un **accompagnement CNL** pendant un an.

#### Descriptif

**Type de procédure** : MAO

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : un an renouvelable trois fois (précédent marché : un an renouvelable deux fois)

**Montant global** (additions des montants maxi des lots livres sur quatre ans) : 2 378 800 euros



**Périmètre** : la bibliothèque intercommunale + quatre annexes + l'ensemble des services de la communauté d'agglomération (école nationale de musique et de danse, archives communautaires, services administratifs)  
Sur les dix huit lots que compte le marché il y en a onze à destination de la bibliothèque (livres, CD, DVD).

	Prévi Mini	Prévi Maxi
<b>Année 1 : 2007/2008</b>	149 200 euros	596 800 euros
<b>Année 2 : 2008/2009</b>	148 500 euros	594 000 euros
<b>Année 3 : 2009/2010</b>	148 500 euros	594 000 euros
<b>Année 4 : 2010/2011</b>	148 500 euros	594 000 euros

#### Montants des dépenses réalisées

2008

Fonctionnement : 385 179 euros

Investissement : 180 468 euros

2009

Fonctionnement : 419 513 euros

Investissement : 162 577 euros

#### Publicité

Choix des supports et diffusion assurés par le service des marchés : BOAMP + JOUE + trois quotidiens locaux

Nécessité de citer les dix huit lots donc coût forcément élevé.

### La préparation du marché

#### Organisation

Une personne travaille à temps partiel sur les marchés en complémentarité avec la comptable. L'une comme l'autre n'ont reçu aucune formation spécifique sur les marchés. Cette nouvelle charge de travail est perçue de manière contraignante.

Elles n'ont en charge que le suivi comptable des opérations.

« Jusqu'à ce jour nous n'avons pas été associées au montage des marchés ni aux débats autour de ces montages. »

C'est la bibliothèque intercommunale qui gère le cahier des charges et l'analyse des offres de l'ensemble du marché de la communauté d'agglomération.

La cellule des marchés, créée en 2007 au sein de la bibliothèque, rassemble sept acquéreurs.

Le travail de rédaction du cahier des charges réunit six personnes :

Une directrice + quatre acquéreurs + un comptable

Un acquéreur référent par lot

**Interlocuteurs** : très peu d'échanges avec les élus sur les problématiques liées aux marchés

Seul le marché des livres scolaires est traité en direct par le service des marchés à destination des établissements de la ville uniquement. (mini annuel : 5 980 euros ; maxi annuel : 35 880 euros)

Montant achats livres scolaires (écoles et garderies) en 2008 par la ville : 18 800 euros

Le choix de la procédure revient au service des marchés qui gère également le rapport de présentation des offres.

#### Evaluation du temps de travail

Rédaction du cahier de charge : une réunion une fois/mois pendant quatre mois

Allers-retours avec le service des marchés : pendant trois mois

#### Allotissement

Le premier marché comportait peu de lots. La répartition se faisait essentiellement entre lots Jeunesse et Adultes.

A partir de 2003, un nouveau directeur a souhaité attribuer un lot par pôle d'acquisition ce qui a eu pour effet d'augmenter fortement le nombre de lots ; certains avec des montants assez faibles.

Un nouveau changement de direction a eu lieu récemment. La directrice actuelle envisage éventuellement de réduire légèrement le nombre de lots lors du prochain marché.

Nbre total de lots : 18 (inclus CD, DVD, Périodiques, Base de données bibliographiques)

Nbre de lots spécifiquement Livres : 9

		Mini	Maxi
Lot 1	Littérature Jeunesse (albums, romans, contes, textes illustrés...)	20 000 euros	80 000 euros
Lot 2	Documentaires Jeunesse + ouvrages de références Jeunesse	15 000 euros	60 000 euros
Lot 3	Littérature pour adultes (romans, livres en gros caractères, romans policiers, romans science-fiction, théâtre, poésie, études d'œuvres, ouvrages d'analyse...)	34 000 euros	136 000 euros
Lot 4	Documentaires pour adultes (sciences et techniques, homme et société, vie pratique, régionalisme, référence et ouvrages professionnels...)	48 000 euros	192 000 euros
Lot 5	Ouvrages de musique, cinéma, arts vivants, patrimoine et livres d'art	10 000 euros	40 000 euros
Lot 6	Bandes dessinées Jeunesse et Adultes	20 000 euros	80 000 euros
Lot 7	Livres en langues étrangères (Jeunesse et Adultes)	700 euros	2 800 euros
Lot 8	Livres reliés neufs Jeunesse et adultes	1 500 euros	6 000 euros
Lot 9	Partitions musicales, ouvrages spécialisés Musique et Danse	5 000 euros	20 000 euros

**Mini / Maxi**

Le Code des marchés permettant désormais de ne plus préciser les mini/maxi, le prochain marché ne les mentionnera pas. Les professionnels estiment que c'est préférable de ne pas se contraindre car, en fonction du budget annuel, il peut être difficile de respecter les minima.

**Critères de sélection**

La pondération est différente selon les lots.

Lots littérature Jeunesse + Lot Doc. Jeunesse + BD Adultes et Jeunesse notés sur 57 points.

Valeur technique (*)	20 points
(*) ce critère est apprécié au regard du mémoire justificatif (mémoire technique de 20 pages maximum) : - Outils techniques destinés à la veille documentaire et aux recherches bibliographiques. - Les moyens humains et logistiques mobilisés pour satisfaire la prestation et l'assurance de respecter les délais de livraison - Désignation d'un interlocuteur professionnel (qualification) et référent - Capacité à fournir l'intégralité des commandes : procédure existante entre le libraire et les diffuseurs et éditeurs pour obtenir les ouvrages commandés - Les moyens mis en œuvre pour le suivi des commandes (et notamment la gestion des reliquats) - Les conditions de transport et de livraison (conditionnement, jours et heures de livraison...)	
Le questionnaire (réponse sous forme d'un dossier)	35 points
Montant de la remise	2 points

Lot Littérature pour adultes + lot Documentaires pour adultes + Ouvrages de musique, cinéma, arts vivants, patrimoine et livres d'art notés sur 62 points.

Valeur technique (détails idem)	20 points
Le questionnaire	40 points
Montant de la remise	2 points

Lots Livres en langues étrangères (Jeunesse et Adultes) + Lot Livres reliés neuf Jeunesse et Adultes notés sur 32 points.

Valeur technique (détails idem)	30 points
Montant de la remise	2 points

=> On constate que le candidat n'est pas informé de la pondération des sous-catégories qui constituent la valeur technique de l'offre.

**La bibliographie : un test inclus dans le questionnaire du dossier de candidature**

Pour le lot « Littérature Adulte » les soumissionnaires sont invités à fournir une bibliographie sur une thématique imposée. Il est reproché à l'un des libraires d'avoir eu un angle d'approche restreint et de n'inclure que des romans et des contes. Il est aussi mentionné dans le rapport d'analyse des offres que la proposition du libraire comporte deux fois plus de titres par rapport à la consigne. Il lui est préféré une sélection d'auteurs français et étrangers (tous genres représentés) qui ne restreint pas la thématique. Cette bibliographie faisait partie d'un questionnaire noté sur 40 sur une notation globale de 62 points. L'écart final entre les deux concurrents est de 3 points.

### La notation

Les écarts de points entre le libraire généraliste et la GSS locale sont en moyenne de 3 points.

L'écart se creuse davantage entre un libraire spécialiste local et un grossiste basé hors région. Il est de 14,5 points.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

Le groupe de travail de la bibliothèque qui a travaillé sur le cahier des charges invite quelques bibliothécaires supplémentaires pour le travail d'analyse des offres.

La rédaction finale du rapport est effectuée par la directrice.

36 pages pour la partie uniquement « Livres ».

**Délai entre ouverture des plis et CAO** : environ deux semaines

**CAO** : La directrice insiste sur l'utilité de la présence d'un professionnel afin d'apporter une assistance technique.

Cette présence n'est pas rendue obligatoire par la loi.

### Fractionnement des commandes

Une première commande est envoyée aux fournisseurs attributaires dans un délai de douze jours à compter de la notification.

### Candidatures

**Nbre total de candidatures sur les lots Livres** : 10 dont trois fournisseurs locaux

(1 GSS + 1 gros libraire généraliste local + 1 libraire spécialisé local)

**Nbre moyen de candidature par lot Livres** : 3

Maxi : 5 ; Mini : 2

Un grossiste hors région a candidaté sur tous les lots livres.

Les deux fournisseurs généralistes locaux ont soumissionné respectivement sur 5 et 6 lots.

Les libraires spécialisés ont chacun candidaté sur un lot unique.

### Répartition

9 lots Livres répartis entre 4 fournisseurs dont 3 locaux (1 librairie indépendante généraliste locale + 1 librairie spécialisée locale + 1 GSS locale)

		Attributaire	Mini euros HT	Maxi euros HT
Lot 1	Ouvrages littérature jeunesse	GSS (B) <i>Commune</i>	20 000	80 000
Lot 2	Documentaires Jeunesse	Librairie généraliste (A) <i>Commune</i>	15 000	60 000
Lot 3	Littérature pour adultes	GSS (B) <i>Commune</i>	34 000	136 000
Lot 4	Documentaires pour adultes	Librairie généraliste (A) <i>Commune</i>	48 000	192 000
Lot 5	Ouvrage musique, cinéma, patrimoine, livres d'art	GSS (B) <i>Commune</i>	10 000	40 000
Lot 6	BD Jeunesse et Adultes	Librairie spécialisée <i>Commune</i>	20 000	80 000
Lot 7	Livres en langues étrangères	Grossiste <i>Hors région</i>	700	2 800
Lot 8	Livres reliés neufs jeunesse et adultes	Grossiste <i>Hors région</i>	1 500	20 000
Lot 9	Partitions musicales, ouvrages spécialisés musique et danse	Librairie spécialisée <i>Hors région</i>	5 000	20 000

## Satisfaction

Les acquéreurs estiment que le nombre de reliquats de commandes non fournies est faible.  
Le libraire spécialisé local a considérablement amélioré ses délais de livraison.

Éléments en défaveur du grossiste :

Il a fourni un dossier technique identique à tous les lots pour lesquels il a soumissionné.

Il ne précise pas ses outils techniques pour la veille documentaire et les recherches bibliographiques.

Une seule personne référente pour tous les lots ; cette personne n'a pas de formation de libraire.

L'accueil pour consultation se fait dans un hangar.

## COMMENTAIRES - COLLECTIVITE

### Les marchés vécus comme une contrainte

« Avant l'obligation de passation de marchés, nous allions nous approvisionner chez tous les libraires. »

« Plus on avance dans les marchés plus on a de contraintes. (ex : interdiction par le service des marchés publics de faire apparaître la notion de partenariat culturel). Trouver des critères est un véritable casse-tête. »

« Le surcroît de lourdeurs administratives dans la procédure MAO par rapport à la procédure MAPA est avéré. »

« Les marchés publics ont changé notre métier. La charge de travail qu'ils exigent est au détriment du temps passé à renseigner les usagers. »

Le budget annuel de fonctionnement ne permet pas toujours d'honorer les minima annoncés dans le marché prévu sur 4 ans.

**SOFIA** : La gestion d'envoi des données à la SOFIA est perçue comme une lourde charge. L'envoi se fait sur un rythme trimestriel. Le rattrapage vient tout juste d'être achevé.

### Critères de sélection

Les critères qui, au final, sont jugés réellement indispensables par les acquéreurs sont : le conseil et la présentation de nouveautés. Les professionnels apprécient particulièrement les invitations faites par les libraires locaux qui organisent des temps spécifiques d'accueil pour ces présentations.

Les acquéreurs regrettent que le degré de satisfaction de la relation commerciale lors du marché précédent ne soit pas une donnée prise en compte lors de la soumission du fournisseur sur le même lot.

=> *Interpellé sur cette remarque, le service des marchés rétorque que cette notion est très subjective pour être admise dans la grille d'analyse des offres.*

### Travail de sensibilisation des élus nécessaire

Les échanges entre les membres de la CAO portent régulièrement sur leurs préoccupations envers l'économie locale. Pas de considérations sur les enjeux de la chaîne du livre.

## SERVICE DES MARCHES

### Organisation

Le service achats publics compte une 20<sup>aine</sup> de personnes.

La mutualisation des services de la ville et celle de communauté d'agglomération est récente. Les aménagements sont en cours. A terme il y aura deux référents pour le Pôle culturel.

**Nomenclature** : La collectivité possède sa propre nomenclature.

**CAO** : Pas de compétences culturelles particulières parmi les membres de la CAO.

Cinq titulaires et cinq suppléants + une présidente (sensibilité affirmée pour les affaires culturelles)

### Procédure

Le marché Documents (inclus livres, partitions de musique, CD, DVD...) est transversal. Il dessert les équipements de la ville et de la communauté d'agglomération. Le montant dépasse le seuil des 206 000 euros d'où la procédure MAO.

### Lots multi-attributaires

*Avez-vous envisagé de préparer un marché de manière à prévoir des lots multi-attributaires ? (manière de diversifier les attributaires)*

« Non car nous serions tenus de justifier auprès de la Préfecture et/ou de la Cour des Comptes la raison de ce montage spécifique. Chaque lot tel qu'il est conçu peut tout à fait être assumé par un seul fournisseur. L'allotissement permet déjà de diversifier les fournisseurs. Le marché en cours compte dix huit lots ! Par ailleurs cette multiplication de fournisseurs alourdirait davantage le traitement administratif dans nos services. »

### Critères de sélection

« Le prix n'étant pas un critère nous nous basons sur le service rendu. »

« L'article 53 du CMP propose une liste non exhaustive des critères que nous pouvons utiliser pour départager les candidatures. Mais la capacité à fournir le produit et la nature du service rendu sont tellement similaire d'une candidature à l'autre qu'il est extrêmement difficile de procéder au choix du fournisseur. Lorsqu'on est rendu à choisir un fournisseur parce qu'il a une référence de plus sur ses rayons que son concurrent, cela frise le ridicule ! »

#### La proximité : un critère non négligeable

Exemple de marchés de pain (pour les cantines scolaires) pour lequel la collectivité a souhaité donner accès aux boulangers artisanaux. Création de zones géographiques permettant aux artisans locaux de faire des livraisons dans un rayon géographique raisonnable.

#### Critères écologiques

« Si on en inclut il faudra être vigilant à les rendre mesurables. »

Critères abandonnées au fil des marchés ? « Non, plutôt affinés.

Ex : la clause de consultation sur place a été jugée discriminatoire par notre service. »

## Relations bibliothèque/service des marchés

Echanges ponctuels quand il y a des soucis.

« Au moment de la mise en place des marchés nous avons proposé des temps de formation aux agents de la bibliothèque durant lesquels nous avons décrit les étapes de travail, expliquer ce que c'est qu'un avenant... »

Depuis le service des marchés les informe quand il y a des modifications apportées au CMP (ex : décret déc. 08).

## Relations service des marchés/libraire

Le libraire éconduit peut entamer deux types de recours :

1) recours gracieux (simple courrier du libraire à la collectivité précisant la décision contestée). La collectivité envoie généralement en guise de réponse une copie du rapport de présentation qui est un document public.

2) recours contentieux devant le juge administratif.

Dans les deux cas de figure la collectivité dispose d'un délai de 2 mois, à compter de la réception du recours, pour y répondre.

Un des libraires locaux, déçu par les attributions, a demandé des explications auprès de la collectivité.

Le courrier qui lui a été adressé faisait part du détail de sa notation (valeur technique, questionnaire, montant de la remise consenti) pour chacun des lots pour lesquels il a soumissionné. Il précisait la note globale par lot attribuée à son concurrent et était accompagné du procès verbal récapitulant les attributaires pour chaque lot.

Le libraire n'a pas entamé d'autres procédures.

## COMMENTAIRES - SERVICE DES MARCHES

*« On en est au stade où on se demande quels critères nous allons définir pour le prochain marché. »*

*« Le tirage au sort : ce procédé pour départager deux candidats avec des notations égales a eu cours jadis ! Quand la variation est de quelques points on est forcé de se poser des questions. »*

Certains bibliothécaires se plaignent de ne pas être autorisés à prendre en compte la satisfaction procurée par le service d'un libraire lors du marché précédent. Qu'en pensez-vous ?

*« Le caractère "arrangeant" d'un fournisseur n'est pas traduisible en langage administratif. »*

*« Nous sommes conscients du poids de la commande publique<sup>5</sup> et dans un cas comme dans l'autre (attribution au libraire indépendant local ou GSS locale) nous savons qu'il y a des emplois qui en dépendent et que la perte d'un marché représente un drame pour un libraire (...). Quelques soient les solutions trouvées (ex : allotissements), l'attribution d'un marché crée forcément des frustrations parmi les libraires éconduits. Personnellement, je trouve qu'on a fait de notre mieux pour le dernier marché qui a été fructueux (mise en concurrence satisfaisante) mais j'avoue que j'appréhende beaucoup le prochain marché. »*

Que pensez-vous de l'idée d'un conservateur de faire un marché sur quatre ans avec une rotation annuelle des attributaires par lot ?

*« La Préfecture et/ou la Cour des comptes nous demandera de faire un marché par an. Quand bien même les tutelles seraient d'accord, il pourrait y avoir récriminations sur l'ordre d'attribution. Le saucissonnage ne me paraît pas une bonne solution. Mais assurément nous avons besoin qu'on nous aide à trouver des critères clairs qui nous permettent de trancher. »*

Suggestion

Je pense qu'il faudrait assumer le critère de la proximité.

---

<sup>5</sup> Achats des collectivités estimés à 12% du PIB

## LA LIBRAIRIE

Sur le marché étudié, la librairie est attributaire de :

- 1 lot Documentaires Jeunesse (mini 15 000 euros ; maxi : 60 000 euros)
- 1 lot Documentaires Adulte (mini 48 000 euros ; maxi 192 000 euros)

Le libraire aurait préféré être attributaire du lots Littérature.

### PRESENTATION

Cette librairie, qui a fêté ses 210 printemps en 2007, est dans le giron familial depuis sept générations.

Elle a été fondée par l'aïeul de l'actuel gérant.

Librairie généraliste et universitaire + Livres scolaires + Papeterie

Des travaux de modernisation ont abouti à l'ouverture d'une annexe Jeunesse en 2005.

Librairie généraliste de type A (CA livre > 2 M euros)

**CA 2008** : 81,3% du CA 2008 est réalisé en vente de livres neufs.

**Date de création** : 1981 sous sa forme juridique actuelle

**Personnel** : 23

**Surface de vente** : 700 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres** : 75 000

**Ventes aux collectivités** : 40 % (moitié bibliothèques, moitié écoles)

Ce chiffre a culminé à 50 % en 2006-2007.

**Hors-marché** : représente moins de 5 % du CA global.

**Rabais moyen avant 2003** : 20 % > 22 %

**Rabais aujourd'hui** : 9 % sauf pour les petites éditions universitaires (entre zéro et 5 %)

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

**Formation spécifique sur les marchés publics** auprès d'organisme régional.

**Actuellement en marché avec** :

1 BDP (lots ?)

1 BU (2 lots : Sciences et Lettres)

1 communauté d'agglomération (2 lots\*)

2 communes

#### Prospection

Sites d'alerte gratuits

#### Rayon géographique

« Pour des raisons de déontologie, je me limite aux territoires alentours. »

#### Candidature / Choix des lots

« Je fais un tri en fonction de la difficulté. Je n'ai pas soumissionné au marché de la collectivité Y car ils voulaient des offices en Jeunesse. Par déontologie, je ne soumissionne pas sur des lots BD car je sais qu'ils sont "réservés" aux libraires spécialisés. »

#### Groupement de librairie (GIE)

« Sur un marché BU je me suis associé à une autre librairie située dans une autre ville du département. Ce tandem n'a pas fait l'objet d'une création d'entité juridique. »

Commentaire du 2<sup>e</sup> libraire concerné : cette proposition est venue du libraire 1 faisant l'objet de l'étude de cas. Elle était évidemment liée au fait que l'appel d'offre devenait commun pour les deux sites de l'université. Ce fut l'occasion de faire connaissance et le partenariat s'est très bien passé, la rencontre a été riche en échanges. La question du GIE n'a pas été creusée, mais le fait de faire une candidature commune était suffisant en soi.

L'appel d'offre portait sur de lots thématiques précisant les montants par site géographique : chaque libraire savait donc à l'avance quel montant allait représenter pour lui chaque lot. La répartition était en faveur du libraire 1 (liée à la taille des campus), qui du coup était responsable du portage de la réponse à l'appel d'offre.

Ils ont obtenu 2 années de suite les lots puis la 3<sup>e</sup> année, ils ont perdu le plus gros lot. La faculté a expliqué cet échec par le fait que la prestation de l'un des deux librairies n'étaient pas jugées satisfaisante par les bibliothécaires.

Ils sont toujours attributaires d'un fonds régional et d'un petit lot en Lettres. Si tout va bien, ils devraient candidater à nouveau ensemble à la fin du marché.

## Marge

entre 7 % et 23 % (inclus la déduction des 6 % reversés à la SOFIA)

## Estimation du temps de travail

Pour le marché BU c'est presque 2 semaines de travail.

## La préparation du marché

### Organisation

Trois postes sont dévolus à l'activité marchés publics :

- un livreur à temps plein,
- un poste de facturation à temps plein,
- un poste de saisie de commandes + suivi + redistribution aux libraires pour le picking.

### Service commercial

**Délais de livraison** : « Si on est honnête, on ne peut pas compresser le délai minimum de cinq jours, sachant qu'on effectue des commandes quotidiennement. Mais je sais que mon concurrent local a promis quatre jours. Je suis curieux de savoir si la collectivité lui inflige des pénalités de manière rigoureuse. »

Le libraire interrogé a déjà fait l'objet de pénalités de retard. Montant symbolique (vingt euros)

### Service aux collectivités

**Personne dédiée** : « Cette exigence ne correspond pas à notre conception du travail en équipe. Lorsqu'une collectivité appelle, n'importe quel libraire est en mesure de le renseigner. Pour rassurer la collectivité on va parler d'un référent. »

**Horaires dédiés** : non, sur rdv. « On a proposé des créneaux entre 12h et 13h quand la librairie est fermée au public mais ça n'intéresse pas les bibliothécaires. »

**« Nombre de petits éditeurs que vous pouvez servir ? »** : « Cette question est aberrante ! La réponse est : tous ! Qu'est ce qu'un « petit » éditeur ? ! Il serait plus pertinent et demander "combien de comptes ouverts ?". Au moins c'est mesurable. »

**Offices** : La BU en demande pour les Sciences. Dépôt d'un carton pendant 1 semaine. Facturation des ouvrages gardés.

**Partenariat culturel** : l'idéal c'est de partager les temps d'animation entre la librairie et les bibliothèques.

### Développements informatiques

« Nous n'avons pas les moyens de rendre le suivi de la commande accessible en ligne pour nos clients. Nos 2 gros concurrents ont des outils à la pointe. »

### Rabais

« Aujourd'hui on s'autorise à faire entre zéro et 5 % sur des petites éditions universitaires. Dans un marché, cette audace m'a valu la perte d'un demi-point par rapport à mon concurrent principal. J'en déduis que lors de la prochaine soumission (si je soumissionne !) je dois mentir quitte à me mettre dans l'illégalité. »

25 % de remise accordée sur les livres scolaires.

« Ce non-plafonnement est une aberration et un grand loupé de la loi Lang. »

**Votre atout selon vous ?** la proximité

**Les atouts de votre concurrent ?** la facilité de parking



## Relations librairie/bibliothécaires/élus

### Relation malsaine induite par les marchés

Le libraire a hésité à refuser les conditions d'un partenariat (pour l'accueil d'un auteur) avec une collectivité auprès de qui il venait de déposer une candidature pour plusieurs lots. Il a finalement maintenu son refus mais avec la sensation que cela pourrait lui porter tort.

### Interlocuteurs

BDP : « Clairement identifiés ».

BU : « Il y a différents donneurs d'ordres. C'est très compliqué. »

Le libraire déclare ne pas avoir de relations avec les élus ni avec le service des marchés de l'agglomération en temps ordinaire.

« J'ai le souvenir d'avoir entendu dire un maire dire : « On s'est fait dépasser par les services ». Cela veut dire que le politique n'a pas son mot à dire dans la procédure d'attribution. C'est grave ! »

### Relations inégales selon les collectivités

Grande satisfaction concernant le marché BDP car véritable compréhension de la fragilité de la librairie : « Elle ne demande pas d'offices mais elle inclut dans le marché trois demi-journées de présentation de nouveautés à la BDP. Généralement ce sont quatre ou cinq libraires qui se déplacent pour présenter une sélection dans leur spécialité. Ces moments sont des occasions précieuses pour nous de rencontrer des bibliothécaires de petites structures. Mais parfois, certaines d'entre elles font leurs sélections d'acquisitions pendant ces journées et achètent les titres chez le concurrent. »

## COMMENTAIRES - LIBRAIRE

### Perplexité

Une des pistes de réflexion du libraire est d'abandonner complètement les marchés. Il se dit « dégoûté » par la perte de plusieurs marchés : « Je trouve qu'on n'a pas grand-chose à nous reprocher mais surtout j'ai la conviction que les dés sont "pipés". Les collectivités, avant même de lancer le marché, savent avec qui elles souhaitent travailler. Parfois cela joue en notre faveur. Une collectivité qui jusqu'à ce jour achetait hors marché, a fait le choix de lancer une passation. Ils m'ont appelé en me disant qu'ils voulaient que ce soit moi l'attributaire principal. Et c'est ce qui s'est passé. Il faut arrêter de nous faire croire que les critères sont objectifs. »

**Besoin de formation ?** « Non, besoin de connaître des ruses puisqu'on en est rendu à ce stade. »

### Relation de dépendance aux marchés

Dans le passé, la perte de plusieurs lots de BU et de la bibliothèque de notre ville a déjà eu pour conséquence le licenciement de 2 personnes (un poste administratif + un poste de réception). »

### Durcissement de la concurrence

« Pour le marché BU, je redoutais la candidature du gros libraire généraliste de la région mais finalement c'est un fournisseur d'une autre région qui a été attributaire. »

### Perte d'un marché : perte économique mais aussi un facteur de démotivation de l'équipe

« Je ne sais plus ce qu'il faut faire : mentir ou dire la vérité (cf. délais de livraison) ? L'équipe aussi est traumatisée car lorsqu'on perd un lot d'un marché sur l'autre les libraires ont la sensation que c'est 3 ans de travail qui sont dévalorisés. Pourtant certains lots leur ont demandé beaucoup d'efforts. »

« Nous avons perdu le lot "Fiction" (adultes et jeunesse) de la bibliothèque de notre commune au moment de l'ouverture de notre annexe Jeunesse. Symboliquement c'était vraiment très dur ! »

Parmi les hypothèses faites par le libraire figure la nécessité de répartir le gâteau entre les acteurs économiques locaux à quelques mois des élections municipales.

Le libraire estime que la perte toute récente du marché papeterie scolaire de sa ville fragilise singulièrement sa structure.

Il fait, au passage, le constat que les fournitures de son concurrent ne sont pas arrivées dans les écoles dans les délais.

**Abus :** Certaines collectivités ont des exigences parfois irrationnelles (ex : faire coïncider l'ordre de rangement des ouvrages dans chaque carton avec l'ordre de la liste des commandes !). »

### Critères de sélection / l'épreuve test : la bibliographie

« J'ai personnellement suggéré à une collectivité un test pratique : rédiger une bibliographie. J'avais vu cette pratique dans des passations dans d'autres régions. Dans un cas, cela nous a servi. Dans l'autre nous avons eu une note inférieure à notre concurrent. Ce test pose question car finalement sur quels critères se base le jury pour noter l'excellence d'une bibliographie ? Dans

le second cas, le thème était extrêmement large. Pour nous démarquer nous avons décidé de faire une sélection d'ouvrages très pointus sur les auteurs exclusivement féminines. Il nous a été reproché de n'être pas assez généralistes. »

**SOFIA** : « Je viens tout juste de payer les arriérés qui se montaient à 1 million d'euros.

Nous avons pu obtenir un étalement sur dix huit mois avec des mensualités de 6000 euros/mois.

Le dialogue a été correct avec la SOFIA.

On déclare les ventes faites aux écoles et aux lycées mais on s'aperçoit que certaines collectivités ne le font pas de leur côté. »

### **Abus**

« Encore hier, j'ai reçu de la part de la BU (avec qui nous avons deux lots), des commandes "artisanales" : références d'ouvrages découpées sur une revue et collées sans complexes sur une feuille vierge. Ce n'est pas tolérable ! »

*=> Le libraire souligne le contraste qu'il existe entre un cahier des charges drastique qui exige des compétences et un service irréprochable de la part du libraire et de l'autre côté un "amateurisme" ou une "négligence décomplexée" de la part de bibliothécaires travaillant dans des structures renommées.*

« L'exigence des bibliothèques en terme de délais n'est pas justifiée quand les livres ne sont pas destinés au prêt. »

**Impact des marchés sur la notoriété de librairie ?** « J'y ai cru. Je n'y crois plus. »

**Impact sur la vente en magasin ?** « Aucune. Les élus et les bibliothécaires ne fréquentent guère notre magasin, pas même lors des animations. Si eux-mêmes ne sont pas des acheteurs, il y a peu de chances qu'ils soient en capacité de mesurer de défendre notre savoir-faire. »

**Reconnaissance de notre savoir-faire par les collectivités ?** « Oui pour celles qui nous rendent attributaires. »

### **Effets positifs des marchés**

Cela nous a permis de faire un travail introspectif sur notre organisation et de mettre noir sur blanc les procédures.

### **Suggestions / Préconisations**

Les questions mériteraient d'être plus précises et d'appeler des réponses mesurables.

Ex : remplacer la question « Nombre de petits éditeurs que vous pouvez servir ? » par « combien de comptes ouverts ? »

Nécessité de faire un travail auprès des élus « pour leur rappeler que l'on n'achète pas un livre comme on achète des boulons ».

**ENSEIGNEMENTS DE CE CAS**

Ce cas montre une relation très tendue entre une librairie et sa collectivité qui entraîne le libraire à penser que « la complexité du métier de libraire ne peut pas passer pas dans les tuyaux administratifs. »  
Pourtant, ce même libraire admet que la collaboration avec la BDP se passe correctement.

Sur le marché étudié, le libraire interrogé est attributaire de deux lots  
(mini : 15 000 euros ; maxi : 60 000) (mini : 48 000 ; maxi : 192 000).  
Son concurrent principal (GSS locale) est attributaire de trois lots  
(mini : 20 000 ; 80 000) (mini : 34 000 ; 136 000) (mini : 10 000 ; maxi : 40 000)

Le libraire aurait préféré être attributaire du lot littérature pour adultes dont la fourchette est pourtant plus basse que le lot documentaires pour adultes.  
Au-delà de l'apport financier important que représentent les marchés, on perçoit le besoin de reconnaissance du professionnalisme de la librairie à travers cette activité.

En termes de rentabilité, le libraire se sent davantage disposé à mettre plus d'énergie dans des salons que dans de futures soumissions à des marchés. Il perçoit sa dépendance économique puisque trois postes ne sont justifiés que par les marchés.  
NB : Le marché fait apparaître un lot avec un mini de 700 euros (maxi : 2 800). On peut sérieusement s'interroger sur la rentabilité d'un lot aussi faible et regretter l'absence de prise en compte de ce critère par les rédacteurs du marché.

Face à la perte récente de plusieurs lots sur différents marchés (y compris papeterie), le libraire semble attendre de la part des élus une capacité à réagir.

L'entretien avec le service des marchés révèle une véritable préoccupation de la situation.

Une clarification des critères est vivement souhaitée.

La collectivité se dit contrainte par la loi pour expérimenter d'autres fonctionnements (ex : allotissement multi-attributaires).

La bibliothèque, pour sa part, s'accommode assez bien de la possibilité de donner aux collectivités de ne plus mentionner les mini/maxi car, en fonction du budget annuel, « il peut être difficile de respecter les minima. »

Si les professionnels ne justifient pas auprès du service des marchés l'intérêt de maintenir ces mini/maxi afin de se garantir un moyen minimal d'acquisition, qui d'autre le fera ?

## **ÉTUDE DE CAS n° 9**

### **Un marché d'une communauté d'agglomération perdu par une librairie locale contre toute attente - Echec d'un groupement de librairies**

#### **LES ENJEUX**

**Caractéristiques du premier marché de la collectivité (2006)**

Création de la librairie A portée par la commune

Soutien actif des services et des élus

Constitution d'un GIE par les deux librairies du territoire pour candidater au marché (1 lot)

Taux de rabais proposé par le GIE : 4 %

Obtention du lot « Livres pour animations »

**Caractéristiques du deuxième marché de la collectivité (2009)**

L'une des deux librairies (B) n'a pas souhaité reconduire l'association lors du marché suivant.

La librairie A a candidaté.

Elle n'a pas été attributaire malgré un lot conçu « sur mesure » par la collectivité.

## RESEAU DE LECTURE PUBLIQUE

### PRESENTATION

#### La communauté d'agglomération

Population : > 300 000 hab.

#### La bibliothèque

Ouverture dans les années 1980

Type d'établissement : généraliste

Nombre d'annexes : trois bibliothèques de quartier dont une uniquement jeunesse

Nombres d'agents : trente sept agents

Montant des achats 2008 : 132 000 euros pour la ville et 578 000 euros pour l'ensemble du réseau.

Réseau de la lecture publique : vingt trois médiathèques sur huit villes

Pas de médiathèque chef de file dans ce cas (réseau polycentrique).

Direction mutualisée de la lecture publique de l'agglomération : sept personnes (une directrice de la lecture publique ; un responsable des bibliobus ; un responsable de politique du réseau ; un responsable des actions culturelles et éducatives ; un responsable de la communication ; un responsable RH, un responsable système informatique)

#### Service achat de la communauté d'agglomération

Direction de la commande publique : dix agents

Pôle administratif (trois agents), service des marchés (cinq agents), service des achats (deux agents)

Existence d'une charte d'achat : oui

Existence d'un panel de fournisseurs référents : en cours de formalisation pour 2010-2011

#### Réseau de points de vente du livre sur l'agglomération

Librairie A : généraliste

Librairie B : généraliste

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2006-2009

La responsable de la bibliothèque, qui vient récemment d'entrer en fonction, souhaite poursuivre de manière soutenue la politique de l'ancienne direction de l'établissement, qui travaillait en partenariat étroit avec l'unique librairie de la ville ainsi qu'avec les services culturels municipaux.

A l'échelle de l'agglomération, l'émergence d'un réseau de la lecture publique depuis 2005 tend à unifier la gestion, jusque-là très autonome, des différents établissements (acquisitions, actions culturelles...). Peu à peu, les bibliothèques du réseau ont joué le jeu de la concertation, ce qui se traduit notamment par l'élaboration d'un marché public de livres dans lequel les acquisitions seront programmées afin d'éviter les doublons.

#### Historique

**2005** : Transfert de la gestion du réseau de la lecture publique à la communauté d'agglomération

**2006-2009** : 1<sup>ère</sup> formalisation d'un marché public de fourniture de livres

- Volonté forte de maintenir le partenariat avec les deux seules librairies sur le territoire de l'agglomération, malgré un taux de rabais proposé de 4 %.
- Constitution du lot n° 6 « livres pour animation » fait « sur mesure » pour le GIE.
- Ajout d'une mention spéciale au Règlement de Consultation précisant que les commissionnaires ne peuvent candidater qu'à un seul lot (amenant les grossistes à candidater pour les lots les plus conséquents, les détournant de fait du lot n° 6).

**2010-2013** : 2<sup>ème</sup> marché public de livres, attribution des lots mi-janvier 2010.

- Quelques modifications ont été apportées à l'allotissement par la direction du réseau de la lecture publique

(RLP) : « On a changé notre allotissement au vu de notre expérience. On a regroupé le lot adulte et jeunesse car la distinction n'était pas pertinente (beaucoup de livres étaient à cheval sur les deux) et ça compliquait le travail des collègues. A l'inverse on a scindé le lot des livres en langues étrangères en deux pour en faire un pour adultes et l'autre pour la jeunesse, parce que l'on avait du mal à avoir un fournisseur pertinent pour les deux. »

A cette occasion le GIE a disparu, seule la librairie de la ville a souhaité poursuivre sa collaboration avec l'agglomération. La librairie a augmenté de 1 % son taux de rabais, le portant à 5 %. Faute d'un mémoire technique suffisamment étoffé, la librairie (pourtant soutenue) n'a pu être retenue de nouveau, face au dossier plus complet d'un grossiste mieux noté. Pour autant la communauté d'agglomération souhaite trouver une solution rapide et légale pour les réintégrer le plus rapidement possible dans le marché (sans doute à l'occasion de la reconduction du marché en fin de première année).

## Descriptif

**Intitulé du marché :** « Acquisition de livres et de documents tous supports pour les bibliothèques et médiathèques de la communauté d'agglomération »

**Type de procédure :** AOOE

**Forme et durée du marché :** marché à bons de commande

**Durée :** un an renouvelable trois fois

**Nombre de lots :** dix

Le Règlement de consultation précise que chaque commissionnaire ne pourra candidater qu'à un seul lot « afin de favoriser la pluralité et la diversité des librairies ».

**Montant du marché :** Min. annuel HT : 623 000 euros / Max. annuel HT : 1 532 000 euros

## Publicité

BOAMP + JOUE + plate-forme dématérialisée + contacts directs auprès des librairies.

## Evaluation du temps de travail

Calendrier de l'appel d'offres : six mois de procédure

## La préparation du marché

### Organisation

En l'absence de bibliothèque chef de file désignée au sein de l'agglomération, c'est la direction de la lecture publique qui se charge de coordonner le cahier des charges des différents établissements, une fois que ces derniers ont eux-mêmes fait émerger les besoins de leurs propres structures. Une fois cette première étape réalisée – et contrairement à ce qui se passe pour d'autres marchés - la direction du réseau a travaillé en direct avec le service achats de l'agglomération, du fait de son savoir-faire en matière d'appels d'offres. Le service achat est en charge du choix des procédures et de la publicité.

La rédaction du cahier des charges se fait en partenariat avec le réseau de la lecture publique pour la vérification administrative des documents.

Contrairement à d'autres services rencontrés pour cette étude, le service achats de cette collectivité est tout aussi mobilisé que ses collègues du réseau de la lecture publique pour aider les deux librairies de l'agglomération à accéder aux marchés publics de livres. Il réfléchit également à former les entreprises locales à répondre aux appels d'offres.

### Allotissement

A aucun moment l'idée d'un allotissement géographique n'est apparue pertinente ; c'est une segmentation en lots thématiques qui a été retenue.

**Lot n° 1 : Livres adultes** (littérature générale, fiction, ouvrages, documentaires, ouvrages spécifiques pour déficients visuels, bandes dessinées) Montant min annuel : 200 000 euros HT ; Montant max annuel : 400 000 euros HT

**Lot n° 2 : Livres jeunesse** (fiction, documentaires, bandes dessinées)

Montant min annuel : 200 000 euros HT ; Montant max annuel : 400 000 euros HT

**Lot n° 3 : Livres neufs reliés** (tous domaines)

Montant min annuel : 10 000 euros HT ; Montant max annuel : 40 000 euros HT

**Lot n° 4 : Livres en langues étrangères adultes et enfants** (tous domaines, toutes langues)

Montant min annuel : 10 000 euros HT ; Montant max annuel : 40 000 euros HT

**Lot n° 5 : Livres neufs soldés destinés aux adultes et à la jeunesse** (tous domaines)

Montant min annuel : 10 000 euros HT ; Montant max annuel : 40 000 euros HT

**Lot n° 6 : Livres pour animations**

Montant min annuel : 20 000 euros HT ; Montant max annuel : 60 000 euros HT

**Lot n° 7 : Partitions musicales**

Montant min annuel : 3 000 euros HT ; Montant max annuel : 12 000 euros HT

**Lot n° 8 : Méthodes de langues (tous supports)**

Montant min annuel : 10 000 euros HT ; Montant max annuel : 40 000 euros HT

**Lot n° 9 : DVD-VHS et cédéroms de fictions et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse avec fournitures de notices descriptives au format Unimarc**

Montant min annuel : 70 000 euros HT ; Montant max annuel : 250 000 euros HT

**Lot n° 10 : CD, cassette audio, livres cassette et CD audio musicaux, de fiction et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse avec fournitures de notices descriptives au format Unimarc**

Montant min annuel : 90 000 euros HT ; Montant max annuel : 250 000 euros HT

**Critères de sélection**

Le choix des critères a posé quelques difficultés. Le réseau de la lecture publique ne souhaitait pas se mettre hors la loi en imposant des prestations complémentaires, estimant par exemple qu'inclure la fourniture de notices dans un marché de fourniture de livres est illégal. Par ailleurs, la bibliothèque ne perçoit pas ce besoin dans la mesure où elle a un abonnement à Electre.

De manière générale, le classement des offres s'est basé sur les pondérations suivantes :

Pour les lots de 1 à 7 :

**Valeur technique** (nombre d'éditeurs fournis, la qualité de service, les modalités des offices de nouveauté) : *coefficient 6*

**Délais de livraison** : *coefficient 3*

**Taux de rabais** : *coefficient 1*

Pour les lots 8 à 10 :

**Valeur technique** (nombre d'éditeurs fournis, la qualité de service, les modalités des offices de nouveauté) : *coefficient 5*

**Taux de rabais** : *coefficient 3*

**Délais de livraison** : *coefficient 1*

Plus spécifiquement, voici le détail des prestations minimales attendues lot par lot (les demandes de services annexes ou périphériques sont indiquées en gras).

Lot n° 1 : Livres adultes

- Fournitures de documents à partir de bons de commande
- Fourniture de l'ensemble de l'édition y compris les éditeurs non distribués en région parisienne et éditeurs étrangers
- **Consultation et choix d'ouvrages dans les locaux du titulaire.** Sélections emportées ou livrées sous 48 h avec facturation simultanée. Les vendeurs/conseillers sur place devront être en nombre suffisant et avoir une qualification de libraire.
- **Recherche bibliographique**
- Livraison et facturation sur les différents sites du réseau
- Suivi des commandes avec réponses précises pour les titres non fournis
- Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Lot n° 2 : Livres jeunesse

- Fournitures de documents à partir de bons de commande
- Fourniture de l'ensemble de l'édition y compris les éditeurs non distribués en région parisienne et éditeurs étrangers
- **Recherche bibliographique**
- **Consultation et choix d'ouvrages dans les locaux du titulaire.** Sélections emportées ou livrées sous 48 h avec facturation simultanée. Les vendeurs/conseillers sur place devront être en nombre suffisant et avoir une qualification de libraire.
- **Sélection des nouveautés jeunesse par le titulaire et présentation aux bibliothécaires lors de leur visite**
- Livraison et facturation sur les différents sites du réseau
- Suivi des commandes avec réponses précises pour les titres non fournis
- Facilité d'échange en cas d'indications erronées
- Possibilité d'offices de nouveautés

Lot n° 3 : Livres neufs reliés

- Ouvrages neufs brochés et reliés dans leur présentation d'origine

- Fournitures de documents à partir de bons de commande
- **Recherche bibliographique**
- Livraison et facturation sur les différents sites du réseau
- Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Lot n° 4 : Livres en langues étrangères adultes et enfants

- Fournitures de documents à partir de bons de commande
- **Recherche bibliographique**
- Livraison et facturation sur les différents sites du réseau
- Facilité d'échange en cas d'indications erronées
- **Large éventail dans le choix des langues**

Lot n° 5 : Livres neufs soldés destinés aux adultes et à la jeunesse

- Fournitures de documents à partir de bons de commande
- Livraison et facturation sur les différents sites du réseau
- Facilité d'échange en cas d'indications erronées
- **Présentation des livres dans les bibliothèques**
- **Présentation de beaux livres qui ne sont plus distribués dans le circuit éditeur diffuseur**

Lot n° 6 : Livres pour animations (lot attribué au GIE local : Librairie A + Librairie B)

**Présentations régulières de nouveautés sélectionnées, notamment dans les domaines du théâtre, de la poésie et de la littérature étrangère/sélections d'ouvrages récents et de fonds portant sur des thèmes intéressant le réseau des bibliothèques**

**Vente au public des ouvrages liés aux animations**

**Participation à différentes manifestations locales portant sur le livre et la lecture**

**Collaboration avec les bibliothécaires notamment en matière d'animation**

Fournitures de documents à partir de bons de commande

Livraison et facturation sur les différents sites du réseau

Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Lot n° 7 : Partitions musicales

Fournitures de documents à partir de bons de commande

Livraison et facturation sur les différents sites du réseau

Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Lot n° 8 : Méthodes de langues

Fournitures de documents à partir de bons de commande

Livraison et facturation sur les différents sites du réseau

Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Large éventail de choix des langues y compris apprentissage du français pour les étrangers

Lot n°9 : DVD-VHS et cédéroms de fictions et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse avec fournitures de notices descriptives au format Unimarc

Fournitures de documents à partir de bons de commande

Livraison et facturation sur les différents sites du réseau

Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Certificats concernant les droits d'usage par document : prêts et consultations

Lot n° 10 : CD, cassette audio, livres cassette et CD audio musicaux, de fiction et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse avec fournitures de notices descriptives au format Unimarc

Fournitures de documents à partir de bons de commande

Livraison et facturation sur les différents sites du réseau

Facilité d'échange en cas d'indications erronées

Fourniture de l'ensemble de l'édition discographique y compris import, petits labels.

**Délais de livraison demandés**

Quinze jours à compter de l'édition du bon de commande et 48 h pour les achats sur site

**Services complémentaires**

Recherche bibliographique pour les lots 1 à 5



Office pour le lot n° 2  
 Achat sur place pour les lots 1 et 2  
 Participation aux animations pour le lot 6  
 Présentation d'ouvrages dans les bibliothèques pour le lot 5

### Documents administratifs demandés

#### Pour la 1<sup>ère</sup> enveloppe

DC 4 (lettre de candidature) + DC 5 (déclaration du candidat) + DC 7  
 Documents, certificats ou attestations prévus aux articles 45 et 46 du code des marchés publics  
 Liste des références dans des fournitures et prestations similaires des trois dernières années

#### Pour la 2<sup>ème</sup> enveloppe

Ensemble du dossier contenant les offres des candidats :  
 Acte d'engagement + exemplaire CCAP + exemplaire CCTP  
 RIB ou RIP  
 Mémoire technique détaillé du commissionnaire

## L'attribution et l'exécution du marché

### Fournisseurs sélectionnés

N° lot	Désignation	Fournisseur sélectionné
1	<b>Livres adultes</b> (littérature générale, fiction, ouvrages, documentaires, ouvrages spécifiques pour déficients visuels, bandes dessinées)	Grossiste C (région)
2	<b>Livres jeunesse</b> (fiction, documentaires, BD)	Grossiste C (région)
3	<b>Livres neufs reliés</b> (tous domaines)	Fournisseur de livres équipés (région)
	<b>Livres en langues étrangères adultes et enfants (tous domaines, toutes langues)</b>	Libraire étranger basé en France (hors région)
5	<b>Livres neufs soldés destinés aux adultes et à la jeunesse</b> (tous domaines)	Grossiste (région)
6	<b>Livres pour animations</b>	GIE (librairies A et B)
7	<b>Partitions musicales</b>	Librairie spécialisée (hors région)
8	<b>Méthodes de langues (tous supports)</b>	(lot non attribué par la CAO)
9	<b>DVD-VHS et cédéroms de fictions et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse</b>	Prestataire spécialisé
10	<b>CD, cassette audio, livres cassette et CD audio musicaux, de fiction et documentaires destinés aux adultes et à la jeunesse</b>	Prestataire spécialisé

### Analyse des offres

Le GIE s'est vu attribuer le lot 6 « livres pour animation ». Malgré le taux de rabais de 4 % proposé, par le jeu des critères et des pondérations, et grâce à la mention spéciale au Règlement de consultation précisant que les commissionnaires ne peuvent candidater qu'à un seul lot, le GIE a obtenu la note la plus élevée.

La CAO a suivi sans aucune difficulté les préconisations des services de l'agglomération.

### Satisfaction

Les acteurs s'accordent à reconnaître que le marché s'est déroulé dans des conditions satisfaisantes tant en termes économiques qu'en termes relationnels (entre les librairies et les bibliothécaires, comme entre la direction du réseau de la lecture publique et le service achats de l'agglomération).

A noter en revanche que la librairie B (partenaire de la librairie A) a, semble-t-il, eu des problèmes logistiques et de rentabilité pour exécuter ses commandes. Devant ces difficultés, elle n'a pas souhaité renouveler l'expérience lors du nouveau marché 2010-2013.

## Marché suivant : 2010-2013

Les attributions du nouveau marché (2010-2013) viennent d'être portées à notre connaissance. La librairie A avait candidaté seule sur le lot 6. Elle n'a pas été attributaire, au regret des services de l'agglomération pour qui le lot avait été conçu « sur mesure » pour la librairie A ; les pondérations ayant été soigneusement adaptées.

Contrairement à ce qui s'était passé pour le marché précédent, la CAO, à la lecture du rapport d'analyse des offres (rédigé par la direction du réseau de la lecture publique), a longtemps débattu pour savoir comment remettre en lice la librairie locale qui, faute d'avoir remplie avec suffisamment de précisions son dossier, s'est retrouvée via le jeu des pondérations, derrière un grossiste. Malgré la volonté de tous de lui attribuer le lot, la CAO n'a pu trouver de moyen légal pour « réévaluer » certaines notes attribuées. A regret, sa candidature n'a donc pas pu être retenue.

La direction du réseau de la lecture publique: « On a modifié un peu les critères, notamment sur le lot 6 mais ils permettaient tout à fait à de petites librairies de répondre car la pondération minimisait le taux de rabais (ce qui n'est pas le cas sur le gros lot n° 1). La librairie A a proposé 5 % mais ce n'est pas ça qui a été discriminant. »

Les critères du lot 6 mettaient l'accent sur la qualité des conseils et sur la façon dont le fournisseur pouvait contribuer à leurs actions culturelles.

Des contacts à l'initiative de l'agglomération vont être pris avec la librairie A afin de leur expliquer les raisons de son éviction du marché.

Une question reste : **pourquoi les services de l'agglomération ont-ils retiré du nouveau marché la mention spéciale portée au Règlement de consultation et précisant que les commissionnaires ne pouvaient candidater qu'à un seul lot ?**

## COMMENTAIRES DE LA COLLECTIVITE

### Le Code des marchés

Selon le responsable du service des marchés, l'expérience montre, au-delà du marché du livre, que l'évolution législative récente a été très positive pour l'intégration des fournisseurs locaux aux marchés publics, en particulier grâce au principe d'allotissement dans l'objectif de multiplier les prestataires.

### Loi sur le droit de prêt

Le plafonnement des rabais a forcément occasionné une perte qui n'a pas dû être compensée parce qu'à l'époque les grossistes faisaient presque 28 % de rabais.

## LA LIBRAIRIE A

Attributaire du lot n° 6 (Livres pour animations)

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 2001  
**Surface de vente :** 100 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 12 000  
**Personnel :** 3  
**Vente aux collectivités :** 15 % du CA (achats hors marchés compris : collèges, crèches...)  
 Le marché étudié représente environ la moitié de ce pourcentage  
 Marge moyenne HT de 30 %

**Rabais pratiqué avant 2003 :** (en marché depuis 2004)

**Rabais aujourd'hui :** 4 %

#### Autres caractéristiques

Labélisée LIR : oui

Appartenance à un regroupement de libraires : oui, **groupement avec la librairie B** d'une ville voisine (généraliste). Un seul compte mais facturation séparée.

Abonnement à la base Électre : oui

Site internet : non

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie travaille principalement avec les bibliothèques de sa ville, beaucoup moins avec les autres bibliothèques de la communauté d'agglomération.

Seule librairie sur la commune. Loyer au prix HLM octroyé par la mairie qui est propriétaire des locaux et qui a souhaité faciliter l'installation d'une librairie sur son territoire (bail de douze ans). Collaboration avec la commune depuis l'ouverture, puis en marché avec elle depuis 2004 (transfert des équipements culturels à l'intercommunalité en cours de marché).

En 2006, la librairie, sur demande de l'agglomération, s'associe à une librairie de l'agglomération (librairie B) pour candidater sur un lot commun (il s'agit des deux seules librairies du territoire).

Procédure d'appel d'offres en cours pour le marché 2010-2013, mais pas en GIE cette fois-ci : la librairie B ne souhaitant plus travailler en marché, au regard des problèmes logistiques et de rentabilité qu'elle a rencontrés pour exécuter ses commandes. Devant ces difficultés, elle n'a pas souhaité renouveler l'expérience lors du nouveau marché 2010-2013.

### Objectif

Sur le marché étudié, la librairie n'a pas souhaité candidater à d'autres lots, sachant par avance qu'elle aurait beaucoup de difficultés à exécuter correctement les commandes.

### Prospection

Les contacts informels sont les seules sources d'information du libraire, qui n'a par ailleurs aucune volonté particulière d'aller conquérir de nouveaux marchés autant pour des raisons de conception de leur métier (le cœur de leur travail est le conseil et la vente aux particuliers) que pour des raisons logistiques (pas de possibilité de stockage ni de livraison).

### Evaluation du temps de travail

Peu aguerri aux démarches administratives, le libraire a eu le plus grand mal à constituer son dossier et le rassemblement des pièces a été un véritable parcours du combattant : « *Idéalement on devrait envoyer à la préfecture un seul document et c'est elle qui se chargerait de faire les rapprochements avec l'URSSAF mais dans la réalité ça ne se passe pas comme ça. La procédure simplifiée n'existe pas. Il a fallu se rendre aux impôts pour chercher la liasse 2656 pour montrer que l'on est en règle, puis aller à l'URSSAF puis obtenir un DC4... Oui ça a pris plusieurs heures peut être vingt, sans compter que j'ai dû y retourner plusieurs fois.* »

## La préparation du marché

La librairie n'a proposé aucun service supplémentaire dans sa candidature (sauf des animations) : « *Ni notices, ni bases bibliographiques, la bibliothèque est abonnée à Électre pour ça et puis pas d'offices non plus. Nous, quand on a des choses sympas qui arrivent on leur dit quand elles passent... et ça elles apprécient beaucoup parce le grossiste n'offre pas ce conseil.* »

## Relations libraire/BM/élus

Soutenue dans sa création par l'ancienne municipalité (loyer très faible et commandes publiques assurées), la librairie garde aujourd'hui de très bonnes relations avec ses différents commanditaires, ainsi qu'avec les élus actuels. Cette relation privilégiée se voit notamment dans l'intérêt que portent les bibliothécaires aux livres et qui viennent à la librairie de manière amicale autant que professionnelle, échanger autour des lectures et des coups de cœurs des gérants : « *Les bibliothécaires viennent pas ici pour charger leur caddies, ils viennent vraiment discuter des livres... Il se passe rarement une journée sans que quelqu'un nous remercie d'être là.* »

## L'exécution du marché

La librairie a pour particularité qu'elle ne livre pas les collectivités.

L'exécution du marché n'a posé aucun problème particulier pour la librairie A. Ses gérantes, ayant de très bonnes relations avec les bibliothécaires, ont même pu avoir des avantages non prévus par les critères établis dans leur acte d'engagement. A titre d'exemple, elles n'ont pas eu l'obligation de venir livrer les livres sur les différents sites du réseau des médiathèques de l'agglomération, les bibliothécaires qui viennent acheter sur place s'en chargeant.

Mis à part de légers problèmes d'encaissement de factures du fait de la constitution d'un GIE (plusieurs intervenants/gestion administrative ralentie), aucun problème particulier n'a été signalé : « *Quelques factures ont été encaissées 6 mois plus tard... mais bon, globalement c'était correct.* »

Le libraire constate que les bibliothécaires achètent aussi des livres en dehors du lot attribué : « *Et puis vous savez, dans la réalité, les bibliothécaires prennent un peu de tout. Ils se servent sur les tables des nouveautés.* »

## Relations libraire/service des marchés

« *C'est le service achats qui nous a contacté... Les bibliothécaires elles étaient incapables de nous aider... Le type à la mairie a été adorable.... C'est lui qui m'a téléchargé plein de documents, même l'expert comptable n'y comprenait rien, c'est du charabia....* »

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### Développement des ventes aux collectivités

Pour expliquer son manque d'appétit de marchés, le libraire précise qu' « *augmenter le chiffre d'affaire ça veut pas dire avoir plus de marge.* »

### Le Code des marchés publics/loi sur le droit de prêt

N'ayant aucune notion particulière de l'évolution législative concernant les marchés publics, la critique porte essentiellement la lourdeur administrative : « *Il faut rentrer dans des cases, donc plus de contraintes.* »

### La Sofia

« *Ça nous fait perdre six points de marge et puis c'est tout. C'était la fausse bonne idée parce que ce sont les petites librairies qui trinquent. Avant les grossistes faisaient 25 %, maintenant ils font quand même 15 %... avec ça on n'est pas concurrentiel avec les gros [la librairie ne propose que 4 % à 5 % de rabais] ça ne nous a rien fait gagner.* »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Le groupement de libraires : une bonne pratique ?

**Marché 2006-2009** : Le groupement de librairies pour répondre à un appel d'offres, pourtant considéré en théorie comme une bonne pratique, ne démontre pas dans ce cas précis sa réelle efficacité. Les deux librairies interrogées n'ont pas signalé de difficulté concernant le montage de la structure de groupement. En revanche, elles n'ont pas le même point de vue sur l'intérêt d'être attributaire d'un lot.

Pour la librairie A, la gestion du lot animations s'inscrit dans un travail de partenariat au niveau des actions culturelles locales. Sa bonne exécution nécessite un travail qu'elle est à même de fournir.

Pour la librairie B, il s'agit d'une activité peu rentable et finalement peu valorisante. Elle dit souhaiter davantage d'échanges autour du livre. C'est la raison pour laquelle elle a choisi de ne plus candidater au marché.

**Marché 2010-2013** : La librairie A répond seule au marché. Les services veulent continuer leur collaboration avec la librairie A. Ils disent avoir défini les critères sur ce lot de manière à laisser sa chance à la librairie A : avec le choix de la pondération qui rendait moins important le critère prix que sur les autres lots, le rabais de 5 % proposé par la librairie A ne devait pas être discriminant. Les demandes se sont focalisées sur d'autres critères plus qualitatifs : interlocuteur dédié, point de vente, qualité des conseils et contribution du fournisseur à leurs actions culturelles.

### Originalité dans le règlement de consultation, l'obligation de ne répondre qu'à un seul lot : quel impact sur le résultat de l'attribution ?

Lors du marché précédent, afin de favoriser la pluralité et la diversité des fournisseurs, la collectivité a inscrit une clause au sein du Règlement de consultation précisant que chaque commissionnaire ne pourra candidater qu'à un seul lot.

Une telle clause incite les grossistes à répondre au lot dont le montant est le plus élevé et donc réduit la concurrence sur les plus petits lots auxquels répondent les petites librairies locales.

Cette clause a disparu dans le marché en cours. Le service achats interrogé sur ce point n'a pas su expliquer le retrait de cette mention et encore moins si ceci explique pourquoi la librairie A n'a été attributaire d'aucun lot. Selon la bibliothécaire, le dossier de la librairie A n'était pas assez détaillé.

En comparant les résultats des deux appels d'offres (2005 et 2009), on s'aperçoit que la liste des fournisseurs attributaires est identique (quelques légères modifications liées à l'allotissement).

La différence notable est donc dans l'attribution du lot 6 (intitulé « livres en lien avec les actions culturelles des médiathèques du réseau » pour le marché de 2006, qui devient « livres pour animations » dans le marché de 2010) qui revient au grossiste (du département), déjà attributaire du lot 1 « Livres pour adultes et enfants » d'un montant minimum annuel de 300 000 euros HT.

## **ÉTUDE DE CAS N° 10**

### **Une bibliothèque universitaire**

#### **LES ENJEUX**

Ce marché constitue un exemple d'attribution de la majorité des lots à un même fournisseur.

## LA COLLECTIVITE : UNE BIBLIOTHEQUE UNIVERSITAIRE

### PRESENTATION

**La ville :** + 300 000 habitants.  
Ville culturelle et universitaire.

**La bibliothèque universitaire**

Au sein d'une université multi-disciplinaire et multi-localisée, à fort potentiel recherche.  
Dépenses documentaires: entre 60 et 80 % réalisées pour la recherche.  
27 000 étudiants inscrits à la BU pour 40 000 étudiants en tout.

**Tissu local de librairies dans la ville concernée**

Forte présence des chaînes.  
Deux libraires indépendants généralistes à la taille et aux moyens à peu près équivalents (A et B), avec B à forte tendance jeunesse.  
Quelques librairies plus petites fragilisées. Des librairies ont fermé récemment, d'autres sont dans une posture difficile, notamment du fait de l'augmentation programmée des loyers en centre-ville.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2013

#### Descriptif

**Intitulé :** achat d'ouvrages français et étrangers toutes disciplines pour l'ensemble des composantes de l'université (bibliothèque universitaire, bibliothèques et services de documentation d'UFR, services et laboratoires).

**Procédure :** appel d'offres ouvert.

**Type de marché :** marché à bons de commande.

**Durée :** marché attribué le 17/07/2009 pour une durée d'un an renouvelable expressément chaque année, pour une durée maximale de quatre ans.

**Périmètre :** livres publiés en France et à l'étranger.

Précision apportée : le marché ne concerne que les ouvrages « papiers », mais il peut aussi s'élargir à des livres accompagnés de supports (CD-Rom, cassette ou autres supports).

**Montants**

montant prévisionnel pour le marché global (sur quatre ans) : 951 288 euros

Montant prévisionnel pour un an : 237 822 euros

L'étude portera plus particulièrement sur le lot n° 1, le plus important en montant.

#### La préparation du marché

#### Organisation

Au sein de la BU, une personne (conservateur de bibliothèques, qui a suivi des formations spécifiques sur les marchés publics) est dédiée au montage du marché, sous l'autorité du directeur du SCD, qui a une position d'arbitre, veillant notamment à ce que les réalités, tant administratives que bibliothéconomiques, soient respectées.

Tout au long de la procédure, est associé un groupe d'experts (composé des conservateurs des différents champs disciplinaires concernés). La notation et la proposition de choix final sont notamment faites par ce groupe.

Un attaché d'administration fait le lien entre la BU et le pôle des marchés de l'université.

La BU est chargée du volet technique (ce qui est demandé, les critères de sélection, l'analyse des offres), tandis que le service des marchés s'occupe de la partie administrative (ouverture des offres, publicité, réunion de la « CAO » – même si elle n'est plus obligatoire, a été conservée par l'université.)

Le directeur du SCD, qui encadre la commission d'experts, est également membre de la commission des marchés.

À noter : l'exécution des marchés est suivie par le pôle marchés, qui est responsable des relations avec les prestataires ; à charge pour les différents services de lui signaler leurs problèmes par mails.

Les enseignants ne sont pas associés à la procédure.

## Allotissement

Lots	Intitulés	Dépenses euros HT 2008
1	Ouvrages français : sciences sociales, sciences humaines, arts, lettres et langues	153 190
2	Ouvrages en langues et cultures régionales	895
3	Ouvrages français : sciences de la vie, sciences exactes et sciences appliquées	45 148
4	Ouvrages français : médecine et odontologie	27 621
5	Ouvrages étrangers : sciences de la vie, sciences exactes, et sciences appliquées	10 968

À noter : le marché ne prévoit pas de montants maximum et minimum, mais donne à titre indicatif aux candidats les montants dépensés par lots en 2008, pour qu'ils aient une idée du volume à traiter.

Le découpage a été réduit à l'usage, et s'est recentré sur les grands domaines (auparavant, une quinzaine de lots).

## Services complémentaires

Le marché est axé sur la fourniture de livres. L'objectif pour la BU est d'obtenir 100 % des documents demandés (parfois, compte tenu de la nature de l'établissement, les demandes sont très pointues), dans des délais les plus fiables possibles.

**L'équipement des livres** : lors d'un précédent marché, la BU avait exprimé le souhait que les livres soient équipés par les prestataires. Le pôle marchés avait alors insisté pour intégrer dans les pièces du marché un rajout, qui stipulait que les candidats pouvaient le proposer et devaient alors le chiffrer, comme une variante. L'attribution s'est portée sur un libraire indépendant qui a respecté cette clause contrairement au grossiste national. Le marché en cours ne contient aucune de lots de livres équipés.

**Offices** : non.

**Animations** : non.

## Critères de sélection

Qualité du service rendu	60 %
Délais et modalités de livraison	20 %
Prix	20 %

## Valeur technique

Appréciée en fonction d'une annexe à remplir par les candidats, portant sur les points suivants :

- taux de couverture dans les domaines concernés ;
- suivi des commandes ;
- richesse site web ;
- gestion des livraisons erronées ;
- interlocuteur dédié ;
- propositions développement durable.

## Délais

Sont déclinés les éléments suivants :

- entre dix et quinze jours ;
- urgents= 24h ;
- coursier parisien ;
- mode de livraison ;
- livraison express gratuite ;
- fréquence des livraisons.

## Rabais

Tous les postulants proposant 9 %, ils ont tous obtenu la même note, mais un candidat a obtenu la note maximale, en précisant que pour les livres destinés à l'IUFM (livres scolaires, donc non plafonnés), il proposait tel taux (supérieur à 9 %).

**Critères écologiques dans les marchés publics de livres** : les candidats doivent faire des propositions.

## Évaluation du temps de travail

Six mois de travail.



## Publicité

Supports de diffusion : BOAMP+ JOUE

Coût pris en charge par le service des marchés.

## Attribution et exécution du marché

### Candidat retenus

Lots	Intitulés	Prestataires retenus
1	Ouvrages français : sciences sociales, sciences humaines, arts, lettres et langues	Grossiste local C
2	Ouvrages en langues et cultures régionales	Grossiste local C
3	Ouvrages français : sciences de la vie, sciences exactes et sciences appliquées	Grossiste local C
4	Ouvrages français : médecine et odontologie	Grand libraire national D
5	Ouvrages étrangers : sciences de la vie, sciences exactes, et sciences appliquées	grossiste national E

Lot n° 1 : Douze candidats (tous types de structures, toutes localisations géographiques).

**Analyse des notations :** Quand on compare la notation du fournisseur A (généraliste local) et celle du fournisseur C (grossiste local), on constate que :

- sur la valeur technique (= qualité du service rendu), le différentiel s'est porté sur la gestion des livraisons erronées, et les propositions développement durable (six points de différence en tout, en faveur du fournisseur C) ;
- sur les délais : le fournisseur C a obtenu quatre points sur la livraison express gratuite (note maximale), pour zéro attribué au fournisseur A (qui a obtenu un point supplémentaire sur la fréquence des livraisons).
- sur le prix : en précisant son taux de rabais pour les livres à fournir à l'IUFM (15 %), le fournisseur C est le seul à avoir eu la note maximale (soit deux points de plus que les autres).

### Écart entre la volonté initiale et le résultat final

Le choix a donné lieu à un conflit au sein de la commission des marchés avec des bibliothécaires qui auraient souhaité que soient mieux pris en compte les libraires locaux. Cette remise en cause n'apparaît pas justifiée à la direction de la BU, pour trois raisons :

- d'une part elle est apparue bien tardive (pas de contestations au préalable lors de la commission des experts à laquelle ils participaient) ;
- d'autre part, l'analyse s'est faite pratiquement « à l'aveugle », en fonction des critères et de la notation attachée à chacun d'eux (une certaine objectivité est revendiquée) ;
- enfin, le rapport de familiarité entretenu par les bibliothécaires envers les libraires locaux n'est pas considéré et ne garantit pas la bonne exécution d'une prestation.

### Problèmes/insatisfactions

Malgré ces dissensions internes, la direction de la BU est satisfaite.

### Expérience d'interruption du marché ?

Le marché précédent a dû être interrompu en cours d'exécution car le prestataire a cessé son activité (fermeture de la librairie). Pendant le temps de préparation du nouveau marché (qui s'est étalé sur environ six mois), la BU a fait appel à une librairie généraliste indépendante de la ville (la librairie A).

Autre exemple, lors du 1<sup>er</sup> appel d'offres: cas d'un fournisseur allemand, en difficulté financière, pour lequel il a été difficile d'apprécier exactement la situation (redressement ou liquidation judiciaire), pour en tirer les conséquences au niveau du marché (problème d'expertise nationale).

## Relations BU/service des marchés

Ces relations sont très bonnes. Du côté BU, la personne dédiée aux marchés s'est formée et a pris en charge cette mission en mettant en place des documents de travail (grilles d'analyse, etc.), en fonction de l'expérience des anciens marchés, et en faisant office de coordonnateur. Le pôle marchés cherche de son côté à s'informer sur les caractères spécifiques du livre et sa législation

associée, pour aider au mieux la BU à monter son marché, tout en respectant le droit (utilisation du *Vade-mecum* du ministère de la Culture lors du 1<sup>er</sup> marché).

### **Préconisation**

---

Le pôle marchés de la BU est demandeur de formations spécifiques sur les marchés publics de livres, notamment sur les questions suivantes :

- rédaction cahier des charges ;
- comment estimer la qualité et la fiabilité d'une offre ?
- comment prendre en compte une mauvaise expérience avec un prestataire, pour le marché suivant, en étant juridiquement irréprochable ?

**LA LIBRAIRIE ATTRIBUTAIRE DU LOT N°1**

Fournisseur C : grossiste local

N'a pas souhaité répondre aux questions de l'enquête.

**Spécificité du candidat retenu (pour trois lots sur cinq) :** Ce dernier est une « émanation » de la librairie précédemment prestataire du marché avec la BU, qui a fermé, conduisant ainsi à une interruption du marché.

**LA LIBRAIRIE ECONDUITE SUR LE LOT N°1**

Fournisseur A : librairie généraliste locale membre du groupement de libraire.

**Relations BU/libraires****Vues par la BU**

La direction de la BU ne se fait pas le relais d'une politique particulière du livre en faveur de la librairie locale indépendante, et peut douter de la capacité de ceux-ci à les fournir, compte tenu de sa politique d'acquisition (demandes parfois très spécifiques), de nature différente de celle d'une bibliothèque municipale et/ou à vocation régionale.

**Vues par la librairie A**

La librairie A, qui a travaillé pendant six mois (le temps que le nouveau marché soit mis en place, cf. § Interruption du marché), a du mal à comprendre, alors que son dossier de candidature lui paraissait bon et que ses prestations avaient donné toutes satisfactions, que la BU ne l'ait pas choisi. Selon lui, il semblerait qu'elle ait privilégié le prestataire ayant postulé sur tous les lots (volonté de travailler avec le même prestataire), mais ce n'est pas confirmé par la BU.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **L'utilité de l'allotissement**

Censé favoriser la concurrence la plus large possible, en diversifiant les fournisseurs, l'allotissement est ici relativement vidé de sa substance puisque trois lots sur cinq ont été attribués au même fournisseur.

### **Un marché qui ne bénéficie pas pour autant aux libraires locaux indépendants « classiques »**

La BU considère que le plafonnement des rabais est un verrou à faire sauter, et souhaiterait un mécanisme moins lourd et complexe pour acheter ses ouvrages que le Code des marchés publics. On peut en conclure que les enjeux de la librairie indépendante ne font pas spécialement partie des préoccupations de cette collectivité publique.

Ses inquiétudes portent davantage sur la capacité de survie de certains éditeurs (en charge d'une production pointue) que sur les libraires indépendants locaux.

### **La question des enjeux de politique publique en faveur du livre et la nature de l'établissement**

Il semble que l'université ne voie pas l'utilité de la librairie indépendante classique, au sein d'un bassin économique et culturel local, et donc, par conséquent, ne souhaite pas s'impliquer dans la préservation de cette entité.

**ÉTUDE DE CAS n° 11****Marché d'une BU dont l'attribution bénéficie à une très grande librairie hors région****LES ENJEUX**

La principale librairie de la ville a soumissionné pour l'ensemble des lots mais la moitié a été attribuée à une importante librairie hors région.

## LA COLLECTIVITE : une bibliothèque universitaire

### PRESENTATION

L'université étudiée est présente sur l'ensemble du territoire régional.

Les formations sont réparties dans 4 grands domaines :

- sciences, technologies,
- santé ; sciences humaines et sociales ;
- droit, économie, gestion ;
- arts, lettres, langues.

L'effectif étudiant est évalué à environ 25 000 sur une population régionale globale de 1,5 millions d'habitants.

#### Le service commun de documentation de l'université

L'université dispose d'un service commun de la documentation (SCD) composé d'une bibliothèque universitaire comportant quatre sections : droit-lettres, formation des maîtres, médecine-pharmacie, sciences. Elle dispose d'antennes universitaires dans cinq villes différentes. Ces antennes représentent 73 % des achats de livres en 2008.

#### Le paysage de la librairie indépendante sur le territoire :

Vingt et une librairies indépendantes dans la ville préfectorale et son agglomération (dont une librairie générale et universitaire).

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2012

#### Historique

Trois grands marchés : les périodiques, les livres français, les livres étrangers (en langue étrangère édités hors de France).

Ci-dessous un tableau reprenant les montants moyens annuels en euros HT du marché des livres français.

Lot	Désignation	2005	2006	2007
1	Livres scientifiques	44 814	38 102	66 003
2	Livres médicaux	42 520	23 871	47 989
3	Livres littéraires et juridiques	130 961	95 577	175 582,94
4	Livres de sciences humaines et économiques	116 193	92 234	192 949,29
5	Manuels scolaires			15 421,80
<b>TOTAL</b>				<b>497 946, 03</b>

Cela correspond à un volume d'ouvrages de l'ordre de 15 000 volumes par an (10 000 pour les quatre sections de la BU et 5 000 pour ses bibliothèques associées).

Les besoins sont définis en fonction du budget, qui est en baisse depuis trois ans, « problème général à toutes les BU » selon la directrice de la section droit-lettres.

« On fait ce qu'on peut avec ce qu'on a » énonce le directeur du SCD. « Comme c'est une grande université pluridisciplinaire qui couvre toute la région, on fait du saupoudrage » ajoute-t-il.

En 2008 les livres représentaient 27 % du budget droit-lettres et 7 % du budget sciences (le reste consacré aux abonnements papiers et électroniques). Le budget livres papiers ne cesse de baisser.

« Mécaniquement quand un SCD est en difficulté ce sont les ouvrages qui trinquent en premier » rajoute le directeur du SCD et « les livres imprimés sont la variable d'ajustement. »

#### Descriptif du marché actuel

**Type de procédure :** MAO

**Durée :** quatre ans

#### Publicité

Diffusion dans le BOAMP.

Le service des marchés n'informe pas directement les libraires, en fonction de l'article 1 du Code (égalité de traitement des candidats).

Le responsable de la cellule des marchés estime qu'il est « indécent de les avertir car ils doivent se tenir informés, c'est la moindre des choses ! ».

Jamais de presse locale, pour des raisons de coût.

## La préparation du marché

### Organisation

2,5 ETP au sein du service des marchés publics de l'IUFM.

Ce service travaille en étroite collaboration avec le SCD, mais selon le responsable du service des marchés il faudrait améliorer la connaissance des bibliothécaires sur le fonctionnement des marchés et non sur le Code en lui-même.

Au sein de l'université, c'est le service des affaires générales qui gère la passation des marchés.

Le SDC analyse les offres, rédige le rapport de présentation.

L'exécution du marché est également du ressort du SCD.

En 2008 le SCD était présente à titre d'expert et à titre de membre à voix délibérative.

La commission d'appels d'offres est composée du secrétaire général, du directeur des affaires financières, le SCD, la direction de l'immobilier, trois enseignants, la cellule des marchés.

### Critères de sélection

Délai de fournitures : 30 %

Prix et remise : 30 % (lié au lot manuels scolaires)

Suivi des commandes : 15 %

Commandes permanentes : 10 %

Informations bibliographiques : 7,5 %

Livraison (capacité à livrer tous les sites au besoin): 7,5 %

Autres critères :

- un libraire référent
- l'élaboration de bibliographies pour les livres étrangers et les commandes permanentes.

Le responsable des marchés publics de l'IUFM ne met pas un nombre de références minimum ni de CA afin d'ouvrir le plus possible le marché à toutes les librairies.

Critère sous-jacent de l'université: « Il est préférable de ne pas donner tous les lots à un fournisseur local d'une petite ville car si le marché lui est refusé par la suite il est en faillite et ce n'est pas sain » selon le directeur du SCD.

Le responsable de la cellule des marchés insiste sur l'attention particulière portée à l'égalité de traitement des candidats.

### Candidatures

Entre cinq et sept candidats sur chaque lot, de la France entière : très grande librairie hors région, grossiste (hors région), librairie généraliste et universitaire de la ville, librairie spécialisée en sciences (hors région), librairie universitaire (hors région), librairie générale et universitaire (hors région).

## L'attribution et l'exécution du marché

lot	Désignation	attributaire
1	Livres scientifiques	librairie universitaire (hors région)
2	Livres médicaux	librairie spécialisée en sciences (hors région),
3	Livres littéraires et juridiques	librairie généraliste et universitaire de la ville
4	Livres sciences humaines et économiques	librairie généraliste et universitaire de la ville
5	Manuels scolaires	librairie générale et universitaire (hors région)

Ce qui a fait la différence entre les candidats c'est :

- le délai de livraison,
- la gestion des commandes permanentes.

La librairie généraliste et universitaire de la ville était la meilleure sur les lot 3 et 4 concernant les commandes permanentes.

### Ecart entre la volonté initiale et le résultat

Le SCD est satisfait de l'exécution du marché. Ces critères vont même être adaptés au marché des livres étrangers.

Les critères ont avantagé selon les différents responsables les « vrais » libraires.

## Problèmes rencontrés

Le marché de livres ne pose pas de problèmes particuliers par rapport à d'autres marchés sauf le prix de la TVA des livres étrangers, qui sont édités par des éditeurs à l'intérieur ou à l'extérieur de la communauté européenne. Il serait intéressant d'aborder la question de la TVA dans le cadre du Code des marchés publics si elle est réformée dans d'autres secteurs.

## Evolution de l'allotissement

L'attribution du marché des livres étrangers est prévue pour décembre 2009. C'est un lot global de 135 000 euros.

Jusqu'en 1999 il y avait quatre lots linguistico-géographiques : anglo-saxons, Allemagne-Europe du Nord, Italien et Espagnol.

La durée va volontairement être ramenée à deux ans afin de le faire coïncider avec la fin du marché livres français pour procéder ensuite à une fusion des deux marchés.

## COMMENTAIRES SUR LA LEGISLATION

### Loi sur le droit de prêt

Les différents responsables de l'université sont favorables à la loi sur le plafonnement « pour l'esprit de la réforme » mais ils estiment que cela a diminué leur pouvoir d'achat et s'interrogent sur l'exception pour les manuels scolaires. Il y a des manuels universitaires qui ne rentrent pas dans la catégorie « manuels scolaires » alors qu'ils sont utilisés dans le cadre de l'enseignement.

**La Sofia** est considérée comme une « usine à gaz qui mange plus d'argent qu'elle n'en rapporte ».

Le travail qu'elle génère représenterait un emploi à temps plein à l'université.

Enfin il y a une inquiétude concernant la loi LRU qui donne plus de responsabilités à l'université de manière globale mais qui implique aussi plus l'université en cas de procès administratif au cours d'un marché.

## PRECONISATIONS

- Il serait nécessaire de faire un « toilettage » de la loi pour y inclure les manuels scolaires universitaires.
- Le directeur du SCD suggère que les libraires mutualisent le transport via une plate-forme régionale.
- Il est favorable à l'implantation de librairies sur le campus (d'après la directrice de la section Droit-Lettres, la question de l'accessibilité des librairies aux étudiants se pose avec acuité).



## LA LIBRAIRIE

Attributaire des lots n° 3 « livres littéraires et juridiques », n° 4 « livres sciences humaines et sciences économiques »

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA de livre > 2 M.euros)

<b>Date de création :</b>	1986
<b>Personnel :</b>	2 libraires cogérants – 18 ETP
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	390 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	45 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	25% > 30%
<b>Rabais avant 2003 :</b>	20%
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9%

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

#### Rayon géographique

Le libraire ne répond pas aux marchés hors région pour des raisons de logistique.

La collectivité la plus éloignée avec laquelle ils travaillent est la BDP située à quinze km.

La librairie a quatre marchés : marché de la BDP (trois lots) ; marché de l'agglomération (deux lots) et marché de la BU (deux lots).

#### Prospection

Le libraire exerce très peu de veille informationnelle. Il se tient au courant par les dates de reconduction et est informé directement par la collectivité, même s'il n'en a pas le droit « théoriquement », précise-t-il.

#### Évaluation du temps de travail

Préparation : deux jours ETP

Exécution : deux jours ETP.

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

- trois personnes référentes mais pas à plein temps
- un service de base bibliographique (accès à Electre, Ellipses et aux bases de données spécialisées des importateurs étrangers pour les livres étrangers)
- commande par voie électronique
- contribution aux animations.

Pas d'horaire réservé mais mise en avant que la bibliothécaire peut venir à n'importe quel moment et trouver du personnel pour lui répondre.

### L'exécution du marché

Transport : un livreur est employé au sein de la librairie.

Matériel informatique : La librairie doit régulièrement investir dans des logiciels informatiques pour pouvoir traiter les marchés.

### COMMENTAIRE DU LIBRAIRE

En cas d'attribution le CA augmente évidemment, la remise chez les éditeurs aussi.

En cas de perte des marchés publics deux à trois emplois seraient supprimés.

Annexe 8 - monographie n° 11 : Une BU soucieuse de favoriser les « vrais libraires » répartit son marché entre librairies universitaires locales et hors région

Concernant ce marché il se demande s'il y a une volonté particulière de la part de l'université de ne pas attribuer tous les lots au même libraire car il a candidaté sur tous et en a obtenu seulement deux.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Volonté de la part du service commun de la documentation et du service achats de répartir de manière équilibrée les lots entre les fournisseurs locaux et extérieurs tout en garantissant la plus grande objectivité dans l'analyse des candidatures. Volonté également manifeste d'ouvrir à toutes les librairies, grandes ou petites, en ne mettant pas un nombre minimum de références dans le cahier des charges.

Mais on note l'inquiétude des responsables du service commun de la documentation quant à la baisse du budget alloué aux livres papier par rapport aux abonnements électroniques.

Se pose également la question de la définition du manuel scolaire au niveau universitaire. En effet certains ouvrages sont utilisés dans l'enseignement universitaire mais ne bénéficient pas des mêmes rabais que les autres manuels scolaires, d'où une perte du pouvoir d'achats des services de documentation et des interrogations quant à une possible harmonisation au sujet de ces manuels ou, au moins, un débat sur la question.

## **ÉTUDE DE CAS n° 12**

### **Un marché de BU repris par une librairie locale « historique » puis perdu au profit d'un grand libraire national**

#### **LES ENJEUX**

Cette étude de cas illustre une expérience de marché repris grâce à l'entrée en vigueur du plafonnement des rabais par un libraire local indépendant « historique » et reperdu récemment au profit d'un grand libraire national.

Elle conduit ainsi à s'interroger sur les causes des nouvelles difficultés d'accès à la commande publique de livres pour des libraires locaux pourtant bien au point dans ce domaine, et à examiner de plus près sur quels terrains se joue désormais la concurrence, le prix étant en réalité devenu neutre devant la tendance générale des « gros » comme des « petits » fournisseurs à proposer systématiquement 9 % de rabais aux collectivités.

## LA COLLECTIVITE/ UNE BIBLIOTHEQUE UNIVERSITAIRE

### PRESENTATION

Intégrée dans une ville de 140 000 habitants, l'université concernée est une université pluridisciplinaire hors filières de santé qui compte deux grands secteurs : « Sciences » et « Lettres, sciences humaines et sociales » (LSH), dans lesquels se répartissent 23 000 étudiants, dont une forte majorité dans le second secteur (78 %). Elle emploie 1 200 enseignants-chercheurs et chercheurs, et dispose d'un service commun de documentation (SCD). Elle passe des marchés publics de livres importants car ils concernent l'ensemble des composantes de l'université et de ses établissements rattachés.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

#### Historique

Avant l'obligation de passation formalisée, la BU se fournissait chez un libraire local. Puis son choix s'est porté sur un grossiste national capable qui proposait des rabais plus intéressants. Le plafonnement des rabais l'a amenée à renouer des relations commerciales avec le libraire local.

#### Descriptif

**Type de procédure** : Appel d'offres ouvert

**Forme** : marché à bons de commande

**Durée** : 2008-2010 (reconduction annuelle)

**Montant du marché** : Seuls les montants minimum sont indiqués

**Mini/Maxi** : seuls les montants mini sont indiqués

**Dépenses réalisées en 2008** : plus de 400 000 euros soit 16 000 ouvrages

**Allotissement** : 9 lots (allotissement similaire au marché précédent)

Lots	Intitulés	Montants minimum (€ HT)
1	<b>Fourniture de monographies (tous supports) éditées en France ou de langue française, pour les Lettres et Sciences humaines</b>	<b>120 000</b>
2	Fourniture de monographies (tous supports) éditées en France ou de langue française,, pour Sciences et techniques autres sites	15 000
3	Langues étrangères Sciences et techniques	4 000
4	Langue italienne LSH	2 000
5	Langue anglaise et nord américaine LSH	10 000
6	Langue allemande LSH	2 000
7	Langue espagnole portugais LSH	1 500
8	Langues étrangères diverses / toutes les autres langues LSH	2 000
9	Littérature jeunesse IUFM	5 000
	<b>TOTAL mini</b>	<b>161 500</b>

L'objet de l'étude porte en particulier sur le lot n°1 (monographies), le plus important en montant ; c'est ce lot qui a récemment changé de titulaire.

## La préparation du marché

### Organisation

La cellule des marchés comprend deux personnes pour passer l'ensemble des marchés publics de la faculté, y compris ceux qui sont relatifs aux livres. De manière générale, elle fait le montage administratif des dossiers, veille à la bonne application du Code des marchés publics, en liaison avec les « acheteurs » qui définissent leurs besoins, réfléchissent aux critères et analysent les offres.

L'ensemble des acheteurs (c'est-à-dire tous les bibliothécaires) ont été conviés aux réunions de montage du marché mais seuls ceux du SCD sont venus. Les enseignants n'ont pas été associés. Ce sont les bibliothécaires du SCD qui ont déterminé leurs besoins, réfléchi aux critères de sélection des offres, puis rédigé le rapport d'analyse des offres proposant les fournisseurs à retenir.

### Commentaires

La BU insiste sur la complexité du montage du dossier, compte tenu de la structure des bibliothèques dans l'université, et du temps nécessaire pour le faire (difficilement quantifiable mais très important).

### Allotissement

Pour l'essentiel le découpage – disciplinaire - a été fait d'après le marché antérieur, en distinguant d'une part les deux secteurs (sciences et LSH), et d'autre part, les langues. Côté BU, la personne responsable regrette un trop grand découpage, qui selon elle ne se justifie pas vraiment. Dans son précédent poste, on ne distinguait qu'entre les documents imprimés en langue française, et les documents imprimés en langues étrangères.

Le lot 9 (livres tous supports de littérature jeunesse pour l'IUFM) est un lot nouveau car l'IUFM n'a été que récemment intégré à l'université. On peut noter que le lot n° 8 (ouvrages en langues étrangères) n'a pas été attribué et a été déclaré sans suite. Une seule offre avait été faite (par un libraire local indépendant), rejetée car elle ne présentait pas « toutes les garanties nécessaires à la fourniture d'ouvrages spécialisés ».

### Commentaires

D'après la cellule marchés, cela arrangeait les acheteurs de faire du « hors marché », ce qui ne lui paraît pas problématique compte tenu du faible montant de ce lot et de son caractère à la marge (cf. article 77 III du Code des marchés publics).

### Critères et services complémentaires

Les critères ont fait l'objet de nombreuses discussions entre la cellule marchés et les acheteurs. Ils ont finalement été établis d'après les propositions du SCD comme suit :

Valeur technique 45 %  
Délais de livraison 35 %  
Prix 20 %

L'idée était d'axer la sélection des offres sur le mieux-disant, le prix étant en général non déterminant, tous les prestataires s'alignant sur le rabais de 9 %.

Ont été pris en compte dans les critères et donc dans la valeur technique les « services complémentaires » qui n'ont pas été demandés à titre obligatoire, mais que les candidats avaient la possibilité de présenter, en complétant cette partie d'un questionnaire sur la qualité du service, formulée comme suit :

« Services complémentaires :

- Intermédiaire pour les paiements en ligne par carte bancaire
- Informations sur les nouveautés (nouvelles parutions, collections, éditeurs)
- Existence d'un catalogue consultable sur Internet : possibilité de test (Login, Mot de passe)
- Fourniture de notices bibliographiques (précisez le format)
- Possibilité de livrer des documents pré-équipés (type d'équipement, coût)
- Autres services. »

Une plus-value de valeur technique a ainsi été accordée aux fournisseurs proposant ces prestations.

Selon la Cellule des Marchés, ce dispositif est parfaitement transparent puisque les services complémentaires sont mentionnés dès le départ dans parmi les critères.

### Publicité

BOAMP et JOUE

Montant : NC

## L'attribution et l'exécution du lot 1

### Procédure

Le marché en cours ayant été passé antérieurement à la réforme de fin 2008 (qui a supprimé les CAO notamment pour les universités), la CAO de l'Université s'est réunie pour l'ouverture des offres et l'attribution finale a été faite par le président de l'Université sur proposition du SCD. La CAO comprenait quatre personnes à voix délibérative : président, vice-président Lettres, vice-président Sciences, secrétaire général, ou leurs représentants (le plus souvent leurs représentants), et trois voix consultatives : DGCCRF<sup>6</sup>, agent comptable, acheteur concerné. Le vice-président Lettres a été exceptionnellement présent lors de l'ouverture des plis du marché en question.

### Candidatures

**Nombre de candidats** : huit

**Profils** : Librairies généralistes commune/département, grandes librairies hors région, grossistes

**Rabais** : tous les offres proposent systématiquement 9 %

**Attributaire du Lot n°1** (monographies) : une grande librairie nationale, qui présentait la meilleure valeur technique mais « de peu » (dixit la cellule des marchés).

### Les atouts du fournisseur attributaire

D'après le SCD, la capacité du fournisseur à proposer des catalogues, des commandes en ligne, ainsi que le paiement mensuel, a joué en sa faveur. Tous ces services (sauf la facturation mensuelle) étaient inclus dans le volet « services complémentaires ».

D'après la cellule des marchés, ce qui a été déterminant dans ce choix, ce sont les propositions du candidat en matière de :

1. Notices bibliographiques Unimarc
2. Les offices
3. Le pré-équipement des documents.

La cellule des marchés considère que pour un lot important comme le lot n°1, pour lequel les acheteurs sont très exigeants, il est mieux d'avoir un « gros » en face sur le long terme, et ce malgré les prestations tout à fait satisfaisantes de l'ancien prestataire local. Dans la lettre informant le candidat malheureux, la BU invoque les « bonus » du concurrent attributaire :

- Site internet plus compétitif
- Veille par le biais d'alertes
- Catalogage et envoi de notices

### Commentaires du libraire

Il considère que ces prestations (non obligatoires) sont du ressort des bibliothécaires et non des libraires fournisseurs.

### Conséquence du changement de fournisseur

Au sein de l'Université :

Le changement de prestataire a été très mal perçu par les enseignants qui tenaient à continuer à travailler avec l'ancien prestataire : ils ont saisi en interne le Président de l'Université et la cellule développement durable.

Sur la librairie :

Elle n'a pas fait de recours, ni aucun autre candidat malheureux. La perte du marché, conséquente, a entraîné le non-remplacement de deux personnes amenées à partir de la librairie pour d'autres raisons.

### Analyse qualitative de l'exécution du marché

- La BU n'est pas très satisfaite du marché en cours, notamment pour les commandes en ligne. En effet, vu le nombre très important d'acheteurs au sein de la BU, il y a un risque de doublons, que ne signale pas le nouveau prestataire. Le système de cette grande librairie n'est pas vraiment adapté aux pratiques internes de la BU. Par ailleurs, ce prestataire s'est avéré moins bon que les librairies locales sur des recherches très pointues.

- La cellule des marchés considère quant à elle que tout se passe bien, n'ayant aucun retour positif ou négatif de la BU.

<sup>6</sup> DGCCRF : Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes

## LA LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA livre > 2 M euros)

Acteur culturel important au sein de la ville

<b>Date de création :</b>	1978
<b>Surface de vente :</b>	300 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de volumes:</b>	55 000
<b>Nombre de titres :</b>	48 000
<b>Personnel :</b>	12 personnes (mais pas en équivalent TP)
<b>CA livres en 2008 :</b>	2 M. euros /an
<b>Ventes aux collectivités :</b>	de 25 % à 35 % du CA livre
<b>Rabais pratiqué avant 2003 :</b>	15 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	systématiquement 9 %

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Actuellement en marché avec une douzaine de collectivités : une BU, un établissement universitaire et dix BM.

NB : L'un des marchés universitaire représente un montant de 300 000 euros.

En dehors de ces marchés formalisés (MAPA ou MAO), le libraire travaille en hors marché une collectivité (montants de 8 000 euros à 10 000 euros). Tous sont des marchés à bons de commande.

### Connaissance de la réglementation des marchés publics

Formation sur le tas. L'auto-formation a duré environ un an.

De manière générale, il s'agit d'une librairie qui a l'habitude de travailler avec les collectivités et qui est aujourd'hui bien rodée.

### Prospection

Veille effectuée par le libraire.

BOAMP + sites des collectivités ciblées.

Refuse les abonnements aux sites payants => rate parfois certaines annonces intéressantes.

Préconisation : mise en ligne des annonces sur le site de l'agence régionale du livre.

### Relations libraire/bibliothécaires

Relations essentiellement téléphoniques.

Le libraire souhaite recevoir les bibliothécaires dans sa librairie lorsqu'il obtient un nouveau marché.

Il estime que la plupart des bibliothécaires méconnaissent son travail du libraire. Il a parfois l'impression de pallier leurs carences (notamment pour les animations autour du livre) ou de se substituer à eux.

Il déplore également le fait que souvent les services des marchés prennent le pas sur les bibliothèques, dans le montage du marché comme dans le choix de l'offre et que ce sont les considérations juridiques et administratives qui l'emportent sur le fond des prestations.

Pour obtenir une efficacité maximum, le libraire conseille fortement aux collectivités de transmettre la liste des ouvrages souhaités avant de venir en magasin. Mais ces consignes ne sont guère respectées.

### Relations avec les autres libraires

La librairie adhère à une association régionale de librairies. Implication faible.

Déontologie « tacite » avec les autres libraires. Pas de prospection dans les territoires voisins.



Il est arrivé que le libraire informe un collègue d'un lot à prendre sur une spécialité pour laquelle il n'était pas compétent.

### **Expérience de participation à des groupements ad hoc pour marchés publics ?**

Non, le projet est perçu comme trop compliqué et pas forcément intéressant.

## **La préparation du marché**

### **Organisation**

Rédaction effectuée par le libraire qui s'estime aujourd'hui « bien rôdé ».

Il estime qu'une partie du contenu est transférable d'un marché à l'autre.

Vérification de toutes les pièces avec son comptable.

### **Réponse aux critères**

Ses points forts selon lui :

- la réactivité
- la qualité des services proposés. ex : suivi des livres non disponibles, proposer des substitutions, chercher si on peut trouver de l'occasion...

Les délais : tous les libraires recevant les livres dans les mêmes délais, il joue sur le déballage (qui doit impérativement être fait dans la journée, soit 200 à 600 kg de livres livrés tous les jours).

### **Offre de services complémentaires**

#### **Accueil des bibliothécaires**

Une personne est dédiée expressément aux relations avec les collectivités (elle est en plus responsable du secteur jeunesse, ce qui est cohérent car la librairie est titulaire de nombreux lots Jeunesse). Le libraire gère uniquement la relation avec l'une des BU cliente.

Elle travaille à partir de 9h le matin, alors que la librairie est ouverte au public à partir de 9h30. Cela permet aux bibliothécaires de la contacter le matin, au calme. De même, le/la comptable commence à 8h. Le libraire le stipule dans son offre, en disant que les collectivités peuvent le/la contacter pour toutes questions financières à ce moment-là.

#### **Espace présentation réservé aux collectivités ?** Non.

#### **Services périphériques à la fourniture de livres ?**

Commande par voie électronique : oui.

Notices : non

Offices : oui en Jeunesse mais un peu ciblés

Equipe de livres : non

Contribution aux animations : oui, nombreuses. Très important selon lui. C'est l'occasion de montrer son savoir-faire en termes de conseil et de réactivité vis-à-vis des services des collectivités avec lesquelles la librairie travaille.

## **L'exécution du marché**

### **Coût de gestion des fournitures de livres**

Une matinée par mois consacrée aux marchés publics par le libraire

+ 1 personne dédiée (par ailleurs responsable d'un secteur au sein de la librairie)

### **Coût du port/ transport**

Un livreur travaille trois matinées/semaine ; ne fait des envois que pour des annexes d'une des BU cliente.

Ne postule pas aux marchés de livres scolaires pour partie parce que le transport est complexe (nombreuses écoles).

### **Délais de paiement**

Paiement des collectivités à 40 jours. Paiement aux éditeurs : 70 à 80 jours.

L'écart permet de générer de la trésorerie.

## Expérience de cartes d'achat ?

Non. Aucune collectivité ne l'utilise.

## Réclamation ?

Ne demande jamais aux collectivités les raisons qui ont motivés leurs choix car il considère que c'est le jeu de la concurrence.

Les raisons qui expliquent la non-attribution sont parfois « *étonnantes* »... Ainsi faute d'avoir lu attentivement le règlement, l'offre du libraire n'a pas été retenue car pas elle n'était pas « *scotchée* » !

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

### Avis sur CMP

Il faudrait selon lui une vraie concurrence, ce qui implique une transparence dans les critères et dans les choix réalisés par les collectivités.

### Effets d'attribution ou de perte d'un marché public

Les MP constituent une part relativement importante de son activité. Il souhaite conserver un taux important (autour de 30 %). Il a acquis un savoir-faire qu'il souhaite continuer à mettre en œuvre.

La perte du marché avec une des BU fut conséquente (100 000 euros) : deux personnes qui sont parties de la librairie n'ont du coup pas été remplacées.

Un autre marché BU lui a en revanche permis d'obtenir la remise maximale avec l'éditeur.

### Reconnaissance par la collectivité des spécificités du libraire (lesquelles) ?

Reconnaissent dynamisme et réactivité, mais manquent de connaissances et d'appréhension du métier de libraires indépendants. Se laissent facilement séduire par les offres des « gros » (notamment en matière de stocks disponibles, et de services complémentaires, ex : catalogage, ou pratiques douteuses du genre cadeaux).

### Avis sur effets loi de 2003

Le libraire l'estimait nécessaire mais, en l'état, il constate qu'elle n'empêche pas la « *prédation* » des gros, même sur des petits marchés : comme tout le monde s'aligne sur les 9 %, et que les délais sont peu ou prou les mêmes pour tout le monde, ils jouent sur les services dits « complémentaires ».

### Contribution droit de prêt

Sur le principe le libraire est d'accord même s'il aurait préféré un système à la source

Déclaration mensuelle à la Sofia.

Provisionnement des sommes par son comptable. Paiement trimestriel.

### Non plafonnement des livres scolaires

Il a pour effet de favoriser encore plus les « gros ».

### Préconisations

Le libraire ne ressent pas le besoin d'une formation pour apprendre à faire une offre.

Il est demandeur d'échanges bibliothécaires-libraires.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Ce marché nous semble révélateur, d'une part, des présupposés conscients ou inconscients des acteurs qui président au choix d'un fournisseur, d'autre part du problème des services « annexes » aux livres, tel que soulevé dans le *Vademecum à l'usage des bibliothèques territoriales*. Il pose en conséquence la question, centrale, de l'établissement de critères pertinents pour apprécier une offre.

### Les acteurs

Le choix des personnes, en amont, associées à la préparation du marché et à la définition précise des besoins, est capital. En l'occurrence, ici, les usagers-enseignants n'y ont pas participé. Les acteurs principaux, du côté BU, ne connaissent pas nécessairement très bien le tissu local de librairies. On note à cet égard que certains fournisseurs étaient déjà connus de plusieurs responsables de la BU dans leur précédente fonction.

Côté cellule des marchés, aucun interlocuteur ne paraît spécialement investi dans la défense des librairies indépendantes locales.

### Les services dits « complémentaires »

Ils sont ici déterminants puisqu'ils ont fait basculer le choix final. Or, ils s'avèrent problématiques à plusieurs titres. Tout d'abord, ils posent la question de la tendance à l'externalisation d'activités normalement du ressort des bibliothécaires (ex : catalogage et notices), et du transfert du coût correspondant sur les libraires, ce qui peut s'analyser comme un rabais « en nature » en contradiction avec la loi sur le droit de prêt.

De plus, ils se présentent dans ce marché sous une forme ambiguë : d'un côté ils sont dits « complémentaires », au sens de supplétifs, non essentiels, et de l'autre ils sont pris en compte dans les critères permettant de sélectionner l'offre la plus valable. On peut ainsi considérer que l'égalité des candidats, grand principe de la commande publique, ne serait pas complètement respectée. En effet, soit c'est un besoin primordial et il devrait logiquement faire l'objet d'une demande expresse de la BU, et le service alors obligatoirement fourni par tous les candidats, soit il ne l'est pas, et ceux-ci ne peuvent alors être départagés sur cette base (ce ne sont pas des critères).

Dans l'hypothèse où ils seraient demandés de façon plus claire, ils n'en resteraient pas moins problématiques sur un plan juridique, puisqu'ils peuvent s'analyser comme des prestations supplémentaires étrangères à l'objet même du marché qui est la fourniture de livres. Dans les faits, il est par ailleurs indéniable que de tels services sont plus favorables aux « gros » fournisseurs, qui disposent de moyens techniques et humains en général plus importants pour les produire.

### La pertinence des critères

Cette ambiguïté nous semble ainsi témoigner d'une confusion dans l'établissement des critères qui servent à évaluer une offre (les prestations deviennent des critères) et invite à réfléchir à la façon de les spécifier de façon à ce que puisse être correctement évaluées les offres, sans discriminer les « petits » libraires.

## **ÉTUDE DE CAS N° 13**

### **Une université dotée de trois bibliothèques**

#### **LES ENJEUX**

Le marché examiné ici est un MAO de fourniture de livres passé par une université pour le service commun qui compte plusieurs bibliothèques.

Il s'agit également d'analyser l'absence de positionnement de libraires locaux indépendants dans ce marché.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

#### L'université

L'université regroupe trois sites situés dans deux départements différents.

Le site principal de l'université a été créé dans les années 80 (il se situe dans une commune entre 50 000 et 100 000 habitants, appartenant à une communauté d'agglomération comptant plus de 100 000 habitants) ; le deuxième environ quinze ans plus tard et le dernier est relativement récent (2005).

Nombre d'étudiants : 11 100

Nombre d'enseignants chercheurs : 680

#### Le service commun de la documentation

Le SCD compte trois bibliothèques universitaires (une par campus) et des bibliothèques associées.

Personnel du SCD : 55 personnes, soit 47,1 ETP

Collections : 196 800 livres

Nombre de prêts : 79 600

Nombre d'entrées : 361 900

Budget d'acquisition de livres en 2008 : 222 630 euros soit 8 377 exemplaires

#### Réseau de points de vente de livres

Pour le site principal : sept librairies indépendantes générales et spécialisées, au titre desquelles l'un des points de vente d'une chaîne régionale.

Quelques autres plus petits points de vente du livre mais pas de grande surface spécialisée pour le moment en centre-ville.

### L'UNIVERSITE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2009

Nous n'avons pas pu obtenir d'éléments sur les marchés antérieurs.

#### Descriptif

**Intitulé du marché :** « Fourniture de livres pour l'université de x »

**Type de procédure :** appel d'offres ouvert

**Type de marché :** marché à bons de commande alloti

**Durée :** trois ans (un an renouvelable deux fois)

### La préparation du marché

#### Organisation

Le SCD ne dispose pas de charte d'acquisition et aucune réflexion n'a été menée sur la chaîne du livre ou sur la notion de territoire (acquisition/utilisation).

Le SCD travaille en lien avec le service des marchés de l'université. La trame du cahier des charges est la même d'un marché à l'autre mais des modifications sont apportées par le SCD si besoin.

La bibliothécaire n'a pas suivi de formation particulière sur la réglementation des marchés et elle connaît le *vademecum* du SLL : « *Il aurait été utile au moment où il n'y avait pas de service marchés au sein de l'université ! Maintenant qu'il y en a un, nous ne souhaitons pas avoir à maîtriser la législation et renvoyons systématiquement vers le service qui est responsable et conduit les marchés.* »

Des documents relatifs à la loi sur le droit de prêt sont envoyés avec le cahier des clauses particulières et le règlement de la consultation afin de rappeler aux fournisseurs (et particulièrement à ceux résidant hors de France) les législations qui s'appliquent.

#### Evaluation du temps de travail

Le SCD évalue le temps de travail entre 60 et 80 heures pour la globalité du service.

## Publicité

La publicité est faite sur les supports légaux. Pour le précédent marché, une annonce a été publiée dans Livres Hebdo, mais « *cela n'est pas pertinent* ».

## Allotissement

Les lots sont définis par le SCD. Ils sont répartis par domaines d'activités. Ainsi chaque bibliothèque travaille avec un ou plusieurs des fournisseurs retenus.

Le lot cinq compte environ 80 % d'ouvrages en anglais ; le solde est constitué d'ouvrages en allemand.

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Livres à dominante juridique et économique et disciplines connexes, y compris gestion, marketing, tourisme en langue française	24 200	96 800
2	Livraison automatique des nouvelles publications en droit et économie sur listes de collections dites « offices »	8 300	33 200
3	Livres à dominante langues, lettres, arts, sciences humaines et sociales en langue française édités en France	24 200	96 800
4	Livres à dominante scientifique et technique en langue française y compris géographie et sport	24 200	96 800
5	Livres dans tous les domaines en langues anglaise et allemande	16 700	66 800
	<b>TOTAL</b>	<b>97 600</b>	<b>390 400</b>

Montant maximum par an : 390 400 euros HT

Montant dépensé en 2008 : 222 630 euros TTC (le SCD est soumis à des modalités particulières de gestion de la TVA et récupère 14 % de la TVA à 5,5 % sur les ouvrages destinés à l'activité d'enseignement)

## Critères de sélection

### Lots 1, 3 et 4

- Capacité à rechercher et à commander tous éditeurs confondus (40 %)
- Suivi des commandes (30 %)
- Délais et modalités de livraison (20 %)
- Prix et montant de la remise dans le respect des lois en vigueur (10 %)

### Lot 2

- Librairie spécialisée capable de rechercher et commander tous éditeurs confondus dans le domaine du droit (40 %)
- Capacité à fournir des informations sur la pertinence des nouvelles parutions et collections (30 %)
- Délais et modalités de livraison (20 %)
- Prix et montant de la remise dans le respect des lois en vigueur (10 %)

### Lot 5

- Capacité à rechercher et à commander tous éditeurs confondus (30 %)
- Capacité à fournir recherches bibliographiques et devis (20 %)
- Délais et modalités de livraison (20 %)
- Prix et montant de la remise dans le respect des lois en vigueur (10 %)

Les candidats doivent remplir un questionnaire (annexé à l'acte d'engagement) sur la qualité du service. Le SCD précise : « *Nous obligeons les fournisseurs à répondre sur ce formulaire car ceci évite l'envoi de prospectus ou plaquettes de présentation déjà rédigés, souvent le fait de grosses structures.* »

Le SCD précise : « *Nous ne demandons pas l'accueil des bibliothécaires en librairie car ils n'en ont pas le temps.* »

## Services complémentaires

Les services complémentaires comme la fourniture de notices, la consultation du catalogue par Internet, ou les références d'autres universités servies par le fournisseur sont demandés. Bien que les deux premiers services soient mentionnés dans le questionnaire, ils ne sont pas notés et sont évoqués « *pour la forme* » d'après le SCD.

## Cas particulier de l'office

Un office est demandé pour le lot 2. Il est défini très précisément à partir d'une grille de demande remplie par la bibliothèque en début de marché (envoi des nouveautés en x exemplaires dans des collections précisément cadrées). Il est livré une fois par mois sauf en juillet et août. Il n'y a aucun retour.

Le fournisseur assure un important travail de suivi des ouvrages lorsqu'ils sont annoncés comme notés, en réimpression...

Une révision de la grille est possible une fois par an afin d'adapter les acquisitions à l'engagement budgétaire et aux demandes des étudiants et enseignants.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

La bibliothèque analyse les offres à l'aide du questionnaire (chaque groupe de questions reçoit une note par rapport au pourcentage défini dans les critères), rédige et présente le rapport de synthèse à la commission de choix.

### Candidatures

Nous n'avons pu obtenir la liste des candidats pour le lot 5. Pour les lots 1 à 4 :

Cinq fournisseurs ont déposé un dossier. Un d'entre eux dispose d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : quatorze candidatures dont trois de la région

Lot	Nombre de réponses	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaires
1	5	A : très grande librairie de la région B : grossiste livres hors région C : grossiste livres hors région D : grossiste livres hors région E : libraire spécialisé hors région	1	A
2	1	E : libraire spécialisé hors région	0	E
3	4	A : très grande librairie de la région B : grossiste livres hors région C : grossiste livres hors région D : grossiste livres hors région	1	A
4	4	A : très grande librairie de la région B : grossiste livres hors région C : grossiste livres hors région D : grossiste livres hors région	1	A
5	5	Liste des candidats non communiquée dont F : fournisseur de livres étrangers implanté à l'étranger	NC	F
<b>Total</b>	19			

**Attributions** : trois fournisseurs pour les cinq lots (dont un de la région)

1 très grande librairie de la région (lots 1, 3 et 4)

1 libraire spécialisé hors région (lot 2)

1 fournisseur de livres étrangers implanté en Allemagne (lot 5)

### Rabais

Le fournisseur du lot n° 2 fait une remise de 7 % qui est acceptée en raison de la qualité du service proposé.

Avant la loi sur le droit de prêt, le taux de rabais moyen consenti par les fournisseurs pouvait atteindre 25 %.

A cette époque, le fournisseur du lot n° 2 proposait un rabais de 12 %.

### Usage du 1 % hors marché

Utilisé pour acheter les ouvrages en italien et espagnol, directement auprès de fournisseurs étrangers.  
Les marchés précédents incluaient ces ouvrages mais devant les faibles acquisitions, ils ont été sortis du lot 5.

### **Modalités de commandes, livraison, règlement**

---

Les bibliothèques ont chacune un budget d'acquisition, mais le marché est commun pour l'ensemble.  
Pour chaque livre commandé, un code précise si l'ouvrage est pour l'enseignement, la recherche ou la documentation générale. Ces livres sont répartis sur des factures distinctes.  
Les factures sont liées à une commande, ce qui facilite le travail administratif.  
Les livraisons ont lieu directement sur chacun des sites et sont exécutées en moyenne en huit jours.  
Le SCD précise : « *Certains des fournisseurs proposent des délais plus courts, mais nous ne nous faisons pas d'illusion...* ».

Un poste administratif à temps plein s'occupe de la gestion des commandes, bons de livraison, factures...

### **Relations avec les fournisseurs**

Lors du précédent marché, un lot a été dénoncé pour quelques mois (après la transmission d'un fournisseur). La bibliothèque a eu l'autorisation du service marché de l'université de travailler avec un libraire régional situé dans une ville éloignée d'une soixantaine de kilomètres. « *Mais cet essai n'a pas été concluant, les demandes de la bibliothèque étant trop pointues et trop difficiles à servir pour ce libraire. Se posait également la question de la livraison.* »

### **COMMENTAIRES**

#### **La loi sur le droit de prêt et à ses effets**

La bibliothécaire ne voit pas d'effets positifs. « *Nous avons perdu les remises de 20 % et n'avons pas bénéficié de services complémentaires* ».

#### **Le Code des marchés publics et à ses effets**

La bibliothécaire pensait que plus de « *vrais libraires* » pourraient avoir les marchés, mais il n'en a rien été.



## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

C'est le service des marchés de l'université qui conduit le marché, en lien avec le SCD. La durée du MAO est de trois ans (un an renouvelable deux fois) et la publicité est faite uniquement sur supports légaux.

Les cinq lots sont répartis par domaine d'activité par le SCD. L'un des lots est une sorte d'office spécialisé sous forme de grille précise, révisable une fois l'an et sans retours.

Les critères de sélection prédominants sont la capacité à rechercher et à commander tous éditeurs confondus, à faire des recherches bibliographiques et, pour le lot spécialisé, à fournir des informations sur la pertinence des nouvelles parutions.

Les candidats remplissent un questionnaire destiné à juger la qualité de leur service, pour éviter l'envoi de plaquettes préétablies par les grosses structures. Le SCD ne demande pas l'accueil des bibliothécaires en librairie, pour des raisons de disponibilité. Les services complémentaires comme la fourniture de notices ou la consultation du catalogue par Internet font partie du questionnaire mais ne sont pas notés.

Le site principal de l'université est implantée dans une ville qui compte sept librairies indépendantes générales et/ou spécialisées, au titre desquelles une librairie généraliste.

La liste complète des postulants ne nous a pas été fournie. Mais pour les quatre lots (1 à 4) dont les attributaires sont des fournisseurs français : cinq candidats ont été enregistrés dont un seul de la région.

C'est ce dernier, libraire généraliste, par ailleurs important fournisseur de livres aux collectivités qui obtient trois lots ; l'autre étant attribué à un libraire spécialisé hors région. Le lot n° 5 (livres en langues étrangères) est attribué à un fournisseur basé à l'étranger.

On constate donc une absence totale des librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisées locales. L'un des sites de l'université est implanté dans la ville-centre d'un département limitrophe recensant également sept librairies indépendantes générales et spécialisées au titre desquelles, un des points de vente d'une chaîne régionale. On peut imaginer qu'un allotissement géographique aurait peut-être permis le positionnement d'autres libraires.

Par ailleurs, avant la loi sur le droit de prêt, les fournisseurs du SCD consentaient des rabais plus importants, jusqu'à 25 % en moyenne : ils sont à présent de 9 %. Le libraire spécialisé allait jusqu'à 12 %, il est à 7 %. Les effets de la loi sur le droit de prêt et du code des marchés ne paraissent pas positifs à la bibliothèque, qui a « perdu les remises de 20 % et n'a pas bénéficié de services complémentaires ».

Lors du précédent marché, le lot concernant les ouvrages en langues étrangères avait été dénoncé et la bibliothèque avait travaillé avec un libraire régional situé à une soixantaine de kilomètres, mais l'essai n'avait pas été concluant (demandes de la bibliothèque trop pointues, problème de livraison).

De manière plus générale, les « petits » libraires indépendants généralistes et/ou spécialisés trouvent que les marchés des bibliothèques universitaires leur sont difficilement accessibles : lots importants regroupant plusieurs domaines, ouvrages très spécifiques...

## **ÉTUDE DE CAS N° 14** **une bibliothèque municipale**

### **LES ENJEUX**

Ce cas témoigne d'un marché mixte, en termes de fournisseurs (local/extérieur – « petits »/ »gros ».)

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La commune** : 20 000 > 100 000 hab.

**Réseau de points de vente de livres :**

Trois librairies généralistes dont une très récente, et une librairie jeunesse  
Une grande surface culturelle.

**La bibliothèque**

Personnel : 14 agents

Fonds : 130 000 livres

6 000 inscrits (public de retraités en majorité)

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2013

#### Historique

C'est seulement le deuxième marché que passe la ville pour ses achats de livres. Le précédent couvrait la période 2006-2008, et avait été pour sa plus grande part monté par le service des marchés. Plusieurs lots avaient été obtenus par une librairie récemment rachetée par une chaîne, dans un département jouxtant celui de la ville (mais hors région).

#### Descriptif

**Intitulé** : fourniture de livres, de partitions et de DVD à la ville, ainsi que la fourniture de prestations telles que recherches bibliographiques, sélection de nouveautés, consultation d'ouvrages dans les locaux des titulaires du marché, collaboration pour les animations et les formations.

**Type de procédure** : appel d'offres ouvert.

**Type de marché** : marché à bons de commande.

**Périmètre** : ce marché concerne la fourniture de livres non scolaires, partitions et DVD pour l'ensemble des services de la ville (y compris les écoles). Les livres scolaires font l'objet d'un marché distinct.

**Durée** : marché attribué en 2009, pour une durée initiale de deux ans, renouvelable par période d'un an, à deux reprises.

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 900 000 euros

Montant maxi par an :

10. Période initiale : 300 000 euros.

11. Période renouvelée : 150 000 euros.

La BM achète pour environ 62 000 euros d'ouvrages/an.

### La préparation du marché

#### Organisation

S'agissant d'un marché pour tous les services de la ville, et la bibliothèque en constituant le plus gros utilisateur, c'est elle qui est chargée de le monter et de le suivre, pour son propre compte et pour les autres entités de la mairie (écoles, etc.).

Le marché en cours a été essentiellement réalisé par la BM (allotissement, critères, analyse des offres), le service des marchés traitant la partie purement procédurale (publicité, réunion de la CAO...). Au sein de la BM, c'est la direction assistée de la comptabilité qui fait ce travail. Les bibliothécaires n'ont pas été associées, car ils l'avaient été lors du premier marché (recueil de leur avis sur ce qui leur paraissait important et sur leurs relations avec les libraires).

#### Allotissement

Pour les montants mini/maxi, le marché distingue la période initiale, et les périodes annuelles de reconduction.

Période initiale :

Lots	Intitulés	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Romans pour adultes : nouveautés	20 000	40 000
2	BD pour adultes et jeunesse	6 000	12 000
3	Romans (albums, contes...) et documentaires jeunesse	40 000	80 000
4	Documents spécialisés pour adultes	20 000	40 000
5	Documents pratiques pour adultes	18 000	36 000
6	Ouvrages d'intérêt local	4 000	8 000
7	Ouvrages reliés spécialement pour les bibliothèques	700	1 400
8	Ouvrages imprimés en gros caractères	3 500	7 000
9	Littérature et romans en réassort	12 000	24 000
10	Ouvrages en langues étrangères	1 800	3 600
11	Partitions	4 000	8 000
12	DVD	20 000	40 000
	<b>Total</b>		300 000

Période de reconduction : tous les montants sont divisés par deux.

Le précédent marché comprenait neuf lots. Il n'y avait qu'un seul lot pour les romans adultes.

Dans le marché en cours, ce lot a été scindé en deux :

Lot 1 : les nouveautés

Lot 9 : littérature et romans en réassort

Ont été également ajoutés les lots :

N° 10 : Ouvrages langues étrangères

N° 12 : DVD

#### Les services attendus par la collectivité :

La BM attend essentiellement de ses fournisseurs que ses demandes de fourniture de livres soient remplies, dans les délais contractuels, et qu'à défaut des explications claires et systématiques lui soient données sur la non-satisfaction de la demande. Sur un plan administratif, elle souhaite que la présentation de la facturation soit respectée (car cela facilite ensuite l'exécution administrative du marché).

Dans un mémoire méthodologique, la collectivité décline les points que doivent présenter les candidats dans leur offre :

- fonctionnement ;
- moyens humains et matériels pour exécuter le marché ;
- interlocuteur dédié ;
- délais ;
- partenariat culturel.

#### Critères de sélection

Qualité de l'offre et des services proposés notée sur 16 points

Prix noté sur 4 points

#### Valeur technique

Elle est déclinée en sous-critères, variables (en poids) selon les lots.

Ici le délai de livraison est inclus dans la valeur technique.

#### Lot 1 : Romans adulte nouveautés

- Délai de livraison (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Possibilité de choix sur place avec conseils spécialisés
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats
- Participation aux actions d'animations culturelles organisées par la BM ou proposition du fournisseur.

#### Lot 2 : BD adultes et jeunesse

- Délai de livraison (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Possibilité de choix sur place avec conseils spécialisés (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats
- Participation aux actions d'animations culturelles organisées par la BM ou proposition du fournisseur.

**Lot 3 : Romans et documentaires jeunesse**

- Délai de livraison
- Le libraire est spécialisé dans le domaine ou dispose d'un espace spécialisé (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Possibilité de consultation et d'achat sur place avec conseils personnalisés
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats
- Participation aux actions d'animations culturelles organisées par la BM ou proposition du fournisseur.

**Lot 4 : Documents spécialisés adulte**

- Délai de livraison
- Nombre de titres en stock (toutes disciplines documentaires représentées) (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Nombre d'éditeurs avec lesquels le fournisseur a des relations commerciales (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Outil de recherches bibliographique et conseils spécialisés
- Disponibilité du personnel sur RDV
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Lot 5 : documentaires pratiques adultes**

- Délai de livraison
- Nombre d'éditeurs avec lesquels le fournisseur a des relations commerciales (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Outil de recherches bibliographique et conseils spécialisés
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Lot 6 : ouvrages d'intérêt local**

- Délai de livraison (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Possibilité de choix sur place avec conseils spécialisés (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Engagement à fournir 90 % des commandes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats
- Participation aux actions d'animations culturelles organisées par la BM ou proposition du fournisseur.

**Lot 7 : ouvrages reliés spécialement pour les bibliothèques**

- Délai de livraison
- Nombre de titres en stock (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Engagement à fournir 90 % des commandes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Lot 8 : gros caractères**

- Délai de livraison
- Nombre de titres en stock (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Engagement à fournir 90 % des commandes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Lot 9 : Littérature et romans en réassort**

- Délai de livraison (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Nombre de titres en stock dans ce domaine (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Outils de recherche bibliographique et conseils spécialisés
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Lot 10 : ouvrages en langues étrangères**

- Délai de livraison

- Nombre d'éditeurs avec lesquels travaille le fournisseur (à détailler par langues pour l'anglais, l'italien, l'espagnol et l'allemand)
- Nombre de titres en stock (à détailler par langue pour l'anglais, l'italien, l'espagnol et l'allemand)
- Possibilité de choix sur place et sur catalogue (sous-critère particulièrement valorisé dans la notation)
- Engagement à fournir 90 % des commandes, à remplacer les ouvrages non conformes
- Pour les livres non fournis, motif immédiat de non livraison et d'indisponibilité et suivi des reliquats.

**Prix**

Est peu pris en compte ; tous les postulants proposent 9 % de rabais.

**Critères écologiques ou sociaux dans les marchés publics de livres** : Aucun.

**Évaluation du temps de travail**

La préparation du marché a requis plus de trois mois de travail, et mobilisé trois personnes (direction : deux personnes + un comptable), et ce bien que les pièces du précédent marché aient été largement réutilisées).

L'exécution du marché mobilise la personne chargée de la comptabilité deux jours par semaine. Le fait de s'occuper du marché pour le compte des autres services complique la tâche.

**Publicité**

Faite et payée par le service des marchés.

BOAMP + Journal local (de la région limitrophe) + site Internet de la ville.

**L'attribution et l'exécution du marché****Candidatures**

Nationales et locales, tous types de structures.

(À noter : la grande surface culturelle implantée localement depuis trois ans ne postule pas).

**Candidats retenus**

Lots	Intitulés	Prestataires
1	Romans pour adultes : nouveautés	A : Librairie locale
2	BD pour adultes et jeunesse	A : Librairie locale
3	Romans (albums, contes...) et documentaires jeunesse	B : Librairie locale
4	Documents spécialisés pour adultes	C : Grande librairie hors département
5	Documents pratiques pour adultes	C : Grande librairie hors département
6	Ouvrages d'intérêt local	A : Librairie locale
7	Ouvrages reliés spécialement pour les bibliothèques	Relieur livres
8	Ouvrages imprimés en gros caractères	Editeur ouvrages gros caractères
9	Littérature et romans en réassort	D : Grande librairie hors département
10	Ouvrages en langues étrangères	C : Grande librairie hors département

**Écart entre la volonté initiale et le résultat final**

Le résultat correspond à la volonté initiale, qui était d'allotir et de dégager des critères en fonction de l'état du marché et des points forts ou faibles des librairies locales et de celles qui sont extérieures à la ville.

**Répartition satisfaisante**

La répartition ainsi obtenue est à peu près satisfaisante, dans le cadre contraint du Code des marchés qui n'est de toute façon pas satisfaisant pour la BM.

**Problèmes/Insatisfactions**

La BM relève les problèmes suivants :

- les délais (exemple du fournisseur pour les lots 4 et 5 : un peu plus long que les délais qui étaient affichés) ;

- le manque d'explications, parfois, en cas d'impossibilité temporaire ou définitive de fournitures de livres ;
- problème de facturation (exemple du prestataire du lot n° 9), qui malgré les observations de la BM n'a pas modifié la présentation de ses factures ;
- l'éloignement géographique qui pose problème pour se rendre sur place et voir les ouvrages (notamment pour le lot 9).

### **Expérience d'interruption de marché ?**

Pas vraiment d'interruption, mais un cas de « désistement » : une librairie de la ville (E) avait postulé et obtenu le lot n° 6 (ouvrages d'intérêt local), mais l'a finalement refusé avant la notification du marché.

### **Relations BM/service des marchés**

Peu voire pas de relations ; pas de rôle de conseil de la part du service des marchés.

D'après la BM, le service des marchés considère que le livre est un « objet » à part, et que la bibliothèque est la mieux placée pour mettre en place le marché.

De façon générale il semble que la tendance du service des marchés soit plutôt à la décentralisation dans les services du montage de leurs marchés (sauf au-delà d'un certain montant).

### **COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS**

La BM estime que le livre devrait être sorti du champ d'application du Code des marchés publics, et regrette que la proximité géographique soit considérée comme illégale. Le système actuel favorise les « bidouillages » et la tendance des prestataires à enjoliver la réalité pour obtenir des marchés (notamment sur les délais).

Elle est très demandeuse d'aide et de conseil pour établir des critères suffisamment opérationnels pour déceler réellement les offres les plus compétitives.

## LA LIBRAIRIE

- titulaire des lots 1, 2, 6.

### PRESENTATION

Libraire généraliste

Date de création : 1957  
 Personnel : quatre libraires + un magasinier  
 Nombre de titres : 50 000  
 CA 2008 : entre 1,5 et 2 millions d'euros  
 Fait également de la papeterie et de la presse.

La part consacrée au marché de livres non scolaires est infime : 1 %, car la librairie se consacre en priorité à la vente de livres scolaires (15 % du CA global).

**Rabais aujourd'hui :** Non scolaire : 9 %  
 Scolaires : 26 % pour collèges et lycées (est obligé de s'aligner sur les rabais proposés par les grossistes du marché) et 20 % pour écoles primaires.

**Participation à une association de libraires :** oui (association régionale).

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Marchés en cours :

Non scolaires :

- trois lots avec la ville où elle est située ;
- plusieurs lots dans un marché multi-attributaires d'une BDP d'un département voisin.

Scolaires :

- titulaire d'un marché formalisé avec la commune pour un montant d'environ 40 000 euros ;
- travaille avec les autres structures du département pour des montants inférieurs à 20 000 euros.

### Objectif

Son objectif est de développer encore son positionnement sur le livre scolaire.

### Rayon géographique

Dans ce but, il prospecte le département limitrophe (puisque la librairie a presque tous les marchés du scolaire de son département).

### La préparation du marché

#### Service commercial

Délais de livraison : sous 24h

#### Services aux collectivités

Espace dédié : non.

Notices : non.

Partenariat culturel : constate que c'est demandé dans les pièces du marché, mais peu utilisé par la suite par la collectivité.

### L'exécution du marché

#### Délais de paiement



Pas de problèmes signalés.

## Relations BM/libraires

### Vues par la collectivité

Il n'y a pas d'échanges et de discussions réelles avec les libraires locaux. La BM pointe une méconnaissance réciproque, qu'elle regrette. Dernièrement néanmoins, des rencontres « culture », généralistes, ont été organisées par la mairie : elles ont permis aux libraires et aux bibliothécaires de se connaître un peu mieux (« *prise de contact* »).

Par ailleurs la BM regrette que les offres des libraires locaux, de façon générale, soient mal présentées (ce qui les dessert, un marché étant une procédure essentiellement écrite et formelle), et que, pour certains, ils ne soient pas encore assez modernisés (site Internet, etc.).

Elle pense que les libraires locaux devraient se grouper, en travaillant sur la mutualisation et la complémentarité.

### Vues par la librairie

Le libraire confirme qu'il y a assez peu d'échanges avec la direction de la bibliothèque, mais que ça se passe bien avec les bibliothécaires, dans l'exécution du marché.

Indique que la librairie avait postulé sur tous les lots (sauf ceux très spécialisés) ; pour lui la mairie ne souhaite pas que cette librairie (acteur important de la ville) prenne trop de place.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?** non.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### La loi sur le droit de prêt

Le libraire regrette fortement que la loi n'ait pas plafonné les rabais pour les livres scolaires.

### L'impact des marchés

Le marché livre scolaire représente pour cette librairie une part non négligeable de son activité.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

**Un allotissement pensé en fonction des compétences des fournisseurs sur le marché du livre, au vu de l'expérience de la BM :** l'exemple des deux lots « littérature adultes » (nouveauautés d'un côté, réassort de l'autre, ce dernier concernant toutes les acquisitions de livres en littérature, hors nouveautés)

L'idée de la BM est de faire un allotissement permettant d'avoir les meilleurs fournisseurs, considérant que les librairies locales, pour certaines demandes, ont des moindres capacités que des plus gros ; et qu'inversement, pour d'autres, elles sont supérieures. Il s'agit ainsi de panacher local/extérieur, en se fondant à la fois sur la connaissance déjà acquise des fournisseurs, tout en définissant pour chaque lot ce qui est le plus important (cf. critères).

### **Des insatisfactions vécues un peu comme une fatalité**

La BM pointe un certain nombre de problèmes, notamment sur les délais ou le manque d'informations des fournisseurs quand ils ne peuvent fournir un livre, mais, alors que des moyens sont prévus dans les marchés pour en faire respecter les clauses (pénalités de retard, etc.), il n'est pas envisagé de les utiliser (y compris envers les « gros » fournisseurs).

À cet égard est significative la phrase qui a été ajoutée dans les critères : « Engagement à fournir 90 % des commandes ». Qualifiée par la BM d'« inopérante », elle l'est d'autant plus qu'elle revient à accepter dès l'origine du marché que celui-ci ne sera pas effectué complètement, dans son objet même qui est la fourniture de livres.

### **Le manque d'informations réciproques de part et d'autre de la « chaîne »**

Celui-ci a pour conséquence des incompréhensions, préjudiciables aux pratiques en matière de marchés. En effet, les librairies ne sachant pas exactement ce qui fait qu'elles ne sont pas choisies, elles ne peuvent en tenir compte pour faire évoluer leurs fonctionnements.

**ÉTUDE DE CAS n° 15**  
**Premier marché d'une BM :**  
**attribution de plusieurs lots à des fournisseurs locaux**

**LES ENJEUX**

Territoire rural -> beaucoup de petites bibliothèques dont l'acquisition de livres se fait de gré à gré.

Premier marché de la collectivité.

Volonté de la bibliothèque de poursuivre la collaboration avec les librairies locales comme c'était le cas avant la mise en marché.

Démarche active et professionnelle du libraire (généraliste installé sur une commune voisine) : développe un réseau dans son département, répond aux attentes formulées par les bibliothécaires dans leurs appels d'offres, participe à des événements culturels locaux, effectue une veille régulière...

## LA BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE

### PRESENTATION

**Commune** : 20 000 > 100 000 hab.

Service achat de la collectivité :

- Bureau de la commande public (tous marchés hors travaux) : deux agents
- Existence d'une charte d'achat : non, mais formalise un MAPA comme un AOOE
- Existence d'un panel de fournisseurs référents : oui

#### La bibliothèque

Ouverture en 2004

Une bibliothèque centrale et deux annexes.

Personnel : soixante salariés

Nombre de titres disponibles en consultation : 130 000 livres

Nombre de titres disponibles en prêt : 160 000

Nombre d'inscrits au prêt : 600

Nombre d'utilisateurs : 8 700

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2011

Il s'agit de la première passation de marché pour cette bibliothèque.

Les bibliothécaires travaillaient déjà avec de nombreux fournisseurs locaux en marché sans formalités.

Volonté de régulariser la situation en mettant en place un marché formalisé.

#### Descriptif

**Intitulé** : fourniture de livres pour la médiathèque de la commune

Remarque : marché scolaire exclu de l'appel d'offres actuel

**Type de procédure** : MAPA

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : un an avec reconduction expresse un fois pour un an supplémentaire

Remarque : volonté des services de ne pas s'engager trop longtemps pour ce premier marché afin de permettre l'évaluation de son exécution avant d'en refaire un nouveau de quatre ans.

### La préparation du marché

#### Organisation

Les choix des procédures et de la publicité sont assurés par le service achat.

La rédaction du cahier des charges et l'analyse des offres sont assumés par la bibliothèque.

La bibliothèque s'est particulièrement investie en interne pendant plusieurs semaines, afin de permettre aux bibliothécaires de mettre en forme leurs besoins et les critères sur lesquels ont été jugés par la suite les commissionnaires. Plusieurs réunions avec le service achat ont pu permettre en parallèle de formaliser administrativement le document.

#### Publicité

Le service achat détermine les supports en fonction de ce que prévoit le Code.

Supports utilisés : BOAMP (coût de la version web : 50 euros), plate-forme de dématérialisation de la ville, *Le Moniteur*.

A noter : absence de parution de publicité dans la presse locale

La bibliothèque a pris l'initiative de faire paraître une annonce dans *Livres hebdo*.

En parallèle, les bibliothécaires ont informé individuellement leurs libraires locaux habituels du lancement du marché.

#### Allotissement

Neuf lots

Montant minimum HT : 71 870 euros  
 Montant maximum HT : 100 952 euros

- Lot n°1 : Livres de littérature pour adultes** (sauf BD et livres bilingues et en langues étrangères d'éditions françaises et étrangères)  
 –Montant minimum annuel HT : 15 829 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 19 621 euros
- Lot n°2 : Livres de littérature pour jeunes** (sauf BD et livres bilingues et en langues étrangères d'éditions françaises et étrangères)  
 –Montant minimum annuel HT : 13 080 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 16 588 euros
- Lot n°3 : Livres bilingues et en langues étrangères ou régionales pour adultes d'éditions françaises ou étrangères**  
 –Montant minimum annuel HT : 947 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 1 422 euros
- Lot n°4 : Livres bilingues et en langues étrangères pour jeunes d'éditions étrangères**  
 –Montant minimum annuel HT : 947 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 1 422 euros
- Lot n°5 : BD pour adultes et jeunes**  
 –Montant minimum annuel HT : 8 530 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 11 375 euros
- Lot n°6 : Livres documentaires pour adultes** (sauf livres bilingues et en langues étrangères d'éditions françaises et étrangères)  
 •Montant minimum annuel HT : 28 246 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 32 987 euros
- Lot n°7 : Documentaires pour jeunes** (sauf livres bilingues et en langues étrangères d'éditions françaises et étrangères)  
 –Montant minimum annuel HT : 6 635 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 9 479 euros
- Lot n°8 : Livres neufs soldés pour adultes**  
 –Montant minimum annuel HT : 1 421 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 2 370 euros
- Lot n°9 : Livres “petits éditeurs” peu ou mal diffusés pour adultes et jeunes**  
 –Montant minimum annuel HT : 2 843 euros  
 –Montant maximum annuel HT : 5 688 euros

### Critères de sélection

Lots	Critères de jugement des offres		
	<b>Valeur technique</b> ✓ Conditions d'accès au choix sur place ✓ Mode de classement des ouvrages chez le candidat ✓ Nombre de titres proposés (fonds et nouveautés) ✓ Aide et conseils ✓ Traitement des livres en retour ✓ Condition de gestion des relances et suivi des livres manquants	<b>Prix</b>	<b>Délais de livraison</b>
1 à 7 et 9	(pondération 80 %)	(pondération 10 %)	(pondération 10 %)
8	(pondération 50 %)	(pondération 30 %)	(pondération 20 %)

Globalement, la mise au point de la critériologie a été laborieuse, les services ne sachant pas quel levier utiliser pour rendre les futures candidatures des fournisseurs locaux objectivement plus pertinentes que celles des grossistes. Les bibliothécaires ont cherché de l'information auprès de l'ABAF (Association des Bibliothécaires Adjointes de France) et ont aussi consulté des documents relatifs à d'autres marchés de collectivités.

Par ailleurs, connaissant bien les librairies locales et la gestion de leurs stocks, les bibliothécaires ont utilisé le mode de classement des ouvrages de ceux-ci pour valoriser leurs candidatures. Même chose pour le critère des pages d'ouverture des librairies pour effectuer des achats sur place.

### Délais de livraison

Pour les lots 1, 2, 5, 6, 7,8 → 20 jours

Pour les lots 3, 4, 9 → 60 jours

A noter : 72 heures en cas d'achat sur site pour les lots 1, 2, 5, 6,7 et éventuellement 3.

### Services complémentaires

---

- Conseils et présentation d'ouvrages dans les locaux du titulaire
- Fourniture de catalogue éditeurs
- Informations et recherches bibliographiques
- Office

En revanche, pas de demande de services périphériques (couverture des livres, codes barres...).

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

---

Le comité technique est composé de deux personnes (responsables de la bibliothèque et du service achat).

C'est la bibliothèque qui est chargée de rédiger le rapport d'analyse des offres.

Le service achat veillant à l'équité formelle de traitement des candidatures. Il participe à la réception des offres, au dépouillement. Pas d'élus au comité technique en général. Le service achat est particulièrement vigilant sur la liste des documents demandés qui est identique à celle exigée dans le cadre d'une procédure formalisée.

### Candidatures

---

23 dossiers de consultation ont été retirés.

16 plis ont été réceptionnés dans les délais.

- 1 librairie d'une commune voisine a candidaté et a été attributaire de 2 lots.

- 3 librairies de la commune ont candidaté. Une seule a été attributaire. Cette librairie a précisément fait faillite durant l'été 2009, après la 1<sup>ère</sup> année d'exécution du marché, obligeant les services à refaire un appel d'offres pour 1 an (2009-2010).

- 1 librairie de la commune n'a pas candidaté car ne s'intéresse pas aux marchés des collectivités.

### Commentaires

Plusieurs librairies locales (deux généralistes et une spécialisée) ont rendu des dossiers que les services jugent un peu bâclés. Malgré la volonté de la collectivité de travailler avec eux, la faible qualité de leurs dossiers (souvent incomplets) s'est révélée parfois rédhibitoire pour toute attribution.

Candidats	Lots pour lesquels le commissionnaire a candidaté	Lot(s) attribués
Librairie généraliste ( <i>région</i> )	Lot 8 : Livres neufs soldés pour adultes	8
Grossiste ( <i>région</i> )	Lot 8 : Livres neufs soldés pour adultes	-
Librairie généraliste ( <i>commune voisine</i> )	Lot 1 : Livres de littérature pour adultes Lot 2 : Livres de littérature pour jeunes	1 et 2
Grossiste spécialisé petits éditeurs jeunesse ( <i>hors région</i> )	Lot 9 : Livres "petits éditeurs" peu ou mal diffusés pour adultes et jeunes	9
Librairie généraliste ( <i>département</i> )	Lot 2 : Livres de littérature pour jeunes Lot 7 : Documentaires pour jeunes	-
Fournisseur de livres équipés pour le prêt ( <i>hors région</i> )	Lot 8 : Livres neufs soldés pour adultes	-
Editeur	Lot 9 : Livres "petits éditeurs" peu ou mal diffusés pour adultes et jeunes	-
Librairie-presse ( <i>région</i> )	Lot 8 : Livres neufs soldés pour adultes	-
Librairie spécialisée BD ( <i>région</i> )	Lot 5 : BD pour adultes et jeunes	5
Grossiste spécialisé jeunesse ( <i>région</i> )	Lot 2 : Livres de littérature pour jeunes Lot 5 : BD pour adultes et jeunes Lot 7 : Documentaires pour jeunes	-
Grossiste ( <i>région</i> )	Lots 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 et 9	3 et 7
Très grande librairie ( <i>hors région</i> )	Lot 1 : Livres de littérature pour adultes Lot 2 : Livres de littérature pour jeunes	-
Librairie généraliste ( <i>commune</i> )	Lots 1, 2, 6 et 7	6
Librairie généraliste ( <i>commune</i> )	Lots 1, 2, 5, 6 et 7	-
Librairie spécialisée ( <i>commune</i> )	Lot 5 : BD pour adultes et jeunes	-
Libraire étranger basé en France ( <i>hors région</i> )	Lot 4 : Livres bilingues et en langues étrangères pour jeunes d'éditions étrangères	4

## Satisfaction

De manière générale, l'exécution se passe plutôt bien si ce n'est un problème dans le respect des délais de livraisons de certains fournisseurs.

Seul un incident a été relevé administrativement concernant un libraire. Ses offices (jugés peu pertinents) et ses délais de livraison (jugés trop longs) ont nécessité un courrier de rappel des engagements contractuels des conditions d'exécution du marché.

## Relations bibliothécaires/fournisseurs

Depuis de nombreuses années, les bibliothécaires entretiennent des liens étroits avec leurs fournisseurs locaux qu'elles connaissent très bien (nombreux déplacements sur site, co-organisation d'animations, signatures d'auteurs...).

Malgré la volonté de poursuivre leur collaboration dans le cadre d'un nouveau marché, la bibliothèque a pu être déçue de la qualité de certaines candidatures déposées. Les services aimeraient continuer leur collaboration pour le prochain marché avec les fournisseurs locaux dont elles apprécient la qualité de service - mais aussi par « philosophie ».

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La responsable de la bibliothèque reconnaît que la solution serait certainement de faire sortir l'achat de livres du cadre juridique du Code des marchés publics : « Cette évolution nous semble antinomique. D'une part on restreint les libertés de prix et d'autre part, on renforce les critères juridiques pour faire jouer la concurrence. Si la concurrence doit se jouer sur d'autres critères que le prix, en

pratique ce n'est pas si simple. Comment comparer des services relatifs à la fourniture de livres à partir d'un dossier plus ou moins explicite, avec le risque de contrevenir à la loi Lang pour des prestations gratuites ? (...) Donc on est complètement coincés, il faudrait que l'on sorte les prestations culturelles et les marchés de livres des marchés publics, ça serait ça la solution. Nous on veut sortir des marchés et reprendre les pratiques anciennes. En plus on avait une bonne gestion, on répartissait les achats sur tous les acteurs locaux. »



## LA LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type C (CA livre de 0,3 M euros > 1 M euros)

Seule librairie sur la commune (11 000 habitants).

**Date de création :** 2005

**Personnel :** 1

**Surface de vente :** 60 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres :** 7 000

**Ventes aux collectivités :** entre 30 et 50 % du CA global (dont commandes hors marché de structures publiques, crèches, etc.).

**Rabais moyen avant 2003 :** ouverte en 2005

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

**Labélisée LIR :** Non

**Appartenance à un regroupement de libraires :** Non

**Abonnement à la base Électre :** oui depuis 2005

**Site internet :** oui depuis l'ouverture en 2005

**Localisation :** située dans la ville voisine de la collectivité qui a lancé le marché étudié.

**La politique de la librairie :** concilie sa volonté de faire découvrir des ouvrages et une activité économique de commerce de proximité. Elle développe régulièrement des animations (salon, signatures d'auteurs...) pour sa notoriété locale.

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire s'est fait connaître auprès des bibliothèques environnantes dès l'ouverture de sa librairie : « Je suis allé voir les quatre ou cinq bibliothèques du coin, après ça a été le bouche à oreille. »

Il travaille aujourd'hui avec plusieurs bibliothèques des villes alentours, en marché ou de gré à gré.

La librairie est actuellement en marché avec trois bibliothèques pour un total de quatre lots dont un lot "Littérature pour adultes" avec la bibliothèque départementale (montant le plus important).

Le libraire a conscience qu'une grande partie des collectivités avec qui il travaille souhaite favoriser les librairies locales face aux grossistes.

Le libraire estime avoir désormais acquis un savoir-faire en la matière. « Le premier marché oui ça prend du temps. Après c'est plus facile, je reprends mes documents et je les mets à jour. Il y a bien 80 % du dossier déjà fait. »

#### **Le conseil : un des atouts de la librairie**

« Toutes les petites bibliothèques sont demandeuses de conseils pour compléter l'information médiatique qui se résume souvent à un magazine, aux émissions à la TV et à la radio (...) elles sont plus demandeuses que la grosse bibliothèque qui a tout sous la main et qui en plus est débordée parce qu'elle a tout un tas d'autres activités à mettre en marche. »

### Prospection

Veille hebdomadaire des marchés sur internet (via le site du BOAMP).

C'est par le site du BOAMP qu'il a pu prendre connaissance de l'appel d'offres du marché étudié, même si parallèlement il l'a su par son réseau amical.

Certaines bibliothèques informent le libraire directement.

Le libraire constate avec étonnement que les offres apparaissent très rarement dans la presse locale.

### La préparation du marché

Sur le marché précédent, le libraire avait candidaté sur deux lots (littérature pour adultes et jeunesse) mais n'avait eu que le premier. D'après lui, cela traduit une volonté de la bibliothèque de répartir les lots autant que de tester un nouveau fournisseur.

### Services aux collectivités

Le libraire a proposé un taux de rabais à 9 % pour s'aligner sur les candidatures des grossistes, sans mentionner la possibilité de services périphériques à la fourniture de livres. En revanche, il a insisté sur la dimension qualitative de son travail. « *Je sais que je*

*remplis aussi un rôle important de conseil sur des livres dont on ne parle pas dans les médias. Je me considère comme une sorte d'intermédiaire. Pour moi être librairie c'est d'être à l'écoute. » Il met en avant la souplesse de sa structure. « Quand les établissements ont un problème de fournitures avec les grossistes des fois ça met deux mois à se résoudre. Moi c'est traité dans les cinq minutes. J'essaye de mettre en évidence que je vais être à leur entière disposition. Dans mon dossier je précise qu'elles auront un seul interlocuteur. »*

### L'exécution du marché

Le libraire ne signale aucun problème particulier. Il estime faire son maximum pour satisfaire au mieux les demandes (réactivité) par souci d'être professionnel, notamment pour que ses compétences soient reconnues. Il dit percevoir cette reconnaissance quand les bibliothécaires prennent des livres pour faire tourner son fonds.

### Relations libraire/bibliothécaires

Le libraire constate n'avoir aucune relation avec sa bibliothèque ou ses élus - sa ville travaille d'ailleurs avec un grossiste. A propos des animations culturelles : *« Les petites bibliothèques se déplacent beaucoup. Les plus grosses viennent aussi mais moins pour faire un choix sur place. Les activités, c'est aussi un prétexte pour établir un lien plus fort. »*  
*« Je peux être aussi l'initiateur. Quand je fais venir un auteur, je demande aux bibliothèques si elles ne veulent pas le faire venir chez elles en même temps que moi. »*

Depuis que la librairie s'est vue attribuer des lots par différentes bibliothèques des environs, les relations avec celles-ci sont de plus en plus fréquentes dans un état d'esprit de confiance et de partage d'informations sur le monde des livres. Ces bonnes relations marquent l'inscription des différents acteurs dans un cycle vertueux où les médiathèques souhaitent favoriser les librairies de proximité dans le cadre de marchés de livres, et sont rassurées en retour sur le professionnalisme de leurs fournisseurs en matière de services annexes.

### Expérience de réclamation

*« Je ne sais pas qui a été attributaire du nouveau marché de ma commune. Je me suis même pas renseigné parce que de toutes façons, humainement ça passe pas. »*

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

### L'impact des marchés publics

Le gérant reconnaît que les marchés publics ne représentaient pas une réelle préoccupation commerciale à l'ouverture de sa librairie. Il considère aujourd'hui cette activité comme une reconnaissance de son professionnalisme autant qu'un levier économique important. *« Il ne faut pas nier cet aspect financier facile. (...) Les marchés c'est plus qu'un appoint. Quand j'ai su que j'avais le marché de la BDP, je savais que j'étais tranquille deux ou trois ans. »*

Le libraire estime que la valorisation du travail des librairies indépendantes dépend de la volonté des bibliothèques et des élus : *« C'est un choix politique. »*

### Loi sur le droit de prêt

Le libraire exprime, à propos du reversement au titre du droit de prêt à la Sofia, ses plus grandes réserves pour des raisons de fond sur la légitimité de ce prélèvement dont il constate la totale méconnaissance par les auteurs qu'il accueille dans sa librairie. *« Il faudrait faire une étude précise sur où passe l'argent de la Sofia. »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Une des rares médiathèques étudiée qui a choisi un MAPA et non un appel d'offres ouvert. Il s'agit de son premier marché. Les services ont choisi de faire une publicité très large : en plus des sites d'annonces légales, ils ont diffusé l'appel d'offres sur le site Internet de la collectivité, *Le Moniteur* et *Livres Hebdo*. **Ce qui peut expliquer le nombre élevé de réponses (seize) de fournisseurs sur toute la France (pour un budget d'acquisition compris entre 71 000 et 100 000 euros).**

**Souhait de la bibliothèque de revenir à des pratiques d'achats non formalisées.** Auparavant, elle pouvait aller se fournir dans toutes les librairies de la ville ou hors territoire communal. L'allotissement (pourtant découpé en neuf lots thématiques) écarte de fait certains fournisseurs (qui n'ont pas voulu candidater ou qui n'ont pas été retenus).

La bibliothèque a conservé de ses anciennes pratiques **une volonté de répartir les commandes sur tous les acteurs locaux, dans un souci de « partage et d'équité »**. Un libraire (librairie papeterie qui a le chiffre d'affaires le plus important sur la commune) et qui n'a pas été attributaire estime que c'est justement parce que la commande publique ne lui est pas indispensable que son commerce n'a pas été retenu !

Le gérant a ouvert sa librairie A il y a cinq ans. Très vite, il s'est fait connaître des bibliothèques sur son département (territoire rural avec une majorité de petites structures). **Aujourd'hui, il a développé un vrai réseau et a obtenu la confiance des bibliothécaires ainsi qu'un certain nombre de lots.** Paradoxalement, sa ville n'a jamais souhaité lui attribuer son marché...

Il reconnaît que les marchés publics constituent **une part non négligeable de son chiffre d'affaires**, et qu'ils lui permettent d'aborder plus sereinement l'avenir à moyen terme.

Le libraire estime que la valorisation du travail des librairies indépendantes dépend de la volonté des bibliothèques et des élus : **« C'est un choix politique »**.

En l'occurrence, la bibliothèque avait le choix entre de nombreux fournisseurs, y compris des librairies de son territoire communal. **Le choix du libraire A tient donc à la reconnaissance de son professionnalisme.**

Les services municipaux pointent le décalage entre la spécificité du livre (prix unique, rabais plafonnés) et la législation générale du Code des marchés. **La solution serait selon eux de faire sortir l'achat de livres du cadre juridique du code des marchés publics.**

**ÉTUDE DE CAS N° 16****Une bibliothèque municipale qui a perdu le lien avec plusieurs fournisseurs locaux au profit d'une très grande librairie hors-région****LES ENJEUX**

Grosse agglomération de la région (la plus importante) dotée d'un réseau de librairies peu dense au regard du nombre et du niveau de vie global des habitants ; avec la particularité de compter l'une des plus grandes librairies indépendante de France. Historiquement, elle fut une terre d'expérimentation pour les GSS.

**Ce cas cherchera à étudier les choix d'une librairie repérée pour sa spécialité en sciences humaines qui cherche à changer son image en élargissant notamment ses candidatures à d'autres lots.**

Il permet également de cerner le positionnement compliqué d'une grosse bibliothèque municipale, tête de réseau, dans ses liens avec un tissu moyennement riche de librairies, alors même que la concurrence autour des marchés est rendue très forte à cause de la stratégie offensive de l'une des librairies de la ville en la matière.

## LA COLLECTIVITE : une bibliothèque municipale

### PRESENTATION

**La commune** : 100 000 > 300 000 hab.

#### La bibliothèque

Équipement datant d'une 15<sup>aine</sup> d'années faisant actuellement l'objet d'une requalification

Tête de réseau d'un ensemble de 10 bibliothèques + une bibliothèque mobile

Effectif : 205

Surface : 27 633 m<sup>2</sup>

**Charte d'acquisition** : non, seulement des orientations (document interne) qui précise la marche à suivre pour les achats hors marchés .

#### Réseau des points de vente

L'agglomération est fortement marquée par la présence de l'une des plus grandes librairies indépendantes de France, qui a fait reculer le nombre de librairies en centre ville, au profit d'un redéploiement pour certaines dans des communes limitrophes.

Néanmoins, la ville est riche de treize librairies spécialisées, de trois librairies généralistes (sans compter la plus grosse), de deux GSS en centre ville, et de nombreuses librairies d'occasion (notamment spécialisées en BD ou cinéma), sans compter les maisons de presse.

Les communes limitrophes comptent quatre grosses librairies généralistes, une librairie universitaire et une très grosse librairie-papeterie scolaire (pour les professionnels).

Plusieurs librairies spécialisées ont fermé ces dernières années (difficultés de gestion, et récemment crise).

La ville attire beaucoup de projets de création de librairies, mais n'a vu l'ouverture que de trois nouvelles librairies depuis trois ans, toutes les trois spécialisées (jeunesse et manga).

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

#### Historique

1<sup>er</sup> marché : 1993

Lors des premiers marchés, la répartition des trois lots Livres se faisait entre trois libraires locaux (généraliste ; spécialisé en ouvrages techniques ; généraliste avec une spécialité en sciences humaines).

Le marché étudié comporte neuf lots Livres qui se répartissent entre sept fournisseurs dont trois librairies de la ville (deux généralistes + un spécialisé partitions musicales)

La bibliothèque a bénéficié d'un accompagnement CNL sur deux ans au moment du plafonnement de la remise.

#### Descriptif

**Type de procédure** : MAO

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : 1 an reconductible 2 ans

#### Montants

Prévisionnel Mini global / an (CD + DVD inclus)	385 000 euros	Prévisionnel Maxi global/an	1 540 000 euros
Prévisionnel Mini Livres uniquement	293 000 euros	Prévisionnel Maxi Livres uniquement/an	1 172 000 euros

Perte de 135 000 euros lors du budget décembre 2008

Montant achats de livres en 2009 : 554 836 euros (dont 10 599 euros en hors marché)

Montant achats abonnements + périodiques : 125 000 euros en marché + 75 000 euros hors marché (dont 25 000 euros pour l'abonnement Electre)

=> Ce montant est jugé « *effarant* » par la conservatrice qui a cherché à réduire ce prix en réduisant le nombre de notices mais le prix est resté inchangé en raison du nombre d'accès octroyés (dix bibliothèques annexes soit quatorze accès simultanés). La conservatrice trouve qu'il y a beaucoup d'opacité sur le coût de cet abonnement qui varie d'une bibliothèque à l'autre.

Niveau de dotation très moyen en comparaison des grandes villes et même certaines villes moyennes.

**Avance financière :** Le CCAP prévoit une avance pour les marchés à bons de commande comportant un montant minimum supérieur à 50 000 euros HT.

## La préparation du marché

### Organisation

La BM se charge de :

- Définir les niveaux d'acquisition et de catégories (Livres, Périodiques)
- Définir le contenu des lots
- Définir les montants de chaque lot
- Définir les critères qualitatifs ; Clauses particulières pour chaque lot.
- Ex : délai de livraison nuancé selon les lots
- Définir la notation et la pondération

Le service des marchés se charge de :

- Vérifier si les fourchettes « mini/maxi » sont pertinentes au vu des dépenses réalisées lors du marché précédent
- Rédiger le CCTA<sup>7</sup> + CCTP<sup>8</sup> + RC<sup>9</sup>
- Assurer la publicité

La BM dispose de deux semaines de délais entre ouverture des plis et la réunion de la CAO<sup>10</sup>.

=> *Ce temps est jugé extrêmement court puisque le rapport d'analyse des offres doit être communiqué au service des marchés quelques jours avant la réunion pour que les membres aient le temps d'en prendre connaissance.*

### Evaluation du temps de travail

#### Préparation

La directrice adjointe : « *C'est épouvantablement long ! Il faut recueillir les données, écouter les doléances des bibliothécaires (généralement liées aux délais de livraison qui ne sont pas respectés). Ça s'étale sur une année.* »

**Analyse des offres :** cinq jours

#### Publicité

La collectivité s'est dotée d'un règlement intérieur qui stipule que chaque marché dont le montant sera égal ou supérieur à 20 000 euros fera l'objet d'une publicité dans le BOAMP.

Supports : BOAMP + JOUE + Site Mairie

Coût : Le tarif de la diffusion dans le JOUE se fait selon le nombre de mots. Variable entre 500 et 1 500 euros.

« On a renoncé à la diffusion dans *Le Moniteur* pour des raisons budgétaires. »

« En 2003 on a obtenu du service des marchés de faire un marché d'une durée de 18 mois afin de faire coïncider nos marchés avec l'année budgétaire. Certains libraires, avec qui on travaillait, n'ont pas eu connaissance du changement et ont raté la publicité du marché. »

### Allotissement

« *Nous n'avons pas fait le choix d'allotissement thématique car cela ne correspond pas à notre fonctionnement. Les commandes sont pluri-disciplinaires.* »

<sup>7</sup> Cahier des clauses administratives particulières

<sup>8</sup> Cahier des clauses techniques particulières

<sup>9</sup> Règlement de consultation

<sup>10</sup> Commission d'appel d'offre

Initialement l'allotissement s'est fait sur des catégories de documents du général au particulier :

- 1) Librairie encyclopédique générale : nouveautés, ouvrages pratiques, littérature...
- 2) Toutes les publications universitaires (inclus livres étrangers)
- 3) Littérature de détail : littérature peu ou mal distribuée (poésie, littérature régionale, revues littéraires)
- 4) Périodiques

« Pour obtenir les fournisseurs les plus qualifiés pour chaque type d'ouvrages, nous avons assez rapidement augmenté considérablement le nombre de lots. »

Le dernier marché compte 11 lots (dont 2 lots CD + DVD) :

- Lot 1 : Librairie encyclopédique générale
- Lot 2 : Littérature de détail
- Lot 3 : Librairie universitaire et spécialisée (Droit, Sciences)
- Lot 4 : Edition générale spécialisée Jeunesse
- Lot 5 : Petits éditeurs Jeunesse
- Lot 6 : BD et Mangas
- Lot 7 : Livres pré-équipés
- Lot 8 : Livres en langues étrangères et livres francophones édités à l'étranger (inclus livres universitaires)
- Lot 9 : Partitions musicales

## Critères de sélection

Qualité technique		85%
Diversité des titres proposés et commercialement disponibles	25%	
Suivi des commandes	25%	
Désignation d'un interlocuteur libraire pour le suivi des commandes et description de l'organisation et du traitement des commandes	15%	
Disponibilité du fournisseur - office, présentation directe sur site ou à la bibliothèque	10%	
Services complémentaires proposés	10%	
Prix taux de rabais		15%

## Commentaire

Directrice adjointe (D.A.) : « Finalement on demande peu de choses en terme de conseil ou de bibliographies.

C'est surtout la réactivité dans le réassort qui est essentielle et aussi la capacité et la disponibilité du libraire pour nous expliquer le motif des retards de livraison : livres épuisés ou en réimpression. »

## Prix

Avant le plafonnement certains libraires proposaient jusqu'à 30 % de remise.

Les plus petites faisaient environ 10 %.

La directrice adjointe : « Il arrive que des libraires annoncent des remises inférieures à 9% pour certains ouvrages. Bien que cela soit contraire à l'une des clauses du CCTP<sup>11</sup>, j'accepte certaines exceptions quand elles sont justifiées. »

## Services complémentaires

**Offices** : Uniquement pour l'édition jeunesse et la BD (adultes et jeunesse).

Ces lots sont attribués au même fournisseur. Pendant une période, le libraire (local) venait dans la bibliothèque faire la présentation. Depuis peu, ce sont les bibliothécaires qui se déplacent dans sa librairie pour une présentation spécifiquement organisée pour elles.

**Notices** : pas impératif. Utile pour la discographie

**Partenariat culturel** : Cette rubrique ne figure pas dans l'appel d'offre. Il peut être mis en avant par le libraire dans la rubrique « services complémentaires proposés ».

A noter qu'il a fallu du temps pour obtenir un assouplissement pour les autorisations de vente de livres au sein de la bibliothèque.

**Normes** : L'Art. 6 du CCAP contient une rubrique « Respect des normes ». Le contenu est très généraliste. Mais il est probable que la démarche d'un de ses fournisseurs actuels qui a obtenu une certification ISO 9001<sup>12</sup> pour ses activités de vente de produits culturels à destination des professionnels, représente un atout pour elle lors du prochain marché.

<sup>11</sup> CCTP : « Les conditions de remises doivent être uniforme pour un même lot. »

<sup>12</sup> norme internationale délivrée par AFNOR Certification

**Critères écologiques** : Aucune mention

**Transport** : Le marché stipule que les livres doivent être fournis à destination franco de port.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

#### Attribution

C'est la directrice adjointe qui présente les propositions de fournisseurs à la CAO. Elle est parfois accompagnée de la directrice. La conservatrice présente lors de la CAO peut se voir demander son avis sur la satisfaction apportée par les collaborations passées mais ces éléments ne peuvent en aucun cas servir de critères dans l'analyse des offres.  
=> *il y a contradiction.*

#### Exécution

Service des marchés :

- Rédaction des procès-verbaux
- Envoi des notifications
- Rédaction d'avenants en cas de modifications

Bibliothèque

Les bons de commande sont émis par le service de la comptabilité et envoyés aux fournisseurs.

### Candidatures

Nombre de candidatures reçues (livres + CD/DVD) : 21

Nbre de candidatures sur les lots « Livres » spécifiquement : 13

NB : un libraire local spécialisé qui habituellement soumissionne ne l'a pas fait car il a raté la publicité.

Le nombre moyen de candidatures est de 3 candidatures pour les lots 1, 2, 3, 4, 5, 6

5 candidats (dont 2 locaux) pour le lot dont le montant est le plus important

5 candidats pour le lot « livres étrangers »

		Fournisseur attributaire	Minima / an	Maxima / an
Lot 1	Librairie encyclopédique générale courante	Très grande librairie généraliste <i>Hors région</i>	116 000 euros	464 000 euros
Lot 2	Littérature de détail	Librairie généraliste A <i>Commune</i>	40 000 euros	160 000 euros
Lot 3	Librairie universitaire et spécialisée (Droit, Sciences)	Très grande librairie généraliste B <i>Commune</i>	40 000 euros	160 000 euros
Lot 4	Edition générale spécialisée Jeunesse	Très grande librairie généraliste B <i>Commune</i>	32 000 euros	128 000 euros
Lot 5	Petits éditeurs Jeunesse	Grossiste spécialisé <i>Hors région</i>	3 000 euros	12 000 euros
Lot 6	BD et Mangas	Très grande librairie généraliste B <i>Commune</i>	18 000 euros	72 000 euros
Lot 7	Livres pré-équipés	Relieur <i>Hors région</i>	25 000 euros	100 000 euros
Lot 8	Livres en langues étrangères	Société spécialisée <i>Basée à l'étranger</i>	15 000 euros	60 000 euros
Lot 9	Partitions musicales	Librairie spécialisée <i>Commune</i>	4 000 euros	16 000 euros
Lot 10	CD	-	46 000 euros	184 000 euros
Lot 11	DVD	-	46 000 euros	184 000 euros



## Problèmes/doléances

La BM demande sporadiquement au service des marchés d'envoyer à certains fournisseurs des courriers pour obtenir des améliorations en matière de délais.

Un autre interlocuteur de la bibliothèque dit que les dépassements des délais de paiement ne donnent lieu à aucune sanction. Personne ne se risquerait à casser un marché parce que cela entraînerait l'arrêt des commandes pendant six mois : impensable !

**Cas de marché cassé ?** jamais.

## Relations BM/libraire

Directrice adjointe BM : « A partir du 3<sup>ème</sup> marché (1999), la librairie Y n'a plus soumissionné.

- Pourquoi ?

Je ne sais pas. Ils n'ont pas soumissionné voilà tout !

- Avez-vous dialogué avec eux pour comprendre ce renoncement ?

J'ai autre chose à faire que de prendre mon bâton de pèlerin ! »

Un autre interlocuteur de la bibliothèque, plus proche du terrain, témoigne des bonnes relations avec les fournisseurs locaux : il y a un véritable climat de confiance.

À l'inverse, les relations avec le grossiste hors région attributaire sont beaucoup moins satisfaisantes : les échanges se font uniquement par mail et la relation se dégrade petit à petit. Les factures ne sont pas renseignées (pas d'explication sur la non fourniture d'un livre) et une commande n'a jamais été soldée.

Néanmoins l'expérience de commande dématérialisée a été jugée satisfaisante par les acquéreurs, bien que cela génère plus de travail pour le service de réception des commandes.

## Relations BM/service des marchés

Le membre de la CAO veille au :

- montage juridique du marché (nombre de lots, conditions d'exécution)
- nombre d'offres reçues pour chaque lot

BM : « Nous nous sommes confrontés à une certaine raideur administrative.

Il nous a fallu beaucoup argumenter pour faire accepter les spécificités de ce secteur :

- souscriptions
- ouvrages diffusés exclusivement par courtage (Encyclopédie Universalis)
- ventes publiques
- achats de périodiques et d'ouvrages hors marchés parce que non distribués
- les éditions en gros caractères pour lesquelles les éditeurs refusent tout intermédiaire
- certains documents pour lesquels la bibliothèque demande des droits d'usage autres que ceux que le fournisseur a négociés (utilisation, représentation...). »

BM : « Je réfléchis à l'échelle de la BM alors que le service des marchés réfléchit à l'échelle de la ville (nombreux autres destinataires de livres). »

Le service des marchés a demandé en 2004 à la BM d'appliquer la directive européenne rendant la pondération de la notation obligatoire. La BM reconnaît que cette méthode a permis de donner plus de relief à l'analyse des offres mais elle perçoit ce changement comme une mesure imposée et donnant lieu à beaucoup d'arithmétique.

## COMMENTAIRES - BIBLIOTHÈQUE

La directrice adjointe reconnaît au Code des marchés sa fonction « moralisatrice ».

### Lourdeurs administratives liées aux marchés

« Au départ ça nous a empoisonné la vie ! Le plus casse-tête : les marchés reliures : on a organisé un test sur place avec des documents originaux. Le candidat devait faire un devis précis. Heureusement on a eu un seul candidat : le prestataire avec lequel on a l'habitude de travailler. Entre le temps passé à trouver un moyen de faire notre sélection et celui passé à concevoir et surveiller l'épreuve, le coût de publicité [montant NC] de l'épreuve test, on peut dire que le coût de la confirmation de cette collaboration aura été énorme. »

**Évolution des critères**

Moins d'exigence sur les délais pour certains lots qu'au tout début des marchés.

ex : lot universitaires : deux mois au lieu d'un mois

**Critère prix** : « inutile »

**Allotissements : quels effets ?**

*« Une année, une grosse librairie basée hors région a soumissionné à tous les lots et a failli tout rafler ! Finalement elle n'a eu qu'un lot. »*

Au vu des difficultés des libraires généralistes à fournir les livres étrangers, il y a eu création d'un lot spécifique.

Cette évolution a été profitable à la grosse librairie généraliste locale attributaire du lot « Publications universitaires ».

**Contractualisation avec un grossiste**

Un grossiste a soumissionné pour des lots universitaires. La BM a hésité car estimait que le nombre d'éditeurs fourni n'était pas assez conséquent. Finalement il a été attributaire de deux lots. Sa compétence s'est révélée médiocre dans la pratique.

**Le rôle des minima**

*« Fixer un montant minimum de dépenses nous assure un certain niveau de commandes et ceci malgré les éventuelles fluctuations budgétaires. »*

**Effets négatifs des marchés**

*« Avant on travaillait avec le tissu local et notamment avec certaines librairies aujourd'hui disparues. On s'approvisionnait chez le gros libraire généraliste local et on complétait chez les petits libraires. Les marchés ont réduit le nombre de nos fournisseurs. Les marchés ont entraîné une rationalisation des commandes (acquisitions pyramidales) et par conséquent une réduction des achats sur place. Les bibliothécaires souffrent de cette évolution. »*

*« Pas possible de convier tous les bibliothécaires donc nécessité a posteriori de faire de la pédagogie pour expliquer les choix des fournisseurs. Parfois les collègues sont déçues ou ne comprennent pas le choix des fournisseurs. »*

=> Source de tensions en interne.

**Préconisations**

*« Supprimer le Code des marchés ! »*

*« Admettre la pertinence d'une clause reconnaissant l'atout de la proximité du fournisseur. »*

## SERVICE DES MARCHÉS

### Procédures

MAPA : la procédure la plus courante pour l'ensemble des marchés

### Taille / Organisation

La commune est dotée d'un service des marchés qui emploie dix personnes (une directrice, une directrice adjointe, rédacteurs, secrétaires) qui gère cinq cent trente marchés par an.

Le passage du seuil contraignant de 4 000 euros à 20 000 euros a occasionné une baisse de 40 marchés par an.

L'un des rédacteurs s'occupe plus particulièrement des marchés dans le secteur culturel.

### Composition de la CAO

Cinq titulaires (remplacés par des suppléants en cas d'absence)

Fonctions : élus, trésorier de la ville, adjoint aux finances, directeur de la concurrence et des prix (présence pas systématique)

Les élus présents ont généralement des compétences juridiques.

ex : Le président de la CAO est notaire.

Pas de compétence culturelle particulière.

**Temps de travail sur le montage juridique** : 1 fois / an, réunion d'une heure.

### Relation avec la BM pendant la préparation

« La BM s'est adaptée à notre fonctionnement. »

### Relation avec la BM durant la passation

Les échanges pendant la passation n'ont lieu qu'en cas de problèmes, comme il n'y a pas de problèmes... Concernant le secteur du livre, aucun litige n'est à signaler.

## COMMENTAIRES – SERVICES DES MARCHÉS

### Marché fructueux

La directrice adjointe du service des marchés se dit satisfaite sur la mise en concurrence provoquée par les marchés de la bibliothèque : « On compte en moyenne trois candidats par lot. Certains lots reçoivent cinq soumissions. Seul le lot « partitions musicales » ne compte qu'un candidat. Pour notre part, c'est là l'enjeu majeur. Si on avait un nombre très faible voir un candidat unique pour chaque lot, on serait tenus de revoir le cahier des charges. »

### Harmonisation

La ville a mis en place un groupe « Achats » qui réfléchit à la manière d'harmoniser les procédures. Il y a dans ce groupe une personne qui représente les établissements culturels.

### Améliorations/ suggestions

De manière générale, les marchés de la BM ne faisant pas l'objet de litiges ni de doléances (rares courriers pour rappeler aux libraires leurs engagements en matière de délais de livraison) la personne interrogée estime qu'il n'y a guère de raisons de faire des aménagements.

« Dans certains secteurs tels que les travaux d'impression nous sommes en train de modifier la procédure. On passe d'un MAPA à un Accord Cadre<sup>13</sup> qui permet une mise en concurrence plus régulière (tous les six mois). Dans le cas du secteur du livre cette évolution ne semble pas nécessaire dans la mesure où il n'y a pas de fluctuation de prix. Par conséquent ce n'est pas problématique de s'engager pour quatre ans avec un fournisseur. »

« On pourrait limiter le nombre de lignes pour les réponses aux questions posées afin d'harmoniser la longueur de l'argumentaire. »

<sup>13</sup> Accord-cadre : nouveauté de la réforme d'août 2006

## LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type B (CA livre entre 1 et 2 M euros)

**Date de création :** 1979  
**Reprise :** 2008  
**Surface de vente :** 300m<sup>2</sup> + 60m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 30 000  
**Personnel :** 7,5 ETP  
**Ventes aux collectivités :** 23,5 % (tendance à la baisse)  
**Rabais pratiqué avant 2003:** 15 % et 20 % pour la BM de la ville  
**Rabais pratiqué aujourd'hui :** 9 % ou zéro

*« Nous disons aux collectivités que nous nous autorisons à ne pas appliquer systématiquement de remise dans le cas où l'approvisionnement de l'ouvrage nous coûte plus que sa vente (ex : proforma) en nous référant à l'interdiction de vendre à perte. »*

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie soumissionne sur divers lots : Littérature, Documentaires, Jeunesse et Sciences Humaines.

#### Elle est actuellement en marché avec

6 BM  
 1 BU (1 lot : mini : 40 000 euros ; maxi : 80 000 euros)  
 1 Ecole des Beaux Arts  
 1 Centre d'Art Contemporain  
 Plusieurs crèches

**Durée :** La durée des marchés est en moyenne de deux ans.

#### Evolution

La part de vente aux collectivités a culminé à 25 % il y a cinq ans.  
 La baisse s'explique par la perte de plusieurs lots avec une bibliothèque avec laquelle la librairie avait précédemment quatre lots.  
 Lors du dernier marché la librairie n'a obtenu qu'un lot.

**Vente aux collectivités hors marché :** Part très faible.

### Objectif/Stratégie

Volonté de rester prudent vis-à-vis des marchés. Maintenir 20 % et reconduire les marchés actuels plutôt que de démarcher des nouveaux clients.

Limites logistiques : « On n'a pas l'espace pour stocker trop de commandes. »

*« Nous postulons à des lots quand nous avons quelques chances de l'obtenir. Ficeler un dossier prend du temps, donc il nous faut cibler. Par ailleurs, si une librairie de notre taille répond à autant de lots qu'une très grande librairie, cela n'est pas très réaliste et ne joue pas en notre faveur (dixit une responsable des BDP interrogée pour connaître les raisons de notre échec). Il faut faire en fonction de notre spécificité : nous ne sommes pas spécialisés jeunesse et pas non plus capables d'offrir autant de titres/logistique qu'une très grosse librairie. Quant à la rentabilité, nous suivons cela de près bien sûr. Et nous négocions parfois des remises ou du franco de port avec de petits éditeurs dont les conditions commerciales ne nous conviennent pas. »*

*« On pense que c'est largement aussi important de soigner une vitrine et de proposer des rencontres régulières avec des auteurs. »*

### Prospection

*« Nous sommes abonnées aux sites de quelques mairies et au portail dématérialisé des marchés publics de la région. Mais avec ce système, il est impossible de cibler uniquement les offres livres-documents. »*

En revanche, la librairie se refuse à payer pour le BOAMP (« 95 euros/an de mémoire ») : « Je vais voir toutes les deux semaines en moyenne pour voir si nous pouvons postuler à un marché. »

« Ce système nous astreint à aller piocher les offres à partir de différents sites, ce qui fait que nous en ratons forcément. Par ailleurs les bibliothécaires nous préviennent directement. »

### Rayon géographique

« On répond à tous les marchés sur la ville et la communauté urbaine mais pas au-delà en raison des frais de livraisons. »

### Evaluation du temps de travail

« Trop ! Même la procédure de reconduction prend du temps. Il faut à nouveau produire des documents (attestations prouvant que la librairie est en règle auprès des organismes sociaux et fiscaux. »

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

**Nbre de salariés affectés aux marchés** : deux personnes à temps partiel (comptable + une personne polyvalente qui effectue un travail de mise à part)

**Espace dédié / Horaires dédiés** : non

### Services complémentaires

« Nous avons fait un déjeuner présentation de la rentrée littéraire en septembre ; une expérimentation qu'on va renouveler. »

**Les offices** : « Je trouve que les critères sont flous. Parfois les demandes sont trop difficiles à satisfaire. Ça demande de connaître la psychologie des bibliothécaires, de connaître leur fonds. Je le fais si on me le demande. »

**Partenariat culturel** : « Nous cherchons par différents moyens des occasions de faire parler de livres, de provoquer des rencontres entre auteurs et lecteurs... »

**Projets de développements informatiques permettant aux clients un suivi électronique des commandes** : « Notre logiciel libre ne possède pas cette application. »

## Relations libraire/BM/service des marchés

« Quand on ne comprend pas bien certaines clauses sur le marché ou quand il y a des erreurs, on appelle le service administratif de la bibliothèque. On n'a aucun contact avec le service des marchés de la ville. On sait juste qu'il souhaiterait qu'il y ait le moins de factures possibles mais ce n'est pas possible car nous nous fournissons chez de nombreux éditeurs. Au début on nous a fait quelques remarques mais maintenant il semblerait qu'ils aient accepté cette spécificité liée au secteur du livre. »

## COMMENTAIRES – LIBRAIRIE

### Procédures

La librairie n'a pas noté la différence entre les dossiers MAPA ou MAO (lourdeur identique)

« Le nombre de pièces administratives exigées nous paraît démesuré. »

### Impact sur la relation avec BM

« Quand on perd un marché on perd également le lien avec la bibliothèque. Le marché enlève beaucoup de souplesse. On a la sensation que les bibliothécaires sont à la merci du service administratif et qu'elles sont démunies face aux critères. »

### Connaissance mutuelle BM / Libraire : un atout fondamental

« Les marchés qu'on obtient sont ceux qui émanent de collectivités avec qui nous étions en lien avant l'application du Code des marchés. »

### Avantage des marchés

« Le marché avec la BU nous permet d'avoir un fonds anthropologie pointu. »

### Effets négatifs des marchés

« Les bibliothécaires viennent de moins en moins souvent en magasin. La relation s'informatise : envois de mails/fax, commandes via Electre. C'est regrettable. On trouve les critères de sélection "nébuleux" ».

**Préconisations**

Réduire la lourdeur de la procédure (diminuer le nombre de pièces administratives)

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Cette étude de cas met en lumière le délitement des relations commerciales entre une BM et ses fournisseurs locaux sans qu'il y ait eu le moindre conflit ou source précise d'insatisfaction ; ni volonté délibérée de cesser les collaborations « habituelles ».

Progressivement les exigences de la BM ont découragé l'une des librairies locales de candidater alors même que la BM a le sentiment de les avoir, à certains égards, assouplis (ex : délais de livraison pour les lots universitaires).

La BM, elle, tient un discours nostalgique sur l'époque où elle était libre de se fournir localement tout en se résignant face à cette évolution.

Le service des marchés n'éprouve nul besoin de faire évoluer le marché de livres puisqu'aucune doléance n'est à signaler.

Un des précédents marchés de la BM a attiré la candidature d'une grande librairie basée hors région sur quasiment tous les lots. La BM a cru un instant que cette librairie allait devenir son unique fournisseur. L'analyse des offres a finalement réduit son attribution à un seul lot.

Il y a diverses manières d'interpréter ce dénouement :

- 1) C'est la preuve que la procédure laisse la possibilité de « déjouer » un scénario jugé insatisfaisant.
- 2) A trop vouloir être gourmand un candidat se décrédibilise.
- 3) Le candidat a sous-estimé le soin nécessaire à apporter à chaque réponse.

On note, au passage, la contradiction entre le jugement fait sur le critère du prix (« inutile » aux yeux du conservateur) et la pondération de 15 % appliquée à ce même critère.

On peut noter également de nouvelles habitudes de travail à distance et de manière dématérialisée, qui semble satisfaire les acquéreurs.

La librairie interrogée a fait l'objet d'une reprise. La nouvelle direction est désireuse de maintenir la part de vente aux collectivités mais mise davantage sur les animations (accueil d'auteurs). Ses efforts semblent prioritairement axés sur les aménagements au sein de la librairie (vitrine plus attractive) et sur les outils de communication (refonte du site internet, sacs ventant les spécificités de la librairie indépendante....).

Une fois encore, au-delà des textes de loi, des grilles d'analyse appliquant scrupuleusement les calculs de pondération, les relations commerciales semblent dépendants de la volonté des personnes, certaines prenant même le soin de faire de l'affichage sur leur position volontariste. C'est le cas de la nouvelle directrice de la BU, venue dans la librairie, peu de temps après sa nomination, pour réaffirmer son soutien indéfectible à la librairie indépendante.

## **ÉTUDE DE CAS n° 17**

### **Un groupement de libraires déçu par l'attribution du marché d'une communauté d'agglomération**

#### **Les enjeux**

Conflits entre les acteurs (libraire et services communautaires du réseau de la lecture publique) malgré l'attribution d'un des six lots au groupement de librairies.

Le gérant des deux librairies constituées en groupement pour répondre à l'appel d'offres est un partenaire « naturel » dans le cadre des activités culturelles mises en place par la communauté d'agglomération, puisqu'il est installé depuis 1975.

Au début des années 2000, une grande surface culturelle spécialisée s'implante sur le territoire, captant une partie des ventes aux particuliers et rendant le libraire plus dépendant des marchés publics de livres. Parallèlement, après la loi de 2003, les grossistes, pour pallier le taux de rabais limité à 9 %, s'engagent sur de nombreux services (notamment celui de la commande et du suivi en ligne), ce qui renforce leur dossier de candidature.

Face à ce nouveau contexte concurrentiel, le libraire n'hésite plus à contester officiellement certaines attributions qui lui échappent (sans toutefois entamer de procédures juridiques), rendant plus tendues ses relations avec les services gestionnaires.



## RESEAU DE LECTURE PUBLIQUE

### PRESENTATION

#### La communauté d'agglomération

Population : 100 000 > 300 000 hab.

#### Le réseau de la lecture publique de la communauté d'agglomération

Le réseau compte :

- sept bibliothèques
- un bibliobus
- une maison de la poésie
- deux centres de ressources
- un musée municipal
- une maison de l'environnement

Nombre de titres disponibles en prêt : 544 000 documents dont 350 000 livres

Valeur des achats en 2008 : environ 300 000 euros.

#### Réseau des points de vente de livres

Il existe quelques points de vente de livres sur le territoire de l'agglomération (livre et presse), mais la librairie A et la librairie B sont les deux seules librairies indépendantes (dites de niveau 1).

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2013

#### Le marché 2004-2008

- cinq lots
- nouveauté : demande d'offices dans le lot BD
- attribution : trois lots sur cinq à un grossiste régional. Les librairies A et B avaient contesté le choix d'un grossiste particulièrement pour le lot BD, alors qu'elles disposent d'un rayon spécialisé et appartiennent au réseau professionnel reconnu.

#### Le marché 2009-2013

- six lots
- suppression des lots *Acquisitions courantes* et *Acquisitions rétrospectives*
- reconfiguration du lot BD : les deux lots BD (adultes et jeunesse) fusionnent désormais en un lot unique. Volonté également de mutualiser les acquisitions entre les différentes bibliothèques, en multipliant les concertations pour les achats de séries. Parallèlement, un système de navettes est mis en place entre les bibliothèques
- compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données Electre en vue de commandes en ligne.
- généralisation du critère *interlocuteur unique* pour avoir un référent qui suit les dossiers.

#### Descriptif

**Intitulé du marché :** « Acquisition de livres pour le réseau des bibliothèques, le musée de la ville, la maison de la poésie, la maison de l'environnement, des sciences et du développement durable et le centre de ressources. »

**Type de procédure :** AOOE

**Forme et durée du marché :** marché à bons de commande

**Durée :** un an renouvelable trois fois

**Nombre de lots :** six

**Montant du marché :** 105 000 euros minimum annuel HT – 420 000 euros maximum annuel HT

#### Publicité

BOAMP + JOUE + plate-forme dématérialisée de la communauté d'agglomération

La bibliothèque a informé certains fournisseurs avec qui elle travaillait auparavant, sans que ce soit une réelle préoccupation étant donné « le nombre a priori suffisant de commissionnaires ».

#### Evaluation du temps de travail

Durée de la procédure : six mois

## La préparation du marché

### Organisation

Le service de la division des marchés de la communauté d'agglomération est en charge du choix des procédures et de la publicité. L'analyse des offres est prise en charge par le service de la lecture publique avec un soutien de la part du service juridique. Le cahier des charges a été rédigé par la bibliothèque sous le contrôle de la division des marchés.

### Allotissement

N° lot	Désignation	Mini annuel HT	Maxi annuel HT
1	Fourniture de fictions pour la jeunesse avec un office	15 000	60 000
2	Fourniture de documentaires pour la Jeunesse	15 000	60 000
3	Fourniture de BD adultes et jeunes avec un office	10 000	40 000
4	Fourniture de fictions adultes	15 000	60 000
5	Fourniture de documentaires adultes	40 000	160 000
6	Fourniture de livres reliés	10 000	40 000

### Critères de sélection

Les différentes bibliothèques participent à l'élaboration des critères, mais globalement ceux-ci bougent peu d'un marché à l'autre, les différents services de l'agglomération semblant être en « vitesse de croisière » sur ce point – malgré tout, la bibliothèque avait recherché des informations utiles dans la presse professionnelle.

On peut cependant noter que pour certains lots le classement thématique du fonds est privilégié afin de favoriser en amont les librairies de proximité (lot 2 et 4).

### Informatisation

Les services gestionnaires ont exigé pour chaque lot la « *compatibilité et l'interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en ligne* ».

**Délais de livraison :** identiques pour tous les lots. Le délai maximal de livraison est fixé à trente jours (délai de transport compris), pour la 1ère livraison, à partir de la date de notification du bon de commande, de sept jours pour les commandes envoyées par voie électronique et de soixante douze heures pour les commandes urgentes.

Pondération générale des critères de sélection retenus pour le marché :

Critères de jugement des offres	Pondération
VALEUR TECHNIQUE	60 %
PRIX	40 %

A noter également que les critères techniques sont définis lot par lot avec cependant de nombreux regroupements.

#### Lot 1 : Fourniture de fictions pour la jeunesse avec un office

**Fourniture de fictions pour la jeunesse comprenant des romans, des albums et des contes, en langues française et étrangères.**

*Concernant l'office, le soumissionnaire s'engage à :*

- fournir un **office mensuel de même contenu, en trois exemplaires**, destinés à trois bibliothèques distinctes, **livrés en un seul lieu**, selon un calendrier préalablement défini en accord avec la C.A ;
- l'office comportera une sélection représentative des nouveautés parues ; y figureront les éditeurs, diffuseurs et collections retenus dans un document établi par les bibliothèques de la communauté d'agglomération et mis à jour annuellement, ainsi que la présentation de petits éditeurs, diffuseurs ou auteurs non référencés sur Electre ;
- chaque office devra être livré en colis séparés et étiquetés à l'intention des trois bibliothèques, accompagnés d'un bon de livraison ;
- **de même que pour le dépôt, la reprise des ouvrages non retenus se fera en un lieu unique.** Elle sera à la charge du fournisseur, qui devra accuser réception des documents retournés, par mail ou par fax, à l'interlocuteur désigné par le réseau des bibliothèques.

*Concernant les commandes de fictions hors office :*

- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- accueillir les bibliothécaires de la communauté d'agglomération dans une librairie contenant une offre documentaire accessible et importante, pour consultation et choix sur place. Présentation des nouveautés par un personnel permanent. Les documents choisis seront soit emportés soit livrés par le fournisseur sous **sept jours**.

Prestation	Coefficient
<b>Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008</b>	<b>30</b>
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	<b>30</b>
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	<b>20</b>
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	<b>10</b>
<b>Possibilité de participation à une animation ou formation organisées par la C.A à titre gratuit pour chaque année d'exécution du marché</b> Si oui, précisez en quoi consistera cette participation	<b>10</b>

### Lot 2 : Fourniture de documentaires pour la jeunesse

#### **Fourniture d'ouvrages documentaires pour la jeunesse en langues française et étrangère.**

*Le soumissionnaire s'engage à :*

- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- accueillir les bibliothécaires de la communauté d'agglomération, dans une librairie contenant une offre documentaire accessible et importante, pour consultation et choix sur place. Présentation des nouveautés par un personnel permanent. Les documents choisis seront soit emportés soit livrés par le fournisseur sous **sept jours**.

Prestation	Coefficient
<b>Organisation thématique des collections pour l'achat sur place</b>	<b>25</b>
Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008	<b>25</b>
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	<b>20</b>
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	<b>10</b>
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	<b>5</b>
<b>Possibilité de participation à une animation ou formation organisées par la C.A, à titre gratuit pour chaque année d'exécution du marché</b> Si oui, précisez en quoi consistera cette participation	<b>15</b>

### Lot 3 : Fourniture de BD adultes et jeunes avec un office

#### **Fourniture de BD adultes et jeunes à la communauté d'agglomération, en langue française et étrangère, avec un office.**

*Concernant l'office le soumissionnaire s'engage à :*

- fournir un **office bimestriel BD adultes et jeunes, en trois exemplaires**, destinés à trois bibliothèques distinctes, **livrés en un seul lieu**, selon un calendrier préalablement défini en accord avec la C.A, pour toutes tranches d'âge ;
- l'office comportera une sélection représentative des nouveautés parues ainsi que la présentation de petits éditeurs, diffuseurs ou auteurs non référencés sur Electre ;

- chaque office devra être livré en colis séparés et étiquetés à l'intention des trois bibliothèques, accompagnés d'un bon de livraison ;
- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- **de même que pour le dépôt, la reprise des ouvrages non retenus se fera en un lieu unique.** Elle sera à la charge du fournisseur, qui devra accuser réception des documents retournés, par mail ou par fax, à l'interlocuteur désigné par le réseau des médiathèques.

*Concernant les commandes de BD hors office :*

- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- accueillir les bibliothécaires de la communauté d'agglomération dans une librairie contenant une offre documentaire accessible et importante, pour consultation et choix sur place. Présentation des nouveautés par un personnel permanent. Les documents choisis seront soit emportés soit livrés par le fournisseur sous **sept jours**.

Prestation	Coefficient
Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008	30
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	30
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	20
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	10
<b>Possibilité de participation à une animation ou formation organisées par la C.A, à titre gratuit pour chaque année d'exécution du marché</b> Si oui, précisez en quoi consistera cette participation	10

#### **Lot 4 : Fourniture de fictions adultes**

**Fourniture de fictions pour les adultes en langues française et étrangère dont livres en gros caractères.**

*Le soumissionnaire s'engage à :*

- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- accueillir les bibliothécaires de la communauté d'agglomération dans une librairie contenant une offre documentaire accessible et importante, pour consultation et choix sur place. Présentation des nouveautés par un personnel permanent. Les documents choisis seront soit emportés soit livrés par le fournisseur sous **sept jours**.

Prestation	Coefficient
Organisation thématique des collections pour l'achat sur place	25
Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008	20
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	20
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	15
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	10
<b>Possibilité de participation à une animation ou formation organisées par la C.A, à titre gratuit pour chaque année d'exécution du marché</b> Si oui, précisez en quoi consistera cette participation	10

#### **Lot 5 : Fourniture de documentaires adultes**

**Fourniture de documentaires pour les adultes en langue française.**

Le soumissionnaire s'engage à :

- fournir les documents à diffusion restreinte (notamment les ouvrages pour lesquels les éditeurs exigent le port payé à l'avance) ;
- accueillir les bibliothécaires de la communauté d'agglomération dans une librairie contenant une offre documentaire accessible et importante, pour consultation et choix sur place. Présentation des nouveautés par un personnel permanent. Les documents choisis seront soit emportés soit livrés par le fournisseur sous **sept jours**.

Prestation	Coefficient
Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008	45
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	20
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	15
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	10
<b>Possibilité de participation à une animation ou formation organisées par la C.A, à titre gratuit pour chaque année d'exécution du marché.</b> Si oui, précisez en quoi consistera cette participation	10

#### **Lot 6 : Fourniture de livres reliés**

**Fourniture de livres équipés adultes et jeunes (comprenant fictions, documentaires et BD, dans toutes les disciplines) prêts à l'usage en bibliothèque.**

Les documents seront **acquis reliés**. Le prix de ces derniers comprenant :

- le document ;
- la reliure ou le pelliculage ;
- la fourniture et pose de l'étiquette cote « aux couleurs demandées » (conformément aux spécifications fournies par les bibliothécaires) ;
- fourniture et pose de l'antivol ;
- pose du code barre fourni par les bibliothèques.

Éventuellement, il pourra être demandé la pose d'autres étiquettes fournies par les bibliothécaires.

Le soumissionnaire adressera à chacune des bibliothèques, au minimum en deux exemplaires, un catalogue des nouveautés proposées.

**Nota : Il est prévu la remise d'échantillons un exemplaire d'un document au format du choix du soumissionnaire : relié dos rond ; relié dos carré ; plastifié.**

Prestation	Coefficient
Nombre de comptes ouverts auprès d'éditeurs au 30/06/2008	20
<b>Moyens humains pour le traitement de nos commandes</b> (Nombre de personnes, personnel qualifié : préciser diplôme, formation, référent unique pour le suivi et l'exécution du marché passé avec la C.A...)	20
<b>Compatibilité et interface du logiciel du soumissionnaire avec la base de données ELECTRE en vue de commandes en lignes :</b> Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité (la notation se fondera sur l'analyse du site et les tests réalisés)	10
Traitement et suivi des commandes en lignes de la commande à la facturation Description de la procédure pour l'analyse de la convivialité et de l'accessibilité du site	10
<b>Remise d'échantillons pour appréciation de la qualité selon les types de reliure</b>	40

#### **Documents administratifs demandés :**

Outre les pièces administratives obligatoires, le service achat, en concertation avec la bibliothèque, a souhaité ajouter des critères qualitatifs liés notamment au CV des libraires pour les lots spécialisés comme la bande-dessinée.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Analyse des offres

Un groupe de travail composé de bibliothécaires, d'un agent du service des achats (direction de la lecture publique) et d'un juriste de la division des marchés de l'agglomération a rédigé le rapport d'analyse des offres.

#### Passage en CAO :

Pour les responsables des services gestionnaires, l'absence d' élu à la culture en commission permet d'« éviter d'éventuelles pressions ». Ils estiment que les élus, « peu familiarisés avec le marché spécifique du livre », doivent pouvoir juger en toute indépendance les candidatures à partir des seuls critères fixés. Tous les avis du groupe de travail ont été suivis.

### Fournisseurs sélectionnés

N° lot	Désignation	Fournisseur sélectionné
1	Fourniture de fictions pour la jeunesse avec un office	Grossiste C <i>Région</i>
2	Fourniture de documentaires pour la Jeunesse	Librairie spécialisée <i>Département</i>
3	Fourniture de BD adultes et jeunes avec un office	Grossiste C <i>Région</i>
4	Fourniture de fictions adultes	Groupement de libraires Librairie A (généraliste avec section BD) Librairie B <i>Territoire de l'intercommunalité</i>
5	Fourniture de documentaires adultes	Grossiste C <i>Région</i>
6	Fourniture de livres reliés	Fournisseur de livres équipés pour le prêt <i>Hors région</i>

Le **groupement de libraires a obtenu un lot sur cinq (lot n°4 Fourniture de fictions adultes)**, qu'ils ressentent comme un « lot de consolation ». D'un côté, les services, qui ne veulent pas rompre toute relation avec ces deux librairies, ne souhaitent pas les évincer complètement du marché. De l'autre, la librairie B considère avoir toute légitimité pour obtenir plusieurs lots (exemple : la BD) au regard de sa spécialisation.

## Relations libraire/bibliothèques

Malgré un partenariat ancien entre les librairies A et B et la communauté d'agglomération en termes d'animation de la vie locale, les relations sont conflictuelles en ce qui concerne la commande publique de livres.

## COMMENTAIRES DE LA COLLECTIVITE

### Exécution du marché

Les services gestionnaires ont pris la décision de faire un point annuel avant le renouvellement tacite du marché avec chacun de leurs fournisseurs. Concernant les librairies A et B, les services notent de nombreux manquements en particulier sur deux points :

- le gérant des deux librairies n'aurait toujours pas mis à disposition un système informatique fonctionnel permettant la commande, le suivi et la facturation on-line comme prévu initialement ;
- la consultation sur place semble soulever quelques problèmes de fluidité entre acteurs (prise de rendez-vous, sélection des livres sur place parfois réservés pour la vente aux particuliers...).

Les services avaient demandé dans leur cahier des charges la compatibilité avec la base de données Electre. Le gérant des deux librairies proposait l'utilisation d'Electre mais non exclusive. Il semble que l'abonnement à la base Electre ait été un vrai point de discorde entre les parties.

## LA LIBRAIRIE A

Attributaire du lot n° 4 (Fourniture de fictions adultes)

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste (avec section BD) de type B (CA livre de 1 à 2 M euros)

<b>Date de création :</b>	1975
<b>Surface de vente :</b>	290 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	19 000
<b>Personnel :</b>	7
<b>Vente aux collectivités :</b>	15 % du CA (achats hors marchés compris : collèges, crèches...) Le marché étudié représente environ la moitié de ce pourcentage Marge moyenne HT de 30 %
<b>Rabais aujourd'hui :</b>	9 %

#### Autres caractéristiques

Labélisée LIR : oui

Appartenance à un groupement de libraires : oui, associé avec la Librairie B (même gérant).

Abonnement à la base Électre : désabonné. A d'autre base de données jugées plus efficaces FEL/ Tite-Live...

Site internet : oui depuis 2001 (site de réservation en ligne mais pas site marchand).

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

#### Historique

Le libraire est gérant de deux librairies sur le territoire de l'agglomération : une première ouverte en 1975 (librairie A), une seconde ouverte en 1989 (librairie B) ; l'une et l'autre située dans deux communes distinctes.

#### Groupement solidaire

Les deux librairies (généralistes à rayon spécialisé) répondent aux appels d'offres dans le cadre d'un groupement solidaire.

Définition juridique : le groupement est solidaire lorsque chacun des opérateurs économiques membres du groupement est engagé financièrement pour la totalité du marché. L'un des opérateurs économiques membres du groupement, désigné dans l'acte d'engagement comme mandataire, représente l'ensemble des membres vis-à-vis du pouvoir adjudicateur, et coordonne les prestations des membres du groupement. En cas de groupement solidaire, l'acte d'engagement est un document unique qui indique le montant total du marché et l'ensemble des prestations que les membres du groupement s'engagent solidairement à réaliser.

#### Autres marchés

Le groupement solidaire est également attributaire des lots "livres étrangers" et "documentaires adultes" sur marché d'une collectivité du département voisin en 2009.

Un autre dossier de candidature a été déposé pour le marché d'une collectivité du département (procédure en cours).

**LA LIBRAIRIE B**

Attributaire du lot n°4 (Fourniture de fictions adultes)

**PRÉSENTATION**

Librairie généraliste (avec section BD) de type A (CA livre > 2 M euros)

**Date de création :** 1989  
**Surface de vente :** 500 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 33 000  
**Personnel :** 15  
**Vente aux collectivités :** 15 % du CA (achats hors marchés compris : collèges, crèches...)  
Le marché étudié représente environ la moitié de ce pourcentage  
Marge moyenne HT de 30 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

Autres caractéristiques :

Labélisée LIR : oui

Appartenance à un groupement de libraires : oui, associé avec la Librairie A.

Abonnement à la base Électre : Désabonné. A d'autre base de données jugées plus efficaces FEL/ Tite-Live...

Site internet : oui depuis 2001 (site de réservation en ligne mais pas site marchand).

**Relations libraire/collectivité**

Depuis l'attribution du marché de 2005-2008, le gérant des librairies A et B n'a pas caché sa déception quant au choix des fournisseurs par la collectivité.

En janvier 2005, il envoie un courrier au président de la communauté d'agglomération (copie Syndicat de la librairie et au SNE) pour avoir des éclaircissements sur la pertinence de certains critères mais surtout pour dénoncer la crédibilité accordée aux réponses du grossiste choisi pour trois lots sur cinq (personnel dédié surévalué et délais de livraison irréalistes selon le libraire ; prise en charge par le fournisseur des déplacements des bibliothécaires lors d'achats sur site...). Il regrette la « *faible prise en compte des critères de participation à la vie locale* ».

Dans sa réponse, le président de la communauté d'agglomération explique « *que le Code des marchés interdit l'introduction de critères favorisant explicitement les fournisseurs locaux afin d'assurer la libre concurrence et l'égalité de traitement entre les candidats* ».

Le directeur du patrimoine et de la lecture publique reconnaît le manque de dialogue en interne entre services mais considère que tout a été mis en œuvre par les services pour « *permettre à la librairie locale de candidater dans de bonnes conditions en lui donnant toutes précisions utiles* ».



## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **Le choix des fournisseurs du marché au cœur du conflit entre acteurs locaux ? Ou l'inverse ?**

Sans entrer dans le détail du conflit entre la collectivité et ses fournisseurs, cette étude de cas est révélatrice de l'importance des personnes en place dans la décision d'attribuer les différents lots du marché de livres. Elle révèle le rôle majeur des services juridiques qui refusent par exemple toute discussion avec les fournisseurs, même en amont, pour des raisons de respect de la procédure.

Par ailleurs, l'éloignement géographique induit par la gestion au niveau communautaire complique les relations du libraire avec les services et distend aussi les liens avec les élus.

### **Le choix des critères**

L'abonnement à la base de données Electre : un critère discriminant ?

Les services de la collectivité avaient demandé dans leur cahier des charges la compatibilité avec la base de données Electre. Le libraire proposait l'utilisation d'Electre, mais non exclusive. Il semble que l'abonnement à la base Electre ait été un vrai point de discorde entre les parties.

Un certain nombre de libraires de la région s'interrogent sur la pertinence voire la légalité de ce critère qui figure parfois dans les appels d'offre de livres.

### **Une recommandation : la formation des libraires à la réponse aux appels d'offres ?**

Enfin, dernier point qui ressort des entretiens menés auprès des acteurs, le libraire local est ou trop « honnête » dans ses réponses ou ne sait pas mettre en valeur la qualité de services qu'il pourrait offrir. Ce dernier point interroge ainsi le besoin de nombreux libraires à être aidés lors de l'élaboration de leurs réponses aux appels d'offres pour devenir concurrentiels face aux équipes juridiques des grossistes aguerries aux marchés publics.

## **ÉTUDE DE CAS n° 18**

### **Une bibliothèque municipale d'une petite collectivité**

#### **LES ENJEUX**

Cas d'un marché d'une micro-collectivité illustrant :

- le positionnement de grossistes nationaux sur des lots de faibles montants, dans de toutes petites collectivités (induisant un changement de fournisseur) ;
- l'antagonisme existant parfois entre la bibliothèque et le personnel administratif, dans les buts poursuivis et dans l'application du Code des marchés publics qui en découle.

## LA COLLECTIVITE : UNE BM DE PETITE TAILLE

### PRÉSENTATION

Taille de la ville : < 5 000 habitants

Elle compte une librairie et une maison de la presse

La bibliothèque municipale compte deux agents temps complet + une permanence cinq h/semaine

Nombre d'inscrits : 1 736

Collections : 23 000 ouvrages

Nombre de livres achetés par an : 700 livres adultes/700 livres jeunesse

Dépenses acquisition de livres neufs en 2008 : NC

### LA BIBLIOTHÈQUE ET LES MARCHÉS PUBLICS – LE MARCHE 2009-2012

La collectivité passe des marchés pour l'achat de livres depuis trois ans. Elle faisait auparavant des marchés d'une durée d'un an. C'est la première fois que la durée fixée est aussi longue (trois ans), à l'initiative du service des marchés qui considère que cela évite ainsi des mises en concurrence trop rapprochées.

La durée des marchés est ferme ; la collectivité n'envisage pas la possibilité prévue par le Code de prévoir une durée renouvelable par reconduction expresse.

Le lot n° 2, portant sur les BD, était auparavant obtenu par une librairie généraliste située dans une petite ville très proche de celle où est située la bibliothèque (librairie généraliste C).

Le service des marchés estime que la soumission de grossistes – phénomène nouveau – s'explique par l'augmentation de la durée du marché, qui le rend plus intéressant financièrement.

### Descriptif

**Intitulé** : fourniture de livres et de DVD pour la bibliothèque municipale

**Procédure** : MAPA

**Forme** : marché à bons de commande

**Durée** : trois ans (notification en juillet 2009)

**Montant** : mini livres : 9 400 euros ; maxi livres : 19 200 euros

### La préparation du marché

### Organisation

La plupart des étapes dans le montage du marché ont été pris en charge par le service administratif.

La bibliothèque est intervenue à deux étapes :

pour lister ses attentes et besoins ;

pour donner son avis (oral) sur l'analyse technique des offres.

Les critères comme le rapport d'analyse des offres ont été établis par le service marchés.

Bien qu'il s'agisse d'un marché à procédure adaptée inférieur à 90 000 euros, la collectivité a fait le choix de conserver une « commission technique d'appels d'offres ». C'est cette CTAO qui a proposé les candidats à retenir. Le maire a suivi son avis.

Le service concerné est généralement invité aux réunions de la CTAO. Dans le cas présent, la bibliothèque n'a pas été conviée.

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Fiction Documentaire Adultes/jeunesse	8 000 Å	14 200 Å
2	BD adulte/jeunesse	1 000 Å	4 100 Å
3	Documentaire encyclopédies diart	400 Å	1 000 Å
4	DVD	2 000 Å	5 000 Å

## Critères de sélection

- Moyens mis en œuvre pour satisfaire les besoins de la personne publique :
  - Fonds : Originalité / Diversité
  - Conseil : pris sur place/ modalités
  - Offices
- Délais de mise à disposition
- Taux de rabais.

Remarque : pas de pondération

## Publicité

- Support : BOAMP

Remarque : La loi n'oblige la parution de publicité dans le BOAMP que pour les marchés dont le montant global est égal ou supérieur à 90 000 euros.

- Coût : NC

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Onze candidats

Profils : NC

Lots	Intitulés	Attributaires
1	Fiction Documentaire Adultes/jeunesse	Librairie généraliste locale grande ville proche A
2	BD adultes/jeunesse	Grossiste livres B
3	Documentaire encyclopédies d'art	Librairie généraliste locale grande ville proche A
4	DVD	X

### Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

- La bibliothèque est très déçue du choix final pour le lot n° 2 (BD adultes/jeunesse), puisqu'elle souhaitait continuer à travailler avec l'ancien prestataire (C), qui bien qu'étant une librairie générale, dispose au sein de son équipe d'une personne spécialisée en BD. Elle considère que la prestation de conseil, également revendiquée par les grossistes, n'est pas aussi bien remplie par ceux-ci. Elle souligne aussi le fait que la distance géographique ne permet pas de se rendre régulièrement sur place, ce qu'elle considère indispensable. Enfin elle déplore le fait d'être envahie par les offices.

Elle est demandeuse d'une réflexion plus poussée sur les critères, qui permettrait d'en dégager de véritablement pertinents pour apprécier cette notion de « conseil ».

La bibliothèque estime avoir dû lutter pour préserver le choix du fournisseur A pour les lots 1 et 3.

L'attribution concernant le lot 2 est perçue par les professionnels de la bibliothèque comme un non-sens.

- Le service des marchés considère pour sa part que le Code des marchés a été appliqué ; il ne voit pas en quoi un grossiste serait moins performant qu'un libraire local.

### Interruption du marché

Pas d'expérience de contentieux mais, suite à un problème d'organisation interne et un manque d'anticipation, la collectivité a connu une interruption de six mois entre le précédent marché (qui finissait le 31/12/08) et celui qui est en cours. La bibliothèque n'a donc pas pu procéder à des acquisitions pendant six mois, ce qui a posé des problèmes vis-à-vis des usagers de la bibliothèque, friands de nouveautés.

### Achats hors marchés

Pas d'utilisation du 1 % « hors marché ».

**Relation bibliothécaires/service des marchés**

Deux points de vue s'affrontent très nettement : celui de la bibliothèque et celui du service administratif en charge des marchés, chacun estimant avoir dû « se battre » pour faire valoir sa propre conception du marché public de livres.

Pour la bibliothèque, il s'agit de défendre les librairies indépendantes locales, dont la qualité de service l'emporte largement sur celle de grossistes lointains.

Pour le service des marchés, le livre est un produit et son achat un dossier comme un autre ; il considère de plus que l'évolution logique du commerce va vers la dématérialisation, et qu'un grossiste lointain délivre une prestation tout aussi satisfaisante qu'un libraire local.

## LA LIBRAIRIE

*Librairie ayant perdu le lot n° 2 (BD) de la petite collectivité avoisinante.*

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type C ( CA livre entre 0,3 et 1 M euros)

**Date de création :** 1987  
**Personnel :** 5  
**Surface de vente :** 170 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 13 000  
**Vente aux collectivités :** moins de 10 % du CA global

**Rabais pratiqué avant 2003 :** base de 10 % sauf pour BDP (20 %) et pour un tout petit village à proximité (12 %) car à l'époque, collectivité intéressante car elle payait dans de très courts délais.

**Rabais pratiqué aujourd'hui :** 9 %

### MARCHES PUBLICS : OBJECTIFS ET STRATÉGIE

La librairie n'a pas une politique d'expansion en matière de marchés publics. Elle répond aux annonces de son secteur géographique. Elle ne fait pas vraiment de veille, et a parfois connaissance de certains marchés par le bouche-à-oreille. Elle ne souhaite pas se grouper avec d'autres libraires, même de façon momentanée sur un marché déterminé : cela lui paraît trop complexe (rajouter de la complexité sur des procédures qui le sont déjà).

D'après le libraire, ce qui fait la différence c'est :

- la qualité de service.
- la réactivité dans la gestion des commandes, notamment informer les bibliothécaires en cas de problèmes (retards).

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

**Espace dédié :** non.

**Personnel dédié :** la librairie remarque qu'il s'agit d'une demande récurrente de la collectivité ; elle répond oui, et procède ensuite de la façon suivante :

- pour son plus gros marché (avec sa ville d'implantation, 25 000 euros), une personne spécifique suit les commandes (ce qui représente la moitié de son temps de travail) ;
- pour les autres, dont les commandes sont plus sporadiques, celui qui reçoit la commande dans la librairie la gère jusqu'au bout.

**Demandes de bibliographies :** propose de travailler sur des bibliographies thématiques, mais peu demandé.

**Notices :** non (pas de demandes de la part des bibliothèques)

**Partenariat culturel :** répond systématiquement oui aux demandes qui sont faites par les collectivités (ex : proposition d'intervenir dans les comités de lecture des bibliothèques).

#### Évaluation du temps de travail

Cela prend du temps (difficilement quantifiable). En général, il y a une base commune ré-exploitable d'un marché à l'autre.

### L'exécution du marché

#### Délais de livraison

Le libraire propose cinq jours (mais variable selon présence ou non de l'ouvrage dans le stock si c'est le cas livraison le lendemain de la commande).

Le libraire constate qu'il est d'usage de surestimer un peu ses capacités dans ce domaine. Il estime que les collectivités devraient demander des délais raisonnables.

**Transport**

La librairie livre elle-même ou passe par un transporteur.

**Délais de paiement**

Dans l'ensemble pas de problèmes.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec**

Non, même si parfois les raisons des refus sont jugées énigmatiques.

Les raisons qui expliquent cette « passivité » : « Parce que les lettres de refus sont en général peu ou mal motivées. »

**COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

**SOFIA** : Il faut se méfier et penser à provisionner les sommes même si ça occasionne des problèmes de trésorerie.

**Rentabilité/rapport de dépendance**

La librairie a vécu une expérience déstabilisante avec une bibliothèque départementale de prêt : tous les lots obtenus une année (montant global autour de 200 000 euros), puis plus aucun lot le marché suivant.

Elle avait postulé sur tous les lots, espérant en obtenir quelques-uns (mais pas tous !). Elle a donc dû embaucher une personne supplémentaire. Les délais de paiement de la BDP étant relativement courts, elle s'est retrouvée avec une trésorerie importante qui l'a encouragée à prendre de mauvaises habitudes de gestion. Quand la fois suivante, elle n'a été retenue sur aucun des lots, elle s'est retrouvée en situation de sur-stocks. Par ailleurs, elle a dû réduire son personnel ce qui s'est traduit par le non-remplacement d'un libraire conduit à partir.

Par conséquent, désormais, elle ne souhaite pas « tout » miser sur les marchés publics, et devenir ainsi trop dépendante des collectivités, sans certitude sur l'avenir.

**L'impact des marchés**

Outre un impact non négligeable sur le CA et le personnel (cf. expérience BDP), obtenir des marchés permet de négocier des remises plus importantes auprès des éditeurs (sauf avec certains « gros »).

**Avantages/inconvénients des marchés**

Un des arguments en faveur des marchés publics est qu'il favorise normalement une concurrence plus saine.

Le libraire constate cependant que la législation relative aux marchés publics est complexe et difficile à appliquer (marchés de plus en plus formalisés). Par ailleurs, elle n'empêche pas, selon lui, certaines pratiques discutables. Il pointe notamment le fait que répondre aux appels d'offres revient à se faire « mousser » pour être retenu, indépendamment de la réalité des prestations qui seront fournies ultérieurement.

Enfin, il considère également que l'interdiction de la proximité géographique n'est pas adaptée pour les petites bibliothèques.

**Loi de 2003**

Loi bénéfique au départ car rétablissait un équilibre. Aujourd'hui 9 % est devenu le rabais de base, pour tout le monde. Combinée au durcissement des marchés publics, elle a eu des effets pervers, et n'empêche pas les grosses structures de gagner des marchés.

**Préconisations**

La librairie considère que, dans la mesure du possible, les collectivités devraient répartir les lots en diversifiant les fournisseurs (une librairie/un lot), ce qui n'est pas toujours le cas.

Il est demandeur de formation à destination des libraires pour apprendre à répondre aux appels à candidatures des collectivités.

**Relations libraire/bibliothécaires/élus****Vues par la collectivité**

La bibliothécaire reconnaît le savoir-faire et les compétences de la librairie, qui lui donnait toute satisfaction lors du précédent marché. Elle insiste sur les nombreux petits services qualitatifs rendus (comme changer un livre abîmé, délivrer un conseil pertinent, etc.), difficilement quantifiables et objectivables mais dont les impacts comptent dans la réalité de l'exécution du marché.

**Vues par la librairie**

Le libraire a peu de relations physiques avec les « grosses » bibliothèques (une fois par an). Ces dernières sont peu demandeuses d'informations de la part du libraire, contrairement aux petites bibliothèques, qui viennent régulièrement dans sa librairie.

Dans l'ensemble, les rapports sont satisfaisants.  
Par ailleurs, le libraire déclare n'entretenir aucun contact avec les élus.



## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Ce cas de figure soulève les points suivants

- L'absence d'enjeux communs entre les différents acteurs ayant à préparer les marchés au sein de la collectivité, basée notamment sur une méconnaissance réciproque de leurs emplois. Cette déconnexion totale prospère sur un conflit pratiquement d'ordre générationnel.

Pour la bibliothèque, le Code des marchés publics est perçu essentiellement comme un carcan dont l'application qui est faite revient à détruire la librairie indépendante locale ; pour le service des marchés, le combat de la bibliothèque est d'arrière-garde même s'il reconnaît que le changement d'habitude a été brutal, et aurait nécessité plus de formation/information.

Le montage du marché devient alors l'objet d'un rapport de force, à l'avantage ici du service des marchés. La bibliothèque est ainsi reléguée à l'arrière-plan, dans les choix stratégiques.

- Une tendance à la formalisation excessive de marchés de montants relativement faibles, par des collectivités de taille modeste. Notamment, il est indéniable que la publicité faite au BOAMP (donc nationale), non obligatoire pour des marchés inférieurs à 90 000 euros, a eu pour conséquence d'élargir le champ des postulants.

- Du côté prestataires, il conduit à s'interroger sur l'intérêt pour un grossiste de postuler sur un lot dont le montant maximum est de 4 000 euros/an (soit 12 000 euros sur trois ans), pour une petite bibliothèque municipale. On peut penser que vu l'organisation de la structure, tous les marchés sont bons à prendre (et la veille doit être systématique pour tous les marchés faisant l'objet d'une publicité). Par ailleurs il n'est pas à exclure que cela traduise une volonté plus générale, cachée, de captation généralisée des marchés de livres, conduisant à terme à la disparition des petites librairies et à l'institution de quasi-monopoles privés, vidant ainsi de sa substance le concept de concurrence libre et non faussée. La structure même de ce grossiste, implanté localement via ses librairies x, tout en disposant d'une plate-forme conséquente en région parisienne, lui permet de jouer sur les deux tableaux (proximité et moyens logistiques élevés).

## **ÉTUDE DE CAS N° 19**

### **Perte puis reconquête de lots pour une même librairie**

#### **LES ENJEUX**

Cette étude illustre le cas d'une librairie généraliste du département (librairie A) qui est attributaire des trois quart des lots sur la période 2000-2004 puis, lors du marché suivant (reconduction des critères), se voit attribuer 50 % de lots en moins. Reconduit à nouveau en 2009, le libraire a récupéré deux lots importants. Son principal concurrent direct (librairie B) se situe dans le département limitrophe, mais est hors-région.

## LA COLLECTIVITE : un réseau de bibliothèques à l'échelle départementale

**Département** : 100 000 > 300 000 hab. ; ce qui représente 20 % de la population régionale.  
C'est un département essentiellement rural, seules trois zones sont plus peuplées.

### Bibliothèque

C'est un réseau territorial de 50 bibliothèques dont le budget livres était de 190 000 euros en 2007 et 185 000 euros en 2008.

Pour un volume de livres correspondant à 14 900 ouvrages.

Les autres destinataires des livres du marché : les archives : un lot entre 4000 euros et 5000 euros/an + 4000 euros pour le centre d'informations et de documentations pour les agents du conseil général.

### Le paysage de la librairie

Le département compte une librairie importante (librairie A).

Le réseau travaille régulièrement avec cette librairie, entretient de bonnes relations avec son responsable et apprécie son accessibilité. Par contre le réseau a peu d'échanges avec les autres libraires du département.

Géographiquement les libraires les plus proches de la collectivité se situent ensuite dans le département voisin.

## LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2009

### Historique

- **Marché 2000-2003** : La librairie A avait tous les lots, soit une dizaine.

- **Marché 2004-2006** : La librairie A n'avait plus que cinq lots. Les six autres lots ont été attribués à une librairie située dans le département limitrophe.

Valeur technique des prestations : 70 %. Délai de livraison : 30 %.

- **Marché 2007-2009** : La librairie A récupère deux lots importants.

- **Marché 2010-2013** : Critères renouvelés : valeur technique 50 % ; remise 40 % ; délai livraison 10 %.

Les délais : 80 % de la commande doit être livré en une fois et le reliquat en trois semaines. Des échanges annuels pour rencontrer les fournisseurs sont réclamés.

### Descriptif du marché étudié

**Type de procédure** : MAO

**Forme du marché** : Marché à bons de commande alloti

**Durée** : trois ans => un an renouvelable deux fois

**Montants** : Mini : 141 000 euros; Maxi : 452 000 euros

C'est un marché à appel d'offres.

Il comprend dix lots dont celui des archives.

Il est alloti pour des raisons techniques : par exemple, on ressort le fonds local du lot fonds documentaire car il était à un libraire hors région d'où une certaine inadéquation du fonds du libraire par rapport aux attentes de la bibliothèque. L'allotissement est fait, selon le service juridique du conseil général pour permettre à de petites librairies de répondre, « d'ouvrir les portes des marchés publics aux PME », mais « pas facile de départager les candidats avec le prix unique du livre plus le plafonnement du rabais ».

### Publicité

Le BOAMP

« *Juste le strict minimum* » indique le service du conseil général. Pas d'annonce dans la presse locale, « *bien que cela permettrait de toucher plus les libraires des départements limitrophes reconnaît le directeur de la bibliothèque.* »

Les libraires sont informés des marchés par la date de reconduction, lorsqu'ils sont déjà attributaires d'un ou plusieurs lots. Ils ont deux mois et demi pour répondre.

### Evaluation du temps de travail

Le temps passé à gérer l'ensemble du marché pour le service de la bibliothèque est de deux mois.

## Utilisation du 1 % hors marché

De moins en moins; juste pour le fonds local ou les ouvrages en braille.

## La préparation du marché

### Organisation

C'est le pôle documentaire qui passe les marchés.

Les besoins en livres sont définis selon le budget alloué, les besoins et en fonction du réseau. Une politique documentaire est en cours d'élaboration.

Le service a une bonne connaissance du Code des marchés et échange régulièrement avec la personne responsable du service juridique du conseil général qui l'informe des évolutions législatives. De plus, la personne responsable des marchés au sein du réseau a suivi une formation sur les marchés publics.

Au sein du conseil général, il y a deux personnes ETP dédiées aux affaires juridiques, mais aucune ne suit en particulier les marchés publics.

Le choix de la procédure relève du service juridique du conseil général.

La rédaction du cahier des charges est assumée par le réseau de bibliothèques.

Il existe un guide de procédure interne, de bonnes pratiques, très proche du Code dont les clauses ont trait aux sujet suivants : pouvoir adjudicateur, publicité, organisation de la dématérialisation des marchés, déroulement des procédures et délai. En revanche il n'existe pas de référentiel d'entreprises.

### Allotissement

lot	Descriptif	Montant mini et maxi TTC	attributaire
1	Littérature adultes française et étrangère	Mini : 24 000 euros Maxi : 96 000 euros	Librairie A (généraliste) <i>Département</i>
2	Ouvrages de lente diffusion, petits éditeurs adultes	Mini : 2000 euros Maxi : 8000 euros	Bibliodif
3	Ouvrages de lente diffusion, petits éditeurs jeunesse	Mini : 2500 euros Maxi : 10 000 euros	<i>Hors région</i> éditeur
4	Ouvrages documentaires adultes : sports ; loisirs ; beaux-arts	Mini : 12 000 euros Maxi : 48 000 euros	Librairie B (généraliste) <i>Département limitrophe</i>
5	Ouvrages documentaires adultes : sciences, sciences et techniques, sciences humaines	Mini : 12 000 euros Maxi : 48 000 euros	Librairie B (généraliste) <i>Département limitrophe</i>
6	Ouvrages jeunesse de fiction et documentaires	Entre 45 000 euros et 180 000 euros	Librairie B (généraliste) <i>Département limitrophe</i>
7	Bandes dessinées adultes et jeunesse	Mini : 10 000 euros Maxi : 40 000 euros	Librairie spécialisée <i>Département limitrophe</i>
8	Ouvrages édités à l'étranger, dans la langue originale du pays et livres en langues étrangères, publiés en France	Mini : 2000 euros Maxi : 8000 euros	Alexandria
9 (archives)	Ouvrages d'histoire et sciences auxiliaires de l'histoire	Mini : 2500 euros Maxi : 10000 euros	Librairie A (généraliste) <i>Département</i>
10 (documentation)	Ouvrages généraux et professionnels	Mini : 1000 euros Maxi : 4000 euros	Librairie A (généraliste) <i>Département</i>

## Critères de sélection

Délai de livraison : 30 %

Valeur technique des prestations (avec sous critères non consultables dans le règlement de consultation) : 70 %.

Les sous-critères de sélection étaient les suivants :

- Adéquation du fonds par rapport au domaine concerné (le % de titres concernant le lot par rapport au fond total ; le nombre de volumes par titre ; le nombre de nouveautés ; le nombre de documents au m<sup>2</sup> ; le % de petits éditeurs)
- Les modalités du choix sur place
- Offices commentés
- Services bibliographiques
- Animations/invitations d'auteurs
- 

Le critère du rabais n'est pas mentionné car il n'a pas été jugé indispensable mais un libraire a soumissionné sur le lot petits éditeurs sans proposer de rabais ni d'offices.

Le critère du rabais sera donc réintégré en 2010 avec une pondération de 40 %. La prestation sera pondérée à 50 % et le délai de livraison à 10 %. La pondération concernant le rabais est plus élevée que dans les autres marchés étudiés en région, ils ont voulu sans doute compenser les effets négatifs du marché précédent ou le critère du rabais n'avait pas été inclus dans le marché. De même le critère du délai de livraison a été minoré, par rapport à l'expérience du libraire A, « historiquement » attributaire de nombreux lots et qui avait été évincé ensuite à cause de ce critère, et il s'en était plaint officiellement auprès des élus sans toutefois vouloir procéder à un recours pour casser le marché.

## Services complémentaires

La spécificité du libraire (c'est-à-dire le conseil) doit être mise en avant lors du marché.

Un libraire référent est également demandé, ainsi que le cursus des personnes référentes sur le lot dont le libraire sera attributaire.

L'accueil réservé est un plus mais pas un critère exigé.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

Le dépouillement des offres se fait en concertation entre le service juridique du conseil général et le réseau des bibliothèques.

Le rapport de présentation est effectué par le réseau des bibliothèques.

Le service juridique échange avec les bibliothécaires en cas de contentieux.

### Candidatures

Dix candidats pour dix lots.

On retrouve aussi bien des libraires indépendants, en région et hors région, que des grossistes :

Cinq attributaires :

- une librairie généraliste de la commune
- une librairie généraliste du département limitrophe
- une librairie spécialisée du département limitrophe
- un éditeur hors région pour le lot petits éditeurs jeunesse.

Le chef de service de la bibliothèque a incité les libraires à candidater en groupement momentané. « Ce serait pertinent pour les petites librairies spécialisées », pense-t-il mais cela ne s'est pas fait. Il met en avant le caractère individualiste des libraires.

### Problèmes rencontrés

Lors du précédent marché le lot Jeunesse avait été attribué à la librairie A. En 2007 il revient à la librairie B (située dans le département limitrophe). C'est le nombre de références qui a joué en faveur de l'attributaire ainsi que les délais de livraison plus courts. Cela a provoqué l'indignation du libraire A qui s'est plaint officiellement aux élus mais sans déposer de recours.

### Écart entre la volonté initiale et le résultat final ?

Aucun d'après la bibliothèque.

Concernant la polémique autour de l'attribution du lot Jeunesse, le directeur de la bibliothèque rétorque qu'il est « inconcevable qu'un fournisseur ait tous les lots ». De même, ajoute-t-il, il est « normal de fractionner les lots pour répondre aux demandes spécifiées. On peut affiner les critères de proximité (consultation sur place) mais d'autres libraires éloignés proposent le défraiement aux bibliothécaires »/

## COMMENTAIRES DE LA BIBLIOTHEQUE

Ce marché a été l'occasion d'un travail d'harmonisation et de coordination au niveau de la politique d'acquisition au sein de la bibliothèque. Le directeur estime le marché globalement satisfaisant. Seul regret : la distance avec un des fournisseurs basé dans le département voisin.

### Critère écologique

D'après le directeur de la bibliothèque « *cela favoriserait les locaux mais nuirait à l'égalité des concurrents* ». Il reconnaît toutefois qu'il pourrait être un critère discriminant. « *Ce critère est à l'œuvre dans les marchés publics du bâtiment donc on va y arriver pour le livre...* »

### Le label LIR

La bibliothèque serait favorable à le demander de façon informative uniquement car c'est un critère discriminatoire face au tribunal administratif.

### Les effets de la réglementation :

« *Il est normal de mettre les libraires en concurrence mais ce Code n'est pas pratique dans le cadre de la loi Lang et du rabais plafonné. Il faut y mettre des critères affinés* ». « *Difficile pour les petites bibliothèques de passer des marchés car les libraires locaux ne s'y intéressent pas, du coup ce sont les grossistes qui répondent* ».

**La Sofia** : une « *usine à gaz* », la gestion semble « *impossible* ».

**Le GME** est une piste à creuser à l'avenir pour faire face aux très grandes librairies.

### Préconisation

Il serait bon d'accélérer les procédures pour casser un marché.

## LIBRAIRIE A

### Attributaire des lots

- 1 « Littérature adultes française et étrangère »
- 9 « Ouvrages d'histoire et sciences auxiliaires de l'histoire »
- 10 « Ouvrages généraux et professionnels »

## PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA de livre > 2 M.euros)

<b>Date de création :</b>	1970
<b>Reprise en :</b>	2000
<b>Personnel :</b>	11,5 ETP
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	500m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	42 700 références au moment du marché aujourd'hui 53 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	16 % > 18 %

<b>Rabais avant 2003 :</b>	20 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

### Autres caractéristiques :

Membre d'une association régionale de libraires  
Détenteur du label LIR.

## ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Il estime avoir une bonne connaissance de la réglementation des marchés, et a eu une entrevue avec la bibliothèque de sa ville avant le dernier marché attribué en 2009 pour discuter des critères, notamment concernant le délai de livraison.

La librairie est actuellement en marché avec trois collectivités pour un total de neuf lots.

### Cas de perte d'un marché : motif et conséquence

En 2007 la librairie a perdu des lots : cela a représenté une perte de 70 000 euros sur le CA et moins 0,5 % de remise chez quelques éditeurs. Par contre cela n'a pas eu pas de conséquences sur l'emploi ni sur la notoriété ou la fréquentation.

Il a été écarté des lots importants pour des délais de livraison par rapport à son concurrent (librairie B) qui a annoncé des délais très courts et par rapport au nombre de titres dans sons fonds.

La librairie A avait annoncé trois semaines de délais de livraison conformément au souhait de l'ancienne bibliothécaire-conservatrice qui voulait un seul envoi et une seule facture. Or, au moment de la passation, la conservatrice a été remplacée par l'actuel directeur qui a choisi une librairie répondant en cinq à six jours.

Lors du marché suivant, la librairie A soumissionne à tous les lots et récupère le lot « Jeunesse » soit 90 000 euros. Elle conserve les lots antérieurs et a eu le lot « Littérature adultes », plus un lot « Commandes rapides sous 48 heures ». Le libraire, fort de son expérience malheureuse concernant les délais en 2007, avait envoyé un schéma sur la distribution du livre dans son dossier de présentation pour expliquer pourquoi un libraire ne peut techniquement pas livrer ses ouvrages plus vite que tous les autres. Il a annoncé dix jours de délais pour ce nouveau marché.

### Prospection

Le libraire consulte le journal officiel des marchés, les revues professionnelles et a un contact direct par le conseil général, mais il n'exerce pas de veille informationnelle de manière spécifique.

### Rayon géographique

Le libraire répond à tous les marchés de la commune et à ceux des communes limitrophes. Il ne répond pas aux marchés hors région.

## Évaluation du temps de travail

Difficile pour le libraire d'estimer le temps passé et le coût de gestion de la passation du marché.

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Une personne s'occupe du suivi des marchés et reçoit les bibliothécaires sur rendez-vous.

La librairie dispose depuis cette année d'un espace de présentation dédié aux collectivités.

### Services complémentaires

- Présentation d'offices commentés par des libraires qualifiés
- Catalogues thématiques réalisés par la librairie
- Mise en avant
- Invitation d'auteurs

## La Relations libraire/bibliothécaire

Le libraire considère ses relations avec les bibliothécaires et le personnel administratif cordiales.

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE A

### Rabais

« En fait 9 % de rabais et 6 % à la Sofia » cela fait 15 % de rabais estime le libraire. « *C'est le maximum qu'un libraire puisse faire* ».

### Critères de sélection

D'après le libraire les délais de livraison et le nombre de titres ne sont pas des critères valables. Or ce sont les critères principaux. La réponse qui est faite par le candidat n'est pas normée. Le nombre de titres peut très fortement varier selon la période de l'année (exemple : au moment de l'inventaire en février la librairie A compte 44 000 titres alors qu'en novembre elle en a 10 000 de plus). Comme la date de déclaration n'est pas précisée le libraire répond ce qu'il veut et peut annoncer un nombre de titres avantageux pour lui.

### Le label LIR

Crainte que le label ne devienne un critère obligatoire pour soumissionner à un marché, alors que des libraires non labellisés seraient capables d'y répondre et de l'exécuter.



## LIBRAIRIE B

Attributaire des lots

- n° 4 « Ouvrages documentaires adultes : sports ; loisirs ; beaux-arts»
- n° 5 « Ouvrages documentaires adultes : sciences, sciences et techniques, sciences humaines»
- n° 6 « Ouvrages jeunesse de fiction et documentaires »

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type A (CA de livre > 2 M.euros)

<b>Date de création :</b>	1987
<b>Personnel :</b>	22
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	1000 m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	60 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	25 %

<b>Rabais avant 2003 :</b>	20 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	9 %

Autres caractéristiques :

Détenteur du label LIR

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire estime bien connaître la réglementation des marchés.  
Il est attributaire actuellement de dix lots au total.  
Les collectivités avec qui il travaille sont en majorité des bibliothèques.

#### En cas de perte d'un marché

La librairie a déjà perdu un marché régulier (marché BU de son territoire d'un montant d'environ 100 000 euros) qui a été remporté par une très grande librairie située hors région et par un grossiste situé également hors région. Les causes sont une erreur administrative dans la première enveloppe lors de l'envoi de la réponse et un rabais moins intéressant que les autres. La librairie pensait que la loi sur le plafonnement lui permettrait de récupérer ces marchés, mais ce n'est pas le cas.

#### Prospection

Le libraire n'exerce pas de veille informationnelle sur les annonces de marché mais reçoit l'information directement de la collectivité lors des reconductions.

#### Rayon géographique

Répond à tous les marchés publics du département. Ne répond pas à ceux de la région ni hors région.  
Seule exception : le marché de la collectivité étudiée, située dans le département limitrophe à une 50<sup>aine</sup> de kilomètres.

#### Évaluation du temps de travail

Trois jours de travail pour une personne pour répondre à un marché.

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

- Deux personnes référentes pour les bibliothèques
- un petit espace dédié.
- contributions aux animations (mais pas sur le marché étudié).

Le libraire estime que c'est le traitement efficace des commandes et le vaste choix d'ouvrages en consultation, ainsi que le nombre de références supérieur à la librairie A qui lui ont permis de remporter le marché.

La libraire estime qu'il y a une vraie cohérence entre son offre et les besoins de la bibliothèque et c'est pourquoi elle a remporté des lots importants.

### Relations libraire/bibliothécaires

Le libraire considère qu'il entretient des relations excellentes avec les bibliothécaires.

Le personnel de la bibliothèque vient plusieurs fois par an sur place consulter, mais la libraire ne prend pas en charge le défraiement des bibliothécaires.

### COMMENTAIRES DU LIBRAIRE B

#### Besoin de formation

Les libraires devraient bénéficier de plus de conseils et de formation pour répondre aux marchés publics.

#### Maintenir un tissu économique local dynamique

Il faudrait inciter les collectivités locales à tenir compte du tissu économique local (les répercussions sont trop importantes en termes d'emploi) d'ailleurs le libraire B estime qu'il est normal que le lot Jeunesse soit retourné à la librairie A.

#### Les effets des marchés publics et de la réglementation :

La loi sur le plafonnement est une excellente chose mais n'a pas résolu le problème des marchés locaux qui échappent aux acteurs locaux.

#### A propos du marché 2010-2013 (l'attribution a eu lieu durant l'été 2009)

La bibliothèque constate l'incursion de grossistes et de gros libraires extérieurs à la région sur les lots importants (fiction adultes, jeunesse, BD).

La délibération fut serrée au niveau des notes, ce sont les sous-critères sur le ratio nombre de documents par rapport au nombre de titres en plusieurs exemplaires qui ont permis de départager les candidats.

Ex : Une très grande librairie avait 20 % de nouveautés par rapport au nombre de documents dans le domaine fiction adultes, la librairie B en avait 85 %, et la librairie A en avait 71 %. Sur le lot Jeunesse, la très grande librairie a annoncé 28 % de nouveautés, la librairie A en annonçait 95 % (nouvel attributaire 2009).

#### Marché 2010-2013

Lot	Attributaire 2009	Montants 2009
Lot 1 : Adultes	Librairie A	100 000 euros
Lot 2 : Fiction jeunesse	Librairie A	80 000 euros
Lot 3 : BD	Librairie spécialisée Département limitrophe	48 000 euros
Lot 4 : Ouvrages documentaires	Librairie B	10 000 euros
Lot 5 : Documentaires jeunesse	Librairie A	80 000 euros
Lot 6 : Fonds local	Librairie A	4 000 euros
Lot 7 : Ouvrages langue étrangère	CIL : Hors région	10 000 euros
Lot 8 : Ouvrages à diffusion restreinte	Collines : Hors région	18 000 euros
Lot 9 : Textes lus	NLD diffusion Hors région	14 000 euros
Lot 10 : Commandes rapides	Librairie A	8 000 euros
Lot 11 : Histoire et sciences auxiliaires de l'histoire : le Passage.	Librairie A	4 000 euros

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Suite à la perte du marché en 2007 de certains lots par la librairie A et à son entrevue avec la bibliothèque, s'est opérée une certaine prise de conscience au sein de la collectivité qui, sans entrer dans une démarche tendant à favoriser les acteurs locaux, a mis en avant d'autres critères plus techniques pour départager les candidats (la pondération concernant le délai de livraison a baissé entre le marché 2007 et 2010 de 30 % à 10 %).

Ce cas illustre aussi l'attractivité d'une librairie (librairie B) dont la zone de chalandise s'étend au-delà de sa région administrative, d'où une « fuite » des marchés régionaux que conteste les acteurs locaux (librairie A). On constate ici l'importance que peut revêtir la configuration spécifique d'un territoire qui, dans le cas présent, s'étend historiquement sur quatre départements.

On constate qu'aucun autre libraire de la région (exceptée la librairie A) n'a soumissionné sur les dix dernières années. Aucune librairie du département ne soumissionne au lots BD et jeunesse (la bibliothèque travaille avec un libraire BD du département limitrophe) alors qu'il y a trois librairies BD dans la plus grosse ville du département, et une librairie spécialisée jeunesse.

On note également l'incursion de très grandes librairies extérieures à la région en 2009.

### Préconisation

Fixer la date d'inventaire comme date déclarative de référence pour le nombre de titres car un libraire annonce le nombre de références le plus avantageux pour lui et la déclaration concernant le nombre de références peut faire basculer un marché, or seule la date d'inventaire est vérifiable par un expert-comptable.

## **ÉTUDE DE CAS N° 20**

### **BM, Bibliothèque d'agglomération, BU et BDP situées sur un même territoire**

#### **ENJEUX**

Ce cas présente plusieurs positionnements face au nouveau Code des marchés : un libraire qui ne souhaite plus travailler avec les collectivités, un libraire qui fait tout pour favoriser l'obtention de marchés, des bibliothèques qui travaillent aussi bien avec des très grandes librairies basées hors région qu'avec les librairies spécialisées de la ville.

Nous verrons les différents éléments qui permettent aux collectivités de travailler avec les libraires locaux et les points forts développés par les libraires pour obtenir les marchés.

## LA COLLECTIVITE 1 : BM

En préambule, il faut préciser que les entretiens de la BM et de la bibliothèque intercommunale ont été menés en même temps. C'était une volonté des deux bibliothécaires. Ces deux cas seront cependant traités de façon parallèle, les données chiffrées recueillies n'étant pas les mêmes. Les parties concernant l'opinion sur le Code des marchés, la Sofia, le droit de prêts seront les mêmes dans les deux parties sachant que les bibliothécaires y ont répondu simultanément.

### Contexte

La ville compte une bibliothèque municipale qui gère son réseau de bibliothèques de quartier.

L'agglomération a créé une bibliothèque intercommunale en 2006.

Les deux structures ont des outils communs : système informatique, catalogue, un poste de direction. Elles ont chacune des budgets et des équipes de travail distincts. Les passations sont indépendantes l'une de l'autre.

Des points communs tout de même à ces deux structures : un système administratif et informatique commun, un catalogue commun, un poste de direction commun mais tout de même deux entités distinctes. L'allotissement n'est pas le même ainsi que les budgets alloués, le personnel, etc.

Une possibilité de groupement de commandes existe pour le disque et les périodiques. D'autres rapprochements sont en cours : commandes groupées pour les livres, service des marchés en commun.

## PRESENTATION

**La commune** : 100 000 > 300 000 hab.

**La bibliothèque**, créée en 1803.

Effectif : 95 personnes (87.55 ETP)

Fonds : 404 491 documents imprimés

40 745 inscrits actifs.

La politique d'acquisition est déterminée en fonction de l'organisation interne et de la spécificité des librairies.

### Réseau de points de vente du livre

1 librairie indépendante généraliste

1 librairie spécialisée Bretagne

1 librairie spécialisée jeunesse

1 librairie spécialisée scolaire

2 maisons de la presse

1 librairie spécialisée nouvelles et théâtre

2 librairies spécialisées ésotériques

3 librairies religieuses

5 librairies spécialisées BD, mangas

5 GSD

3 café-librairies

## LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

### Historique

Le premier marché a été notifié dès 1998. La bibliothécaire précise que la ville a toujours eu une attitude très légaliste qui convient parfaitement à la bibliothécaire. La bibliothèque a été candidate et éligible au plan d'accompagnement du CNL. Les engagements ont été tenus et il n'y a pas eu de baisse de budgets jusqu'en 2009 inclus.

Le nouveau Code des marchés de 2004 n'a donc pas eu d'incidence sur l'organisation des services, la collectivité travaillant déjà en marché.

Les marchés sont bisannuels. « C'est la bonne fréquence ».

## Descriptif

**Procédure** : Marché à appels d'offres (MAO).

**Forme** : Marché à bons de commande.

**Périmètre**: Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque. La bibliothèque gère également les achats des autres services de la ville (Conservatoire, Musée, école des Beaux-arts, crèches,...), ainsi que le service éducatif (34 760 euros montant des achats de livres pour le service éducatif).

La bibliothèque gère les achats pour treize bibliothèques (285 150 euros , correspond au montant total des achats de livres pour la BM).

**Durée** : Biennuel. 1 an reconductible une fois.

## Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 1 050 000 euros

Montant des achats d'imprimés pour 2009 : 333 785 euros\*

Nombre de livres achetés en 2009 : 26 649 en volume.

\*Marché en cours

## La préparation du marché

## Organisation

La bibliothécaire définit avec son équipe les besoins des acheteurs. Le service administratif de la bibliothèque gère ensuite la passation avec le service des marchés publics de la ville. La bibliothèque se charge d'analyser les offres, rédige le rapport de présentation et est présente en commission d'attribution en tant qu'experte.

Le service des marchés ne s'occupe que de la partie procédurale : publicité et rédaction des parties administratives. La décision d'attribution est prise par la commission culture des services de la ville.

La bibliothécaire et les différents services des marchés fonctionnent en toute confiance : « La commission suit nos conclusions systématiquement. Nous nous appuyons sur des critères objectifs et précis de choix pour analyser nos besoins. Il n'y a donc aucune raison que nous ne soyons pas dans des relations de confiance. La bibliothèque définit elle-même ses besoins. »

## Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
Office			
1	Livres pour adultes	200 000	600 000
2	Livres jeunesse	100 000	300 000
3	BD	50 000	150 000
	<b>Total</b>	<b>350 000</b>	<b>1 050 000</b>

L'allotissement est fait pour tenir compte de la spécificité de la librairie et des volontés des différents acquéreurs.

Concernant le 1 % hors-marché, la bibliothécaire l'utilise principalement pour les livres en langue étrangère.

## Critères de sélection

Valeur technique des prestations 70 %

Coût global 30 %

## Valeur technique

Un cahier des clauses techniques particulières est rédigé. Il décrit les attentes de la bibliothèque vis-à-vis du fournisseur. En annexe à l'acte d'engagement, est établi un descriptif technique détaillé servant à l'analyse des offres et comprenant quatre volets :

- 1- Le traitement d'une commande et de la livraison : commandes électroniques, suivi des commandes, délais, suivi des réclamations.
- 2- Les prestations du service d'office : périodicité, fourniture de dépôts thématiques, sélection de nouveautés, collaboration, liste des éditeurs et des diffuseurs en compte.
- 3- Les moyens de l'entreprise : correspondants, stock en magasin, adhésion à des réseaux professionnels, fourniture de catalogues, information et conseils

#### 4- Les modalités de participation aux animations organisées par la bibliothèque

La détermination des critères de sélection a fait l'objet d'une réflexion lors du renouvellement du marché en 2008 et donne satisfaction aux bibliothèques.

**Prix : 9 %**

#### Services complémentaires

La possibilité de commandes électroniques et du suivi de ces commandes (livraison et facturation) est exigée ainsi que la possibilité de convertir les listings d'offices en fichier Excel exportables.

L'équipement des livres n'est pas demandé, la bibliothèque possédant son propre atelier pour l'équipement des documents. Par contre, il existe un marché distinct pour la prestation de reliures pour les livres neufs et usagés.

#### Évaluation du temps de travail

Difficilement quantifiable.

#### Publicité

C'est le service des marchés de la ville qui gère cet aspect.

La publicité est diffusée au BOAMP ainsi que dans le journal quotidien local ainsi que sur la plate-forme de dématérialisation de la région.

Les libraires avec lesquels la BM travaillent ou souhaiteraient travailler sont prévenus par téléphone par la BM dès que l'annonce est sur la plate-forme.

### L'attribution et l'exécution du marché

#### Candidatures

Des candidatures de toutes natures.

#### Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
Office		
1	Adulte	Librairie A : généraliste (Commune)
2	Jeunesse	Librairie B : spécialisée (Commune)
3	BD	Librairie C : spécialisée (Commune)

#### Les offices

Les modalités proposées par les fournisseurs concernant les offices constituent un facteur qui départage certains candidats. Les grossistes hors région ne peuvent pas s'aligner sur la fréquence hebdomadaire que proposent les libraires locaux. Certains proposent la prise en charge du transport des bibliothécaires pour une visite sur place. Mais la plupart gèrent les offices par courriers, ce qui n'est pas satisfaisant pour nous.

#### Les espaces dédiés

L'espace dédié est également un critère important et pourtant c'est compliqué pour de petits libraires. « *Le libraire généraliste local a mis du temps à le comprendre et c'est pour ça qu'il risque de perdre des marchés. Maintenant il l'a mis en place pour nous. On travaille bien avec lui.* »

#### L'informatisation

Cela représente un facteur très appréciable pour la BM.

**Commentaire :** L'attribution des marchés se joue à deux ou trois points.

#### Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

La bibliothécaire est satisfaite de ses prestataires.

#### Problèmes / insatisfaction

Rien à signaler.

## Expérience d'interruption de marché ?

Non

### Relations BM/service des marchés

De vrais rapports de confiance. Un travail mené en commun.

### COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

*« On fonctionnait déjà en marchés, donc ça n'a rien changé. »*

La rigueur du service des marchés est considérée comme un atout par la BM qui possède un budget d'acquisition relativement élevé, un environnement avec de multiples librairies : *« Cela nous permet de faire une analyse objective des réponses. »*

**La proximité** n'est pas considérée comme un gage de qualité par la BM : *« Certains libraires ne sont pas de bons libraires. Pourquoi retenir des gens qui ne sont pas très professionnels ? »*

#### D'autres pratiques ailleurs

La BM fait référence à un mode de fonctionnement en Allemagne où les bibliothèques, comme les pharmacies, peuvent être livrées en 24h. Cette organisation repose sur un consortium de libraires et de distributeurs : *« C'est extraordinaire dans la fiabilité et la connaissance des contraintes des uns et des autres. Mais je ne suis pas sûr que les libraires français soient prêts à ça. »*

#### La Sofia

*« On en entend pas beaucoup parler ... On a essayé de monter une usine à gaz pour gérer les droits d'auteurs. Et on ne sait pas ce que c'est devenu. On n'est pas au courant. On ne reçoit aucune demande de régulation. Je me souviens juste qu'au départ il fallait déclarer ligne par ligne. Je n'en ai pas entendu parler depuis 2005 (...) On répondra quand on nous posera la question. Mais à quoi ça sert de répartir ces droits auprès de ceux qui n'en ont pas le plus besoin. »*

#### Non plafonnement des livres scolaires

*« Aucune opinion. »*

#### Place de la bibliothèque dans la chaîne du livre

*« Nos élus sont attentifs au maintien de la librairie indépendante dans le respect du Code des marchés publics. »*

*« La notion de chaîne du livre a sa pertinence même si les maillons sont bizarroïdes. C'est une sorte de communauté de destin et je pense que notre rôle est complémentaire entre librairies et bibliothèques. Nos relations doivent être basées sur le partenariat dans le respect des compétences de chacun, ou plutôt, sous conditions de compétences. On fait partie du CA même si on n'a pas tous les éléments d'appréciation. »*

#### Rentabilité des marchés

*« Est-ce que notre dernier marché d'office jeunesse est rentable pour la librairie spécialisée B (attributaire de lot Office Jeunesse) ? Je ne pense pas car sans commandes l'apport est limité. »*

#### Avis sur la politique d'animation

*« L'action culturelle est consubstantielle des bibliothèques mais nous ne sommes pas des centres culturels. Nous mettons des fonds en valeur. Il faut trouver le juste équilibre dans notre travail et ne pas tomber dans l'excès. Parfois j'ai du mal à comprendre certaines animations. Cela devrait être tout ce qui reste adossé à nos collections. Nous devons faire vivre les fonds et animer la vie culturelle d'une commune. Il faut montrer que la bibliothèque est un lieu de vie. »*

*« L'action culturelle permet de promouvoir des « petits » fonds, de « petits » auteurs, des éditeurs, illustrateurs, créateurs d'œuvres de très grandes qualités et souvent méconnus. C'est un travail de sélection que l'on mène jusqu'au bout. Mais cela doit se faire de façon mesurée. »*



## LA COLLECTIVITE 2 : Bibliothèque d'agglomération

### PRESENTATION

**L'agglomération** : 375 000 hab.

**La bibliothèque**, créée en 2006.

Effectif : 97 personnes (79.5 ETP)

Fonds : 166 756 documents imprimés

39 006 inscrits actifs.

La politique d'acquisition est déterminée en rapport avec l'offre éditoriale plus qu'en fonction des librairies.

**Réseau de points de vente du livre**

Idem BM

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2010

#### Historique

La bibliothèque en est à son troisième marché et travaille de façon étroite avec la BM, bien que le fonctionnement diffère quelque peu.

#### Descriptif

**Procédure** : Marché à appels d'offres (MAO).

**Forme** : Marché à bons de commande.

**Périmètre** : Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque exclusivement.

**Durée** : Biennuel. Un an reconductible une fois. Le marché est exceptionnellement annuel sur la période 2009-2010.

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 383 400 euros

Montant des achats d'imprimés pour 2009 : 173 503 euros

Nombre de livres achetés en 2009 : 9 401 en volume.

#### Evaluation du temps de travail

Aucune réponse fournie car « *le travail nécessaire à la préparation du marché car trop de services sont concernés* ».

#### Publicité

La publicité est à la charge du service des marchés de la ville.

La publicité est diffusée au BOAMP ainsi que dans la presse quotidienne locale.

Les libraires sont prévenus directement ; « *surtout ceux qui sont en marchés avec nous et dont on est satisfait (...) Lorsque l'un d'eux ne répond pas, c'est souvent parce qu'il a raté la publicité. Dans ce cas, on veille à ne pas oublier de les informer la fois suivante.* »

### La préparation du marché

#### Organisation

Un service interne à la bibliothèque gère les appels d'offres. C'est lui qui gère les différentes phases des marchés. La bibliothécaire définit avec son équipe les besoins des acheteurs. La bibliothèque se charge d'analyser les offres et est présente en commission d'attribution en tant qu'experte.

Le service interne gère la rédaction du rapport de présentation ainsi que la réception des offres et la publicité du marché. Ce service est en étroite collaboration avec le service des marchés de la ville qui gère la publication et la validation juridique du marché. « *On donne le contenu et le service fait la mise en forme. Mais on étudie toutes les offres ensemble.* »

Le service des marchés précise qu'il ne s'occupe que de la partie procédurale : publicité et rédaction des parties administratives. La décision d'attribution est prise par la commission culture des services de la ville.

La bibliothécaire et les différents services des marchés fonctionnent en toute confiance.

La bibliothécaire : « *Je n'ai pas la compétence juridique et c'est très bien ainsi. Ça rend le passage du marché moins stressant. Et la commission suit nos conclusions systématiquement. Nous nous appuyons sur des critères objectifs et précis de choix pour analyser nos besoins. Il n'y a donc aucune raison que nous ne soyons pas dans des relations de confiance.* »

## Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
<b>Office</b>			
1	Adulte	18 900	28 400
2	Jeunesse	4 200	7 100
3	BD	4 700	14 200
<b>Commande</b>			
1	Documentaires tous types	113 700	142 000
	<b>Total</b>	141 500	191 700

L'allotissement se fait suivant un double schéma :

- **Un allotissement est défini pour l'office** : Il est demandé aux libraires de présenter de façon hebdomadaire ou bimensuelle l'ensemble des nouveautés reçues. Les bibliothécaires prennent les livres et font ensuite leur sélection dans les différents titres. Les livres non sélectionnés sont ensuite retournés aux libraires.

Le marché Office adulte porte sur la fiction en roman, théâtre et poésie.

- **Un allotissement est défini pour les commandes** : Il ne concerne que des ouvrages commandés hors office. Sur le marché 2010, le lot concerne l'ensemble des ouvrages documentaires.

« *Durant la dernière année du marché nous avons augmenté notre marché de commande et minoré le marché d'office. Avant certains libraires avaient également des lots en commande. Nous avons préféré grouper ce lot cette année. Mais je ne suis plus sûr que ce soit rentable pour un petit libraire de travailler avec nous sans commandes. D'ailleurs le libraire jeunesse qui était précédemment avec nous en marchés office et commande nous a spécifié que c'était compliqué pour lui. Effectivement le montant des lots n'est pas le même.* »

Notre insatisfaction concernant les marchés précédents nous a amené à redéfinir notre allotissement et nos critères.

## Le 1 % hors-marché

La bibliothèque l'utilise assez peu. « *Pour les fonds régionaux majoritairement ou les ouvrages qu'on ne trouve pas en librairie comme le fonds des petits éditeurs par je n'ai guère le temps de recevoir des commerciaux. De plus, avant d'acheter quoi que ce soit il faut que je sois sûre que nos fournisseurs ne puissent pas les trouver.* »

## Critères de sélection

Valeur technique de l'offre	70 %
Coût global	30 %

## Valeur technique

La valeur technique est appréciée généralement en fonction des critères suivants :

- 1- Office
- 2- Délais de livraisons
- 3- Catalogue
- 4- Services en ligne : commandes en ligne / envoi des fichiers d'office en Excel
- 5- Site Internet
- 6- Aide à l'action culturelle (minime en coefficient pour l'instant)
- 7- Formation

Ces critères valent pour l'ensemble des lots.

**Prix : 9 %**

**Délais de livraison** : dépendent des réponses des libraires ou grossistes. Pas de précisions supplémentaires sur les délais.

## Services complémentaires

« Certains critères devraient être développés pour le prochain marché. Nous souhaiterions accorder plus d'importance à l'action culturelle. Nous allons prêter une attention particulière aux candidats qui sont équipés d'un système de commande en ligne. Electre a également développé des outils intéressants comme le feuilletage des notices en ligne. Mais ces modifications de critères sont de petites choses. »

Les services considérés indispensables par la collectivité pour les lots en office sont :

- 1) la fourniture des documents ;
- 2) la pertinence de l'offre éditoriale ;
- 3) la qualité de l'offre ;
- 4) la qualité des réponses et des conseils ;
- 5) le bon suivi des commandes.

« On veut surtout que nos prestataires comprennent ce que l'on veut à l'office, qu'ils fassent eux-mêmes un travail de veille et qu'ils participent à la présélection de l'office. »

« Les services en ligne, les aspects techniques, les développements Internet, ça vaut essentiellement pour les commandes. »

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Pour la partie Offices, lot 1 : un seul candidat.

Pour la partie commande, lot 1 : Cinq candidats dont deux très grandes librairies basées hors région (l'une détentrice historique du lot), deux grossistes hors région et une grande chaîne.

Les candidatures des autres lots ne sont pas précisées.

### Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
<b>Office</b>		
<b>1</b>	Adulte	Grande chaîne (commune)
<b>2</b>	Jeunesse	Librairie spécialisée (commune)
<b>3</b>	BD	Librairie spécialisée (commune)
<b>Commande</b>		
<b>1</b>	Documentaires tous types	Très grande librairie (hors région)

**Les offices** : les modalités des grossistes sont moins intéressantes que celles des libraires locaux, bien que l'un d'eux propose la prise en charge des transports jusqu'à son lieu de stockage.

« Lorsqu'on voit la répartition des lots entre office et commandes on pourrait penser que c'est notre manière de permettre à la librairie indépendante et de proximité de travailler avec nous. Mais le but n'est pas réellement de faire travailler la librairie locale mais de donner satisfaction aux acheteurs. Le marché office est demandé par nos acquéreurs depuis 2000. »

**L'espace dédié** est également un critère important « et pourtant c'est compliqué pour de petits libraires »

Observation d'un faible écart de points entre les candidats.

La bibliothèque reconnaît que **la qualité rédactionnelle** joue un grand rôle pour départager les candidats : « Pour le lot office/BD on juge également sur le contenu. On avait mis en annexe une liste d'éditeurs pour nous incontournables. On n'avait pas changé la liste depuis le dernier marché. La grande chaîne locale nous a renvoyé la liste telle quelle pour nous dire « oui je peux » alors que la librairie spécialisée nous a barré un nom en nous précisant qu'il n'existait plus. Rien que dans la réponse on sent la différence de professionnalisme. »

### Écart entre la volonté initiale et le résultat final

La bibliothèque est globalement satisfaite des prestataires à l'exception du fournisseur du lot 1 (ancien détenteur de l'intégralité des lots). « C'est dommage, il a été le seul à répondre. Mais il avait la moyenne et on n'a pas pu dénoncer ce lot. »

« Quand on reçoit les candidatures, on ne connaît pas les prestataires. On est face à des dossiers. Certains donnent des éléments intéressants et qui paraissent pertinents. Après on ne sait pas comment ça va se passer. Un prestataire peut nous donner satisfaction. Il candidate à nouveau lors du marché suivant mais un concurrent nous adresse simultanément un dossier

«*excellemment bien monté* ». Et voilà que le lot lui échappe ! Le point fort du dossier (sur le papier) concerne le partenariat culturel ; ce qui, nous le savons, ne garantit pas que la prestation sera à la hauteur des promesses au moment de l'exécution. »

### Problèmes/insatisfactions

Globalement satisfait des prestataires

### Expérience d'interruption de marché ?

Non

### Relations BM/service des marchés

De vrais rapports de confiance. Un travail mené en commun.

### COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

#### Impact sur le fonctionnement de la collectivité

« *Avant l'application du Code des marchés, on fonctionnait déjà en marchés, donc ça n'a rien changé.* »

La rigueur du service des marchés de la ville est considérée comme un atout. (Idem BM)

« *Nos élus sont attentifs au maintien de la librairie indépendante dans le respect du Code des marchés publics.* »

#### L'impact de la loi sur le droit de prêt

« *La loi sur le droit de prêt a peut-être permis de mieux définir nos besoins et de mieux penser nos pratiques d'acquisitions.* »

#### Le critère de proximité

La proximité d'une librairie ne garantit pas que son personnel soit compétent. (Idem BM)

Évocation du consortium libraires/distributeurs en Allemagne. (Idem commentaires BM)

**La Sofia :** Même scepticisme que BM.

**Non plafonnement des livres scolaires :** « *Aucune opinion. Je préfère ne pas toucher à ça.* »

#### Place de la bibliothèque dans la chaîne du livre

« *La notion de chaîne du livre a sa pertinence même si les maillons sont bizarroïdes. C'est une sorte de communauté de destin et je pense que notre rôle est complémentaire entre librairies et bibliothèques. Nos relations doivent être basées sur le partenariat dans le respect des compétences de chacun, ou plutôt, sous conditions de compétences.* »

#### Rentabilité des marchés pour les libraires

« *Est-ce que notre dernier marché d'office/jeunesse est rentable pour la librairie locale attributaire ? Je ne pense pas car sans commandes l'apport est limité.* »

**Avis sur la politique d'animation :** réponse idem BM

## LA COLLECTIVITE : une bibliothèque universitaire

### PRESENTATION

**La bibliothèque** : créée en 1990.  
Effectif : 42 personnes (36.57 ETP)  
Fonds : 466 772 documents imprimés  
14 434 inscrits actifs.

La politique d'acquisition est déterminée en fonction des matières étudiées par les étudiants et en fonction des besoins des chercheurs ainsi que des programmes des concours (agrégation/Capes). La BU est répartie sur plusieurs pôles : le SCD<sup>14</sup> centrale (que nous avons interrogée) ainsi que les autres services (BUFR : arts, lettres et communication/ sciences humaines et sociales, services périphériques rattachés).

Le SCD : « La politique d'achat est déterminée par les relations que nous avons avec nos chercheurs. Ils nous communiquent leurs bibliographies de cours, les listes des livres qu'ils veulent étudier pendant l'année. Nous avons également une commission scientifique spécialisée que je réunis annuellement. Il y a des interlocuteurs documentaires dans chaque UFR qui nous communiquent leurs besoins. C'est une entité très officielle ! »

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

#### Historique

Les premiers marchés ont été notifiés très tôt, dès la création selon le responsable des marchés en poste depuis 2004.

#### Descriptif

**Procédure** : Marché à appels d'offres ouvert (MAO).

**Forme** : Marché à bons de commande.

**Périmètre** : Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la BU.

La bibliothèque gère également les achats pour les deux bibliothèques de son réseau

**Durée** : un an renouvelable deux fois

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 887 090 euros

Montant des achats d'imprimés pour 2009 : 299 350 euros

Nombre de livres achetés en 2009 : 19 482 en volumes.

#### Évaluation du temps de travail

« Plus j'ai d'expérience moins je passe de temps. Tous les trois ans on aménage le marché et on reprend les critères qui nous semblaient pertinents. En moyenne je dirais que j'y passe deux à trois jours étalés dans le temps en réunion, vérification, recherches de critères, retours avec les différentes commissions. Mais c'est difficile à évaluer. »

#### Publicité

La publicité est à la charge du service des marchés.

La publicité est diffusée au BOAMP et au JOUE, ainsi que dans la presse locale (deux quotidiens).

« On ne peut pas légalement prévenir les fournisseurs, mais lorsqu'on est content du travail réalisé, on passe un petit coup de fil... »

### La préparation du marché

#### Organisation

Les marchés sont montés en relation avec le service des marchés de l'Université. La préparation du dossier se fait avec eux. Le bibliothécaire précise que les relations sont excellentes entre les deux services. Le bibliothécaire répondant est le responsable de la passation des marchés pour les imprimés hors périodiques appelés « ouvrages ».

« On travaille vraiment bien tous les deux. Elle a la connaissance juridique pour nous éviter de faire des faux pas. On regarde ensemble comment préparer le dossier, comment redéfinir les critères du questionnaire. Dès que l'on s'interroge sur la légalité d'un critère nous contactons la DGCCRF pour être sûr qu'on n'aura pas de problème.

<sup>14</sup> SCD : service commun de documentation

Sur de tels marchés, nous ne pouvons pas faire de faux pas. Imaginez une université qui ne peut pas acheter de livres pendant trois mois. Que deviendraient les chercheurs, les professeurs, les élèves que nous accompagnons dans leurs préparations ? Si on fait le moindre faux pas, on est obligé de relancer un marché ! »

Le bibliothécaire se charge de conduire son marché, d'analyser les offres, de rédiger le rapport de présentation et est présent en commission attributive en tant qu'expert.

La commission analyse le rapport de présentation et entérine les propositions.

« Nous sommes en pure relation de confiance. La délégation est totale. C'est nous qui recherchons d'autres appuis juridiques et techniques. Sans structure juridique, c'est terriblement stressant car certains candidats sont très procéduriers. Dans ces cas, il faut être armé juridiquement. »

### Allotissement

Lots	Intitulés	Mini (HT)	Maxi (HT)
1	Arts, lettres, communication (arts plastiques, histoire de l'art...)	38 025	232 000
2	Sciences humaines et sociales et EPS (sport)	31 650	94 950
3	Livre en langues anglaise et allemande	31 650	94 950
4	Langue romane non française (espagnol/Italien/Portugais)	10 000	40 000
	<b>Total</b>	111 325	461 900

Quatre lots sont définis dont les lots 1 et 2 pour les différents UFR partenaires.

#### Le 1 % hors marché

Le bibliothécaire l'utilise pour les livres en langue régionale auprès d'une librairie indépendante locale ainsi que pour les achats en langue russe, chinoise et arabe. Pour le russe il traite avec une librairie de St-Petersbourg, pour les langues arabes avec l'IMA. C'est un prestataire hors région qui fournit les ouvrages en langue chinoise. Ces « lots » sont en hors-marché par choix du bibliothécaire qui souhaite choisir ses prestataires. « Ce sont des fonds très particuliers et il est parfois difficile de juger de la pertinence des offres. Alors on s'entoure de personnes spécialisées dans ces langues. »

Le 1 % hors marché sert aussi pour des achats de livres d'occasion épuisés dans le commerce.

### Critères de sélection

Le bibliothécaire précise que la sélection des offres se fait sur questionnaire. « Lorsqu'on répond à des prestataires non retenus, il faut pouvoir s'appuyer sur un document objectif et concret. Avant on le faisait sans questionnaire et nos réponses étaient parfois contestées. On prêtait le flan à la critique. Un questionnaire c'est précis et coefficienté. »

Valeur technique de l'offre    60 %  
Transport et livraison        40 %

« Nous avons choisi d'inclure le critère des coûts dans la valeur technique et non plus en critère différencié. C'est la même marge. Tout le monde fait 9 % maintenant. Qui se risquerait à faire moins ? »

#### Valeur technique

La valeur technique est appréciée généralement en fonction des critères suivants :

- 1.Suivi des commandes (mail/fichier Excel/etc.) : fort coefficient
- 2.Qualité des réponses
- 3.Qualité du conseil
- 4.Faculté à trouver des ouvrages indisponibles d'occasion (faible coefficient)
- 5.Prix

**Délai de livraison :** Pas de délais moyens exigés du fait de la diversité des commandes. La note se fait sur la rapidité. Possibilité de répondre à des demandes urgentes dans les 24h. « Lorsque j'ai mis en place ce critère, je souhaitais d'abord mettre : livraison dans la journée. C'est la DGCCRF qui m'a dit que ce critère était trop tendancieux : qui à part un libraire local pourrait tenir de tels délais ? Personne. Mais ce n'est pas possible de mettre ce critère car il est légalement contestable. Le marché aurait pu être cassé. Alors j'espérais que 24h, ça suffisait pour la librairie locale. Tous les prestataires vous disent qu'ils peuvent le faire ! J'ai rajouté la clause « sans frais supplémentaires », et là aussi, bizarrement tous les répondants peuvent le faire ? »

**Cas particulier : ouvrages en langues étrangères**

« Pour chaque allotissement les délais de livraison annoncés par les candidats sont respectés mais pour les langues romanes, les délais de livraison sont "remarquables" ! Dès que le libraire franchit l'Atlantique ou commande au Portugal, les délais deviennent fantaisistes. Ça peut aller de quinze jours à six mois. C'est très inconfortable et dans ces cas là, c'est le libraire qui assume mon agressivité. On doit pouvoir communiquer des dates précises à nos étudiants et chercheurs ! Depuis j'ai fait mon enquête et il s'avère que toutes les universités ont ces problèmes sur les lots lusophones. »

Les attentes de la BU portent prioritairement sur :

- les délais de livraison ;
- la qualité de la réponse aux commandes ;
- le suivi des commandes ( « Réponse que l'on donne à nos lecteurs. Lorsqu'ils ont des exposés, ils ont besoin de savoir quand les documents seront présents. »)

**Services complémentaires**

La BU souhaite :

- avoir un interlocuteur unique (deux interlocuteurs maximum) qui soit parfaitement francophone (« On travaillait avant avec une librairie allemande. La gérante était parfaitement bilingue et s'occupait parfaitement de nous. Par contre, quand elle était absente, son remplaçant ne faisait que bredouiller le français. On a arrêté car ce n'était pas possible de se comprendre. »), doté de qualité humaine dans le contact ;
- avoir la possibilité de commander par voie électronique ;
- avoir du personnel ayant les compétences pour animer (« mais c'est très rare chez nous. On a très peu d'animations. »)

« On aurait souhaité rajouter d'autres éléments mais la DGCCRF nous en a dissuadé. Par exemple des libraires nous proposaient des livres tout équipés, des abonnements à des revues professionnelles, mais ce n'est plus un cadre de fourniture de livres. Une chaîne locale, avec qui nous travaillons sur le lot 1, s'était engagée à nous inscrire à Livres Hebdo. Ça n'a jamais été fait. L'équipement de livres on le fait nous-mêmes. Quant aux notices ... C'est sûr qu'un abonnement à Electre c'est pratique. Une des très grandes librairies de France proposait de nous inscrire gratuitement. Mais on avait déjà un abonnement. »

**Offices**

Le bibliothécaire précise qu'il ne demande pas d'offices. « Nous n'avons pas besoin d'énormément de conseils. Nous commandons via des listes que les professeurs nous préparent. On cherche simplement la réactivité à l'inverse d'une BM pour qui le conseil et l'office sont primordiaux. Nous sommes dans une optique universitaire. »

**Critère écologique**

Le bibliothécaire pense également à développer un critère de développement durable mais s'interroge sur les modalités : « Si je travaille avec un fournisseur de la capitale et que je lui demande de me livrer un livre édité à l'autre bout de la France par exemple, le livre fera un long circuit avant d'arriver ici. Si je le commande à un libraire local, l'ouvrage risque de faire le même itinéraire. Au final, le seul critère de CO<sup>2</sup> qu'on puisse valoriser c'est l'E-Book ? Je cherche comment l'intégrer ... »

**L'attribution et l'exécution du marché****Candidatures**

Les candidats aux marchés sont de toutes origines et de toutes natures : grossistes européens et nationaux, grandes librairies indépendantes européennes, nationales et régionales, librairies indépendantes régionales et locales.

**Candidats retenus**

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Arts, lettres, communication (arts plastiques, histoire de l'art, ...)	Grande chaîne (commune)
2	Sciences humaines et sociales et EPS (sport)	Librairie généraliste (hors région)
3	Livre en langues anglaise et allemande	Société basée à l'étranger
4	Langue romane non française (espagnol/italien/portugais)	Librairie spécialisée (commune)

« Il faut bien choisir les prestataires dès le départ du marché. Lorsqu'il y a des problèmes on peut dénoncer un marché mais c'est très lourd et ça paralyse les achats pendant trois mois. »

## Écart entre la volonté initiale et le résultat final

Le bibliothécaire est plutôt satisfait des fournisseurs choisis.

« Les attributaires des lots 2 et 3 : rien à dire ils travaillent très bien. Les services sont de qualités. Après je n'ai jamais tenté de commande d'urgence avec la librairie indépendante hors région. »

### La proximité

« Pour le lot 1, la proximité du fournisseur est un atout. Certes nous ne sommes pas dans des besoins vitaux comme un hôpital peut l'être si un chirurgien a besoin de vérifier des informations avant une opération importante. Nous ne mettons pas la vie de personnes en danger parce qu'une livraison aura eu deux jours de retard, mais j'apprécie de pouvoir aller chez le fournisseur en urgence, prendre le livre dans la journée et savoir que le professeur pourra l'emprunter dès le lendemain. Mais il faut savoir que ce fournisseur a eu le lot à un quart de points près. C'est toujours très serré. »

### La responsabilité de l'acheteur public face aux librairies locales

« Travailler avec un libraire qui n'est pas de la ville ça me gêne toujours. C'est peut-être vieux jeu mais je crois que notre rôle est aussi de faire travailler la librairie locale. Ça me gêne de les handicaper. Pour le lot 4, par exemple, on reçoit des offres d'Espagne et du Portugal qui tiennent la route et les différences avec la librairie qui a le marché sont minimes. Mais même si cette librairie est légère sur certaines commandes, cela me gêne de la pénaliser budgétairement. Si on arrête, je crains pour lui. Ce n'est pas logique mais c'est humain. Et c'est ce que je reproche à ces marchés : il n'y a plus rien d'humain. »

### L'informatisation : un critère de poids

« La BU II et la BU I, pour laquelle je travaillais avant, étaient en marché avec la librairie généraliste locale. Tout se passait très bien. Puis, lors du marché 2007 on a commencé à insérer des clauses sur les commandes en ligne. Nous ne souhaitons pas pénaliser cette librairie mais il se trouve que ces questions informatiques sont très éloignées de ses préoccupations. Il a perdu le marché. Il ne pouvait pas proposer de bases en ligne intéressantes. Il a coïncé sur cette question ainsi que sur le suivi des commandes. L'informatique ce n'est pas son truc, mais pour les bibliothèques aujourd'hui c'est indispensable. De mon point de vue c'est aux fournisseurs de s'adapter à nos besoins. Et pourtant je reconnais que c'est un bon libraire, sûrement meilleur que ceux avec qui on travaille. Mais rien à faire. Il ne veut plus entendre parler de nous. Et pourtant les conseils sur le fonds universitaires étaient excellents. Même son personnel se demandait pourquoi il ne voulait pas développer de système de commandes. »

## Problèmes/insatisfactions

Satisfaction globale à l'exception de certains retards de commandes dans les fonds lusophones.

## Expérience d'interruption de marché ?

Non et espère ne jamais en avoir.

## Relations BU/service des marchés

De vrais rapports de confiance. Un travail en commun

## COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

« Dans la mesure où on est aujourd'hui soumis à des procédures européennes, ça nous oblige, nous contraind, à voir plus large. Dans une ville universitaire importante, il serait logique, quand les libraires ont une qualité de services évidents, que l'université locale travaille avec les libraires locaux. »

« Les marchés publics ont été développés pour introduire une transparence totale et éviter les « combinaison ». Si ce système de marchés avait existé dans les années 70 ou 80, une librairie aussi emblématique que XXXXX n'aurait jamais été retenue alors que les libraires étaient hypercultivés et que jamais depuis leur fermeture nous n'avons trouvé de si bons conseils. Ce sont des librairies comme on en voit plus. C'était des libraires humanistes, gentils et passionnés. »

### Plafonnement des rabais

« Une bonne chose tout de même. Avant on réfléchissait en critères de prix maintenant on recherche la qualité. Avant 2003 on avait un fournisseur qui faisait 25 % de rabais mais le service était nul. Dès qu'un livre était difficile à trouver il abandonnait. C'est bien le rabais, mais quand la commande n'est pas honorée on perd un temps fou. »

**La Sofia :** « Je ne m'y intéresse pas beaucoup. C'est brouillon. »

**Non plafonnement des livres scolaires :** « Tout devrait être à 9 %. Il faut du qualitatif. »



## LA COLLECTIVITE : BDP

### PRESENTATION

**Le département** : + 300 000 hab.

**Réseau de points de vente du livre**

63 librairies indépendantes réparties sur tout le département.

13 GSD

16 MDP

**La BDP** : créée en 1964.

Effectif : 40 personnes (38.4ETP)

Fonds : 346 173 documents imprimés

Nombre de communes desservies : 265

La politique d'acquisition est déterminée en fonction d'une charte d'acquisition qui est en cours de modification. Les marchés sont également adaptés aux besoins de collections et tient compte des importants volumes à acheter : « *On est sur la production tout public, sur les « publics motivés » comme le dirait Electre.* »

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2006-2010

#### Historique

1<sup>er</sup> marché : 2002

Durée : un an

2<sup>ème</sup> marché : 2003

Durée : trois ans (un an reconductible deux fois )

Le marché en cours a été passé pour une durée de quatre ans. un an reconductible trois fois

Le prochain marché, qui sera passé en 2010, conservera la même fréquence.

#### Descriptif

**Procédure** : marché à appels d'offres à procédures européennes (MAO)

**Forme** : marché à bons de commande

**Périmètre**: ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour le réseau de la BDP.

La bibliothèque gère également les achats pour les services du conseil général et les centres de documentation de ces mêmes services.

**Durée** : quatre ans, un an reconductible trois fois

#### Montants

Montant max du marché : 998 000 euros

Montant du marché pour la BDP 2009 : 383 500 euros (tous supports)

Montant du marché livre pour la BDP 2009 : 280 000 euros

Montant en volume du marché 2009 : 24 000 livres

#### Evaluation du temps de travail

La bibliothécaire ne peut pas évaluer le temps de préparation du marché.

#### Publicité

La publicité est à la charge du service des marchés.

La publicité est diffusée au BOAMP (890 euros HT), au JOUE (gratuit car couplé avec le BOAMP) ainsi que dans la presse locale : (1644 euros TTC).

La bibliothèque informe les libraires de la passation du marché.

## La préparation du marché

### Organisation

LA BDP conduit les marchés de livres, analyse les offres, rédige le rapport de présentation et est présente en commission en tant qu'experte. L'ensemble de l'analyse est réalisé par la médiathèque.

Les marchés sont préparés en collaboration étroite avec le service des marchés du CG. Ce service est l'appui juridique et technique de la bibliothécaire. La BDP et le service travaillent en toute transparence et en toute confiance.

La bibliothèque précise que jusqu'en 2005 ils n'avaient pas besoins d'appuyer auprès du service des marchés les spécificités du secteur du livre : « On utilisait suffisamment le cadre pour intégrer les spécificités du marché. Maintenant c'est un exercice un peu limite auquel on tente de donner du sens. Tout s'est complexifié. Heureusement que le service des marchés est toujours derrière nous ! »

### Allotissement

La BDP travaille sur treize lots. Huit lots concernent les achats de livres, un lot pour les disques, un lot pour les DVD, trois lots pour l'équipement et la réparation des ouvrages.

Les lots présentés ne portent que sur l'offre de livre.

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximal (HT)
1	Edition jeunesse	90 000	360 000
2	Documentaires adultes	50 000	200 000
3	Romans adulte	60 000	240 000
4	Demande de réservation	4 000	16 000
5	BD enfants et adultes	30 000	120 000
6	Romans adultes reliés	5 000	20 000
7	Livres d'art	10 000	Pas de max
8	Livres en langue étrangère	10 000	32 000
	<b>Total Livre</b>	<b>259 000</b>	<b>998 000</b>

Le découpage en lots s'effectue parallèlement aux compétences locales. « Nous avons d'excellents conseils localement. On mène de vrais travaux de recherches avec les librairies spécialisées. Malheureusement ce n'est pas toujours acquis de pouvoir travailler avec elles. »

**Le 1 % hors marché** est très peu utilisé. Surtout des achats en jeunesse et des livres d'artistes ou des catalogues d'expos. « On a un libraire qui suit mal certains fonds donc parfois on passe outre, sinon on n'aurait pas les livres (...). C'est difficile de recevoir des représentants. C'est la complexité des marchés. »

### Critères de sélection

Les critères de sélection de la BDP se répartissent en quatre axes :

- qualité des moyens des candidats pour réaliser les prestations proposées – note sur 35 points (35 %) ;
- modalités d'exécution des prestations demandées – note sur 30 points (30 %) ;
- valeur technique de l'offre pour les prestations supplémentaires – note sur 20 points (20 %) ;
- délais d'exécution de la demande – note sur 10 points (10 %) ;
- prix avec rabais – note sur 5 points (5 %).

Qualité des moyens des candidats pour réaliser les prestations proposées :

- capacité à rechercher et à commander des titres tous éditeurs confondus;
- diversité des éditeurs proposés et fourniture de documents à diffusion restreinte (indiquer les éditeurs non fournis);
- importance et variété du fonds documentaire hors livres scolaires;
- désignation d'un interlocuteur professionnel et expérimenté dédié à la BDIV pour les lots de 1 à 10 (fournir CV);
- importance de l'assortiment sur place.

Modalités d'exécution des prestations demandées :

- office de nouveautés;
- recherche bibliographique;

- consultation sur place;
- accès aux bases de données bibliographiques dans la librairie;
- participation aux actions de formation;
- qualité du service après-vente;

Valeur technique de l'offre pour les prestations supplémentaires :

- veille documentaire et information des bibliothécaires pour la découverte de titres et la production éditoriale en général;
- fourniture de notices bibliographiques et de catalogues d'éditeurs;
- partenariat culturel.

Délais d'exécution de la commande :

Le candidat distinguera les délais de livraison pour les éditeurs courants et les délais de livraison pour les éditeurs peu distribués ou diffusés.

*« L'analyse qualitative s'effectue surtout autour de cinq critères : compétence et nombre d'interlocuteurs (fixe ou équipe), le nombre de titres dans le magasin, outils de travail (Electre), coûts et délais de livraison. »*

## Services complémentaires

Les services complémentaires sont fonction des différents lots.

### Offices

*« Sur la jeunesse et la BD, l'office est un service obligatoire. Nous suivons ces éditions de plus en plus, mais nous sommes toujours perfectible et avons besoin des conseils des libraires. Pour le lot adulte, c'est surtout le travail en interne qui fait la couleur de nos collections. Tout comme les livres en langues étrangères. Le travail avec le libraire est important mais nous sommes plus à l'aise sur le suivi de ces collections. »*

*« Au début on a cherché à mettre trop de critères. Dans le domaine adulte, je ne dirai pas qu'il est ouvert à n'importe qui mais vu qu'on travaille essentiellement en commande, tout peut se faire à distance. Pour la jeunesse et la gestion des offices, là, on a besoin de proximité ! Et pour la jeunesse l'office est obligatoire, sinon on ne se rend plus en librairie. »*

*« Si on prend l'exemple du lot Beaux livres au départ je lui envoyais des listes d'ouvrages et il répondait simplement à la commande. Je suis allé le voir et on a mis en place des modalités de fonctionnement. Maintenant il enrichit mes bons de commandes. Et c'est un libraire exceptionnel ! »*

### Spécialisation

*« Nous recherchons des spécialisations sur les petits domaines. Par exemple sur les fonds locaux. J'ai raté l'année dernière trois parutions d'un éditeur local car la veille de notre fournisseur n'a pas été bonne. Malheureusement dans ces trois livres, il y avait celui de notre élu à la culture, notre responsable. Le libraire devrait penser à rajouter ces livres dans notre panier. Mais il ne le fait pas. »*

Services facultatifs : la formation des bibliothécaires sur des fonds spécifiques, l'animation et les partenariats.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Des candidatures de toutes natures.

La BDP travaille avec quatre librairies locales (dont un groupement de deux librairies qui s'est réalisé en cours de marché), une nationale et un grossiste.

## Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Édition jeunesse	Librairie spécialisée (Département)
2	Documentaires adultes	Grande chaîne (Commune)
3	Romans adulte	Grande chaîne (Commune)
4	Demande de réservation**	Grande chaîne (Commune)
5	BD enfants et adultes	Librairie spécialisée (commune)
6	Romans adultes reliés	Grossiste (hors-région)
7	Livres d'art	Librairie spécialisée (Commune)
8	Livres en langue étrangère	Grossiste (hors région) *

\*Le lot avait été obtenu par un autre grossiste mais le marché a été dénoncé du fait de retards systématiques dans les commandes

\*\*Livres demandés par bibliothèques spécialisées souvent commandés à l'unité ou commandes rétrospectives.

## Écart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat correspond moyennement aux volontés de la bibliothécaire. « J'aurai souhaité que la librairie généraliste locale réponde plutôt que la grande chaîne. Malheureusement cette librairie ne s'est pas adaptée aux exigences des marchés et a des retards sur l'informatisation. On avait précédemment un lot tourisme qui nous permettait de travailler avec une librairie spécialisée en voyages. J'aurai souhaité la conserver mais ça faisait beaucoup de lots. »

« Le problème des lots 2, 3, et 4, c'est que n'importe qui peut y répondre. Ce sont vraiment des lots de commandes. Mais comment mieux mêler offices et commandes tout en restant dans les cadres légaux ? Pour le lot « Livres en langues étrangères », il existe un libraire spécialisé dans la ville mais il n'a pas répondu au marché. On avait choisi au départ un grossiste hors région et ça s'est mal passé. On a dénoncé le marché et un autre grossiste hors région a pris la place. Il travaille bien. Il n'y a rien à dire mais sans plus. Avant pour les lots 2, 3 et 4 on travaillait avec ce même grossiste. C'est la grande chaîne locale qui l'a concurrencé. Avant 2000, c'était la librairie généraliste locale qui avait ces lots. Malheureusement la réponse au premier marché était mauvaise, trop légère. Et depuis il n'a plus jamais répondu. »

La librairie spécialisée lot 7 : « Il devait nous préparer logiquement un office mensuel des nouveautés. Finalement on le voit cinq fois par an. Mais c'est suffisant. Ce serait trop exigeant pour lui autrement. On a donc un office tous les deux mois. Par contre on est très souvent en contact, il nous livre. Lorsqu'on a des rencontres, il nous prépare les commandes sur les thématiques. Et il porte une attention particulière à la production locale ce qui est important pour nous. »

La librairie locale spécialisée BD : « Il n'y a pas de rencontres régulières sur la connaissance de l'édition mais ça se met en place cette année. Il le fait régulièrement pour d'autres bibliothèques du territoire et parfois on se mêle aux visites. En BD, ce qui est important c'est de pouvoir suivre les collections et qu'on nous présente les nouvelles collections. La BD fonctionne en série et pour nos lecteurs on peut difficilement se permettre d'en louper une. Alors il nous informe sur les nouveautés et nous les présente. On s'appuie complètement sur lui et on est parfaitement satisfait de son travail. On le voit tous les trois mois en moyenne, sinon on va consulter le fonds sur place. Sinon, il vient une fois par an pour une présentation des nouveautés jeunesse et BD. Cette année on lui a demandé une intervention sur les mangas. Il nous a dit qu'il se chargeait de faire venir des auteurs. »

La librairie locale spécialisée Jeunesse : « Sur la jeunesse on travaille avec eux depuis des années. Et on travaille très bien. On reçoit un office mensuel présélectionné par nos soins et enrichi par les nouveautés jeunesse hors romans ados et enfants, c'est-à-dire, tout ce qui est documentaires, albums et contes. On organise avec lui des comités de romans adolescents quatre fois par an ; ils sont organisés par une médiathèque et animés en partenariat étroit avec la librairie. Les romans sont présélectionnés par la médiathèque qui en organise la circulation pour avoir au moins trois lectures croisées. Le comité signe une sélection annuelle de romans ados. Cela permet aussi au libraire d'avoir des retours.

On organise également avec lui un comité de lecture de romans enfants. Il assume la fourniture des romans à lire, l'animation des séances avec les bibliothécaires et propose la sélection annuelle. Cette animation est incluse dans le marché passé avec cette librairie et est intégré au lot documentation jeunesse. La sélection est une simple liste Word dont le but est d'aider les équipes de bibliothèques du département à effectuer leurs achats. Le comité a lieu tous les deux mois. »

Grossiste hors région lot 6 : Achat des romans à rotation rapide. Pour le reste c'est la grande chaîne locale.

La grande chaîne locale : « On n'a pas d'offices pour le rayon adulte. Par contre pour les documentaires adultes on demande un office mensuel avec toutes les nouveautés qu'on présélectionne sur Electre. On a six à sept acquéreurs uniquement sur ce lot. La veille se fait sur Livres Hebdo. Avec ce fournisseur on travaille en panier via Electre. La commande est envoyée au fournisseur qui prépare les offices par grands domaines. Les offices sont livrés une fois par mois pour un mois puis on retourne nos choix. »

## Problèmes/Insatisfactions

« Sur les librairies spécialisées locales on obtient des plus-values importantes : compétence et proximité. De façon globale c'est donc très bien à l'exception de la grande chaîne locale dont le service est insuffisant. La veille sur les romans est mauvaise. Pourquoi les éditeurs locaux ont-ils du mal à être diffusés par des libraires locaux ? Et dès qu'il y a un peu de difficulté ou une demande de paiement comptant, la chaîne locale ne suit plus. Et pourtant son rôle est aussi de ne rien nous faire rater d'important. »

## Expérience d'interruption de marché ?

Oui avec un grossiste. « Heureusement que ce n'était pas un lot trop important. Trois mois sans pouvoir acheter en jeunesse, ça aurait été catastrophique ! »

## Relations BDP/service des marchés

Climat de confiance réciproque et de délégation.

## COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

**Relations aux éditeurs altérées :** « 2004 n'a pas été un changement extraordinaire. Je dirai plutôt 2001, date de notre passage en marché. On voyait souvent les éditeurs avant. Je pense à Cheyne, excellent éditeur de poésie, qui passait souvent nous rendre visite. »

**Limitation du nombre de fournisseurs :** « Les marchés ont permis de moins éclater les achats, mais est-ce vraiment une bonne chose ? C'est douloureux pour nous comme pour les représentants de ne plus passer. 2001, pour nous, c'était l'usine à gaz ! Tout ça est beaucoup trop technocratique. Passer de rien à ça ? Et on est une grosse collectivité. Nous avons reçu beaucoup d'appels de petites communes pour savoir comment fonctionner. Et nous en avons encore. »

**Impact sur l'offre :** « L'intérêt c'était la formalisation, mais on aurait souhaité que ce soit une formalisation de nos rapports avec les libraires locaux. On a aussi changé notre façon de travailler. Mais était-on moins pertinent avant ? N'est-ce pas seulement une contrainte administrative supplémentaire ? J'ai peur qu'on participe à une uniformisation des offres. »

**Plafonnement des rabais :** « Je le défends. Certes ça a baissé nos budgets, mais nos marges allaient parfois jusqu'à 30 % et ça rendait fragile la librairie locale. Et c'était plus compliqué d'analyser les appels d'offres. Le mieux disant l'emportait systématiquement. Quelle concurrence entre un libraire indépendant qui marge à 14 % et un grossiste à 30 % ? C'était une situation pas très normale. 9 % ça stabilise et harmonise les choses. »

**La Sofia :** « Dès qu'on en parle dans l'équipe ça devient compliqué. On sent les réticences, voire la mauvaise foi. L'obligation de déclarer ses achats pour vérifier les retours des libraires, c'est mal passé. Il y avait sûrement une autre pédagogie à avoir. On est pas là pour fliquer les libraires (...) Beaucoup de bibliothèques me disent qu'elles ne déclareront pas tant qu'elles ne sauront pas comment ça marche réellement et à qui va l'argent. On doit rappeler que c'est une obligation. Et il est surtout temps de communiquer de nouveau là-dessus en expliquant mieux comment ça marche ! (...) De mon point de vue, la redistribution se fait mais ça manque de transparence. C'est comme la Sacem. Quels sont les critères ? Comment les droits sont-ils reversés ? Tout ça est bien laborieux. »

## Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre

« Les éditions de Minuit disent qu'une nouvelle parution est rentabilisée uniquement avec les achats des bibliothèques. Notre rôle économique est fort. On assure un certain volume aux moyens éditeurs. Mais faut-il continuer à travailler ainsi ? Lorsqu'on désherbe, on nous demande de regarder tout d'abord les rotations des ouvrages. Dans ces cas là on enlève toute la petite édition qu'on essaye pourtant de valoriser ! Comment mieux travailler ces fonds ? Nous sommes des prescripteurs et si on renonce on perd une partie de l'essence de notre travail. Justifier nos dépenses aujourd'hui par rapport à la petite édition c'est une contradiction. On devrait nous inciter à le faire, si la réelle volonté du gouvernement est d'aider au maintien de la diversité. Sinon, c'est n'importe quoi. On aide qui : Lagardère ? Je trouve qu'on est trop loin aujourd'hui de la création. »

## LA LIBRAIRIE

Etait en marché avec la BU jusqu'en 2004 et avec la BM jusqu'en 2002.  
N'a pas répondu aux derniers marchés lancés par la BU et la BM.  
Actuellement en marché avec la bibliothèque de l'agglomération sur le lot 1 (Adulte).

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type A (CA livre > 2 millions d' euros)

**Date de création :** 1984  
**Surface de vente :** 700 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 120 000 en stock / 65 000 références  
**Personnel :** 18  
**Vente aux collectivités :** 10 % du CA

**Rabais pratiqué avant 2003 :** 20 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

Participation à une association de libraires : oui  
Mais le libraire précise que cette association n'a jamais travaillé sur la question des marchés et périclité progressivement.  
Sur la question de la mutualisation pour les commandes ou autre, le libraire estime que « ça peut très vite coûter cher ».

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Nombre de collectivités : 50  
Nombre de bibliothèques : 20  
Nombre de marchés : 2 MAO, 4 MAPA, 14 MSFP  
Montant des marchés : de 1000 euros à 150 000 euros

Le libraire estime bien connaître la réglementation des marchés : « Oui, je connais les réglementations des marchés publics mais tout ça est un vaste leurre. »

### Historique

Cette librairie est aujourd'hui la dernière librairie généraliste indépendante de la ville. Très longtemps en marché avec les collectivités, un retard dans son processus d'informatisation lui a fait perdre en 2007 le marché de la BU de sa ville (cas étudié). Il a également perdu le marché de la BM du fait de l'absence d'espace de présentation dédié. Depuis, le libraire est frileux sur cette question des marchés et préfère travailler simplement avec ses « bons clients ».  
Des bruits courent sur une fermeture éventuelle de la librairie dans les trois ans ce qui inquiète également certaines collectivités.

### Objectif

La librairie cherche surtout à conserver les marchés acquis et répondre au mieux aux attentes des collectivités en marché. « *Je ne tiens plus à m'embêter avec des procédures aussi lourdes. Tout ça devient trop compliqué !* »

### Prospection

Source unique : le quotidien local.

Le temps de prospection est estimé au temps de lecture des pages marchés de ce quotidien.

« *Les systèmes d'alerte ça coûte cher (600 euros) pour des marchés qu'on n'aura pas forcément. Les bibliothèques devraient pouvoir nous avertir. D'ailleurs la plupart du temps elles le font quand elles savent à qui attribuer le marché. La fac a passé un jour un marché sur un site de la commission européenne, quand on ne vous prévient pas, on ne sait pas. Les publications sont à l'initiative de chaque émetteur et chacun fait comme il l'entend.* »

### Rayon géographique

Rayon géographique : la communauté d'agglomération

### Evaluation du temps de travail

Le libraire précise que les dossiers sont pour lui de plus en plus compliqués à monter et à trouver, et qu'il lui est difficile d'estimer le temps de travail sur un marché : « C'est difficile d'estimer le coût de candidature aux marchés. En gros, pour un appel d'offres sur un marché important c'est une journée de boulot. Pour un marché moyen, une demi-journée. »

Le libraire précise qu'il est difficile d'évaluer le coût d'exécution du marché. Il précise que c'est inclus dans le travail quotidien.

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

#### Accueil

Le libraire précise qu'il n'y a pas de personnel dédié à l'accueil et à l'accompagnement des bibliothèques. Un espace de présentation spécifique a été mis en place depuis la perte d'un précédent marché.

*« On a une répartition par rayons, donc chacun présente son rayon. On a un espace de présentation spécifique pour la BM de la ville car c'est une volonté de leur part. Si on perd le marché, il n'y aura plus besoin de cet espace. »*

*« Ce qui compte c'est l'accompagnement qui induit la qualité du marché. »*

### Services complémentaires

Un travail d'animation est réalisé avec les bibliothèques demandeuses.

*« Aujourd'hui les animations sont essentiellement destinées aux enfants. On aide les bibliothèques en organisant les dédicaces et la fourniture des livres. J'ai l'impression que les bibliothèques sont maintenant considérées comme des centres d'animation avant d'être bibliothèques. L'animation autour du livre semble secondaire...sauf pour la jeunesse. »*

Le libraire considère l'accès à la documentation comme « une mode ». « Beaucoup de bibliothèques sont maintenant équipées d'Electre. Elles ont les mêmes outils d'information que nous. Là-dessus on ne peut rien apporter de plus que notre accompagnement. La BU utilise Amazon pour ses recherches. Mais on n'a pas les capacités de stockage d'Amazon. Il nous faut plus de temps pour répondre aux commandes et trouver les livres chez les bons fournisseurs. »

#### Délais de livraison

*« Le service imposé supplémentaire c'est la livraison. Il faut justifier en permanence des délais. On veut méconnaître trop souvent que le livre n'est pas un produit disponible du jour au lendemain. Il y a les épuisés, en réimpressions, manquants, etc. 10 %, 5 % parfois des commandes posent problème. Et c'est pareil avec un client au détail. »*

*« Certains candidats s'engagent sur des livraisons en trois jours. C'est parfaitement impossible à réaliser dans certains cas mais ainsi ils gagnent dix points sur la grille d'analyse (...) Les gens savent comment on travaille. C'est désespérant de devoir systématique tout réexpliquer ! C'est pourtant simple : 90 % des commandes peuvent être servies dans les quinze jours, le reste quand c'est possible en fonction de divers paramètres. Le candidat qui s'engage sur du 100 % en dix jours est un menteur. Mais qui va dénoncer un marché ? »*

*« Pour le marché de la BU, on peut répondre à 90-95 %. Délais de livraisons quinze jours. Ce sont les 5 % à 10 % restant qui posent problème. Soit vous êtes honnête, soit vous ne dites rien et vous gagnez dix points alors que vous avez les mêmes problèmes que n'importe quelle autre librairie. C'est la perversion des grilles. »*

## L'exécution du marché

#### Transport

Le libraire précise que les bibliothèques se déplacent de moins en moins préférant se faire livrer; le transport étant à la charge du libraire.

#### Délais de paiement

45 jours en moyenne : « On est payé souvent à 45 jours. Vu qu'on paye à 60 jours, c'est couvert en trésorerie. »

#### Réclamations de la part de la collectivité

*« Je n'ai eu qu'un cas de réclamation sur un marché avec une BU. J'étais en retard dans la livraison. »*

## Relations BM/libraire

### Vues par la collectivité

Très bonnes dans le travail. Les collectivités précisent tout de même que si le libraire souhaitait travailler avec plus de collectivités, il le pourrait aisément. Il semble que ce serait plus une question de caractère que de travail. Et pourtant la BU ainsi que la BM sont revenus vers lui lors des derniers appels d'offres. Le libraire a refusé de répondre. Mais la perception de son travail est bonne.

### Vues par la librairie

Excellentes avec les collectivités avec qui il est en marché.

Conflictuelles avec les collectivités avec qui il n'est plus en marché : « *Il n'y a aucune reconnaissance des libraires par les collectivités.* »

Le libraire ne souhaite pas trop s'exprimer sur cette question. Il semble découragé par les questions de procédures beaucoup trop complexes. Le libraire est demandeur de ces marchés, mais de ne plus les avoir l'en a écarté.

## Relations libraire/élus

Aucunes relations : « *Sauf quand ils viennent acheter des livres à la librairie. Mais là, c'est pour parler livres !* »

### Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?

A déjà demandé les raisons d'un échec (BM et BU) mais n'est jamais rentré dans des procédures.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### Non transparence et silence : les obligations de la collectivité sont à revoir

Le libraire estime que les attributions sont énigmatiques : « *Les raisons d'attribution et de non attribution des marchés ? Personne ne donne jamais de raisons. Ce serait bien d'avoir seulement un avis. Et parfois, lorsqu'on demande les raisons d'une non-attribution après des années de travail en commun, on vous met ensuite des bâtons dans les roues à chaque marché. Tout ça parce qu'on s'indigne de ce qui se passe (...). Il y a deux - trois ans, j'ai eu, pour une fois, une réponse à un refus de marché: votre dossier est trop long. Alors oui, moi, je ne prends pas le temps de faire des dossiers en couleur, recto/verso condensés. Je réponds simplement aux questions. (...) Impossible de connaître les critères de la BU et on n'a aucune réponse en cas de non attribution. (...) Un jour, la BDP est venue nous voir, on a répondu et après rien ! Et on ne voit plus personne dans ces cas là ! (...) Et quand vous perdez un marché, pas d'au revoir, pas un remerciement.* »

Le libraire est choqué par le silence qui entoure la perte d'un marché. Il déplore les conséquences sur les relations avec la collectivité. Il estime qu'il devrait y avoir « *une obligation de retour sur les raisons de la non attribution d'un marché* ».

### Proximité

Le libraire estime que l'acheteur public a sa part de responsabilité sur l'emploi local. Il déplore les attributions faites aux grosses structures basées hors région.

### Le Code des marchés publics : la grille d'analyse piègeuse

« *Tout passe par des commissions administratives éloignées du livre. Vu qu'il n'y a pas de problème sur les prix, on joue sur des grilles sur lesquelles les sélections sont faites. Si vous êtes équipés d'Internet et de logiciels de commandes en ligne c'est vingt points de plus.* »

« *Il faut que le dossier soit beau. Il doit être parfaitement en ordre. On se fiche de la vérité. Je constate à ce propos que lorsque les promesses ne sont pas tenues au moment de l'exécution, personne ne dénonce le marché. C'est trop contraignant. Et on laisse passer la gonflette.* »

### L'impact des marchés

« *Les effets sont importants. Vu qu'on a moins de commandes, les frais de port unitaire augmentent.* »

« *Lorsqu'on a perdu le marché avec la BU, on a perdu des clients universitaires. Les professeurs envoient leurs étudiants vers les libraires qu'ils connaissent. Et on a augmenté nos retours en universitaire.* »

### Avis sur loi 18 juin 2003

« *Le plafonnement du rabais sur les livres non scolaire a fait que de 20 % on est passé à 18 % environ. 15 % plus les frais de port. Plus de deux tiers du pourcentage de la marge.* »

### La Sofia

« *Administrativement c'est lourd. On doit encore finir de payer 2008, puis 2009. Au départ la trésorerie a un peu souffert. Mais la loi existe et il faut faire avec. Je n'aime pas les déclarations, la paperasse, l'administratif.* »



*La Sofia c'est vraiment une usine à gaz. Combien arrive réellement aux auteurs ? C'est aberrant de verser des commissions sur des livres importés. Qui touche l'argent de Dan Brown ? De Rowling ? C'est vraiment une mécanique lourde pour des frais de gestion importants.»*

**Non plafonnement des livres scolaires**

*« Je n'ai pas trop d'opinion sur le non-plafonnement de la marge sur les livres scolaires. Est-ce une bonne chose que le conseil régional n'achète pas les livres scolaires ? Je ne pense pas, car s'il l'avait fait, Cultura, Leclerc, ne se seraient pas mis à faire du scolaire (...) Le plafonnement était de toute façon impossible. On ne peut pas avoir des régions où les manuels sont fournis par les régions, d'autres qui ne le font pas et confient tout aux associations de parents d'élèves (...) Ces procédures ont surtout profité au papetier. Une idée serait de ne plus fournir de manuels scolaires ou supprimer le livre scolaire partout. »*

**Label LIR**

*« Pourquoi pas ? Mais ça ne nous aide pas à obtenir des marchés. »*

*« En résumé, je souhaiterais alerter sur 3 points :*

- 1- le problème de la publicité autour des appels d'offres ;*
- 2- la détermination des grilles qui pour l'instant restent définies en fonction de l'entité qui doit avoir le marché ;*
- 3- l'absence totale d'information sur les résultats du marché. Il faut informer sur les critères ! ».*

**LA LIBRAIRIE 2**

Candidat sur les lots BD de la BM, de la bibliothèque d'agglomération, de la BDP. Attributaire à chaque fois.

**PRÉSENTATION**

Librairie généraliste de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 2005  
**Surface de vente :** 140 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 13 000  
**Personnel :** 5  
**Vente aux collectivités :** 36 % du CA  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

**ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

Nombre de collectivités : 60  
Nombre de bibliothèques : 10  
Nombre de marchés : 3 MAO (BM / Bibliothèque Agglo /BDP). 7MSFP  
Montant des marchés : de 1 000 à 137 850 euros. « *Mon plus gros marché représente la moitié de mon CA collectivité.* »

« *Les bibliothèques ont globalement envie de travailler avec nous, mais elles doivent se confronter à l'administratif.* »

**Historique**

Cette librairie spécialisée BD s'est créée en 2005. Le libraire travaillait précédemment pour un groupe de BD qui possédait deux librairies dans la ville. Fort de son expérience il a créé sa structure en s'encadrant de professionnels.

Il a obtenu ses premiers marchés dès 2006 et a ensuite organisé sa librairie pour répondre aux besoins exprimés par les collectivités : informatisation et espace de rencontres dédié. Il a également investi dans un véhicule réservé exclusivement à la livraison des collectivités.

**Objectif**

Le libraire cherche à développer le plus possible ses marchés. Il exerce une veille attentive. Pas d'objectifs définis si ce n'est continuer à travailler avec les collectivités.

**Prospection**

Le libraire trouve ses informations relatives aux marchés sur Internet (abonnement alerte sur Site d'un journal quotidien local) dans la presse nationale (Livres Hebdo), ou locale (3 sources). Le libraire s'informe tous les jours et y passe au moins cinq minutes.

Le libraire estime connaître la réglementation des marchés publics. Il a eu l'occasion d'inciter des collectivités à adapter leur marché, notamment en leur transmettant des informations sur le changement des seuils de marché en 2009 (4 000 euros à 20 000 euros). Le libraire pense que l'action la plus bénéfique est le conseil et le bouche-à-oreille.

**Rayon géographique**

Le libraire prospecte dans le département pour l'instant.

**Evaluation du temps de travail**

Il l'estime à environ vingt heures par an soit environ deux heures par marchés.

**La préparation du marché****Services aux collectivités****Accueil**

Il n'y a pas de personnel dédié à l'accueil des bibliothécaires. « *Il y a cinq salariés qui sont tous capables d'accompagner les collectivités dans leurs choix.* »

**Espace dédié**

Un espace particulier, sorte de show-room, est mis en place pour la BM et la bibliothèque d'agglomération. La BDP passe également de temps en temps. La présentation consiste à mettre de côté toutes les nouveautés et un premier tour est fait dans la librairie.

Cet espace est valorisé lors des réponses aux passations de marchés. Mais pour lui, ça n'a guère d'impact.

**Qualification du personnel**

Du point de vue du libraire c'est ce qui prime : « *Le plus important c'est le CV des employés* ».

Le libraire précise qu'il recrute ses salariés en fonction du diplôme et de l'expérience. Tous ses salariés ont suivi des formations spécifiques au métier de libraire. Il souligne que c'est un point important dans le fonctionnement des marchés.

**Services complémentaires****Bases de données**

Le libraire ne propose pas d'accès à une base bibliographique. Il précise que maintenant toutes les bibliothèques ont les mêmes moyens d'informations qu'eux : connexion base Electre, Livres Hebdo. Et donc qu'elles ont accès aussi aux notices en ligne.

**Commande en ligne**

Il a aujourd'hui de nombreuses commandes par e-mail et il pense bientôt s'informatiser pour que les collectivités puissent commander directement en ligne.

**Offices**

Il effectue deux offices (livrés) pour deux intercommunalités et des offices sélectifs pour BM et la bibliothèque d'agglomération.

**Partenariat culturel**

Il organise des animations en prenant en charge les aspects logistiques et l'organisation des dédicaces. « *Certaines bibliothèques demandent à fournir des livres pour les dédicaces et elles sont surpris que ça fonctionne aussi peu. On les prévient pourtant !* »

Interrogé sur le coût de gestion de ces services annexes, le libraire reste sans réponse.

**L'exécution du marché****Transport**

« *Les délais de livraison sont de plus en plus rapides. Certaines bibliothécaires veulent bien passer chercher les commandes, mais vu que la politique d'aménagement du centre ville fait que plus une seule voiture ne peut passer ou se garer, elles viennent de moins en moins. Et il y a beaucoup de bénévoles qui ne vont pas en plus se déplacer.* »

Pour remédier aux problèmes de livraison et pour limiter les coûts, le libraire a investi dans un utilitaire et effectue lui-même ses livraisons.

**Délais de paiement**

Les paiements s'effectuent en moyenne à 30 - 45 jours maximum.

Le libraire salue la gestion de la BDP. En effet, celle-ci s'engage à payer à 30 jours. Si elle dépasse le délai, même de deux jours, elle se met elle-même des indemnités de retard et les paye automatiquement au libraire.

**Relations BM/libraire****Vue par la collectivité**

Très bonnes.

**Vue par la librairie**

Très bonnes mais le libraire regrette le manque de justifications écrites de la part des collectivités en cas de non attribution. Il n'a reçu qu'une seule réponse suite à une réclamation de sa part. Raison invoquée : délais de livraisons trop longs.

**Relations libraire/élus**

Aucune relation.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?**

Jamais.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### Le Code des marchés publics

Le libraire est très satisfait de la nouvelle réglementation. Pour lui elle a réellement permis de lui ouvrir de gros marchés. Les effets sur le CA sont jugés très bénéfiques.

### Les critères de sélection

« A mon sens les seuls critères qui devraient valoir ce sont le fonds et la proximité. »

### Les abus des collectivités

« Les services demandés ne correspondent plus à la passation d'un marché de livres. Les bibliothécaires, maintenant, on leur demande de faire les clowns. Il y a trop d'animations. Et les appels d'offres sont trop exigeants et, par répercussion, Il faut faire preuve de plus en plus d'exigence pour travailler avec les collectivités. »

« La BM veut que les livres soient classés par ordre alphabétique de titres. Livraison dans les quinze jours. Mais ça n'apparaît pas dans l'appel d'offres. On le découvre qu'au moment de l'exécution. »

« Je connais une intercommunalité où les bibliothèques veulent toutes être livrées le même jour. Pour un libraire c'est compliqué à organiser. »

### L'impact des marchés

« Ça m'a également permis d'embaucher mon apprenti. »

« Avec l'une des bibliothèques de la ville, on a mis en place un comité de lecture. On fournit des livres pour animer le comité et le comité nous dit ensuite les livres qui ont beaucoup plu. On ne peut pas lire tous les livres. Pour notre conseil c'est important. Je suis vraiment content de ces retours. Nous on leur dit quoi mettre en avant et ce qui sort bien. »

« Il y a des retombées sur la notoriété. On l'entend. Un client nous a dit une fois savoir qu'on travaillait avec la bibliothèque de sa ville, il était content. D'autres nous disent que ça fait professionnel. C'est comme ça qu'on a une reconnaissance de notre travail. »

### Avis sur loi 18 juin 2003

« Le plafonnement des rabais, c'est positif. Ça permet encore à des petits de pouvoir avoir des marchés. Globalement, ça fonctionne tout de même mieux (...) Avant 2003, là où je travaillais, on lâchait 20 % de rabais à certaines collectivités. Aujourd'hui c'est 15 %. [Q : Même en prenant en compte les services annexes ?] La plupart des services annexes sont amortis sur les retours en termes d'image et en vente également. Les marges sont faibles mais les éditeurs attribuent plus facilement de remises, on fait moins de retours également. Et ça permet aussi d'améliorer le conseil. »

### La Sofia

« Ils devraient nous envoyer les factures un peu plus vite. Mais on a un bilan annuel. Ce serait tout de même mieux de mensualiser ou de trimestrialiser. »

« J'ai un copain auteur qui est très surpris de ce qu'il touche. Pour lui, c'est très positif ! »

### Non plafonnement des livres scolaires

« Concernant le non-plafonnement des livres scolaires, je n'en fais pas, et je n'ai pas d'opinion. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Volonté de la collectivité de faire travailler les libraires locaux

On remarque qu'à l'exception de la BDP et de la BU il n'y a pas de volonté marquée de faire travailler la librairie indépendante. Pour les marchés de la BM et de l'agglomération, le point permettant de faire travailler la librairie locale est la division des lots entre office et commande. On remarque, que même si c'est involontaire, tous les lots correspondants aux documentaires et plus principalement à la gestion de commandes tombent entre les mains de grossistes ou de grandes librairies indépendantes hors région.

La partition des marchés en office et commande permet donc de favoriser la librairie locale. Par contre la répartition des montants pourrait être repensée.

Une réflexion est également menée sur la pertinence d'aider à tout prix la librairie de proximité. Les avis sont là-dessus très partagés.

D'autres points permettent tout de même de favoriser la librairie locale :

- l'allotissement pensé en fonction des libraires exerçant sur leur territoire pour la BDP et la BU ;
- les délais de livraisons ;
- les offices sélectifs ;
- l'animation (sauf dans un cas où une très grande librairie hors région fait une offre très compétitive) ;
- l'adaptation des libraires aux exigences des marchés (ce que beaucoup se refusent à faire) ;
- la constitution de clubs de lecture adossés aux librairies locales.

### Un regard commun sur le « nouveau » Code des marchés

Plusieurs points ressortent :

- n'a rien modifié si ce ne sont les exigences sur les services (plusieurs bibliothèques travaillaient déjà en marché) ;
- a permis une meilleure définition des services ;
- chronophage ;
- a provoqué un éloignement avec les éditeurs ;
- semble favoriser les rotations rapides (ouvrages demandés) et l'élimination de la rotation lente (ouvrages pilonnés car pas assez sortis).

### Propositions d'améliorations

- pouvoir prendre en compte l'antériorité du travail ;
- aider à l'informatisation des petits libraires sur Electre pour faciliter les commandes par panier qui prennent de l'essor ;
- proposition de consortium libraires/bibliothèques.

### La Sofia

- usine à gaz ;
- absence d'information, de retours ;
- pas d'interfaces prévues avec les bibliothèques ;
- concerne toujours les mêmes : mieux répartir les recettes ;
- comprendre les répartitions des financements (qui paye les salariés de la Sofia ?) ;
- communiquer.

On notera tout de même dans ce cas, l'attribution d'un marché à un candidat unique. On peut ici s'interroger sur la pertinence d'un tel choix. N'y aurait-il pas une obligation de minima de candidatures à intégrer même lorsque l'annonce a été largement diffusée ?

Un autre point ressort aussi de ce cas : la politique d'animation. Dans les cas suivants également cette notion d'animation revient de façon récurrente. « Consubstantielle » au travail de la bibliothèque, elle l'est également pour la librairie. Toute la question est de savoir qui en assume le coût et comment la légitimer. On observe en effet à la lecture de ses différents cas qu'elle impacte le choix des libraires et devient un critère de sélection des librairies locales. Une sorte de faille dans cette nouvelle législation. Mais doit-elle être considérée comme un abus de demande de la collectivité ou peut-elle s'intégrer aux services annexes ? Et si elle s'intègre aux services annexes, est-ce légal au regard du coût que cela engendre pour le libraire ?

## **ÉTUDE DE CAS N° 21**

### **Une bibliothèque municipale dans une ville au fort rayonnement culturel**

#### **LES ENJEUX**

L'intérêt de ce marché réside dans son montage (tant au niveau de l'allotissement que des critères mis en œuvre), bénéficiant aux fournisseurs locaux (libraires indépendants de la ville en question).

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La commune :**

Entre 100 000 et 200 000 habitants  
Ville culturelle et universitaire

**La bibliothèque municipale**

120 agents  
Deux annexes

**Réseau de points de vente dans la commune**

Deux librairies généralistes indépendantes et quelques librairies plus spécialisées.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2011

#### Descriptif

**Intitulé :** fourniture de livres non scolaires.

**Périmètre :** ce marché concerne l'achat de l'ensemble des livres non scolaires réalisé pour toute la ville, dont la BM.

Sont exclus les livres scolaires, les périodiques, les disques et les DVD qui font l'objet de marchés distincts.

La BM représentant le plus gros acheteur, c'est elle qui est chef de file pour le montage et le suivi de l'exécution du marché.

En effet, une direction de la coordination de la commande publique, au sein de la ville, répertorie les besoins de l'ensemble des services, réfléchit en termes de famille homogène pour les regrouper, puis désigne un service pilote pour passer le marché.

À noter : le service des marchés n'a pas connaissance des marchés passés pour les livres scolaires.

Il semble que ce soit la Caisse des écoles qui passe ses propres marchés.

**Type de procédures :** appel d'offres ouvert

**Type de marché :** marché à bons de commandes

**Durée :** un an reconductible deux fois

**Montants**

montant maxi annoncé pour le marché global (sur trois ans) : 1 428 000 euros

montant maxi par an : 476 000 euros

Montants dépensés en 2008 :

162 016 euros TTC en adulte

35 060 euros TTC en jeunesse

Soit : 197 076 euros TTC/263 509 exemplaires achetés

### La préparation du marché

#### Organisation

La bibliothèque se charge de toute la partie technique du dossier (définition du besoin, allotissement, critères, analyse des offres), tandis que le service des marchés, en liaison avec elle, s'occupe de toute la partie administrative (avec notamment l'établissement de toutes les pièces du marché, à l'aide d'un logiciel spécifique) et de la procédure.

Le service des marchés se concentre sur la procédure elle-même. Il n'intervient ni en amont, ni en aval (exécution du marché).

Au sein du service des marchés (comprenant une dizaine d'agents), il n'y a pas de répartition par services ou domaines des cadres instructeurs des marchés : chacun est ainsi amené à traiter tout type de marché (polyvalence recherchée).

#### Allotissement

Dix lots, dont quatre divisions pour le livre documentaire.

Lots	Intitulés	Montant minimum (EUR HT)	Montant maximum (EUR HT)
1	Fiction adultes	20 000	80 000
2	Livres en langues étrangères (adultes et jeunesse) autres que ceux mentionnée au lot 5	1 000	4 000
3	Documentaires adultes : politique, droit, administration, économie, gestion, ouvrages professionnels (édition, librairie, bibliothèque, documentation, médias), techniques, informatique.	15 000	60 000
4	Documentaires adultes : sciences humaines (philosophie, psychologie, sociologie et pédagogie), littérature, langues, dictionnaires et encyclopédies, religion.	14 000	56 000
5	Documentaires adultes : art, urbanisme, arts appliqués, musique, cinéma, spectacles, ouvrages spécialisés y compris ceux en langues étrangères.	15 000	60 000
6	Documentaires adultes : ethnologie, histoire, géographie, tourisme, ouvrages sur la Provence (y compris les livres en provençal), sciences et vie pratique.	22 000	88 000
7	Ouvrages pour la jeunesse	20 000	80 000
8	Bandes dessinées	5000	20 000
9	Livres reliés spécialement pour bibliothèque (ouvrages divers)	6000	24 000
10	Livres lus	1000	4000
	<b>TOTAUX</b>	<b>119 000</b>	<b>476 000</b>

L'allotissement est réalisé et affiné au fil du temps par la bibliothèque (le service des marchés n'y participe pas), selon une logique interne à l'établissement (constitution de collections) et en fonctions des librairies susceptibles de répondre. Il y a un équilibre subtil et complexe à trouver, en veillant à ce que le découpage soit pertinent.

À noter : auparavant le lot « Livres lus » était intégré dans le marché Disques.

### Contenu du marché/obligations des fournisseurs

Le CCTP<sup>15</sup> détaille pour chaque lot et pour la globalité du marché ce qui est exigé des prestataires.

#### La fourniture de livres proprement dite

Pour tous les lots, le titulaire :

- s'engage à adresser sur demande ses différents catalogues et à fournir tous les ouvrages disponibles ;
- s'engage à joindre, avec chaque livraison, le bon de livraison correspondant ;
- s'engage, à la dernière livraison d'une commande, à joindre la liste des documents non fournis avec motif ;
- au moment de la facturation, s'engage à joindre à nouveau le bon de livraison correspondant ;
- les fournitures sont livrées à destination franco de port, le titulaire est responsable du mode de transport et les frais de port sont à sa charge ;
- des commandes urgentes pourront être exigées sous un délai de 72h ;
- les opérations de retour (défectueux, non conformes, non retenus pour les offices) seront à la charge du titulaire ;
- le candidat devra décrire dans le mémoire justificatif sa procédure pour le suivi des commandes.

#### Les services annexes

- offices : sur demande ou obligatoire pour les lots 1, 2, 3, 7 et 8 ;
- le « pris sur place » : pour tous les lots sauf les lots 9 et 10, le fournisseur doit s'engager à accueillir les bibliothécaires pour un choix sur place (déplacement et hébergement éventuel à la charge du fournisseur) ;
- les animations : pour tous les lots sauf les lots 9 et 10, il doit s'engager à participer aux manifestations culturelles organisées par la médiathèque ;
- service d'orientation et d'information sur les éditeurs, auteurs, et illustrateurs : requis pour le lot 7 (jeunesse).

### Critères de sélection

Pour lots 1 à 10 sauf le lot 9 :

Valeur technique de l'offre jugée au vu du mémoire	80 %
Prix : rabais consenti	20 %

Pour le lot 9 :

Valeur technique de l'offre jugée au vu du mémoire	70 %
Prix : rabais consenti	30 %

<sup>15</sup> CCTP : cahier des clauses techniques particulières



À noter : Les délais de livraison ne sont pas pris en compte dans l'évaluation des offres, car selon le service des marchés on ne peut pas s'y fier (« ils ne sont jamais vraiment sincères et raisonnables »). De plus, « il est difficile d'estimer leur effectivité, à l'avance, et il est très compliqué de les sanctionner, dans l'exécution ultérieure du marché ».

### **Valeur technique**

La valeur technique de l'offre est notamment appréciée en fonction d'un mémoire justificatif professionnel et technique (un mémoire par lot), dont les candidats doivent se servir comme d'une « trame » pour présenter leur offre.

Les éléments à décliner sont les suivants :

#### Le fonds (noté sur 20 points)

- étendue du fonds, global et par sous domaines du lot concerné
- diversité (d'éditeurs)

#### Le personnel et la logistique (notés sur 40 points)

- personnel
- modalités d'accueil (pris sur place)
- aide et recherches
- suivi des commandes

#### Partenariat culturel (noté sur 20 points): description de la méthodologie suivie par le candidat

- participation
- expérience

### **Rabais**

Tous les candidats sur tous les lots proposent 9 % de rabais. C'est pour cette raison qu'un gros travail a été fait sur la valeur technique des offres ; le critère prix ne permettant pas de départager les candidats.

**Pas de critères écologiques ou sociaux dans les marchés publics de livres.**

## **Évaluation du temps de travail**

---

Préparation du marché : Le montage technique du marché se fait sur neuf mois avant la fin de l'échéance du marché en cours.

## **Publicité**

---

#### Diffusion :

BOAMP + JOUE = obligations légales  
+ site Mairie

Coût : à la charge de la BM

## Attribution et exécution du marché

### **Organisation**

---

La bibliothèque est présente à la CAO lors du choix des candidats.

### **Candidatures**

---

Peu de candidatures de grossistes ou de grandes librairies nationales pour l'instant.  
Pour l'essentiel, libraires locaux (au sens de : implantés sur la ville) indépendants.

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Fiction adultes	A : Librairie générale locale
2	Livres en langues étrangères (adultes et jeunesse) autres que ceux mentionnée au lot 5	B : Librairie spécialisée locale
3	Documentaires adultes : politique, droit, administration, économie, gestion, ouvrages professionnels (édition, librairie, bibliothèque, documentation, médias), techniques, informatique.	C : Librairie spécialisée universitaire locale
4	Documentaires adultes : sciences humaines (philosophie, psychologie, sociologie et pédagogie), littérature, langues, dictionnaires et encyclopédies, religion.	D : Librairie générale locale
5	Documentaires adultes : art, urbanisme, arts appliqués, musique, cinéma, spectacles, ouvrages spécialisés y compris ceux en langues étrangères.	D : Librairie générale locale
6	Documentaires adultes : ethnologie, histoire, géographie, tourisme, ouvrages sur la Provence (y compris les livres en provençal), sciences et vie pratique.	E : Librairie générale locale
7	Ouvrages pour la jeunesse	A : Librairie générale locale
8	Bandes dessinées	A : Librairie générale locale
9	Livres reliés spécialement pour bibliothèque (ouvrages divers)	F : Fournisseur de livres reliés
10	Livres lus	G : Librairie en ligne

### Écart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat final est conforme à la volonté initiale, même si l'allotissement s'affine au fur et à mesure des marchés selon l'organisation et les politiques internes à la collectivité.

### Répartition satisfaisante ?

Comme les précédents marchés, les lots sont répartis entre les différents acteurs du livre de la ville, ce qui tient aussi au fait que la ville dispose d'un réseau de librairies très performant, malgré de nouveaux concurrents, notamment des grandes chaînes.

### Problèmes/insatisfactions

Avec certains libraires, les contraintes administratives (notamment pour la facturation) ne sont pas respectées.

Exemple : bons de livraison fournis en un seul exemplaire, facturation tardive.

La question des animations :

Selon la BM, les libraires ne sont pas très enthousiastes pour y participer (sauf lors des manifestations importantes, plus attractives).

La médiathèque les sollicite, mais se heurte parfois à des refus.

### Expérience d'interruption du marché ?

Aucune expérience de dénonciation de marché par la collectivité ou de contentieux intenté par un libraire malheureux, mais une expérience de résiliation amiable dans le présent marché, pour le lot 8 (bande dessinées), suite à la cessation d'activités de la librairie indépendante locale spécialisée qui avait été attributaire. Considérant qu'il n'y avait pas de faute commise par le titulaire, mais des circonstances malheureuses indépendantes de sa volonté (la crise économique), et qu'« *un bon arrangement vaut mieux qu'un mauvais procès* », la ville a préféré résilier amiablement, puis relancer le marché sous forme de MAPA, obtenu par une librairie indépendante locale généraliste, déjà titulaire d'autres lots.

De façon générale, la BM préfère discuter et régler les problèmes en amont plutôt que d'en venir au contentieux.

### Usage du 1 % hors marché

Pas d'utilisation du 1 %.

## Relations BM/service des marchés

Les relations sont bonnes, chacun ayant des fonctions bien spécifiques dans l'établissement du marché. Le service des Marchés ne s'immisce pas dans la partie purement technique du ressort de la bibliothèque, qui a une grande latitude quant au choix de l'allotissement et à la définition de la valeur technique requise.

Le passage en commission d'appel d'offres est vécu comme une épreuve par la bibliothécaire ; il faut être capable d'argumenter et d'expliquer les choix faits (notamment le « pris sur place »), tant devant le représentant de la DGCCRF (parfois très pointilleux) que les élus pas toujours au fait de la réglementation et des spécificités du livre. Mais dans l'ensemble, cela se passe bien, car selon le service des marchés c'est un marché très « populaire », qui plaît beaucoup aux élus.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **L'allotissement, un choix stratégique crucial**

Le découpage en quatre lots de montants plus ou moins équivalents et sur des thématiques précises, pour la partie documentaire, permet une répartition plus grande des marchés aux acteurs locaux.

### **La question des prestations annexes**

Selon le service des marchés, la part des services associés est minime au regard de l'objet du marché qui est la fourniture de livres ; c'est avant tout un marché de fournitures, plus qu'un marché de services. Pour cette raison, il n'imagine pas dissocier les deux. De plus, cela reviendrait à prendre le risque d'avoir deux prestataires différents.

### **L'objectivation des critères**

Un gros travail a été fait sur les critères, pour pouvoir apprécier le plus objectivement possible la valeur technique des candidats, une fois le prix et les délais évacués.

### **La consultation sur place, un moyen pour contourner la proximité géographique**

La possibilité de se rendre sur place est un élément fondamental pour la bibliothèque, ce qui tend nécessairement à donner un avantage aux libraires locaux (qui n'ont ainsi pas à supporter le coût des déplacements/hébergements éventuels).

### **Une répartition implicite à l'échelle départementale**

La ville en question étant proche géographiquement d'une plus grande ville, avec un tissu de librairies également important, il apparaît que s'est mis en place une sorte de « déontologie tacite » entre les libraires, qui ne postulent pas sur les marchés de livres de la ville voisine, chacun rayonnant dans sa sphère d'influence.

### **L'état d'esprit des acteurs du marché, côté collectivité**

Tant du côté bibliothèque que du côté service des marchés, on sent l'importance de la dimension culturelle de la ville, qui se traduit notamment par un réseau de librairies indépendantes historiques, à préserver. Il s'agit pour eux de concilier le droit des marchés publics, et la prise en compte du livre comme élément culturel fondamental. Ces convictions sont portées aussi à titre personnel par le responsable du service marchés qui se dit grand lecteur n'achetant ses livres que dans les librairies indépendantes.

## **ÉTUDE DE CAS N° 22**

### **Une bibliothèque municipale travaillant exclusivement avec des fournisseurs locaux**

#### **LES ENJEUX**

La ville est située dans une zone très rurale et au centre d'un triangle délimité par trois grandes villes aux zones de chalandise étendue.

Elle compte un réseau de librairies indépendantes encore assez dense, dont une grande librairie généraliste (possédant un service dédié aux collectivités) qui a découragé jusqu'à ce jour l'implantation de GSS au centre-ville mais qui a tendance à accaparer tous les marchés alentour. Cette librairie a grossi régulièrement, et récemment a déménagé en augmentant fortement sa surface commerciale et en étendant sa proposition à un plus large rayon papeterie, au disque, au DVD et aux produits multimédias. Les autres librairies de la ville conservent leur clientèle en restant sur des créneaux qualitatifs plus pointus.

La bibliothèque bénéficie d'un choix assez important de libraires dans la ville (six points de vente dont quatre ont candidaté).

Deux libraires locaux, qui travaillaient avec la BM avant la formalisation des marchés, ont rompu leur relation avec la BM suite au rejet de leur candidature. Ils renoncent depuis à participer aux animations de la bibliothèque.

La bibliothèque marque une volonté affirmée de répartir les lots entre les fournisseurs locaux.

Ses montants d'acquisition sont modestes ce qui rend certains lots peu attractifs aux yeux de la librairie attributaire (très faibles montants).

Peu d'implication du service des marchés dans la procédure.

**Ce cas permet de jauger les atouts d'une librairie littéraire face à une grande librairie généraliste quelque peu monopolistique, dans une ville de taille moyenne. Une ville dans laquelle les rapports humains et la connaissance des fonds proposés en librairie permettent aux bibliothécaires de corriger à peu près les difficultés que peuvent avoir certains libraires dans la rédaction du dossier de candidature et qui leur permettent d'appliquer la volonté politique exprimée de soutenir le réseau local.**

## LA COLLECTIVITE : UNE BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE

### PRESENTATION

**La commune** : 20 000 > 100 000 hab.

#### La bibliothèque

33 salariés (administratifs, bibliothécaires, entretien)

La BM rayonne sur une agglomération de 60 000 hab.

Elle vient de fêter son bicentenaire.

Elle compte 16 016 lecteurs inscrits en 2008 (45 % de ces inscrits n'habitent pas intra muros).

Elle possède un volume global du fonds de livres de 182 585 documents (dont 58 722 livres imprimés et manuscrits patrimoniaux) dont 109 857 sont disponibles pour le prêt.

Pas de charte d'acquisition à ce jour.

Budget annuel d'acquisition de livres très modeste. Stable ces 3 dernières années.

Perception d'un libraire sur l'évolution de la bibliothèque : « La structure a connu un essor pendant les premières années puis n'a pas su maintenir le niveau. »

#### La librairie indépendante

La commune compte cinq librairies indépendantes, pour la plupart d'implantation ancienne. La ville a déjà vu « mourir » deux librairies indépendantes. Le vieillissement des librairies indépendantes restant (en terme de magasins et de personnes) et le grossissement très important de l'une d'entre elle laissent présager que l'offre se ressert au fur et à mesure des départs en retraite, avec peu de chance de renouvellement.

Un projet d'ouverture d'un GSS est en pourparlers malgré la présence du gros libraire généraliste qui a stratégiquement opté pour l'élargissement de la proposition commerciale pour tenter de répondre à ce type de besoin à la place d'une GSS.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2009

#### Historique

- 1<sup>er</sup> marché en 2006

Durée : 1 an (marché test sans pondération)

8 lots

- 2<sup>ème</sup> marché : 2007-2009

Durée : 1 an reconductible 2 fois (reconduction express)

9 lots (ajout du genre "Policiers")

- 3<sup>ème</sup> marché : 2010-2013

9 lots

Le gestionnaire administratif : « *Beaucoup d'empirisme lors de la rédaction des premiers marchés.* »

La collectivité n'a pas fait de démarches pour bénéficier de l'accompagnement financier du CNL au moment du plafonnement.

#### Descriptif

**Types de procédure** : MAPA

**Type de marché** : marché à bon de commande

**Montants** :

Montant maxi annoncé pour le marché global : 165 000 euros; montant réellement dépensé : 146 887 euros

Prévisionnel montant maxi par an : 55 000 euros ; montant réellement dépensé par an : 50 000 euros

Achats hors marché (achat sur place occasionnel) : dépenses à la marge

La clause « Fournisseur exclusif » est utilisée pour l'achat d'ouvrages en gros caractères, les livres tactiles, les encyclopédies.

Montant des achats : environ 5 000 euros/an

	2006		2007		2008	
	Nbre de titres	Montant achats Livres	Nbre de titres	Montant achats Livres	Nbre de titres	Montant achats Livres
Marché public	3 092	44 779 euros	2 947	44 118 euros	2 963	43 350 euros
Fournisseur exclusif	148	5 591 euros	146	4 054 euros	171	5 782 euros
Hors Marché (1%)	4	29 euros euros	20	272 euros	2	70 euros
TOTAL	3 244	50 400 euros	3 113	48 445 euros	3 136	49 202 euros

### Estimation du temps de travail

Préparation du 1<sup>er</sup> marché : 3 mois

Marché actuel : 1 mois

Analyse des offres (\*): 2 semaines

Réunion interne de sélection des candidats : 4 heures

(\*) L'analyse des offres est un travail qui mobilise 8 personnes au sein de la BM (3 conservateurs + 5 bibliothécaires).

### Publicité

Choix des supports et diffusion assumés par la BM.

Diffusion sur le site de la mairie + JOUE + Livre Hebdo (1300 euros : inclut marché musique, multimédia) + Journal quotidien local (600 euros)

Coût : Baisse significative entre 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> marché (3 120 euros en 2006 et 1 827 euros en 2007).

Cette dépense est inscrite sur des lignes de fonctionnement afin de ne pas toucher au budget d'acquisition de livres.

## La préparation du marché

### Organisation

Bibliothèque : Rédaction des documents et analyse des offres (99% du travail)

Service des marchés : Vérification des chiffres + avis sur la forme

La préparation des documents techniques des marchés publics est assurée par un gestionnaire administratif de la bibliothèque qui possède une formation juridique et une expérience préalable au sein des services administratifs municipaux.

Les marchés ont engendré la désignation de responsables de commandes thématiques correspondant aux lots.

La préparation des lots est le fruit d'un travail de concertation entre conservateurs et bibliothécaires.

Le service administratif se charge de renseigner pour chaque commande son niveau d'avancement dans le processus d'acquisition :

Commande/Facture/Engagement/Mandatement.

### Allotissement

<b>Lots</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Montant minimum</b>	<b>Montant maximum</b>
1	<i>Fictions jeunesse</i>	3 500 euros	5 000 euros
2	<i>Documentaires jeunesse</i>	4 000 euros	9 000 euros
3	<i>Documentaires adultes tous publics</i>	2 500 euros	9 000 euros
4	<i>Documentaires adultes spécialisés</i>	2 000 euros	8 000 euros
5	<i>Fictions adultes</i>	2 000 euros	7 000 euros
6	<i>Littératures de genre adultes (policier, science fiction ...)</i>	1 000 euros	3 000 euros
7	<i>Beaux livres</i>	500 euros	2 000 euros
8	<i>Fonds local (fictions et documentaires)</i>	2 500 euros	8 000 euros
9	<i>Bandes dessinées (jeunesse et adultes)</i>	2 000 euros	4 000 euros
	<b>Total</b>	<b>20 000 euros</b>	<b>55 000 euros</b>

Écart important entre mini (2 000 euros) et maxi (7 000 euros) pour le lot « Fictions Adultes »

Explication : « Le marché est lancé avant qu'on ait connaissance du budget donc on est prudent. Au final le montant des dépenses atteint le maxi. »

## Critères de sélection

Critères identiques depuis le premier marché mais des questions supplémentaires sont posées pour permettre d'affiner l'analyse.

Évolution de la pondération : l'accent est davantage mis sur le qualitatif (variété des références, nouveautés, petits éditeurs...).

Qualité du service rendu	70 %
Complétude de la livraison : - diversité de l'offre ; nombre d'éditeurs avec lesquels le candidat a des relations commerciales. - spécialisation du candidat ; capacité à fournir des ouvrages de petits éditeurs et/ou des ouvrages concernant le fonds local pour la lecture publique ou la conservation.  Efficacité de la logistique et de la gestion : - délai de livraison. - présentation des documents / clarté de la livraison. - relances des non reçus auprès des éditeurs ou diffuseurs. - outils de recherche mis à disposition / compétence du personnel.	
Coûts et remises pratiqués (remises, coût environnemental, coûts annexes)	20 %
Références (appartenance à des organismes professionnels)	10 %

### Les services attendus par la collectivité envers le libraire :

- répondre à toute demande de document disponible d'éditeurs français
- répondre à toute demande de document disponible diffusé par des éditeurs étrangers
- avoir une démarche de diffusion de la production indépendante et de petits éditeurs, y compris s'il est nécessaire d'accepter des faibles remises ou de payer d'avance
- permettre l'accès aux locaux de la librairie et la consultation de documents sur place (condition de consultation à préciser)
- assurer le conseil aux agents en charge des acquisitions ainsi que des recherches bibliographiques
- fournir des renseignements sur les auteurs, les titres, les éditions et les localisations des ouvrages disponibles en langue française (préciser les outils)
- effectuer des recherches bibliographiques ou constituer des répertoires sur un thème précis (préciser les outils)

### Commentaires

Les critères qui, au final, sont jugés réellement indispensables par les acquéreurs sont :  
personnel formé + disponibilité

### La proximité

*« L'avantage de travailler avec des libraires de proximité c'est la possibilité de pouvoir les voir en cas de problèmes de livraisons. Les délais sont raccourcis puisqu'ils nous livrent immédiatement. »*

*« Nous avons tenu compte du fait que la consultation de livres pouvait représenter un coût non négligeable si le fournisseur est éloigné (défraiements des bibliothécaires) et même quasi équivalent au montant de certains lots. »*

### Partenariat culturel

*« Nos libraires locaux peuvent s'impliquer tout au long de l'année dans nos animations et proposer des livres à vendre à l'issue de rencontres avec des auteurs. D'autres candidats non-locaux nous présentent une riche programmation de rencontres avec des auteurs mais cela se passe dans leur librairie. C'est important pour nous d'avoir des auteurs dans nos murs. »*

### Critère écologique

*« Certains libraires nous livrent à vélo ! »*

Le prochain marché contiendra une question relative à l'empreinte écologique du candidat, intégrée à la rubrique « Coûts et remises pratiqués (remises, coût environnemental, coûts annexes) » qui constitue 20% de la notation : « Indiquez les démarches écoresponsables en matière de protection de l'environnement (circuit de livraison court, mode de livraison, papier recyclé, procédures dématérialisées ». La réponse est faiblement pondérée (5/20).

### La qualité des réponses : un critère implicite

*« Quand un grossiste nous envoie un pavé de documentation standard sur papier glacé au lieu de répondre à nos questions, ça le dessert. »*

### Prix

Aucun soumissionnaire ne s'est risqué à ce jour à proposer une remise inférieure à 9 %.

Les remises antérieures au plafonnement allaient jusqu'à 20 % pour la grosse librairie locale.

En règle générale les petites librairies proposaient 15 %.

**Adapter l'offre au public local**

« Une librairie basée hors-région avait candidaté. Son fonds était très axé universitaire. Nous ne sommes pas une ville universitaire. Nous avons estimé que son fonds était trop spécialisé. »

**La qualité du service en lien avec la taille de la librairie**

« Le fonds régional de la librairie Z est certes très exhaustif mais nous préférons travailler avec X qui se démène pour nous obtenir des ouvrages mal distribués. C'est un libraire très scrupuleux. Aussi, bien que ses réponses à nos questions dans l'appel d'offre n'étaient pas très étayées nous avons décidé de lui accorder le lot "Fonds régional".

Une des lacunes de son concurrent (qui possède une surface de vente beaucoup plus importante) repose sur notre difficulté à identifier un référent pour ce fonds spécifique. On dirait qu'en grossissant cette librairie n'est plus en mesure d'offrir un suivi aussi personnalisé que dans le passé. »

**Subjectivité ou adaptation aux besoins ?**

« La grande librairie de la ville a eu, à une époque, une responsable jeunesse très compétente, comparable à celle de la librairie spécialisée de la ville. Toutes deux possédaient une approche différente. L'une (librairie W) a une approche "militante" du livre de jeunesse. L'autre orientait ses propositions sur une offre plus grand public. »

Au final, la bibliothèque a estimé que les conseils de la grande librairie correspondaient davantage à ses besoins.

**Services complémentaires**

**Notices** : parfois, notamment pour les expositions

**Offices** : la BM n'est pas intéressée et les libraires ne font pas de propositions

1 fois /an : un représentant d'édition d'ouvrages à gros caractères vient faire une présentation à la BM.

**L'attribution et l'exécution du marché****Candidatures**

Sept candidats dont cinq régionaux (quatre de la commune + un hors commune)

Les quatre libraires de la commune se partagent neuf lots.

Un des ces quatre libraires est attributaire de cinq lots.

**Profil des candidats**

1 librairie spécialisée BD, *commune*

1 maison d'édition spécialisée Jeunesse, *hors région*

1 grande librairie généraliste, *commune*

1 très grande librairie généraliste - *région*

1 librairie universitaire *hors région*

1 librairie généraliste avec une spécialité en littérature + jeunesse, *commune*

1 librairie généraliste avec une spécialité en littérature locale, *commune*



	Lot 1 : Fictions jeunesse	Lot 2 : Docs jeunesse	Lot 3 : Docs adultes tous publics	Lot 4 : Docs adultes spécialisés	Lot 5 : Fictions adultes	Lot 6 : <i>Littératures de genre adultes</i> (policier, science fiction ...)	Lot 7 : Beaux livres	Lot 8 Fonds local	Lot 9 : BD
<i>Candidat 1</i> Librairie spécialisée <i>Commune</i>									●
<i>Candidat 2</i> Librairie généraliste (axée littérature et jeunesse) <i>Commune</i>	x				●	x			
<i>Candidat 3</i> Maison d'édition Jeunesse <i>Hors région</i>	x	x							x
<i>Candidat 4</i> Librairie généraliste (axée littérature et régionalisme) <i>Commune</i>	x	x			x	●		●	
<i>Candidat 5</i> Librairie universitaire <i>Hors région</i>	x	x	x	x	x	x	x		x
<i>Candidat 6</i> Librairie généraliste <i>Commune</i>	●	●	●	●	x	x	●	x	x
<i>Candidat 7</i> Très grande librairie généraliste <i>Région</i>	x	x	x	x	x	x	x		x

Candidature : x

Attribution : ●

**Écart entre la volonté initiale et le résultat final**

Gestionnaire administratif : « Au moment de la mise en place des marchés, notre souci premier a été de maintenir les relations avec les six librairies locales. C'était une volonté du maire. Nous avons donc conçu les lots de manière à assurer une bonne répartition des acquisitions. Notre cahier des charges a privilégié le critère de la qualité (70 %) au critère de rapidité. La volonté de maintenir une répartition des lots explique par exemple que la librairie W n'ait pas le lot Jeunesse alors que cette librairie est parfaitement en capacité d'obtenir ce marché. »

**Répartition satisfaisante ?**

Directeur : « En raison d'un dégât des eaux, la librairie Y n'a pas eu le temps nécessaire pour soumissionner. C'est regrettable car cette librairie généraliste possède un bon fonds local. J'espère qu'ils candidateront pour le prochain marché car il me paraît souhaitable de contribuer à leur laisser une place dans le paysage. »

**Problèmes/insatisfactions**

Le problème majeur est lié aux erreurs de facturation.

Il y a un libraire qui est particulièrement problématique mais la bibliothèque n'a pas pour habitude d'appliquer des sanctions (cf. pénalités de huit euros prévues dans le cahier des charges).

« Nous n'appliquons pas les sanctions lorsque les livraisons prennent du retard pour plusieurs raisons :

- ces légers retards n'ont jamais fondamentalement gêné notre travail,

- nous entretenons avec nos fournisseurs une relation de confiance peu compatible avec l'application de ces pénalités,
- nous favorisons par tous les moyens la pérennité des librairies indépendantes,
- la mise en œuvre systématique de ces pénalités nécessiterait un lourd et peu productif travail de nos services (bibliothèque et service financier).

Par contre, nous intégrons pleinement la notion de délai de livraison (annoncé et réalisé) au moment du renouvellement ou de l'attribution des marchés. »

**Interruption du marché :** Aucune expérience.

### Relations bibliothécaires/service des marchés

Rencontre 1 fois par an.

Etant donnée la faiblesse du montant du marché « Livres » il n'y a pas de CAO.

Présence d'un agent municipal au moment de l'ouverture des plis.

C'est la BM qui a insisté pour se couvrir et pour impliquer la mairie.

Un élu référent est avisé des décisions prises par les professionnels de la bibliothèque.

La répartition des tâches reflète la reconnaissance des compétences du personnel de la bibliothèque.

Le service des marchés reconnaît notamment la prépondérance des critères qualitatifs (« qui contiennent une part de subjectivité ») pour les acquisitions de livres.

Le gestionnaire administratif de la BM : « Il faut s'aligner sur le langage administratif du service des marchés. L'effort se fait dans un sens mais pas dans l'autre (...) On en sait plus qu'eux. On a les dossiers. On gère même la publicité ! Le service des marchés vérifie les chiffres (...) Il a su montrer de la souplesse sur le marché Musique dans lequel on a créé une clause « marchés à fournisseurs multiples ».

=> A noter que cette clause n'est nullement réservée au secteur de la Musique et qu'elle peut tout autant s'appliquer aux marchés de livres. Cette notion ne semble pas forcément connue par les professionnels de la bibliothèque.

Le fonctionnement est réglementaire mais pas contraignant (pas de nomenclature).

### Relations bibliothécaires/fournisseurs

Interrogés tour à tour sur le choix des fournisseurs en cas d'un délitement du tissu économique local, le gestionnaire administratif nous a répondu : « Nous avons la chance d'avoir un tissu local de librairies indépendantes très performantes. Si ce n'était pas le cas, nous n'aurions aucun état d'âme à travailler avec des grossistes. »

Le directeur : « Si notre ville n'était pas si bien dotée, nous donnerions la priorité au leader régional de la librairie indépendante. »

Le gestionnaire administratif : « Nous sommes conscients d'avoir une vraie responsabilité envers les libraires. Faire travailler les libraires de proximité relève de l'éthique car nous savons pertinemment que ces personnes ne font pas ce métier pour l'argent. Ce sont des personnes qui conçoivent leur métier à travers le conseil qu'elles peuvent donner. »

Un libraire qui avait candidaté pour trois lots n'en a obtenu qu'un. Il a envoyé un courrier pour remercier la collectivité pour le lot obtenu.

Gestionnaire administratif : « Je perçois ici la position de pouvoir que la collectivité a envers les librairies qui ne se permettent pas de contester nos choix. »

Les librairies X et Y ont candidaté au premier marché mais pas au second car « vexées » de n'avoir pas été retenues. Incidence sur la relation => devenue froide. Impossible de leur demander une animation.

Déplacements des bibliothécaires dans les librairies : « Oui, ponctuellement. Il y a eut des abus donc ces déplacements sont désormais plus encadrés et limités. »

Difficile de mettre trop en valeur le critère de la consultation sur place car « on pourrait être taxé de faire du localisme. »

Gestionnaire administratif (ne prend pas part au choix des fournisseurs) : « La librairie W ne se montre pas assez ambitieuse. Elle devrait candidater pour plus de lots et aurait ainsi plus de chances d'obtenir davantage de lots. »

=> démontre une méconnaissance des spécificités de chaque librairie qui n'a pas intérêt à s'aventurer dans un domaine sur lequel elle n'est pas spécialisée.

## COMMENTAIRES BM

### **Procédure MAPA : un cadre souple**

*« La procédure MAPA nous permet de rédiger l'appel de la manière qui nous convient toute en faisant évidemment en sorte de ne pas mettre le maire en situation délicate. »*

### **Compétitivité**

Le gestionnaire administratif regrette le manque d'efforts fournis par certains libraires dans les réponses fournies lors du dernier marché. Il leur reproche de ne pas être assez « bagarreurs » (traduction : se limitent à candidater sur un nombre restreint de lots).

### **La qualité du service**

La perte de la qualité du service est perçue comme dépendante de la taille de la librairie.

Dans le cas présent, la bibliothèque estime que "plus la taille augmente plus il est difficile d'obtenir un suivi personnalisé".

## LA LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie généraliste(\*) de type C (CA livre de 0,3 M euros > 1 M euros)

(\*) travail sur le fonds et notamment sur la littérature

Deux axes forts : littérature jeunesse et adulte.

**Date de création :** 1985  
**Personnel :** 2 libraires co-gérants depuis 22 ans  
**Surface de vente :** 60 m<sup>2</sup>  
**Nbre de titres :** 18 000  
**Ventes aux collectivités :** 36 % du CA global  
**Rabais moyen avant 2003 :** jusqu'à 25 % pour les marchés BDP  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

NB : La perte des ventes en magasin en 2009 est évaluée à 10 %.

La librairie a fait la démarche pour obtenir le label LIR mais ne l'a pas obtenu pour n'avoir pas atteint le taux salarial minimum.

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

« On travaille avec une 20<sup>aine</sup> de bibliothèques mais on ne souhaite pas que la part des collectivités dépasse 30 % de notre CA. »

Projet de GIE : « Non car on ne souhaite pas développer davantage la part de vente aux collectivités. »

« Notre argumentaire pour nous vendre auprès des collectivités :

- la cohérence de notre fonds et de notre rôle de conseil depuis 20 ans
- notre goût et le soin apporté à nos rayons « Littérature » et « Jeunesse »
- le nombre de bibliothèques avec lesquelles nous travaillons
- le travail « à la carte » avec les bibliothécaires
- notre force : donner envie de lire et d'avoir des idées »

### Prospection

Sites des communes, du CG.

« Les bibliothécaires nous informent directement. »

### Rayon géographique

« On se limite à la commune et aux alentours. »

### Estimation du temps de travail préparation

Pour le 1<sup>er</sup> marché BM : quinze jours

Pour le 2<sup>ème</sup> : une semaine

Pour le 1<sup>er</sup> marché BDP : trois semaines

## La préparation du marché

### Service commercial

Délais de livraison : dix jours + reliquats

Transport : franco de port

### Services aux collectivités

« S'agissant des exigences de la BM concernant le service, nous répondons positivement à chacune de ses attentes. »

Espace dédié : non

Accueil sur rdv

**Demandes de bibliographies** : assez rarement

Les bibliothécaires sont davantage intéressées par les catalogues des éditeurs.

**Notices** : rarement (BM et BDP équipées d'Electre)

**Offices** : « Nous n'y sommes pas hostiles. On l'a fait pour la BM mais ça ne semble pas les intéresser. Ouf ! Ça nous arrange car il nous semble plus pertinent d'utiliser notre temps et notre énergie à faire des présentations dans les micro-structures à la campagne, dans les CDI, les écoles. »

**Partenariat culturel**

La librairie est impliquée dans les ateliers de lecture à voix haute.

Pas d'enjeux de vente de livres mais l'envie de participer à cette initiative qui valorise la lecture.

« Nous avons envie que la librairie soit fréquentée. On accueille le café littéraire des lycéens. Les élèves se familiarisent avec le lieu. »

**Service annexe implicite (marché BDP)**

La librairie accueille une ou deux fois par an des bibliothécaires en formation à la BDP. Cette prestation n'est pas rémunérée.

« Ces temps d'échange sont très importants pour nous. Ils nous permettent d'avoir des contacts avec des micro-bibliothèques. »

## Rentabilité / Rapport de dépendance

« On a renoncé au lot "Documentaires Jeunesse" de la BDP car on s'est rendu compte que ce n'était pas rentable : beaucoup de proforma. »

« En 2007 on a soumissionné à trois lots sur le marché BM (Fiction Jeunesse + Fiction Adultes + Littératures de genre adultes). On a été attributaire d'un lot seulement. On pense candidater seulement sur ce lot lors du prochain marché. Si on le perd on ne sera pas trop ébranlé car cela représente un faible montant. En revanche, on se remettrait difficilement de la perte du marché BDP. »

« On connaît des librairies qui ont coulé en raison de leur dépendance aux marchés publics. »

« On préfère valoriser le travail en magasin plutôt que de courir après des marchés. »

« On ne peut pas dire que les marchés nous aient permis d'augmenter sensiblement nos remises auprès des éditeurs car on travaillait déjà beaucoup en jeunesse.

Nos remises les + avantageuses : Actes Sud et l'Ecole des Loisirs (40 %) ; Didier Jeunesse (37 %) ; Hachette (35 %). »

**Délais de paiement**

BDP : 3 semaines

BM : 45 > 60 jours (voir +) « Mais ça va, on arrive à gérer parce qu'on a une bonne trésorerie.

## Relation libraire/bibliothécaires

« Les relations avec la BM ont radicalement changé à partir de la mise en application des marchés. Avant les bibliothécaires avaient l'habitude de venir en magasin. Aujourd'hui nous sommes perçus comme des prestataires de services. Les bibliothèques « gèrent » les commandes. C'est regrettable. »

Le lien existe grâce aux relations inter-personnelles : « On est en lien avec un des conservateur (sociétaire de la notre librairie) et une bibliothécaire. »

Lien également fort avec la BDP : une des personnes de l'équipe est sociétaire de la librairie.

« On a juste demandé que les bons de commande ne dépassent pas 500 euros. La BDP a accepté. »

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec** : non

## Relations libraire / élus

aucune

## COMMENTAIRES – LIBRAIRE

**SOFIA :** « On a reçu une aide financière pour s'équiper d'un logiciel adapté. »

### Hors marché

Certaines bibliothèques achètent hors marché pour un montant supérieur à celui du lot attribué par la BM (7 000 euros).

Exemple : budget d'acquisition d'une toute nouvelle bibliothèque en milieu rural : 5 000 euros en 2008 + 5 000 euros en 2009

### Allotissement

« La BDP a baissé le montant des lots pour permettre aux petites librairies de soumissionner.

Pour nous le seuil limite de l'ensemble des marchés est autour de 50 000 euros/an.

Au-delà on n'arriverait pas à gérer le flux de commandes. »

### Abus et lots piègeurs

« Certaines questions dans le marché BM nous ont intrigués. On a fini par lire entre les lignes : « Etes-vous prêts à vendre à perte ponctuellement sur ces types d'ouvrages ? Exemple : ouvrages à gros caractères.

On apprend aussi à se méfier des lots qui concentrent des ouvrages quasi-introuvables. On se garde bien de soumissionner à ce genre de lot. »

### L'impact des marchés : CA/relationnel

Des effets différents selon les structures :

- positifs avec la BDP
- hiérarchisation, déshumanisation avec la BM

### Avantages/inconvénients des marchés

« Les commandes de la BDP nous ont permis de connaître de nombreux petits éditeurs. »

« Les marchés ont hiérarchisé le travail et cloisonné le secteur. Si on n'obtient pas le lot « Jeunesse » on perd la possibilité de faire des animations/ présentations de nouveautés jeunesse. Par conséquent les échanges avec les bibliothécaires se raréfient. »

« Les marchés sont des parapluies pour les décideurs. »

### Rôle de la librairie indépendante

« Beaucoup de petites maisons d'édition ne sont plus référencées dans les GSS et les FNAC.

La librairie indépendante a un réel poids dans la survie de ces structures qui assurent de la diversité de contenus. »

### Label LIR

« On peut imaginer que dans le moyen terme le label LIR devienne une condition pour être éligible aux futurs marchés publics. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

A ce jour la mise en place de la procédure de marché n'a pas modifié l'habitude de la BM de **travailler exclusivement auprès de fournisseurs locaux** ; le grossiste ayant soumissionné lors du premier marché n'a pas renouvelé sa candidature lors du deuxième marché.

On observe **une délégation très forte des responsabilités du service des marchés envers l'équipe de la BM**. Les temps de travail ensemble étant très limités et le montant du marché étant quasi anecdotique au regard des autres marchés municipaux, on ne s'étonnera pas de constater une certaine distance de la part du service municipal. La suggestion faite par le responsable des marchés de permettre aux bibliothécaires de procéder directement à la commande d'ouvrages auprès des éditeurs démontre une méconnaissance des modalités de fonctionnement de la chaîne du livre.

Outre le fait que cette idée serait techniquement très laborieuse<sup>16</sup>, elle sous-estime la compétence du libraire et remet en cause l'équilibre de la chaîne du livre.

Le souci de **rationaliser le processus d'acquisition** au sein de la BM est perçu par la collectivité comme un progrès mais on constate qu'elle se fait au détriment d'une relation directe entre bibliothécaires et libraires. En effet, les visites des bibliothécaires en librairies se raréfient, tandis que les échanges électroniques se multiplient.

Le libraire regrette cette évolution. Il estime que la hiérarchisation du processus de commande est cloisonnant voir « déshumanisant ». Le libraire constate qu'il n'est désormais qu'un « prestataire de services », lequel service est géré par la collectivité. L'amertume du libraire montre bien qu'il n'est pas seulement ici question de compétitivité. Il se joue des choses plus intimes où l'affect intervient sans aucun doute. Cette remarque alimente l'idée que le livre n'est pas un produit ordinaire et qu'il mérite peut-être d'être considéré de manière singulière, et précisément dans le cadre des marchés publics.

### **Stratégie : décalage de points de vue**

Si le gestionnaire administratif reproche à certains libraires locaux de ne pas être assez « bagarreurs », le libraire, lui, revendique la sincérité de ses réponses et ne conçoit pas de soumissionner sur des lots pour lesquels il n'a pas une expérience suffisante. Limiter sa candidature à ses spécialités lui semble la manière cohérente de prendre place dans les marchés.

### **La théorie et la réalité...**

La BM se veut irréprochable sur l'analyse des offres et souhaite justifier ses choix sur le contenu des offres reçues et les réponses écrites apportés dans le dossier de candidature. Dans les faits, un libraire peut s'avérer particulièrement malhabile dans le travail d'auto-promotion. Dans le cas présent, le conservateur en charge du lot thématique (pour lequel ce libraire est très compétent) a réussi à faire passer son offre en témoignant de sa satisfaction que lui apporte le service rendu jusqu'à ce jour et ceci malgré le peu de soin apporté au dossier rendu par le libraire.

### **Impact des marchés sur la relation BM/libraires ou les effets pervers indirects des marchés**

La BM admet percevoir la position de pouvoir que lui concède son rôle de juge au moment des marchés.

Deux libraires locaux qui travaillaient avec la BM précédemment aux marchés ont rompu leur relation avec la BM suite au rejet de leur candidature. Ils renoncent depuis à participer aux animations dans la bibliothèque.

### **Le poids du label LIR**

Le label LIR est d'ores et déjà considéré par la BM et le libraire comme un critère supplémentaire dans les futurs marchés.

Dans son cas, cette évolution risque de lui être préjudiciable.

### **Evolution des critères**

Marché 2010-2012 : très similaire au marché précédent. 9 lots thématiques.

Des précisions supplémentaires seront demandées au libraire concernant ses "démarches faites pour diminuer le coût environnemental de son activité". Critère faiblement pondéré (5 %)

A noter la pondération concernant les « références » (label ou appartenance à un réseau professionnel) est inchangée par rapport au marché précédent (10 %).

### **Une grille d'analyse qui mérite d'être affinée**

Dans la rubrique « Stock », les libraires sont amenés à renseigner le nombre de nouveautés par mois. Malgré le correctif apporté par la librairie (« en librairie les nouveautés ne font pas partie du fonds »), cette question figure à nouveau dans l'appel d'offre 2010-2012.

<sup>16</sup>) 3000 éditeurs déclarés. La collectivité devrait ouvrir une 100<sup>ème</sup> de comptes.

**ÉTUDE DE CAS N° 23**

**Ville-centre de 50 000 à 100 000 hab. Dans une communauté d'agglomération de plus de 100 000 habitants**

**LES ENJEUX**

Ce marché de type MAO géré par le service des marchés de la communauté d'agglomération en lien avec la bibliothèque intercommunale intègre, en autres, les spécificités des différents fournisseurs de la commune.



## LA COLLECTIVITÉ

### PRESENTATION

**Commune** : 50 000 > 100 000 hab.

Appartient à une communauté d'agglomération comptant plus de 100 000 habitants.

Agglomération compétente en matière de culture.

#### La bibliothèque

Apparition d'un réseau de bibliothèques de quartier vers 1970 (une centrale + trois bibliothèques de quartier)

Devient intercommunale en 2003.

Personnel : 60 personnes, soit 57 ETP

Collections : 250 000 documents dont 210 000 imprimés

Nombre de lecteurs actifs : 20 000

Budget annuel d'acquisition « livres » (hors livres ancien) en 2008 : 176 602 euros TTC soit environ 12 077 exemplaires.

Remarque : les incidences du plafonnement des rabais sur les livres non scolaires n'ont pas été très marquées car, de manière concomitante, le budget des acquisitions a connu une légère augmentation. La bibliothèque n'a pas fait appel au plan d'accompagnement du CNL (2004-2006).

#### Réseau de points de vente du livre

Sept librairies indépendantes générales et spécialisées dont un des points de vente d'une chaîne régionale. Quelques autres plus petits points de vente du livre et maisons de la presse ainsi qu'une grande surface spécialisée en centre-ville.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

Premier marché géré par le service des marchés de la communauté d'agglomération en 2003.

Marché suivant en 2007.

La bibliothèque dispose d'une charte d'acquisition documentaire qui intègre la typologie des fournisseurs ainsi que les spécificités de chacun.

Au sein de la bibliothèque, la passation du marché a été l'occasion d'une réflexion sur le service et son organisation ainsi que d'une manière beaucoup plus large sur la chaîne du livre. Un travail avait déjà été réalisé autour de la notion de territoire desservi et entre autres, lieu d'acquisition - lieu d'emprunt.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Acquisition de livres et documents multimédia (cd, dvd, vhs, cd-rom... pour les bibliothèques et les services de la communauté d'agglomération) ».

**Type de procédure** : appels d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : quatre ans (un an renouvelable trois fois)

Le service des marchés précise qu'il s'agit d'un marché transversal à tous les services de l'agglomération (la bibliothèque et quatre autres services). Les acquisitions de la bibliothèque représentent à elles seules près de 98 % du marché.

### La préparation du marché

#### Formation

La bibliothécaire en charge des marchés a participé à plusieurs journées de formation et d'information relatives à cette législation qui lui ont permis d'aborder plus sereinement les marchés.

#### Organisation

Au sein de la collectivité, c'est le service des marchés de la communauté d'agglomération qui est chargé de la passation des marchés de livres et qui les conduit, au même titre que tous les autres marchés concernant la bibliothèque.

La responsable du service des marchés précise que le marché a été pris en charge pour la première fois en 2003. « Nous sommes au service des autres et devons développer des compétences et connaissances dans tous les domaines. Pour ce qui est des livres,

*la difficulté a été d'intégrer la principale spécificité : le prix qui n'est pas un critère de choix. Nous faisons bien sûr des recherches mais nous attendons aussi que les bibliothécaires nous informent, nous expliquent comment elles travaillent et dans quel cadre : c'est aussi une manière de nous former».*

Au sein de la bibliothèque, la bibliothécaire responsable de la politique documentaire et le responsable administratif, avec la validation de la directrice, sont référents pour les marchés. Ils assurent la rédaction du cahier des charges avec l'appui du service des marchés de la communauté d'agglomération. La responsable du service des marchés précise : « *La définition du besoin relève exclusivement de la responsabilité de la bibliothèque. Ce sont eux qui savent ce dont ils ont besoin et dans quelles conditions. Nous nous positionnons en appui pour la partie juridique ; vérifions la conformité du marché par rapport au Code. Nous demandons quelques fois des explications à la bibliothèque ; dès lors que la réponse est argumentée, nous entendons la demande et suivons les souhaits. Pour le marché en cours, nous n'avons pas rencontré de difficultés majeures, les bibliothécaires avaient bien travaillé en amont et nos échanges ont été, pour notre part, intéressants.* »

## Publicité

Du fait de la procédure, les supports de diffusion sont, pour partie, imposés par la loi.

Le service des marchés fixe la parution de l'appel à candidatures dans les supports légaux prévus par la loi ; mais les bibliothécaires peuvent émettre des souhaits de parution dans d'autres média. Le service des marchés précise : « *Il s'agit bien évidemment d'une question stratégique par rapport aux fournisseurs susceptibles de soumissionner.* »

Cependant, les libraires sont informés par la bibliothèque de la date de publication de l'annonce du marché.

## Evaluation du temps de travail

Il n'est pas possible à la bibliothèque d'évaluer et de chiffrer les coûts ou temps liés à la passation du marché, mais elle précise que deux personnes sont concernées : la responsable de la politique documentaire ainsi que la responsable administrative.

## Allotissement

Les lots sont définis par la bibliothèque. La bibliothécaire responsable de la politique documentaire a travaillé en amont avec les responsables de secteur pour définir les besoins par secteurs et analyser les points forts et les difficultés rencontrées dans le précédent marché. C'est ainsi par exemple qu'un nouveau lot concernant les ouvrages en langues étrangères a été créé (lot 6), les ouvrages ayant été trop difficiles à obtenir lors du précédent marché.

Cette préparation permet également d'affiner les critères.

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Acquisition de livres adultes, romans et documentaires choisis sur office ou dans les locaux du fournisseur	22 500	90 000
2	Acquisition de livres jeunesse, romans et documentaires choisis sur office, dans les locaux du fournisseur et sur commande	20 000	80 000
3	Acquisition de livres adultes, romans et documentaires choisis sur commande	13 800	55 200
4	Acquisition de bandes dessinées adultes et jeunesse, choisies sur office ou dans les locaux du fournisseur, et sur commande	4 200	16 800
5	Acquisition de livres sur la région, choisis dans les locaux du fournisseur et sur commande	2 700	10 800
6	Acquisition de livres adultes et jeunesse, romans, BD et documentaires en langue étrangère ou publiés par des éditeurs étrangers, choisis sur commande	4 300	9 900
7	Acquisition de documents sonores (CD) adultes et jeunesse, choisis sur commande	20 000	80 000
8	Acquisition de documents multimédia (DVD, VHS, CD-Roms) adultes et jeunesse, choisis sur commande	20 000	80 000
	<b>Total pour les lots 1 à 6</b>	<b>67 500</b>	<b>262 700</b>
	<b>Total général</b>	<b>107 500</b>	<b>422 700</b>

Montant maximum par an pour les livres 262 700 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres : 176 602 euros TTC

## Critères de sélection

Pour les lots 1, 2, 4 et 5 :

Valeur technique (80 %), détaillée comme suit :

richesse du catalogue : 20 % ;

moyens mis en œuvre pour l'information et le conseil des représentants de la personne publique : 20 % ;

niveau d'implication dans l'activité culturelle : 20 % ;

conditions d'accueil des représentants de la personne publique : 20 % ;  
prix des prestations : 20 %.

Pour le lot 3 :

Valeur technique (80 %), détaillée comme suit :

richesse du catalogue : 30 % ;  
moyens mis en œuvre pour l'information et le conseil des représentants de la personne publique : 20 % ;  
niveau d'implication dans l'activité culturelle : 30 % ;  
prix des prestations : 20 %.

Pour le lot 6 :

Valeur technique (70 %), détaillée comme suit :

richesse du catalogue : 25 % ;  
moyens mis en œuvre pour l'information et le conseil des représentants de la personne publique : 20 % ;  
niveau technique et diversité des services en ligne : 25 % ;  
prix des prestations : 30 %.

### Participation à la promotion du livre et de la lecture

Un partenariat des libraires pour la mise en place d'animations est demandé pour les lots 1, 2, et 4. La participation peut prendre plusieurs formes : mise à disposition des informations concernant les animations de la bibliothèque dans les librairies, vente de livres à l'occasion de la venue d'un auteur, participation à l'organisation de la manifestation... Les libraires peuvent également être force de proposition pour le choix d'un auteur...

Le secteur culturel de la bibliothèque informe très en amont les libraires du programme d'animations prévues, ce qui leur permet de plus s'impliquer.

**Le délai de livraison** est le même pour tous les lots : quinze jours. Pour les commandes, il peut aller jusqu'à trois semaines.

**Prix des prestations** : aucune proposition à moins de 9 %. Tous les lots sont « franco de port ».

### Services complémentaires

Certains fournisseurs ont proposé des services complémentaires, comme par exemple la commande en ligne (un fournisseur). A l'époque de la passation du marché l'accès à une base bibliographique n'était pas répandu et n'a pas été proposé.

### Cas particulier de l'office

La bibliothèque demande la fourniture de deux offices :

- livres adultes, romans et documentaires ;
- livres jeunesse, albums, romans et documentaires .

Les offices sont livrés bi-mensuellement, sauf durant l'été où ce service est suspendu.

Les conditions sont définies avec les libraires : pas plus de 350 livres envoyés par office ; pour livres jeunesse, choix pour les 0 – 13 ans ; orientation marquée sur la littérature contemporaine et sur les arts contemporains pour les livres adultes.

Un temps d'adaptation a été nécessaire pour l'office jeunesse, les pratiques de la bibliothèque étant différentes de celles du libraire. La responsable de la politique documentaire remarque qu'il « *convient donc de mieux définir en amont ce qui est demandé* ».

L'acte d'engagement ne fixe pas de taux moyen des retours ; ceux-ci sont estimés par la bibliothèque entre 60 % et 70 % pour les livres adultes et 50 % pour les livres jeunesse.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

La bibliothèque est chargée d'analyser les offres et de rédiger le rapport de présentation des différentes candidatures.

La bibliothèque est présente en CAO en tant qu'expert (plusieurs représentants de la bibliothèque sont invités) mais ne dispose pas de voix délibérative.

La responsable du service des marchés précise : « *Lors du marché 2003, les élus ont découvert que le critère de prix n'était plus discriminant. Du coup, la discussion s'est axée sur la notion de services. Aujourd'hui, c'est un fait qui semble intégré. La commission s'appuie sur le rapport de présentation des offres rédigé par les bibliothécaires reconnaissant ainsi leur professionnalisme et leur expérience. La confiance est grande et l'avis des techniciens est quasiment toujours suivi.* »

« *Nous discutons avec les bibliothécaires de leur rapport de présentation en amont de la CAO. Quand une analyse nous semble présenter des écarts très faibles, nous leur demandons toujours de justifier de la manière la plus précise et objective leurs choix. Nous ne perdons jamais de vue, au service des marchés, qu'il va falloir que nous justifions des refus. Presque tous les fournisseurs*

*demandent aujourd'hui leur classement, les raisons qui ont conduit à tel choix et nous répondons en toute transparence. Certains le font sans doute dans le but d'analyser la concurrence et de vérifier leur positionnement, d'autres pour parfaire leur réponse lors d'un prochain marché. »*

Pour la bibliothécaire responsable de la politique documentaire « *la notation est objective parce que les critères sont bien définis* ».

## Candidatures

Douze fournisseurs ont déposé un dossier. Onze d'entre eux disposent d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : Quinze candidatures dont treize de la région

Lot	Nombre de réponses	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaires
1	1	A : librairie généraliste et spécialisée littérature de la commune	1	A
2	4	B : librairie spécialisée jeunesse de la commune C : très grande librairie de la région D : grossiste livres hors région E : librairie générale et spécialisée religions et régionalisme de la commune	3	B
3	4	F : librairie générale et spécialisée ésotérisme de la commune C : très grande librairie de la région D : grossiste livres hors région G : librairie générale et spécialisée bibliophilie du département	3	C
4	3	H : librairie spécialisée bandes dessinées de la commune I : librairie spécialisée bandes dessinées de la commune J : librairie spécialisée bandes dessinées de la région	3	H
5	1	E : librairie générale et spécialisée religions et régionalisme de la commune	1	E
6	2	K : fournisseur spécialisé livres étrangers de la région L : fournisseur spécialisé livres étrangers de la région	2	K
	15		13	

## Service commercial

Aucun des libraires n'a proposé un taux de remise inférieur à 9 %.

## Attributions

Attributions : six fournisseurs pour les six lots (six de la région)

1 librairie généraliste et spécialisée littérature de la commune (lot 1)

1 librairie spécialisée jeunesse de la commune (lot 2)

1 très grande librairie de la région (lot 3)

1 librairie spécialisée bandes dessinées de la commune (lot 4)

- 1 librairie générale et spécialisée religions et régionalisme de la commune (lot 5)  
 1 fournisseur spécialisé livres étrangers de la région (lot 6)

### Usage du 1 % hors marché ou de l'article relatif à l'exclusivité de fournisseur

Pour des acquisitions lors de salons, en galeries d'art ou à destination des fonds de conservation.

### Modalités de commandes, livraison, règlement

En début d'année, le budget est réparti entre les différents secteurs de la bibliothèque. Chacun de ces secteurs répartit son budget entre ses fournisseurs. Le service administratif établit alors un bon de commande annuel unique. Tout au long de l'année, les différentes commandes passées par un secteur font référence à ce bon de commande annuel. Les factures sont établies à chaque commande.

Ce fonctionnement permet aux bibliothécaires, mais aussi aux libraires, d'avoir une meilleure lisibilité sur l'état du budget.

En fin d'année, des transferts de budget d'un fournisseur à l'autre sont possibles si besoin ; dans ce cas, un second bon de commande est établi.

Le choix des livres est effectué par les bibliothécaires de trois façons :

- soit sur les offices ;
- soit dans les locaux de la librairie ;
- soit par commande.

Dans tous les cas, des bons de commande sont effectués par la bibliothèque.

Le délai de livraison court à partir du moment où le bon de commande est émis.

### Analyse de l'évolution par rapport au marché précédent

#### Allotissement

La redéfinition des lots en 2007 a fait évoluer à la hausse le nombre de libraires indépendants de la commune : trois en 2003 et quatre en 2007, auxquels il convient d'ajouter, un libraire généraliste de la région ainsi qu'un fournisseur spécialisé hors du département.

Un grossiste, attributaire du précédent marché, n'a pas été retenu en 2007.

La responsable du service des marchés : « *L'objectif d'un marché, c'est avant tout la satisfaction des besoins de la collectivités. Si ceux-ci sont clairement exprimés, si une réflexion a été menée sur les critères, il est bien évidemment possible de travailler avec des fournisseurs proches géographiquement.* »

#### Critères

Ils ont fait l'objet d'une définition précise (cf. valeur technique) et d'une pondération. « *Cette pondération a été extrêmement importante car elle a permis une meilleure lisibilité de l'analyse des offres.* »

### Relations bibliothèque/libraires

Tous les nouveaux fournisseurs locaux ont été reçus à la bibliothèque par la responsable de la politique documentaire, les référents de secteurs et le service animation. Il leur a été présenté à cette occasion le fonctionnement mis en place.

Il n'y a pas eu de bilan systématique fait après une année de fonctionnement, mais les remarques éventuelles sont inscrites dans la notification de la reconduction du marché ; un recadrage peut être fait si besoin.

### Relations bibliothèque/service des marchés

Le service des marchés et la bibliothèque travaillent en concertation à toutes les étapes du marché : préparation, critères de jugement, analyse. La spécificité « livres » est prise en compte.

## COMMENTAIRES

#### Le Code des marchés publics

La bibliothèque fait le constat d'une « *accentuation de la complexité des marchés publics* ». La définition de critères permettant aux librairies locales de faire valoir leurs spécificités n'est pas aisée. Elle regrette également de ne pas pouvoir, au moment de l'attribution, tenir compte des expériences antérieures avec les libraires (« *de manière positive comme négative* »).

## LA LIBRAIRIE N° 1

**Librairie spécialisée (BD, Mangas) de type C** (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1982  
**Personnel :** 6 (5 ETP)  
**Surface de vente réservée au livre :** 145 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres:** 15 600  
**Ventes aux collectivités :** 11 % du CA total  
 83 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques.

**Rabais moyen avant 2003:** 15 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

### Commentaire

La loi sur le droit de prêt n'a pas permis de récupérer de la marge « *mais a généré un surplus de travail avec la mise en place des opérations de déclaration auprès de la Sofia* ».

**La politique du libraire :** La librairie se veut référente en matière de bandes dessinées, labels et éditeurs indépendants mais aussi de mangas. « *Nous privilégions l'accueil, la disponibilité, un assortiment de qualité accompagné des conseils et de la mise en avant des coups de cœur de nos libraires. Ces axes nous les développons aussi bien à destination du grand public que des bibliothécaires.* »

## ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire déclare ne pas connaître particulièrement le Code des marchés et n'avoir participé à aucune journée de formation ou d'information.

La librairie est actuellement en marché avec dix collectivités :

- deux marchés appels d'offres ouverts (MAO)
- huit marchés à procédure adaptée (MAPA)

La librairie entretient ainsi des relations commerciales avec plus d'une vingtaine de bibliothèques (de la commune et du département) ; des bibliothèques de départements limitrophes sont également clientes (marchés à procédure adaptée).

Avant même d'atteindre sa taille actuelle, la librairie (moins de 50 m<sup>2</sup>) était appréciée par les bibliothécaires pour le conseil fourni.

Le libraire : « *La bande dessinée est un fonds qui doit être accompagné de conseils si l'on veut s'y retrouver dans la foisonnante production.* »

### Prospection

Le libraire déclare être alerté par les bibliothécaires des dates de parution des appels à candidatures et consulter régulièrement le portail Internet des marchés publics.

### Complexification des procédures/adaptation de la librairie

Le Code des marchés a entraîné une formalisation accrue des appels d'offre. « *A partir de là nous n'avons plus été en capacité de répondre ; le travail administratif prenait trop de temps. Depuis, notre structure a grandi, ce qui nous a permis à nouveau de nous positionner sur ce terrain.* »

« *Le travail avec les collectivités nous est indispensable et nous devons aussi nous positionner sur ces marchés mais nous devons faire extrêmement attention à ne pas le faire au détriment de nos services aux lecteurs et à ne pas trop impacter notre marge. Aujourd'hui, où il est difficile de faire augmenter son chiffre d'affaires grand public, beaucoup sont tentés de rechercher des marchés et, lorsqu'ils en ont, d'en prendre d'autres.* »

Le libraire fait état également d'un « loupé. Tout était prêt mais dans une période très chargée en activité, nous avons raté la date d'envoi du dossier. Le marché est passé à un petit spécialisé indépendant ; c'était de notre faute. Par la suite, nous avons été beaucoup plus attentifs ».

## La préparation du marché

### Évaluation du temps de travail

La réponse à un appel d'offres ouvert implique environ trois libraires. Cela représente deux jours de travail mais *« comme il nous est difficile de le faire de manière suivie, cela nous demande bien plus de temps et nous travaillons sur le dossier de manière parcellaire souvent pendant une bonne semaine »*. *« Heureusement, on a l'impression que les petites bibliothèques ont compris qu'elles n'étaient pas obligées de trop formaliser les choses et on peut soumissionner quelquefois très rapidement. »*

### Services aux collectivités

Il existe au sein de la librairie un libraire référent, dédié aux réponses et aux suivis des marchés avec les collectivités. D'autre part, un libraire « référent » a été désigné. Il a en charge le traitement et le suivi des commandes ainsi que l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers sont reçus sur l'espace de vente de la librairie, aux horaires d'ouverture au public et principalement sur rendez-vous.

*« Nous souhaitons pouvoir accueillir les bibliothécaires dans de bonnes conditions et les accompagner dans leurs choix. Certains viennent de manière inopinée ; c'est toujours un souci pour nous, car au final personne n'est satisfait : nous ne pouvons pas être présents sur tous les fronts en même temps. »*

### Commentaires sur les critères de sélection

D'une manière générale, le libraire estime que *« le choix disponible sur place, le nombre de référence en stock ainsi que la qualité des services »* sont les principales raisons d'attribution des lots. Ce qui correspond tout particulièrement aux éléments figurant au titre de la valeur technique du marché étudié.

Les délais de livraison : le libraire reconnaît être en capacité de répondre assez facilement aux demandes : *« Nous avons fait un travail important de ce côté là pour réduire nos délais d'acheminement et avons négocié un enlèvement par jour ; nous sommes en capacité de répondre à une livraison dans les 72 heures en règle générale après commande. »* Ceci impacte bien évidemment les coûts de transport directs imputés à la librairie.

Le partenariat culturel (rencontres, signatures...) : *« Nous avons bien sûr répondu par l'affirmative et sommes totalement prêt à nous impliquer. Quelques rencontres ont eu lieu. Mais nous ne savons pas trop comment nous comporter. Nous avons l'impression que l'on attend de nous des noms, des idées ; or, nous voulons bien être force de proposition et mettre nos ressources à la disposition des bibliothécaires mais nous aurons besoin d'indications, de demandes peut-être un peu ciblées. »*

### Cas particulier de l'office

Le lot obtenu par le libraire et étudié ne fait pas état d'une demande d'office.

Cependant, dans le cadre d'un autre marché, la librairie assure la fourniture d'un office en bibliothèque tous les deux mois.

La définition de l'office est particulièrement fine et a fait l'objet de nombreuses discussions avec les bibliothécaires en amont. Le libraire précise : *« Nous sommes en capacité de fournir un office adapté car nous avons maintenant une bonne connaissance de leurs acquisitions grâce au suivi de l'historique de leurs achats ; nous avons discuté « lecteurs » et connaissons leur public, savons ce que nous pouvons leur proposer, ce qui fonctionnera. »*

Dans ces conditions, le taux de retour est particulièrement faible : environ 10 %.

La librairie n'assure pas la livraison, les bibliothécaires viennent chercher l'office tous les deux mois, ce qui leur permet aussi de faire du choix sur place.

### Services complémentaires

Le libraire ne souhaite pas donner la possibilité de consulter son stock en ligne. *« Des données peuvent être erronées. Certains fournisseurs annoncent des ouvrages disponibles et les informations ne sont pas toujours très fiables. »*

Pour ce qui est de la commande en ligne, une réflexion est engagée *« mais dans un premier temps à destination du grand public. Les collectivités seront envisagées dans un second temps »*.

## Relations libraire/bibliothécaires

*« Nous souhaitons apporter le meilleur des services aux bibliothécaires et mettons tout en œuvre pour y parvenir. Mais, il y a certains moments où cela est particulièrement difficile : le mois de décembre par exemple, quand les bibliothécaires s'aperçoivent qu'il reste un reliquat budgétaire qui doit être engagé immédiatement. Ils viennent, au mieux dévaliser les rayons au milieu des clients faisant leurs achats de Noël ; au pire, veulent passer des commandes, obtenir la facture immédiatement... On explique mais malheureusement nous ne sommes pas toujours bien compris. »*

**LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS**

*Le libraire note bien évidemment une évolution positive du CA suite à l'obtention des marchés. Cependant, les marchés n'ont pas permis de négocier les remises éditeurs à la hausse et n'ont pas eu d'impact sur l'emploi.*

*L'impact sur les coûts de transport des livres (en augmentation) ainsi que sur la répartition du travail « libraire » et « administratif » ne sont pas négligeables. « L'administratif prend une part de plus en plus importante, mais nous veillons à ce que cela ne se fasse pas au détriment de la qualité de notre service à la clientèle. »*

*« En ce qui concerne le marché étudié, cela représente sept comptes ouverts pour, en fait, une seule collectivité ; au-delà du travail des libraires, le travail administratif est extrêmement lourd et souvent très difficilement gérable pour de toutes petites librairies. »*



## LA LIBRAIRIE N° 2

**Librairie généraliste (avec une offre importante en littérature) de type C** (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1982  
**Personnel :** 2  
**Surface de vente réservée au livre :** 45 m<sup>2</sup>  
**Nbre de titres :** 10 000  
**Ventes aux collectivités :** 34 % du CA total  
 95 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques

**Taux de remise moyen avant 2003 :** 15 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

### Commentaires

Le plafonnement des rabais n'a rien changé pour la librairie qui pratiquait déjà un maximum de 15 % de remise aux collectivités. Le libraire avoue « *avoir pensé à tort* » que la législation redonnerait une véritable place aux petites librairies indépendantes, plus de souplesse aux collectivités mais ce ne fut pas le cas avec l'application du Code des marchés.

**La politique du libraire :** Le gérant définit la librairie, comme « *une librairie de conseils en littérature et romans* ». Les choix et les coups de cœurs des libraires sont extrêmement importants et viennent en complémentarité de l'offre des nouveautés. « *L'accueil est extrêmement important et nous accueillons de la même manière grand public et bibliothécaires.* »

## ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie travaille depuis de nombreuses années avec des bibliothèques de structures, de taille complètement différentes et aux politiques d'acquisitions diverses. « *Nous avons maintenant une très bonne connaissance des pratiques de chacun et pouvons véritablement nous positionner sur le terrain du conseil et de l'accompagnement.* »

Actuellement la librairie est en marché avec six collectivités (2 MAO, 4 MAPA) pour un total de six lots. La librairie entretient également des relations commerciales avec plus d'une trentaine de bibliothèques disposant de petits budgets d'acquisition annuel. « *Si une collectivité souhaite travailler avec nous, nous sommes favorables mais nous savons où sont nos limites et nous voulons maintenir la qualité du service avant tout.* »

Le libraire pense que ce qui fait la différence c'est « *la réputation de la librairie : Les bibliothécaires savent qu'elles pourront trouver des conseils mais aussi dialoguer, échanger et que nous serons là pour leur faire découvrir de nouveaux auteurs ou éditeurs. Notre différence, c'est notre choix d'ouvrages, notre sélection que nous défendons et mettons en avant.* »

« *L'accent est souvent mis sur l'accueil et le conseil dans les librairies de typologie de la mienne, souvent de petites et moyennes structures et ce qui peut être un atout et perçu aussi par certains comme une difficulté à travailler avec nous. La croyance veut qu'une petite librairie ait moins de choix et des délais de livraison longs.* »

### Prospection

L'information sur les marchés se fait à partir des sites Internet des collectivités mais les bibliothécaires jouent un rôle important en informant le libraire des dates de parutions des annonces.

### Evaluation du temps de travail

Répondre à un marché est une véritable épreuve pour le libraire : « *Je passe un temps infini à la rédaction, à la relecture, à la vérification. J'ai peur d'oublier une signature, un papier, de ne pas avoir dit, d'avoir trop dit, manqué... Je relis, réécrit... C'est un stress énorme qui dure jusqu'à que j'ai posté l'enveloppe.* »

### Services aux collectivités

Les bibliothécaires viennent toujours après nous avoir prévenu et passent beaucoup de temps dans la librairie : « *C'est une vraie ruche quelquefois. Mais c'est un réel plaisir de voir des bibliothécaires avides de conseils, intéressés. C'est cela qui nous intéresse et nous motive, le choix sur place. Les bibliothécaires peuvent passer plusieurs heures, voire pour ceux qui viennent plus rarement près d'une demi-journée. Ils ont souvent préparé leur venue en amont en nous communiquant la liste des livres qui sont indispensables ; après ils sélectionnent principalement des nouveautés et en profitent pour renouveler le fonds.* »

## Critères de sélection

### **Richesse du catalogue** : 80 % de la note

C'est un critère à double tranchant comme évoqué précédemment. « Si on nous demande le nombre d'éditeurs avec lesquels nous travaillons, le nombre de références, que faut-il répondre ? Les gros peuvent donner des volumes conséquents mais aujourd'hui, nous sommes en règle générale en mesure de tout commander chez tout le monde, comme eux. Ce qui peut nous différencier, ce sont les petits éditeurs, ceux qui ne sont pas toujours connus, peu diffusés et souvent pas visibles du tout dans les grandes librairies. »

**Moyens mis en œuvre pour l'information, le conseil** (20 % de la note), l'accueil (20 % de la note également). « C'est là où nous essayons de faire la différence et il est important que les bibliothécaires nous connaissent bien et sachent comment nous travaillons et quelles sont nos compétences et capacités. Nous passons beaucoup de temps en recherches bibliographiques, assurons le suivi des commandes avec précision. »

Pour ce qui est des **livraisons aux bibliothèques**, la librairie utilise maintenant les services d'un coursier. « Nous passons beaucoup trop de temps en livraisons précédemment au détriment de notre rôle de libraire. C'est un coût supplémentaire mais nous ne regrettons pas. Heureusement, beaucoup de bibliothèques partent avec leurs colis, ce sont celles qui viennent d'un peu loin et disposent obligatoirement d'un véhicule. De notre côté, nous essayons d'obtenir les ouvrages le plus rapidement possible quand nous ne les avons pas en stock mais nous ne pouvons pas nous permettre de passer à chaque fois des commandes express, alors nous essayons de regrouper nos commandes et nos livraisons. »

**Niveau d'implication dans l'activité culturelle** (20 % de la note) : « Nous voulons être un véritable partenaire culturel pour les bibliothécaires. Nous participons à beaucoup de comités et sommes heureux de voir que nous pouvons faire des propositions, que nos choix peuvent être retenus. S'il faut assurer une expo-vente lors d'une rencontre, il n'y a pas de problème, nous serons là. Nous rédigeons également des listes thématiques en fonction de l'actualité générale ou littéraire ou lors de la mise en place d'expositions au sein des bibliothèques. »

## Cas particulier de l'office

« Dans le cadre du marché étudié, nous servons le lot d'offices de livres jeunesse, romans et documentaires. C'est un lot important et nous ne voulons pas nous positionner sur d'autres lots de ce type. Nous livrons tous les quinze jours toutes les nouveautés en littérature et beaux-arts principalement. Cela représente environ 350 volumes à chaque fois; c'est un stock extrêmement important qui est immobilisé à chaque fois sur près d'un mois. Nous avons l'impression d'être sans arrêt dans les cartons et cela nous demande un important travail en amont avec nos représentants afin de bien calculer les quantités qui seront utiles. Nous servons les ouvrages à l'unité, si plusieurs bibliothèques le veulent, bien évidemment nous le mettons immédiatement en commande. Nous estimons que notre taux de retour est correct, il s'élève à près de 45 %. »

« Nous regrettons que les bibliothécaires ne viennent pas plus souvent sur place ; mais nous sommes bien conscientes qu'il est plus facile pour les bibliothécaires de consulter l'office lors d'une réunion commune aux différents secteurs que d'organiser des venues successives à la librairie. »

## Services complémentaires

- Fourniture de notices bibliographiques : « Nous faisons beaucoup pour alléger le travail des bibliothécaires, mais là ce n'est pas possible pour nous. »
- L'accès du stock en ligne : « Il n'est pas du tout prévu pour le moment. »

## Relations libraire/bibliothécaires

### **Des exigences grandissantes**

« Pour ce qui est du marché étudié, nous l'avons déjà vu renouvelé une fois et nous avons pu nous apercevoir lors du deuxième que les demandes étaient plus précises, plus pointues avec beaucoup plus de formalisme. »

### **Label LIR**

« Nous faisons partie des librairies qui n'ont pu obtenir le label. Nous sommes là aussi inquiets car même si le label ne devient un critère en tant que tel, il risque d'apporter du bonus aux librairies qui l'ont obtenu. Or, beaucoup de librairies de qualité sont hors cadre. Il faudrait réfléchir rapidement à un élargissement véritablement qualitatif. »

### Relation libraires/service des marchés/élus

Le libraire n'a pas de relations particulières avec les agents du service des marchés ni avec les élus mais précise « *qu'une politique de la ville en faveur du livre ne peut s'appuyer que sur une analyse du circuit du livre dans son ensemble. Il faut qu'il y ait une véritable complémentarité entre librairies indépendantes et bibliothèques, que nous allions dans le même sens* ».

### LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS

« *Nous avons perdu récemment un important marché. Cela a été une grande déception car nous avons toujours eu d'excellentes relations avec les bibliothécaires ; celles-ci également ont été surprises. Le lot est passé soit à une grande librairie soit à un grossiste. Nous sommes aujourd'hui extrêmement inquiets, car ce marché nous avait permis de dégager un peu de trésorerie et nous avait donné la possibilité de renégocier nos remises avec certains de nos fournisseurs. L'impact va se faire sentir sur le prochain exercice en perte de chiffre d'affaires. Impossible aujourd'hui de compenser sur les ventes grand public. Sans doute que nous allons perdre en plus les 0,5 % négocier avec difficultés !* »

« *Nous essayons de suivre au plus près les effets des marchés sur notre marge commerciale et sur le résultat. Il faut équilibrer de manière à ne pas aller trop loin mais l'apport des collectivités est indispensable.* »

« *Il y a un impact réel sur la notoriété et la fréquentation de la librairie. Les informations circulent entre bibliothécaires mais aussi envers leurs lecteurs, qui viennent nous trouver parce que nous servons leur bibliothèque et que le choix d'ouvrages leur convient ; c'est un retour un peu indirect.* »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

La bibliothèque a défini six lots d'achats de livres : quatre comportant à la fois offices et commandes et deux seulement des commandes. Les critères de sélection des offres avec office diffèrent en partie des lots sans office. Dans tous les cas la valeur technique, détaillée en trois ou quatre critères, est prépondérante et le prix des prestations minoritaire. Les critères sont précis et font l'objet d'une pondération destinée à permettre une meilleure lisibilité des offres.

Dans cette ville, parmi différents points de vente du livre et une grande surface spécialisée en centre-ville, coexistent sept librairies générales et/ou spécialisées, dont le plus important fournisseur de livres aux collectivités de la région. Le marché de la bibliothèque, divisé en lots adaptés à des librairies indépendantes, est bien évidemment un enjeu pour les librairies locales et régionales. Onze fournisseurs ont candidaté, dont les sept libraires évoqués ci-dessous. Parmi les quatre autres candidats, deux se situent en région.

Lors du précédent marché, un grossiste avait remporté un lot. L'allotissement a été revu et ce n'est plus le cas. Le service des marchés et la bibliothèque pensent que si les besoins de la collectivité sont clairement exprimés et les critères bien définis, il est possible de travailler avec des fournisseurs géographiquement proches.

Parmi les six librairies retenues (cinq de la région), deux librairies locales sont étudiées ici :

La première est une librairie spécialisée en bandes dessinées et mangas installée en centre-ville depuis près de trente ans, dont la vente aux collectivités représente 11 % du chiffre d'affaires total. La librairie est référente en matière de petits labels et éditeurs indépendants ; elle privilégie l'accueil, le conseil, le renseignement ainsi qu'un assortiment de qualité, tant pour les collectivités que pour son public. Elle est en marché (2 MAO et 8 MAPA) avec dix collectivités de l'agglomération, du département et de départements limitrophes.

La librairie était appréciée des bibliothécaires avant même d'avoir atteint sa taille actuelle, et elle s'est développée dans un sens qui correspond bien à la valeur technique demandée par la bibliothèque dans son marché, peaufinant la qualité du service et la rapidité des livraisons (72h en moyenne pour une commande).

Dans le présent marché, le lot ne comprend pas de demande d'office, mais dans un autre marché, le libraire assure la livraison d'un office au plus près des besoins, en suivant l'historique d'achat de l'établissement, en s'intéressant au lectorat, d'où un taux de retour très faible, 10 %.

Il faut noter que par le passé, il est arrivé à ce libraire de perdre un marché parce qu'il avait laissé passer la date d'envoi du dossier... Il est à présent plus attentif !

La seconde librairie étudiée ici est une librairie locale généraliste spécialisée en littérature, qui réalise 35 % de son chiffre d'affaires avec les collectivités. Elle est, elle aussi, implantée en centre-ville depuis une trentaine d'années, et le libraire la définit comme une librairie de conseil en littérature et en roman. Elle est en marché avec six collectivités (2 MAO, 4 MAPA).

Le libraire souligne la qualité du service, s'efforce d'être un véritable partenaire culturel pour les bibliothèques (comité de sélection, expositions-ventes, bibliographies...), prenant le temps du dialogue et de l'échange. Les recherches bibliographiques et le suivi des commandes sont assurés avec précision et le libraire utilise à présent les services d'un coursier pour les livraisons aux bibliothèques.

Dans le cadre du marché étudié, le libraire livre tous les quinze jours à la bibliothèque l'office de romans et documentaires adultes, qui immobilise un stock important durant près d'un mois, avec un retour de 45 %. Il ne peut d'ailleurs, dans ces conditions, en assurer d'autres.

Faisant partie des libraires indépendants qui n'ont pu obtenir le label LIR pour cause de masse salariale insuffisante, il s'inquiète du risque de ne pas pouvoir justifier d'un label de qualité face à d'autres concurrents. Un événement récent est venu renforcer son inquiétude : si le présent marché a été reconduit, le libraire a perdu un important marché qui est passé à une plus grande librairie, alors que ses relations avec les bibliothécaires étaient excellentes. Ce marché avait permis de dégager un peu de trésorerie et de renégocier (difficilement) les remises avec certains fournisseurs ; l'impact se fera sentir sur le prochain exercice avec une perte de chiffre d'affaires. Enfin, le libraire estime que l'obtention de marchés a un impact réel sur la notoriété et la fréquentation de la librairie.

## **ÉTUDE DE CAS N° 24**

### **Une bibliothèque dans une petite collectivité comptant deux librairies indépendantes et une MDP**

#### **LES ENJEUX**

Ce marché illustre un cas où le travail entre librairies indépendantes locales et bibliothèque est sollicité par la municipalité et les habitants de la ville. Nous verrons les moyens développés par la bibliothèque pour travailler avec la librairie indépendante.

On soulignera tout de même dans ce cas un climat particulier au sein de la ville et des services. Des menaces avaient été perpétrées à l'encontre de la collectivité car, une fois, elle n'avait pas sélectionné un libraire local mais un grossiste national. Le marché a été dénoncé et depuis les services des marchés et la BM appréhendent les passations de marchés. Les élus avaient en effet du intervenir.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La commune** > 20 000 hab.

**La bibliothèque**, créée en 1977.

Effectif : 9 personnes (7.75 ETP)

Fonds : 38 178 documents imprimés

3 822 inscrits actifs.

La politique d'acquisition est liée à l'analyse du lectorat. La volonté est d'être complet dans le fonds régional, proposer un accès à la langue régionale, aider les livres à trouver une seconde vie après leur temps en librairie. Le fonds jeunesse est privilégié. Mais la politique d'acquisition se définit également en fonction de la volonté des élus de la ville de faire travailler la librairie indépendante. Cette volonté interagit dans la constitution du fonds. Il n'y a donc pas de véritable politique documentaire mise en place. Chaque salarié est responsable de son secteur.

#### Réseau de points de vente du livre

1 librairie indépendante généraliste

1 librairie spécialisée jeunesse (librairie A)

1 maison de presse.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2010

#### Historique

Le premier marché a été notifié dès 2004, pour une durée de deux ans. La bibliothèque fonctionne encore sur ce modèle. Le service des marchés s'est informé de la démarche auprès du ministère, mais c'est surtout la responsable de la bibliothèque qui les a informés des procédures à suivre. C'est la bibliothécaire d'ailleurs qui gère la rédaction du marché et le conduit.

Avant de procéder par marchés, la ville travaillait uniquement avec les libraires de la ville, sans aucune procédure.

Depuis la mise en place du Code des marchés publics, la bibliothécaire a été amenée à travailler avec un grossiste basé hors région aussi bien qu'avec les librairies locales. Les libraires obtenant les différents marchés changent très souvent.

#### Descriptif

**Type de procédure** : Marché à procédure adaptée (MAPA)

**Type de marché** : Marché à bons de commande

**Périmètre** : Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque.

La bibliothèque ne gère que son marché.

Les achats de livres pour le musée, les archives ou la mairie sont gérés directement par le service des marchés. Ce sont de tous petits marchés (<2000 euros).

**Durée** : deux ans

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global : 100 000 euros

Montant maxi par an : 50 000 euros

#### Evaluation du temps de travail

La bibliothécaire estime le temps de préparation du marché à environ trois jours. « *La première fois ça a été plus long, mais maintenant si on compte la préparation, l'étude des réponses, la présentation du rapport, etc. C'est environ trois jours de travail.* »

#### Publicité

BOAMP uniquement (3 105 euros).

La publicité est à la charge du service des marchés.

« *Il n'y a pas de publicité dans la presse locale. Le jour de la publication du marché, j'ai reçu des coups de fils d'une très grande librairie et d'un grossiste basés l'un et l'autre hors région pour me demander des renseignements. Parmi les petites librairies de notre ville, peu d'entre elles ont des alertes sur le BOAMP (ça a un coût !) donc j'ai été les voir ou je les ai appelées pour leur dire que le marché était paru. Et puis on ne peut pas se permettre qu'ils ne répondent pas aux marchés ! Il y en a déjà assez peu. Alors*

*je sais que c'est illégal, mais je les avertis. Est-ce illégal de leur donner une chance de répondre ? Quelque part c'est injuste alors je les informe. »*

## La préparation du marché

### Organisation

La mairie laisse la responsabilité de la rédaction du marché à chaque responsable de services. Durant cette phase, la bibliothèque définit la politique d'acquisition et les besoins, puis les envoie au service des marchés qui vérifie la conformité du document. La publication du marché est à la charge de la mairie.

Le service des marchés s'occupe donc uniquement de la partie procédurale : publicité, réception des offres puis envoi à la bibliothèque, rédaction des parties administratives.

La décision d'attribution est prise par la commission Culture de la ville composée uniquement d'élus. Ce choix est volontaire et relève de l'histoire des marchés de la ville. La bibliothèque a souhaité que ce soit les élus de la ville qui soient responsables du choix. En 2006, lors du précédent marché, un libraire n'a pas été informé de l'offre et seul un grossiste basé hors région a répondu. Ce grossiste a obtenu le marché. Le libraire, mécontent, a lancé plusieurs pétitions dans la ville interrogeant les citoyens sur la pertinence de travailler avec un grossiste situé à 500 kilomètres sachant que des libraires locaux (en l'occurrence lui-même qui n'avait pas vu passer le marché) pouvaient parfaitement répondre à ces offres. Les élus ont été pris à parti et l'ancienne bibliothécaire a même reçu des menaces de la part du libraire qui n'avait pas été retenu. Suite à ces menaces elle a exigé que le choix des marchés soit assumé par les élus de la ville.

Lorsque le moment des choix arrivent, cet épisode laisse encore quelques traces chez les bibliothécaires en poste : *« A chaque fois que le moment de la décision est venue, je ne dors plus. C'est un stress énorme que de faire passer ces marchés ! Pourquoi nous a-t-on rajouté de telles procédures ? »*

La bibliothécaire gère tout de même l'ensemble des procédures. Les réponses lui sont envoyées et elle en effectue l'analyse. Elle est chargée de rédiger le rapport de présentation. Lors de la réunion, la bibliothèque présente les dossiers et ses choix en fonction des critères qu'elle a définis au départ.

La bibliothécaire et le service des marchés fonctionnent en toute confiance. La délégation est totale.

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Ouvrages de fiction adulte hors région et BD	5 000	12 000
2	Ouvrages documentaires pour adulte (Hors région)	5 000	12 000
3	BD adulte (Hors région)	1 000	3 000
4	Livres, livres / CD de la région et en langue régionale	1 000	3 000
5	Ouvrages pour la jeunesse	8 440	16 880
6	Livres neufs soldés	500	1 000
	<b>Total</b>	<b>20 940</b>	<b>47 880</b>

L'allotissement se fait principalement par intérêts et s'adapte aux spécificités du réseau local de librairie, d'où l'importance du lot jeunesse. La bibliothécaire souligne la qualité des rapports avec la librairie spécialisée jeunesse de la ville.

*« Le lot Fiction permet d'avoir le choix entre plusieurs candidats. Pour le lot BD, on recherchait des personnes compétentes pour nous orienter dans les romans graphiques et la BD indépendante. Pour le lot régional, on voulait quelqu'un qui pouvait répondre dans la langue régionale et maîtriser parfaitement le fonds. Pas juste quelqu'un qui allait nous faire des propositions de fonds touristiques. Les bibliothécaires recherchent beaucoup de conseils. »*

### Critères de sélection

*« Ce n'est pas évident pour les petites structures de répondre aux marchés. Les grosses machines ont des services dédiés, et ça se sent vraiment. Les réponses sont différentes, peut-être trop formatées d'ailleurs. Le temps est précieux pour les petites librairies. Elles doivent faire marcher leur commerce en plus de répondre à nos besoins. »*

Valeur technique de l'offre	60 %
Coût global	20 %
Transport et livraison	20 %

« On est exigeant mais c'est aussi fait pour faire travailler la librairie locale. »

### Valeur technique

Pour les lots concernant les livres, la valeur technique est appréciée en fonction des critères suivants :

- Connaissance et maîtrise du fonds
- Nombre de références en stock
- Envoi d'information sur les éditeurs ou de catalogues
- Expliciter les outils de recherches documentaires
- Aide à la recherche
- Possibilité de se déplacer en librairie
- Possibilité d'offres sur des fonds particuliers (prêts d'un mois par la librairie jeunesse des nouveautés. Ces livres sont gardés ou rendus au libraire. C'est la bibliothèque qui se déplace).
- Proposer ou participer à des actions culturelles en partenariat avec la bibliothèque.

**Prix :** « Offre économique la plus avantageuse. »

**Délai de livraison :** Trois critères sont définis : le temps mini et maxi de livraison d'un livre en stock/le temps mini et maxi de livraison d'un livre en commande/le temps mini et maxi de réponse à une commande urgente.

« Je peux vous dire que la librairie locale gagne quelque point grâce à ces critères, bien que le coefficient ne soit que de 20 %. »

**Critère écologique :** La bibliothécaire pense à inclure ce type de critère dans le cadre de la passation du marché. Elle a contacté le service pour qu'il puisse réfléchir ensemble à la façon de le formuler. Elle pense y intégrer la notion de « consommation carbone » et de modes de livraisons (fret, transports routiers,...).

### Services complémentaires

Il n'y a que trois points sur lesquelles la bibliothécaire insiste vraiment :

- la connaissance du domaine d'intervention avec un réel appui sur la constitution du fonds ;
- que le libraire complète les connaissances des responsables de domaine. Une sorte de formation sur le terrain ;
- livrer dans des délais raisonnables.

Il y a peu de services complémentaires demandés :

- reprise des défectueux ou des doublons ;
- suivi des commandes ;
- si possible facturation informatisée.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Les candidats aux marchés sont de toutes origines et de toutes natures : très grandes librairies indépendantes, grossistes ainsi que des libraires de tout le département.

### Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Ouvrages de fiction adulte hors région et BD	Librairie généraliste Commune
2	Ouvrages documentaires pour adulte (Hors région)	Grande chaîne Ville voisine (à une 50 <sup>aine</sup> de kilomètres)
3	BD adulte (Hors région)	Librairie spécialisée (Librairie A) Commune
4	Livres, livres / CD de la région et en langue régional	Librairie spécialisée Ville voisine (à une 50 <sup>aine</sup> de kilomètres)
5	Ouvrages pour la jeunesse	Librairie spécialisée (Librairie A) Commune
6	Livres neufs soldés	Soldeur (Hors région)



## Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat correspond aux attentes de la bibliothécaire.

*« On est très content de nos fournisseurs. C'est très agréable de travailler avec la librairie jeunesse (locale). Le personnel est très compétent. C'est parfois compliqué d'avoir des offices lorsque les libraires sont loin. Cette librairie nous met les livres de côté, nous les prête sans problème. Deux grosses librairies avaient répondu au marché. Elles proposaient des offices mais pas cette proximité. Les collègues peuvent passer, elles lisent dans la librairie ou prennent les livres avec elles. La relation est facile et les collègues passent entre deux et trois fois par mois. »*

*« Avec l'autre libraire local on fonctionne sans office. Il est trop petit et a du mal à s'organiser. Mais le marché reste important pour lui. Et son fonds et ses conseils sont bons. »*

*« Pour la librairie basée dans la ville voisine, aucun problème. On passe une fois tous les deux mois. Elle répond à toutes nos demandes si on a des besoins particuliers. Elle nous fait des propositions. Elle nous a même proposé d'ouvrir une à deux heures plus tôt pour qu'on puisse passer prendre les livres. »*

## Problèmes/insatisfactions

La bibliothécaire ne parle pas vraiment de problèmes. Très consciente du travail de la librairie, elle souligne des légers retards de facturation ou de livraisons.

*« Certes il y a quelques retards pour certaines livraisons mais je ne peux pas croire que certains fournisseurs puissent tenir les délais qu'ils vous annoncent. Il y a beaucoup de mensonges. Et c'est à nous d'en être conscients lorsqu'on présente nos choix. Nos libraires peuvent nous fournir dans la journée si on en a besoin et si le livre est dans leur stock. Je ne sais pas si un grossiste peut faire aussi bien ? »*

## Expérience d'interruption de marché ?

Non. Mais tient à souligner qu'il est quasiment impossible de dénoncer un marché. Très peu de bibliothèques s'y risquent lorsqu'il y a des retards dans les livraisons du fait de l'interdiction d'achat pendant trois mois suite à la dénonciation.

## Relations BM/service des marchés

Climat de confiance réciproque.

## COMMENTAIRES DE LA BIBLIOTHEQUE

### Le Code des marchés publics

*« Le principal avantage c'est qu'on n'est pas obligé de subir. On rédige ce que l'on attend des libraires. D'un autre côté, au fil du temps, j'ai vraiment l'impression qu'il avantage les grosses structures. Je suis toujours mal à l'aise au moment de l'attribution car même si les libraires sélectionnés répondent bien, si quelqu'un s'amuse à aller fouiller, il en serait différemment. Les grosses structures ont pour elles le nombre de références, le conseil. J'ai travaillé avec un des grossistes phares dans mon précédent poste. La réponse est toujours alléchante mais parfois il y a des écarts. Pour des petits marchés comme les nôtres, il y a moins d'attention. Et la relation n'est pas la même. Rien à voir avec les relations qu'on a établies avec nos libraires. Avec le grossiste ce sont des relations téléphoniques ou par Internet. »*

*« Il y a deux ans, les bibliothèques parisiennes avaient fait des listes géographiques, en indiquant pour elles-mêmes avec qui elles souhaitaient travailler. C'est une très grande librairie ou un grossiste qui a obtenu la quasi-totalité des lots. Ça a un côté choquant éthiquement. On n'est pas sur des marchés de gros œuvres mais sur un produit culturel. J'ai vraiment l'impression qu'on marche sur la tête ! »*

### Loi sur le droit de prêt

*« Je crois qu'on s'est pas rendu compte tout de suite de ce que ça représentait pour nous. Beaucoup de petites bibliothèques à l'époque travaillaient avec un grossiste qui faisait quasi systématiquement 30 % de rabais. C'est mieux qu'il y ait une marge unique. C'est plus juste et plus souple. Maintenant au niveau prix tout le monde est sur un pied d'égalité. Mais précisément puisqu'on a un prix du livre unique et un rabais unique, pourquoi faut-il faire des marchés ? Il n'y a que la valeur technique qui est capable de différencier les libraires. Donc la concurrence ne se fait pas sur les livres ou la connaissance des livres, mais sur des services qui viennent se rajouter à notre métier de bibliothécaires, ou qu'on délègue au libraire dont ce n'est pas le métier. C'est beaucoup de temps perdu pour aucun intérêt : on perd du temps à les rédiger et les libraires à y répondre ! On a de bons libraires localement alors pourquoi aller chercher ailleurs ? Mais on ne peut pas, parce qu'on a plus le choix. »*

*J'aimerais pouvoir continuer à travailler localement, dans un périmètre de 60 km maximum ! Mais je suis parfois inquiète. Les passations de marchés sont vraiment des sales moments. »*

**La Sofia**

*« Je ne sais pas comment appréhender cette structure. Il n'y a aucun retours, ni aucunes analyses. C'est très opaque. Et si c'est pour faire comme la Sacem ! Est-ce qu'on aide la création en aidant les artistes connus ? Il y a une meilleure répartition à trouver. »*

**Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre**

*« On est un acheteur important. On joue un rôle de soutien et de présentation, bien que notre bibliothèque soit petite, mais c'est important. On a choisi de désherber plus souvent pour renouveler les livres usés. Je suis sûr que certains titres ne sortent plus simplement parce qu'ils sont sales ou usés. Alors on donne une autre chance aux livres. Quand on voit les taux de rotation aujourd'hui des livres en librairie, je pense que c'est à nous d'aider certains fonds à se faire connaître. Certes notre budget n'est pas extraordinaire, mais ça permet de faire vivre tout le monde. Le marché est modeste mais je suis sûr qu'il est important pour les libraires ainsi que pour les auteurs ou les éditeurs qui participent à nos actions. »*

## LA LIBRAIRIE

Attributaire du Lot n° 3(BD adulte) et Lot n° 5 ( ouvrages pour la jeunesse)

### PRÉSENTATION

Librairie spécialisée jeunesse de type D (CA livre < 0,3 M euros)

**Date de création :** 2005  
**Surface de vente :** 40 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 6 200  
**Personnel :** 2 cogérantes  
**Ventes aux collectivités :** 40 %

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

Participation à une association de libraires : non mais tente d'intégrer le réseau Sorcières

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie est en marché avec trois collectivités (procédure MAPA).

Montant des marchés : 15 000 euros maximum.

Par ailleurs, elle travaille en MSFP avec vingt quatre petites bibliothèques. Le libraire précise que le travail consiste juste en de simples factures et choix en boutique.

Au total elle travaille avec une cinquantaine de collectivités dont vingt sept bibliothèques.

Les libraires connaissent bien la réglementation des marchés et trouvent que c'est une bonne chose.

### Historique

La petite taille de la librairie a rendu nécessaire la recherche de marchés. Elle trouve aujourd'hui qu'elle a trop de collectivités en proportion à ses ventes au comptoir. Son dynamisme, la qualité de son conseil et son accueil font que les bibliothèques viennent en nombre s'approvisionner chez elle. La librairie jeunesse la plus proche se trouve à 75 km. Le territoire auquel elle appartient compte très peu de libraires. Il y a souvent un seul libraire par ville souvent généraliste et très souvent des maisons de la presse. Les bibliothèques recherchent donc des conseils auprès de librairies plus spécialisées.

### Prospection

Pour se tenir informé des marchés, le libraire a souscrit à un site d'alertes en ligne et il lit Livres Hebdo. Pour lui, ça ne représente rien en temps si ce n'est l'ouverture d'un mail. Pas d'autres systèmes de veille.

*« On ne va pas chercher, on en a déjà trop ! Ce sont les bibliothèques qui viennent nous chercher maintenant. Nous on voudrait développer plus la vente au comptoir ! »*

### Rayon géographique

Son département et le département limitrophe.

### Objectif

Les libraires ne souhaitent pas étendre plus leurs marchés.

## La préparation du marché

### Evaluation du temps de travail

Le libraire ne peut pas estimer le temps qu'il passe en réponses aux consultations. *« Il faut le temps de comprendre le marché, allé chercher les K-Bis et toute la paperasse. Je dirai une journée, parfois plus. Une collègue de la ville voisine nous a appelées l'autre jour. Elle voulait des infos sur les procédures européennes. Le dernier marché de la ville est passé via un marché européen. C'est quand même énorme ! Elle y a passé un temps fou. C'est la première fois qu'elle répondait à ce type de marché. »*

## L'attribution et l'exécution du marché

Sur les raisons de l'attribution des marchés, le libraire précise qu'il n'a jamais eu de retour sur les critères d'attribution : « On connaît les barèmes alors on se dit qu'on est les meilleurs quand on obtient un marché, mais on ne nous a jamais dit pourquoi !? Alors on suppose que c'est notre spécialisation en jeunesse et BD et surtout nos conseils ! »

### Transport

« Le coût est faible pour nous parce que nous demandons aux bibliothécaires de venir chercher les livres. Sinon on en finit plus ! Déjà que les achats impactent la trésorerie. Par exemple au mois de novembre, on a passé 80 % de notre temps de travail en disponibilité pour les bibliothécaires. Elles doivent finir leur budget et c'est la course. L'année dernière on n'avait pas prévu ça. Toutes les bibliothèques étaient passées au mois de décembre ... On avait plus de nouveautés pour nos clients, et c'était trop tard pour recommander ! »

### Délais de paiement

Les paiements s'effectuent en moyenne à 30 jours, 45 jours maximum.

« Mais ça peut être différent. Par exemple, certaines des bibliothèques avec lesquelles on travaille refusent de payer tant que la commande n'est pas livrée dans son intégralité. Et c'est là que c'est difficile pour la trésorerie. On a des bibliothèques qui veulent être livrées intégralement dans les quinze jours. C'est simplement impossible. Pour certains titres, il nous faut parfois un mois. Et pour deux bouquins ! Donc on est parfois payé à 70 jours, soit 10 jours de trop ! C'est le problème des délais de facturation ! »

### Coût de gestion

Les libraires ne savent pas estimer le coût de gestion des fournitures de livres. Elles précisent simplement que « c'est énorme ! ».

## Services aux collectivités

### Accueil

« Les bibliothèques passent quand elles en ont le temps. On a demandé à ce qu'elles prennent rendez-vous maintenant. On s'arrange pour qu'elles viennent le matin quand il y a moins de monde dans la librairie. Elles doivent nous prévenir des raisons de leur visite : jeunesse, BD, animations. La question des fins de budget, on l'a réglée en leur demandant de venir plus tôt ! »

**Personnel dédié** : Les libraires sont toutes les deux compétentes pour recevoir les bibliothèques. La surface de la librairie ne permet pas d'avoir une pièce spécifique pour des présentations.

## Services complémentaires

**Les notices bibliographiques** : « Les bibliothécaires les trouvent sur Electre, comme nous ! »

**L'équipement de livres ou les offices** : « On n'en fait pas. Ce n'est pas notre travail ! Par contre on prête des livres à la BM. »

**Le partenariat culturel** : Concernant la politique d'animation, les libraires ont une opinion très ferme et très franche : « Dans notre ville, il n'y a pas de politique d'animation. C'est nous qui proposons toutes les animations : soirées, balades contées, etc. Parce qu'on en a envie et qu'on juge que c'est nécessaire. Alors on affole les bibliothécaires avec nos propositions. Parfois elles se joignent aux manifestations, sinon, on se débrouille par nous-mêmes. On a le réseau ! »

**Facturation dématérialisée** : « La BM souhaiterait pouvoir facturer électroniquement mais on n'est pas équipé pour. »

« Avec nous les collectivités ne sont pas trop exigeantes. On n'a pas de demandes excessives. Parfois on nous demande de livrer, on répond clairement qu'on est dans une petite ville, une petite structure. Dans l'ensemble pour ça on a de la chance ! »

« A l'inverse de certains collègues, pour qui c'est parfois n'importe quoi ! Exemples : livraison par ordre alphabétique, livraison à leur charge, présentation des livres dans les locaux de la bibliothèque, cotation des ouvrages, ... On voit vraiment de tout ! Tant que c'est pour privilégier la librairie de proximité, ça se comprend, sinon, c'est n'importe quoi ! Ce n'est pas notre travail ! »

La librairie ne peut pas estimer le coût des services complémentaires.

## Relations Libraire/BM

### Vues par la collectivité

Excellente.

### Vues par la librairie

Les libraires regrettent juste l'absence d'une politique d'animation plus forte.

Le libraire estime que la bibliothèque lui reconnaît son savoir-faire et la qualité de son choix.

« Les bibliothèques s'appuient beaucoup sur ce qu'on propose, voire intégralement. Il y en a bien sûr qui ne font que passer des commandes mais c'est rare.

(...) Mais les collectivités qui reconnaissent le plus nos compétences se sont les établissements scolaires : collèges et lycées. Les gens de terrain savent reconnaître la qualité.

Notre vraie valeur ajoutée c'est le conseil et l'animation. Malheureusement pour les animations il y a peu de collectivités qui viennent se greffer dessus. Qui dit animation dit budget, alors ils viennent surtout en spectateurs. Les partenariats sont durs à mettre en place et dès qu'il faut mettre un peu d'argent il n'y a plus personne. Bientôt on nous demandera de prendre en charge les animations ! Certaines bibliothèques trouvent cela choquant que des auteurs jeunesse se fasse payer à la demi-journée. Elles doivent avoir le sentiment qu'ils gagnent déjà suffisamment leur vie. Le travail de l'auteur est peu reconnu par les collectivités. Certaines reprochent aux auteurs d'essayer de se faire de l'argent sur leur dos ... C'est quand même normal qu'un auteur soit rémunéré. Mais il y a peu de reconnaissance de la partie culturelle de notre travail. Il y a un vrai problème de perception de ce qu'on peut apporter. »

## Relations libraire/élus

Aucune relation. Sauf quand ils sont clients. Le seul interlocuteur est la bibliothèque.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?** Jamais.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### La loi de 2003 et le plafonnement des rabais

« Dans un premier temps, ça a été très positif et ça a permis de maintenir la librairie indépendante. Mais maintenant on en revient à ce qui se passait autrefois : les grosses structures ont réussi à détourner la loi. Les petites structures ne peuvent pas rentrer dans la course aux marchés. Il faut beaucoup de personnel et du temps.

Le grand problème ce sont les grandes et les très grandes librairies et les grossistes. L'exemple le plus irritant c'est quand une très grande librairie se vante de ne pas concurrencer les librairies indépendantes de sa région (pour soigner sa réputation) mais qu'elle empiète sur les autres régions sans état d'âme. Où est l'équilibre ? Et notamment vis-à-vis de la loi ?

Le système se pervertit de nouveau même si un équilibre précaire persiste. Ça coûte quand même moins cher maintenant qu'avant quand il n'y avait rien. Mais la librairie indépendante ne profite que d'un petit bout du gâteau. Les coûts, le temps, la trésorerie, pour nous c'est difficile, voire impossible.

Il faut rechercher un autre équilibre pour tenter de maintenir un bon tissu de librairies indépendantes. Lorsqu'on explique aux bibliothèques qu'on lâche 15 % sur notre propre marge, elles sont étonnées. Alors à 20-25 % comme ça l'était autrefois, c'était impossible. Ça reste toujours impossible d'aller sur de grands marchés ! On nous demande trop de choses qui ne font pas partie de notre métier !

On ne sait pas comment ça pourrait marcher autrement mais c'est dur de voir les collectivités vider notre trésorerie en novembre. Personne ne peut rien y faire. L'Etat ne peut rien y faire. »

### L'impact des marchés

La librairie ne pense pas qu'il y ait eu un impact sur sa notoriété. Pourtant toutes les bibliothèques avoisinantes (et même celles du département voisin) viennent les visiter spontanément.

Sur les remises par contre il semble qu'il y ait eu un impact réel avec l'augmentation des remises de base. « Ça a permis d'augmenter le volume des commandes. »

### Le Code des marchés

« [Avec la loi] il y a eu un rééquilibrage des forces qui disparaît progressivement. Il faudrait tout de même mieux communiquer sur cette loi ! De toute façon, pour changer le système, il n'y a pas des milliards de possibilités. Les marchés publics dans le domaine public c'est une perte de temps. Il y a trop de contraintes. Une collectivité devrait pouvoir signer un papier en disant juste, « je travaille avec ... ».

« Il faut conserver le principe des 9 %, mais vu qu'il n'y a plus de moins disant, il faudrait laisser plus de place à la proximité. C'est absurde ce qu'on observe aujourd'hui. Même la compétence technique n'est pas toujours déterminante. On bondit de colère quand sur un marché on voit écrit : quel rabais proposez-vous ? Quelle perte de temps ! Et les bibliothèques ont peur de ne pas pouvoir travailler avec la librairie qu'elles souhaitent et aussi peur de voir un marché dénoncé !

Le livre ne devrait pas être traité comme les achats alimentaires ou le gros œuvre. Il ne devrait pas être soumis à la passation de marchés publics. On sait que sans réglementations ça pourrait tourner au copinage et à certains abus, mais si on limite les procédures uniquement aux très gros marchés et qu'on laisse libre les moyennes et petites structures, tout le monde s'y retrouverait ! »

**La Sofia**

*« Sur le principe c'est bien pour les auteurs. Mais qui en reçoit les bénéfices ? Là, c'est pareil, on répond mais on n'a pas de retour ! Ça ressemble à une usine à gaz. Et encore une fois c'est nous qui payons. Certes on a la marge la plus importante, mais à la fin il nous reste 1.4 % en moyenne de notre CA. Les auteurs ils ont 8 %, les éditeurs environ 14%, et les distributeurs/diffuseurs, le reste. Nous on a 1.4 % et c'est nous qui payons la retraite des auteurs. Notre comptable refuse qu'on se paye plus de 850 euros brut chacun par mois ! Qui paye notre retraite à nous ? Peut-être n'appartient-on pas à la chaîne du livre ? Pour nous, la Sofia c'est une façon de participer. Et en soi c'est positif pour l'auteur et l'éditeur, mais c'est encore nous qui sommes taxés ! C'est lourd de reverser 6 %. La vraie question est : qui est la vache à lait du secteur ? Ce ne serait pas plus intelligent de taxer les distributeurs/diffuseurs ?*

*Si ça permet aux auteurs de mieux vivre, alors on paye. Mais il faudrait voir quand même à ce qu'il nous reste quelque chose à la fin. Il y a des limites ! Qui vit aux dépens des autres ? Où est l'équilibre ?*

*Et puis, à quoi ça sert que Rowling touche des milliards de la Sofia. Il ne faudrait pas un système plus juste de répartition où les auteurs qui ont du mal à se faire une retraite touchent plus que les auteurs à succès ? On sait que c'est du droit d'auteur, mais c'est comme l'ISF, c'est ce qui ont le plus d'argent qui payent le moins. La répartition devrait être plus équitable. »*

**Non plafonnement des livres scolaires**

*« On travaille peu sur la question des manuels scolaires. Nous on fait du 9 % systématiquement même sur les manuels. Les enseignants et leurs acheteurs ne connaissent pas la loi, alors c'est 9 % pour tout le monde ! Mais on n'a jamais eu le cas d'achats de manuels en grande quantité. »*

**Label LIR**

*« Une vaste blague ! »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Volonté de la collectivité de faire travailler les libraires locaux

La bibliothèque et la mairie démontrent une volonté forte de faire travailler la librairie de proximité.

Plusieurs points le permettent :

- La liberté et la confiance laissées à la responsable de la bibliothèque
- L'allotissement pensé en fonction des libraires exerçant sur leur territoire
- Trois degrés d'évaluation des délais et conditions de livraisons (en stock, commandes, urgences)
- Des fonds très locaux
- La mise à disposition d'ouvrages
- L'action culturelle

### Un regard commun sur le « nouveau » Code des marchés

Plusieurs points ressortent :

- Lourd et chronophage
- Contraignant
- Inadapté au produit livre
- Importance de la proximité impossible à prendre en compte
- Du fait d'une marge unique, le choix n'est plus défini qu'en fonction de critères techniques qui s'apparentent largement à des services, faisant ainsi le jeu des grossistes
- Difficulté à dénoncer les marchés

### Propositions d'améliorations

Le Code des marchés étant soumis à la législation européenne, les acteurs proposent que le livre soit exclu des passations de marchés.

Les acteurs proposent autrement que les seuils des marchés soient relevés pour ne contraindre que les marchés très importants. Les libraires soulignent en effet qu'il serait dangereux qu'il n'y ait aucune législation, mais que dans le cas des petits marchés...

Les répondants pensent qu'il serait bon de maintenir une marge unique. Ainsi les bibliothèques pourraient choisir les libraires avec lesquels elles travaillent sur les seules qualités du libraire, en pouvant se permettre d'avoir plus de souplesse dans les choix.

### La Sofia

Opinion nébuleuse. Les répondants soulignent tous les deux qu'ils n'ont aucun retour de la Sofia. Ils savent à quoi ça sert, mais ils n'obtiennent aucune information.

Une autre interrogation porte sur la pertinence à reverser les droits proportionnellement au montant des ventes. Cette répartition est la plus juste pour les auteurs vendant largement, mais les deux parties s'interrogent tout de même. La question qui semble ressortir est : pourquoi ne pas plus taxer les auteurs qui gagnent beaucoup pour mettre en place un système spécifique d'aide à la création ? Tout comme la taxe sur les éditeurs permet de faire fonctionner le CNL, pourquoi une part des gains énormes de Brown ou Rowling ne serait pas redistribuée ?

### Divers

L'absence de retour des bibliothèques lors de l'acceptation ou du rejet d'une candidature interpelle les libraires. Elles pensent qu'il serait normal qu'une justification soit apportée. Lorsqu'on interroge la responsable de la BM sur cette question, elle souligne qu'il n'est pas toujours évident de justifier ses choix, surtout auprès des grossistes.

**ÉTUDE DE CAS N° 25****Marchés BM et BDP : l'un ayant rendu attributaire un groupement de librairies**

Ce marché illustre un cas où les collectivités souhaitent favoriser le travail avec la librairie indépendante de proximité. Les deux collectivités interrogées louent l'excellent travail du réseau des librairies locales et essayent de les maintenir comme fournisseurs. Nous verrons les éléments qui leur permettent de le faire pour l'instant.

Le libraire et les collectivités insistent sur la lourdeur administrative des marchés publics.



## LA COLLECTIVITE : BM

### PRESENTATION

**La commune** : 20 000 > 100 000 hab.

**La bibliothèque** : créée en 2008. Réseau de 9 bibliothèques.

Effectif : 83 personnes (79 ETP)

Fonds : 261 145 documents imprimés

17 736 inscrits actifs.

La politique d'acquisition est déterminée d'après l'offre éditoriale plus qu'en fonction du profil des librairies.

#### Réseau de points de vente du livre

1 librairie indépendante généraliste

8 librairies spécialisées (régionalisme, maritime, scolaire, nouvelles et poésie, ésotérique, religieuse, BD, mangas)

1 café-librairie spécialisée Polar

3 maisons de la presse

1 espace culturel Leclerc

2 grandes surfaces

### PRESLA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS - LE MARCHE 2008-2009

#### Historique

Le premier marché a été notifié dès 2004, pour une durée de un an.

La bibliothèque a été candidate au plan d'accompagnement du CNL et a été éligible. Le plan a perduré jusqu'en 2006. La ville accompagnait la collectivité dans le même temps.

Une charte d'acquisition ainsi qu'une charte documentaire existent mais sont en cours de réactualisation. Ces chartes sont considérés comme des outils professionnels internes. « Aux élus, je propose la philosophie générale. Les élus n'aiment pas trop les questions techniques ! »

#### Descriptif

**Procédure** : marché à appels d'offres hors procédure européenne (MAO)

**Forme** : marché à bons de commande

**Périmètre** : ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour la bibliothèque.

La bibliothèque gère également les achats des services communautaires, mais pas des crèches ou autres.

En dehors de la bibliothèque, il y a peu d'argent placé sur la documentation.

**Durée** : annuel

#### Montants

Montant maxi annoncé pour le marché global (tous supports): 375 430 euros

Montant des achats d'imprimés pour 2008 : 169 640 euros

Nombre de livres achetés en 2008 : 16 554 volumes

#### Publicité

La publicité est à la charge du service des marchés.

La publicité est diffusée au BOAMP ainsi que dans la presse locale (deux quotidiens).

Les libraires ne sont pas prévenus.

#### Evaluation du temps de travail

La bibliothécaire estime le temps de préparation du marché à environ un jour. « La première fois ça demande du temps sinon c'est rapide. Le plus long c'est de fixer les minis et les maxis ! »

Le temps de travail du service des marchés est plus long mais n'est pas comptabilisé. La personne interrogée l'estime à environ une semaine dans l'année: mise en forme juridique, réception des demandes, envoi au contrôle de légalité.

## La préparation du marché

### Organisation

La mairie laisse la responsabilité de l'écriture du marché à la bibliothèque. La bibliothécaire précise que l'écriture du marché se fait en collaboration avec deux de ses salariés. Ce sont eux qui conduisent tout. La bibliothécaire fait quant à elle la présentation et l'analyse des offres.

Le service des marchés précise qu'il ne s'occupe que de la partie procédurale : publicité et rédaction des parties administratives. La décision d'attribution est prise par la commission technique des services de la ville.

La bibliothécaire et le service des marchés fonctionnent en toute confiance. La délégation est totale : « 90 % du temps, la commission suit l'analyse des services. Nous sommes dans un vrai rapport de confiance. Le service propose puis les élus acceptent et minorent toujours un peu ce qu'on demande ! »

Évolution : « Quand je suis arrivée, la situation était toute autre ... Deux ans plus tard, quand les marchés sont arrivés, j'avais réussi à former le service à la spécificité du marché du livre. Alors les sommes acquises ont été maintenues puis on a pu de nouveau développer les réseaux ! »

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Livres pour enfants (album, romans, documentaires)	15 000	45 000
2	BD jeunesse et adulte	10 000	20 000
3	Documentaires adultes	30 000	60 000
4	Romans littérature générale	20 000	55 000
5	Livres reliés	5 000	15 000
6	Fonds local en langue française et régionale	5 000	10 000
	<b>Total</b>	<b>85 000</b>	<b>205 000</b>

Six lots sont définis pour les neuf bibliothèques de la ville. La bibliothécaire précise que le marché étant annuel il y a des variations régulières dans les choix des prestataires qui peuvent être nationaux ou locaux, les fournisseurs étant remis en cause chaque année.

L'allotissement se fait en rapport avec l'offre éditoriale et les compétences du personnel. Les spécificités des libraires locaux rentrent en second plan. « Il faut d'abord que nous définissions nos propres besoins ».

### Le 1 % hors marché

La bibliothécaire l'utilise et « peut-être au-delà d'ailleurs. J'ai une ligne budgétaire « Documents anciens, rares et précieux ». Ça représente environ 35 000 euros par an. Il y a en plus les livres d'artistes, fortement représentés dans la région, un fonds spécifique que nous développons également ainsi qu'un fonds sur les livres contemporains. Sinon, le 1 % me sert pour les encyclopédies Universallis, Larousse, tous documentaires hors librairies classiques. »

### Critères de sélection

« Les vrais critères que l'on voudrait utiliser ne sont pas autorisés par la loi : la proximité et l'expérience de l'année antérieure. Les critères qu'on définit n'ont pas vraiment de sens : importance du fonds ou possibilité de participer à l'animation. Je biaise pour arriver à un équilibre entre locaux et nationaux. Mais je ne peux pas le dire. Les rapports d'analyses sont un peu faits d'avance ».

Valeur technique de l'offre	50 %
Coût global	20 %
Transport et livraison	30 %

### Valeur technique

Elle est appréciée généralement en fonction des critères suivants :

- importance de l'offre dans la librairie ;
- offices bimensuels ;
- capacité de conseils, sélection et veille ;
- qualité du partenariat : relation entre la librairie et le personnel ;

- formation pour le personnel (« la librairie généraliste locale nous a reproché ce critère mais il y a une offre d'un grossiste en ce sens qui permet de faire de la formation in-situ sur un thème présélectionné par les bibliothécaires. Et ils sont très forts ! Donc ça devient un critère de choix ! »)

Cette valeur diffère en fonction des lots.

- pour le fonds local, le critère le plus important est l'exhaustivité de la veille ;
- pour le lot jeunesse : la qualité des interlocuteurs, la qualité du partenariat (animations communes « c'est un point fondamental ! »). Rentre aussi en ligne de compte la rapidité de la livraison (dix à quinze jours).

**Prix : 9 %**

**Délai de livraison : dix à quinze jours**

« Ce n'est jamais le cas mais personne ne se risquerait à dénoncer un marché. C'est trop lourd ! C'est à nous de faire attention dans l'analyse du marché. Il ne faut pas se laisser aveugler. On met 30 % sur les délais de livraison. On sait que les réponses qui vont nous être fournies seront fausses mais le document du marché lui-même nous y oblige. Alors on se piège parfois nous-mêmes. Si un libraire répond dix jours et l'autre douze, on sait qu'il ne le tiendra pas. Mais s'il y a contrôle, on ne peut rien faire ! On est obligé de respecter nos grilles de notations, et dénoncer un prestataire, c'est trop lourd juridiquement. »

## Services complémentaires

- Office (« c'est fondamental, surtout quand on est éloigné des grandes librairies. »)
- Pouvoir se rendre en librairie (« critère plus compliqué pour les grossistes hors région »).

### Offices

« C'est notre principale demande. Le grossiste hors région ou la librairie généraliste y répondent sans problème. Mais sur les fonds il y a peu de choses aujourd'hui en librairie. C'est le système qui veut ça. »

La bibliothécaire souligne que les offices sont très importants mais ne s'appliquent pas à tous les secteurs : « Un office pour la jeunesse a son utilité, pour les romans adultes ça ne sert à rien ! Nous avons Livres Hebdo. Les libraires avec lesquels nous travaillons sur la jeunesse nous fournissent un office toutes les deux semaines ou tous les mois. Vu que nous travaillons en réseau, l'office est centralisé et les bibliothèques viennent dans la médiathèque pour voir les livres, les lire. L'office est mensuel et sélectif. On garde les livres cinq jours en moyenne. La totalité de la production ne nous intéresse pas et les libraires font de très bons choix. Pour le fonds documentaires, l'office est également très important. Le grossiste hors région réalise son cahier des charges en nous demandant ce que l'on souhaite. C'est pratique. On écarte les rééditions, on précise les thématiques qui nous intéressent. Mais sur ce lot c'est un critère qu'on exclut pour ne pas défavoriser la librairie locale.

Pour le lot BD, on l'a demandé mais le libraire est trop petit pour nous fournir l'office. Alors on se rend chez lui. Ça a plus de sens de se rendre en librairie pour choisir les livres. Ça nous permet d'obtenir des conseils. Sauf pour le lot Fonds local où notre position fait que nous devons être exhaustifs. On dépouille la presse et on commande tout de suite. Le plus important pour le libraire dans ce cas est de nous fournir tout de suite ou très rapidement. Les bibliothécaires qui s'occupent de ce fonds se rendent régulièrement en librairie pour passer commande. »

### Partenariat culturel

« La municipalité nous a passé commande d'une animation importante par an pour mettre en avant le livre et l'écriture et faire travailler la chaîne du livre dans son ensemble autour d'un même projet. Nous avons demandé à toutes les librairies locales de travailler avec nous, même celles qui étaient hors marché. Seules quatre ont répondu. C'est dommage. Certains ne pensent qu'à faire leur travail de libraires, sans sortir de leurs murs.

Avec le groupement de librairies c'est différent. Dès qu'on propose des animations ils s'alignent et on fait venir des auteurs en commun. On a parfois fait venir plus de deux cent personnes dans la bibliothèque. C'est une approche commune de valorisation. »

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Les candidats aux marchés sont de toutes origines et de toutes natures : grossistes, grandes librairies indépendantes nationales et régionales, librairies indépendantes régionales et locales.

## Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Livres pour enfants (album, romans, documentaires)	Groupement de 2 libraires de la commune 1 Libraire généraliste + 1 Chaîne
2	BD jeunesse et adulte	Librairie spécialisée (commune)
3	Documentaires adultes	Grossiste (hors région)
4	Romans littérature générale	Librairie spécialisée (commune)
5	Livres reliés	Grossiste (hors région)
6	Fonds local en langue française et bretonne	Groupement de 2 libraires de la commune Libraire généraliste + 1 Chaîne

## Ecart entre la volonté initiale et le résultat final

La bibliothécaire précise que les marchés annuels permettent de mieux faire fonctionner les librairies locales et de mieux rappeler les exigences. Cependant ce système fait que l'attribution des lots change également souvent. Pour le lot 1, il est conservé annuellement pour l'instant par un groupement de librairies locales. Suite à une absence de réponses de la librairie spécialisée BD, en 2007, le marché avait été attribué à l'espace culturel Leclerc de la ville. Le lot "documentaire adulte" est attribué à un grossiste hors région depuis 2004. Pour les livres reliés, « *il y a seulement deux fournisseurs en France, donc il est compliqué de faire évoluer ce lot. Les critères devraient peut-être être revus* ». Pour le lot fonds local, la librairie spécialisée en fonds régional et en langue régionale l'a eu pendant des années puis vient maintenant de céder son activité. Ce lot a été prit par une grande librairie généraliste du département en 2007 et récupéré par le groupement de libraires en 2008.

« *Le groupement de librairies a été de tout temps notre fournisseur. Mais il n'y a pas d'efforts extraordinaires de fait.* »

## Problèmes/insatisfactions

« *Globalement on est satisfait de nos prestataires.* »

## Expérience d'interruption de marché ?

« *Non, mais se demande bien qui prendrait le risque de dénoncer un marché...* »

## Relations BM/service des marchés

De vrais rapports de confiance.

## COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

### Code des marchés publics

« *Sous prétexte de risque de favoritisme aujourd'hui on gaspille l'argent. Tout est compliqué. Pour une petite chose, il faut trois consultations. C'est ridicule ! Parfaitement ridicule ! Ça n'a rien apporté ! Mais c'est la loi alors on l'applique.* »

« *Les marchés, c'est une aberration ! Pas un élément positif n'en ressort ! Ça aurait pu, mais les marchés ont brouillé le paysage.* »

« *Pour les collectivités locales, ça a alourdi toutes les procédures et les collectivités ont commencé à acheter au plus cher. Avant on pouvait négocier, maintenant les fournisseurs s'entendent, notamment sur toutes les questions de voiries, d'entretien des routes, etc. C'est bizarre ils sont tous aux mêmes prix ! Avant on pouvait d'emblée tout négocier !* »

« *Le fait qu'il n'y ait plus de marchés irait dans le sens d'une amélioration. Ça ne peut qu'avantager les libraires. Dans le passé on travaillait avec les librairies locales. Quand les marchés sont passés on a ouvert une brèche et les grossistes et les très grandes librairies sont rentrés dedans ... C'est complètement idiot dans une logique de territoires. Il faut faire sauter les marchés en conservant la marge unique ! Car ce qu'on recherche dans le fond, c'est que les libraires proches puissent retravailler avec nous, en échange de quoi, il faudrait qu'ils soient plus ouverts à la notion d'animation en arrétant de penser un peu à leurs ventes !* »

### Plafonnement des rabais

« *A-t-on pris le problème par le bon bout ? La BM bénéficiait de rabais de 15 %. C'était trop sûrement. Maintenant on est reparti dans une situation défavorable aux bibliothécaires. Nous on ne l'a pas trop ressenti. Avant les vanes étaient ouvertes et elles le sont toujours. Mais pour d'autres collègues la réalité c'est que les budgets ont baissé. Ça a été un cercle infernal. Les bibliothèques avaient moins d'argent alors elles ont moins dépensé.* »

### La Sofia

« *Je n'ai pas d'avis. Je vois juste que nous remplissons des documents mais sinon on ne sait rien ! On n'a aucune relation, aucun retour. La Sofia c'est une sorte de magma, une boîte noire. C'est très mystérieux. En soi, on ne peut qu'être pour quand on voit ce*

*qui revient à l'auteur. C'est ridicule la rémunération d'un auteur. C'est outrageusement scandaleux ! On est face à un paradoxe : ceux qui gagnaient beaucoup gagnent toujours beaucoup et ceux qui gagnaient peu gagnent peut-être un petit quelque chose en plus ! Le monde de l'édition est redoutable, les éditeurs ne respectent pas leurs auteurs ! »*

#### **Non plafonnement des livres scolaires**

*« On n'en achète pas par principe. Ce n'est pas notre créneau. On considère que c'est un autre monde que celui de l'éducation. Et de la même manière, notre rôle n'est pas d'acheter des livres qu'on renouvelle tous les ans. Ce serait des fonds perdus. Ça n'a pas de pérennité. Ce sont les CDDP ou le CRDP qui doit répondre à ça ! »*

#### **Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre**

*« On parle volontiers de chaîne du livre, mais c'est une posture. Tout ça est très sectorisé. Il n'y a pas vraiment de liens. Nous en avons facilement avec les libraires, les illustrateurs, les auteurs, mais on est là au cœur de diverses pratiques. Ce sont des anneaux qui ne s'accrochent pas les uns aux autres. Les libraires travaillent pour eux, c'est normal. J'en parle souvent avec le libraire généraliste local. Quand on commence notre journée de bibliothécaire on veut présenter et valoriser les livres. Le libraire il veut vendre. Notre positionnement n'est pas le même. Si une bibliothèque fait des erreurs, elle ne le paye pas. Le libraire oui !*

*Pourtant on n'est pas si éloigné que ça. Notre finalité est la même : apporter la satisfaction au lecteur. Le seul point : on n'est pas du même côté de la table ! C'est un peu se payer de mots que de parler de chaîne ! Mais j'ai pu observer que quand la bibliothèque d'une ville va bien, la librairie aussi.*

*Le livre va tellement mal économiquement et le monde du livre a tellement changé qu'on essaye vraiment de faire en sorte d'associer les libraires à nos actions culturelles. Dans la ville, trois librairies ont fermé dernièrement. Le libraire généraliste a choisi de se développer et de se rapprocher de notre bibliothèque. Il a complètement raison. Il sera à cinquante mètres de nous. La clientèle va de la bibliothèque à la librairie. »*

#### **Avis sur la politique d'animation**

*« C'est simplement la valorisation du livre. La vraie question c'est l'échelle. Avant le libraire était dans son magasin et on allait dans les librairies pour le plaisir de parler des livres. Pour remplacer ces rapports, aujourd'hui on est obligé d'animer. C'est ça qui fait venir les gens et qui crée de l'intérêt. Lorsque les librairies sont petites, les librairies seraient bien inspirées de se rapprocher des bibliothèques pour monter des projets collectifs. Nous on a de l'espace. On pourrait se rencontrer plus. Il faudrait des structures associatives qui nous accompagnent dans des projets collectifs.*

*De toute façon le libraire est le seul à tirer profit des ventes et sans ça les librairies ne s'en sortiraient pas ! Il existe d'excellents libraires qui ne sortent pas de leur boutique ! C'est aberrant pas même lorsque nous organisons des animations d'envergure. Les libraires qui pensent que l'animation n'est pas leur travail sont amenés à disparaître. »*

## LA COLLECTIVITE : BDP

### PRESENTATION

**Le département :** + 300 000 hab.

**La BDP :** créée en 1974.

Effectif : 31 personnes (30.8 ETP)

Fonds : 259 097 documents imprimés

Nombre de communes desservies : 218

La politique d'acquisition est déterminée en fonction d'une charte des collections conçue suite à l'application du nouveau Code des marchés. La BDP s'est donné comme nouvel objectif que les livres puissent être disponibles dans l'ensemble de leur réseau en 60J.

#### Réseau de points de vente du livre

67 librairies indépendantes réparties sur tout le département.

11 espaces culturels Leclerc

1 Agora

9 grandes surfaces

41 MDP

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2006-2010

#### Historique

Le premier marché a été passé en 2001 pour une période de un an, puis en 2002 pour une période de 4 ans. Depuis le marché a conservé cette périodicité. La responsable de la BDP est très attachée à la librairie locale et essaye dans l'écriture du marché de favoriser le plus possible les libraires locaux.

Le passage aux marchés publics (dès 2001 pour cette collectivité) a été un moment de réflexion dans l'organisation des services (répartition différentes des acquéreurs, rôle accru du poste de comptabilité), a amené la rédaction d'une charte des collections ainsi qu'un nouveau schéma managérial. « Ça nous a amené à écrire ce vers quoi l'on tend. Ça a été également un moment de définition d'objectifs, notamment, que les livres soient disponibles pour l'ensemble du réseau en 60J. Le système de plastification, de reliure, le circuit des documents ont été revus en fonctions de nouvelles tâches et de nouveaux indicateurs. « On doit encore progresser. Il ya peu de temps encore, nos nouveautés présentes dans les rayons dataient de 2003 ! »

#### Descriptif

**Procédure :** Marché à appels d'offres (MAO).

**Forme :** Marché à bons de commande.

**Périmètre :** Ce marché concerne la fourniture de documents imprimés, sonores, dvd, pour le réseau de la BDP.

La bibliothèque gère également les achats d'autres services de la collectivité mais précise que ces achats sont marginaux : foyers de l'enfance et centres de documentation des autres services du conseil général.

**Durée :** 4 ans, 1 an renouvelable trois fois.

#### Montants

Montant du marché pour la BDP : 336 000euros

#### Publicité

La publicité est à la charge de la BDP. La cellule des marchés n'a qu'un rôle de conseil.

Coût de la publication « entre 3 000 et 4 000 euros, mais les coûts ont dû évoluer depuis 2006 ! C'était déjà très cher »

La publicité est diffusée au BOAMP ainsi que dans la presse locale (2 quotidiens).<sup>10</sup>

« On pourrait entrer dans une procédure européenne, mais on ne le fera pas ! On recherche avant tout la proximité ! »

La bibliothèque informe les libraires de la passation du marché. « Normalement on ne doit pas le faire, mais on passe un coût de téléphone quand même. »

#### Evaluation du temps de travail

Le temps de préparation est long car de nombreux services sont à prendre en considération. Le marché 2011-2015 est déjà en cours de préparation. « La passation du marché ne concerne pas que les besoins en livres mais aussi en CD et DVD. Nous avons

également un marché pour la plastification et la reliure. Donc on commence à travailler sur le CCTP du marché livre dès maintenant pour une publication en octobre 2010 et une bascule des marchés en 2011. Je ne sais pas combien d'heures cela nous prend mais il nous manque quelqu'un. C'est de la gestion publique et ça n'est jamais simple.»

## La préparation du marché

### Organisation

LA BDP conduit les marchés de livres, analyse les offres, rédige le rapport de présentation et est présente en commission en tant qu'expert. Si la BDP est présente dans la commission c'est suite au travail de la bibliothécaire.

Les marchés se préparent entre trois services : préparation avec le service ressources du Conseil général et validation par le service de coordination des achats et de la cellule des marchés. Ils s'occupent uniquement de la validation juridique.

C'est ensuite la direction culture qui valide les choix des fournisseurs.

« Nous n'avons pas de personnes compétentes pour gérer cette question. Toute la procédure est validée par la cellule ressources. Tout ce qui est relatif au texte et procédures du Code des marchés évolue tellement qu'heureusement que le service des marchés veille ! Sinon on n'aurait pas le temps. Nous avons avec les différents services des relations de confiance et un soutien total ! Mais il n'est pas envisageable de leur parler de spécificité du marché du livre. Il n'y a aucune souplesse. C'est très régalién ! Ils appliquent les textes et n'ont cure d'une quelconque spécificité. Le livre ou le bâtiment, c'est pareil ! »

### Allotissement

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximal (HT)
1	Livre de fiction et documentaire jeunesse	30 000	120 000
2	Livre documentaire pour public adulte	35 000	140 000
3	Adulte hors polar	15 000	60 000
4	BD adulte et jeunesse	7 500	30 000
5	Livres reliés à la commande	9 000	36 000
6	Tous genre confondus – Cadre CNL*	16 000	60 000
7	Livres de fiction adultes – romans policiers	5 000	20 000
	<b>Total Livre</b>	<b>117 500</b>	<b>466 000</b>

\*Fonds pour pouvoir acheter des livres pour les communes de moins de 5000 habitants.

Cette aide doit prochainement disparaître et ce lot n'apparaîtra donc pas dans le prochain marché (2011 – 2015)

L'allotissement est pensé en fonction de deux critères :

- Une charte des collections « Pour le lot roman policier, on avait envie de travailler avec une librairie spécifique, mais le libraire s'est trompé dans la réponse et dans les pièces fournies. Elle n'a pas eu le lot. Beaucoup de libraires ne savent pas répondre à des marchés. »
- Les besoins des acquéreurs répartis sur l'ensemble du territoire. « Chacun a un domaine d'acquisition. On essaye de ne mettre personne en difficulté. »

### 1% hors marché

La bibliothèque l'utilise largement. Parfois d'ailleurs les dépenses dépassent le 1%.

Il sert à développer une collection Livres d'artistes, des fournisseurs de livres pour la jeunesse et des petites éditions. « Des commerciaux viennent encore, quelques uns, soit des petits éditeurs, ou on achète encore des livres d'occasion. »

### Critères de sélection

Les critères de sélection de la BDP ne sont pas répartis en notes techniques, coûts et délais de livraisons. Les critères sont coefficientés en relation avec les services demandés. Les coefficients varient en fonction de chaque lot.

Dans les critères principaux, on retrouve :

- Présentation générale du dossier
- Méthodologie de réponse
- Qualité du service
- Personnel formé et diplômé
- Modalités de fonctionnement

- Office hebdomadaire pour le lot jeunesse
- Délais de livraisons

Et des critères de pondération :

- Suivi des commandes
- Mise en cartons

« Le marché en lui-même est un vrai contrat, donc il est opposable, et pour nous c'est important. Le critère de l'office hebdomadaire, bien que contraignant pour les libraires, est un critère qui nous permet de travailler avec les locaux. C'est le seul critère qui nous permet pour l'instant de défendre la proximité. Comme on ne peut pas le faire, on détourne, comme pour le lot jeunesse ! »

« On souhaiterait rajouter une clause de proximité, surtout que notre CG a une vraie politique de soutien en direction du livre et ça semble donc aberrant de ne pas inclure les librairies de fait dans ce soutien. Mais c'est l'histoire des marchés. Il y a des départements qui n'ont pas de librairies de qualité et qui travaillent avec des grossistes hors région. Nous, on a la chance d'avoir des libraires de qualité, mais on ne peut pas forcément travailler avec eux. Il y a peut-être quelque chose à changer ! »

Les attentes de la BDP :

- **Que le personnel puisse se rendre sur place.** « Il faut que le personnel puisse se rendre en librairie en une demi heure, puisse y passer deux heures, revienne et nous fasse son retour. Les grands groupes payent des billets de train pour que l'argument du coût de déplacement ne soit plus un critère discriminant pour eux. Le temps de déplacement est le seul critère qui puisse différencier deux offres. Qu'un salarié prenne deux jours pour se rendre à Paris, vu mes effectifs, c'est trop, c'est ingérable. »

- **La facturation.** « Au niveau du service administratif et comptable, on commence à avoir des difficultés. Si la librairie divise une commande en cent factures, c'est une question de gestion. On essaye de faire en sorte que les bibliothécaires fassent des commandes groupées, mais ce n'est pas évident. On a multiplié par cinq le nombre des factures depuis la mise en place des marchés. La bibliothèque est l'un des services qui gère le plus de factures. Et la paierie départementale nous dit qu'on en a trop ! On souhaiterait que les libraires n'envoient plus une facture par livre, mais en amont, il faut qu'ils puissent stocker. Le Conseil général est en train de voir avec les fournisseurs s'ils accepteraient de dématérialiser leur facturation. Pour l'instant ils sont payés à 30J et dès qu'on a du retard, la paierie du CG se met des pénalités. Pour tous les services, la paierie départementale fonctionne de la même manière. C'est une clause d'engagement ! Et les pénalités sont appliquées même si c'est un retard dû à l'attente d'une décision politique : si un marché est en cours et si le titulaire du marché ne peut pas le respecter, le payeur ne doit pas lui faire subir le poids de la décision politique. Ça intensifie les délais. Quand notre comptable prend ses vacances, on ne peut pas attendre qu'elle revienne ! Avec la dématérialisation, les délais seront encore raccourcis... »

- **Délais de livraisons :** « Est-ce vraiment un critère ? On nous dit tout et n'importe quoi et derrière on ne peut rien faire ou rien contester ... »

- **Clause de développement durable** fixée par le CG

- **Clause d'insertion** fixée par le CG « Chaque entreprise doit faire la preuve de sa volonté d'insérer du personnel handicapé dans son activité. C'est difficile pour les petites librairies mais c'est un passage systématique. »

## Services complémentaires

*« Non, on ne demande pas de services supplémentaires. Le problème de la plupart de ces services annexes, c'est la méconnaissance des règles du jeu par les bénévoles des petites communes car ils ne demandent pas d'accompagnement. Nous avons choisi de faire passer la formation de base de 5 jours en 2009, à 10J en 2010 car nous voulons mettre l'accent sur la connaissance des marchés publics et du monde de l'édition. Les bénévoles manquent parfois cruellement de connaissance et tous ne comprennent pas le droit de prêt. Et c'est un problème de penser qu'on peut tout demander aux libraires et commander n'importe comment ! »*

- *Plastification des livres [Autre marché que livres mais anecdote intéressante] : « Pour tout ce qui est plastification et reliures, nos livres allaient de l'autre côté de la France, ce qui n'est pas très développement durable. Alors on a choisi de travailler avec un CAT local. De fait, on les a formés pour qu'ils répondent à nos exigences. C'est mis en œuvre depuis septembre. »*

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Des candidatures de toutes natures.

La BDP travaille avec trois librairies locales (dont un groupement de deux librairies qui s'est réalisé en cours de marché), une nationale et aucun grossiste.



## Candidats retenus

Lots	Intitulés	Candidats retenus
1	Livre de fiction et documentaire jeunesse	Librairie généraliste A (département)
2	Livre documentaire pour public adulte	Librairie généraliste B (département)
3	Adulte hors polar	Librairie généraliste B (département)
4	BD adulte et jeunesse	Librairie généraliste C (département)
5	Livres reliés à la commande	Grossiste national
6	Tous genre confondus – Cadre CNL	Librairie généraliste A (département)
7	Livres de fiction adultes – romans policiers	Librairie généraliste C (département)

## Écart entre la volonté initiale et le résultat final

Le résultat correspond aux souhaits des bibliothécaires à une exception près.

« On a eu quelques moments d'angoisse quand les libraires généralistes A et B ont fusionné, mais finalement on est très content. Ce groupement de librairies est très compétitif au niveau du service et je pense que c'est difficile de trouver mieux ! »  
 La librairie attributaire des lots 4 et 7 (BD et policiers) est plus petite mais elle fait face. Mes collègues ne sont jamais mécontents. On a renoncé à travailler avec le précédent attributaire pour ces lots car la vente aux collectivités ne semble absolument pas prise au sérieux. Le poste « collectivités » est le poste poubelle de la librairie et donc le service n'est pas satisfaisant. Alors on a renoncé et l'attributaire actuel est très bon. »

« Notre seule insatisfaction c'est le lot qu'on avait taillé pour un café-librairie local. C'est dommage que leur dossier [ce sont deux cogérantes qui travaillent dans cette librairie] n'ait pas été complet. D'un autre côté on ne sait pas ce que ça aurait été. C'est beaucoup de responsabilité et de temps de travaillé avec une BDP. Ça aurait peut-être pu les mettre dans le rouge. »

Les libraires on les voit au moins une fois par semaine, ne serait-ce que pour les livraisons. Du moins pour la jeunesse, c'est notre lien hebdomadaire. Par contre on ne les rencontre jamais pour du conseil. Mais ils acceptent à titre personnel et en dehors de leurs horaires de travail de participer à la formation de bénévoles sur la présentation des titres des rentrées littéraires, celles de septembre et de janvier généralement. Sinon, on traite avec un cabinet extérieur pour des formations plus spécialisées. En tout cas on est vraiment très content. »

## Problèmes / Insatisfaction

Aucun problème rencontré.

## Expérience d'interruption de marché ?

Non.

## Relations BDP / service des Marchés

Climat de confiance réciproque et de délégation. Chacun est à son poste.

## COMMENTAIRES SUR LE CODE DES MARCHES PUBLICS

### D'autres modèles en Europe

« Je vais peut-être être iconoclaste, mais on veut soutenir la chaîne du livre et on en fait les frais. Au Pays-Bas, NBD Biblion est une structure qui travaille avec l'ensemble des bibliothèques et qui travaille bien plus efficacement que nous en France. C'est le système hollandais qui le permet : mettre en place une livraison dans les bibliothèques, de livres reliés et déjà catalogués. Les bibliothèques peuvent donc s'occuper de faire du conseil et de choisir les livres qu'elles veulent présenter à leur public. On ne perd pas de temps dans ces histoires de paperasses et d'administration. Mais elles ne travaillent pas avec les librairies locales. Et ça n'empêche pas le public de fréquenter des librairies indépendantes. Et ce qu'un petit pays peu faire, je pense qu'un grand en est capable. »

Les marchés publics... C'est une culture typiquement française : le prix unique, la Loi Lang. Dans notre formation de base, on soutient par principe la librairie locale, pratiquement contre les textes, contre la législation, et contre notre propre rentabilité parce qu'on veut travailler avec des librairies locales. Mais s'en rendent-ils compte ??? Pourquoi ne pas imaginer un consortium de bibliothèques et de libraires qui mettraient en place une sorte de Cercle de la librairie dédié aux marchés. Est-ce inconcevable ? Dans tous les cas, il faut que les politiques soient claires : soit on défend la librairie indépendante (ce que l'on souhaite) et on inclut des clauses de proximité, soit on crée un consortium et on clarifie les volontés politiques. »

**Les marchés : un frein aux collaborations de proximité**

« Plastification, notices, indexation, marchés : on perd du temps. Les marchés nous empêchent de toute façon de travailler avec la librairie locale. Il y a beaucoup d'inconvénients et aucun avantage. Electre c'est un monopole qui fait qu'on paye des notices 9 000euros par an. Comment faire disparaître Electre ? C'est une question qu'on se pose dans notre BDP. Alors on regarde comment récupérer des notices gratuites sur Internet. »

**Proximité ou indépendance ?**

« Pour moi ce qu'il faudrait améliorer c'est avant tout la clause de proximité si on veut vraiment soutenir la librairie indépendante. Plus que la librairie de proximité, c'est la librairie indépendante que nous devons soutenir. Est-ce qu'un centre culturel Leclerc est une librairie indépendante de proximité ? C'est ça le plus lourd, pour nous, à contourner. »

**Critère écologique**

La bibliothèque y est favorable.

**Loi sur le droit de prêt**

« Les effets ont pour moi été catastrophiques. C'est le livre qui trinque ! Le droit de prêt devrait affirmer notre rôle de soutien à la littérature à rotation lente, mais le droit de prêt ne soutient que la littérature à rotation rapide, pas les sciences humaines et sociales. »

« Le plafonnement des rabais, ça a été tout d'abord une perte dans nos budgets d'acquisitions. C'est d'ailleurs à ce moment là, que les budgets ont baissé. J'ai eu de la chance car le CG a compensé. Ce serait tombé maintenant ... On a déjà une baisse de 6% pour 2010. On n'a pas pris le temps de faire une étude sur les conséquences de 2003 mais c'est sûr que ça a impacté. Le budget était faible avant que j'arrive et on a cravaché pour réussir à atteindre le seuil des 0.5cts d'achats de livres en bibliothèque par habitants que nous demandait le CNL. C'était à corde raide. J'ai fait augmenter le budget en investissements pour les futures antennes mais le budget de fonctionnement a baissé fortement. C'est le CG qui a compensé. D'autres CG n'ont pas pu le faire. En tout cas, il ne faut plus faire ce genre de coup car la majorité des bibliothèques sont en équilibre précaire. C'est bien beau d'avoir un budget d'acquisition, mais encore faut-il pouvoir payer le personnel pour le dépenser. »

**La Sofia**

« Cela nous demande un travail colossal pour aucun retour. C'est une usine à gaz ! Il n'y a pas d'interface avec les logiciels des bibliothèques. Notre secrétaire doit souvent penser à faire le point sur les commandes. C'est extrêmement lourd ! Et quels sont les auteurs qui en profitent le plus ? Si c'est Rowling qui touche le plus de droits je me demande vraiment à quoi ça sert ! C'est un effet pervers de ce système et ça m'horripile !!! »

**Perception du rôle de la bibliothèque dans la chaîne du livre**

« On se positionne dans une offre. On soutient le secteur non marchand. On n'est pas négligeable dans cette économie. 336 000euros [montant du marché en cours], c'est pas rien ! Tout en menant une réflexion sur l'égalité d'accès à la culture. On est également une sorte d'offre complémentaire dans des zones qui ne sont pas urbaines. On va là où le secteur marchand ne va pas, là où les populations ne peuvent pas acheter de livres. D'un certain côté, on compense le fait que certains ne pourront pas aller en librairie. »

« J'observe aussi que les usagers des bibliothèques sont souvent de très gros acheteurs de livres. »

## LA LIBRAIRIE

Marché BM : Candidat sur les lots 1 - Livres pour enfants (album, romans, documentaires), 4 (Romans littérature générale) et 6 (Fonds local en langue française et régionale)  
Attributaire des lots 1 et 6

Marché BDP : Candidat sur les lots 2 (Livre documentaire pour public adulte) et 3 (Adulte hors polar).  
Partage du lot 1 avec la librairie généraliste A.

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type A (CA livre >2 millions d'euros)

**Date de création :** 1995  
**Date de rachat :** 2006  
**Surface de vente :** 350 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 53 000 en stock/35 000 références  
**Personnel :** 13  
**Vente aux collectivités :** 14 % du CA

**Rabais pratiqué avant 2003 :** 17 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 %

**Participation à une association de libraires :** oui, association avec une librairie spécialisée locale.

*« Si c'était quelqu'un d'autre qui tenait la librairie nous ne nous serions jamais associés. Il faut être sûr de ses partenaires. ». Le libraire pense en effet que ce type d'association favorise les conflits entre libraires : « Il y en aura toujours un pour dire qu'il touche moins que l'autre ou qu'il est désavantagé ! C'est compliqué de s'associer ainsi. Et si on s'associe à un ami, il risque de ne plus le rester très longtemps... C'est une question de partage du gâteau ! »*

Le libraire précise tout de même les avantages à travailler à deux :

- commandes communes
- un véhicule pour deux magasins
- une seule personne qui livre

*« C'est une vraie source d'économie ! »*

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Nombre de collectivités : 200  
 Nombre de bibliothèques : 150  
 Nombre de marchés : 6 MAO (BDP / communes et intercommunalités)  
 Le libraire ne peut pas estimer le nombre de MAPA et de MSFP  
 Montant des marchés : BDP 150 000 euros (l'un des plus gros), BM partagé pas de montants communiqués  
 Fourchette des montants : entre 500 à 150 000 euros

Le libraire estime bien connaître la réglementation des marchés.

### Historique

A une époque concurrencée par une librairie axée philosophie, littérature, poésie, elle est aujourd'hui la seule librairie généraliste de la ville. Il a deux concurrents principaux : une grande librairie indépendante située dans une ville voisine et l'espace culturel basé dans la ville.

Avant le rachat de la librairie, la librairie avait les marchés "Romans" de la bibliothèque. Le groupement des deux librairies a permis de candidater sur d'autres marchés. L'une répondra plus facilement aux demandes concernant la jeunesse (elle a le marché de la BM depuis près de quinze ans) ; l'autre s'oriente plus sur la littérature.

### Objectif

La librairie cherche de nouveaux marchés et cherche surtout à conserver les marchés acquis. Elle ne souhaite pas dépasser 15 % de son CA en travail avec les bibliothèques.

*« Le problème de certaines très grandes librairies c'est qu'elles ont créé des usines à gaz qu'elles doivent aujourd'hui entretenir. Pour ma part, j'ai un poste spécifique pour les collectivités. Développer mon travail avec elles c'est forcément investir dans un entrepôt de stockage, une logistique lourde et du personnel. Je ne le veux pas. Ce n'est pas notre travail. J'arrive à amortir le coût des marchés dans les moments creux de notre activité. Cela signifie que ça ne me coûte rien en personnel supplémentaire ou en temps de travail supplémentaire. Il faut que ça reste comme ça ! »*

## Prospection

La librairie est inscrite au site Internet des marchés publics et le libraire chargé des marchés regarde la presse locale (trois quotidiens). *« On surveille tout ça de près. Puis notre ancienneté fait qu'on sait quand un marché se termine. Et si on rate le marché, les bibliothèques nous appellent ! »*

Le temps de prospection est estimé à dix minutes par semaine.

## Rayon géographique

Le libraire précise qu'il évite de prospecter dans le nord du département (à proximité de son concurrent principal), sinon il couvre les marchés qui lui paraissent intéressants financièrement et en temps. Pour l'instant il n'a pas de marché en dehors du département et du département voisin.

# La préparation du marché

## Gestion de la réponse aux marchés

Le libraire précise que les dossiers sont pour lui de plus en plus lourds à monter *« On remplit un dossier pour une ville en ce moment. C'est complètement improbable. On perd plus de temps à essayer de déchiffrer le marché qu'à y répondre. La formulation est incompréhensible. Cela pourrait être très rapide mais on sent que le poids administratif est là ! »*

Le libraire souligne que le plus dur pour lui est de remplir des dossiers pour lesquels le choix est selon lui déjà fait. *« Les choix dépendent de l'humeur de l'un ou l'autre. Tous les critères sont subjectifs. »*

Concernant les critères d'attribution du marché, le libraire précise qu'ils ne sont jamais fournis par la collectivité. *« Et on ne les demande pas non plus ! Si on a le marché, on se dit modestement qu'on était les meilleurs ! »*

## Analyse du seuil de rentabilité

Les coûts de gestion des fournitures ainsi que les commandes sont absorbés dans la masse. *« Au-delà de 20 %, il faut dédier une personne et un lieu de stockage et on génère des coûts importants. Il faut rester dans une structuration qui ne nécessite pas de structures types. Sinon, ça n'a pas d'intérêt : 15 % + les locaux + le stock + le personnel. Le travail avec les collectivités doit rester un appoint qui permet de faire du volume. En aucun cas cela ne doit générer un surplus d'activité. »*

## Délais de livraison

*« Un jour j'ai répondu dans un marché que je pouvais livrer en cinq jours. J'ai appelé la bibliothèque pour savoir pourquoi je n'avais pas eu le marché. On m'a répondu ça : le concurrent a dit qu'il livrait en deux jours. J'ai protesté en disant que c'était impossible. On m'a répondu que les marchés étaient attribués par rapport aux dossiers et non aux prestations antérieures. Cette question du transport, c'est la prime à la malhonnêteté ! Si le libraire ment, la collectivité ne fera rien. Cette prime au mensonge c'est un peu agaçant ! Par ailleurs je livre régulièrement certaines bibliothèques. Je suis effondré quand je vois que les colis livrés huit jours plus tôt n'ont toujours pas été ouverts. On y met beaucoup d'énergie et ils ne s'occupent même pas des colis ! »*

## Coût du transport

*« Aller chercher un bouquin à l'unité au fin fonds du terroir, c'est une facture supplémentaire. Et quand vous recevez la facture de l'ouvrage (à votre charge forcément), vous vous rendez compte que la marge est nulle. Vous rajoutez aux petites commandes le coût de la voiture, les urgences et les 15 %, il ne reste pas grand-chose. Mais on si on le fait c'est que sur le reste on s'y retrouve un peu quand même ! »*

## Délais de paiement

40-45 jours.

Le libraire salue la gestion de la BDP. En effet, celle-ci s'engage à payer à 30 jours. Si elle dépasse le délai, même de deux jours, elle se met elle-même des indemnités de retard et les paye automatiquement au libraire.

## Services aux collectivités

### Accueil

Une personne dans le personnel est dédiée à la gestion des marchés : *« S'il y a le moindre problème de facturation ou de réponses à une commande les collectivités savent qu'elles peuvent la joindre à tout moment. »*

Les salariés sont répartis suivant cinq thématiques et le libraire précise que chacun est opérationnel dans chaque domaine.

Le libraire précise que les bibliothèques se déplacent peu et utilisent donc peu ce service : « *Elles ne cherchent pas trop de conseils. Elles ont les mêmes outils que nous et se sentent autonomes pour faire leurs choix. Elles commandent par fax ou par mail. Surtout les grandes bibliothèques. On conseille donc peu, bien que la compétence soit là ! On les voit surtout en fin d'année quand elles doivent finir leur budget.* »

## Services périphériques

### Outils de télétransmission et de paniers en ligne

« *Les grandes bibliothèques sont équipées d'Electre. On leur propose des outils de télétransmissions qu'elles n'utilisent pas. Les petites pourraient les utiliser, mais non !* »

### Offices

Si les bibliothèques le souhaitent elles peuvent également venir feuilleter les livres dans la librairie ou demander des offices à façon. Ces éléments sont mis en avant dans la réponse au marché.

Pour le libraire, les deux points les plus importants sont :

- la compétence de l'équipe ;
- l'assortiment.

## Relations BM/BDP/Libraire

### Vues par les collectivités

Très bonnes

### Vues par la librairie

Très bonnes

## Relations libraire/élus

Aucune relation

Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ? Jamais.

## COMMENTAIRES DE LA LIBRAIRIE

### Le faible soutien de la librairie indépendante par les bibliothèques

Le libraire souligne qu'il est compliqué d'inciter les collectivités à travailler plus avec la librairie indépendante. « *C'est très compliqué de les sensibiliser car les bibliothèques n'entendent pas que le libraire les conseille ou leur explique son métier. On a prévenu les bibliothèques qu'avec notre nouveau système de gestion Electre elle pouvait commander par panier directement en ligne. Aucune bibliothèque n'utilise ce système. Pourtant on le met en avant dans nos réponses aux marchés. Pour elles, nous sommes des prestataires basiques, des fournisseurs de livres. Ce qu'elles veulent c'est simplement un service rapide, des livraisons rapides. Des conseils ou des explications, ce sont surtout les petites structures qui nous en demandent.* »

### Le Code des marchés publics

« *J'ai un peu l'impression que les bibliothèques savent avec qui elles veulent travailler quand elles passent un marché ! C'est assez drôle d'ailleurs : on crée des procédures européennes alors que la volonté des bibliothèques est de travailler avec la librairie locale ! Et c'est également politique, les maires soignent leur électorat.* »

### L'impact des marchés

Le libraire ne décèle quasiment aucun impact. « *Les gens ne donnent pas d'importance au fait qu'on travaille avec la bibliothèque du coin. Par contre ça permet de maintenir un certain volume et ça limite les retours, notamment en jeunesse. Cela aide à maintenir notre marge brute.* »

### Avis sur loi 18 juin 2003

« *Je trouve que c'est assez neutre. On a retrouvé de la marge mais pas forcément conquis d'autres marchés car les critères sont flous et que les collectivités se débrouillent pour travailler avec les librairies choisies. Mais il est vrai qu'on a retrouvé un peu de marge de manœuvre depuis cette nouvelle loi. Quand les concurrents faisaient des rabais de 20 à 22 % je ne pouvais pas suivre.* »

**La Sofia**

*« Je n'ai pas d'opinion là-dessus. C'est plutôt normal et légitime. C'est une bonne initiative. »*

**Non plafonnement des livres scolaires**

*« C'est embêtant de maintenir une exception. Encore une course à la marge. »*

**Label LIR**

*« Tout ce qui se fait dans le sens de la librairie indépendante est une bonne chose ! »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Volonté de la collectivité de faire travailler les libraires locaux

La bibliothèque municipale, la BDP, le CG et la mairie de la ville démontrent une volonté forte de faire travailler la librairie de proximité pour mieux respecter les logiques des territoires.

Plusieurs points le permettent :

- L'allotissement pensé en fonction des libraires exerçant sur leur territoire
- Le développement des actions culturelles
- La non demande des stocks pour la BM
- Le déplacement en librairie
- La limitation des critères supplémentaires
- L'office hebdomadaire ou mensuel pour les lots jeunesse (BDP + BM)
- La question du temps de déplacement
- Exclusion de l'office sur les fonds adultes

### Un regard commun sur le « nouveau » Code des marchés

Plusieurs points ressortent :

- Chronophage
- Lourd administrativement
- Absence des critères géographiques
- Fait trop le jeu de la concurrence
- Ne tient pas compte de la spécificité du livre (prix unique)

### Propositions d'améliorations

- Laisser plus de liberté aux bibliothécaires.
- Pouvoir prendre en compte l'antériorité du travail.
- Mieux respecter les logiques du territoire
- Créer un consortium bib/fournisseurs sur le modèle hollandais
- Moins de difficultés à dénoncer un marché et notamment le non-respect par les fournisseurs des délais de livraison

### La Sofia

- Usine à gaz
- Absence d'information, de retours
- Pas d'interfaces prévues avec les bibliothèques
- Concerne toujours les mêmes : mieux répartir les recettes
- Comprendre les répartitions des financements (qui paye les salariés de la Sofia ?)
- Une bonne initiative (libraire)

## **ÉTUDE DE CAS N° 26**

### **Marché d'une BDP : une librairie locale spécialisée régulièrement attributaire du lot BD**

#### **LES ENJEUX**

##### **Choix des fournisseurs**

La BDP n'exclut aucun partenariat quel que soit le type de fournisseurs mais elle reconnaît que c'est avec les librairies de proximité qu'elle organise des formations et des animations en direction des bibliothécaires.

La BDP construit son marché en partant de ses besoins et non en fonction du fournisseurs avec qui elle veut travailler.

Par ailleurs, face à l'ouverture de nouvelles librairies dans les communes voisines, la BDP reste vigilante sur leur santé économique ; elle dit tenir à ne pas se tromper quand elle s'engage sur un marché de quatre ans parce qu'elle ne souhaite pas devoir casser le marché en cours.

##### **Allotissement**

Les deux derniers marchés de la BDP marquent une rupture avec la pratique antérieure de l'allotissement : le principe d'un allotissement géographique par site (qui conduisait à la sélection des mêmes fournisseurs et privilégiait les grossistes) a été abandonné pour rationaliser les commandes.

De nouveaux critères ont été déterminés pour accompagner l'allotissement thématique : conseils de spécialistes, offices, choix sur place...

Par ailleurs, les délais de livraison sont marginalisés en raison de leur manque de pertinence (tous les fournisseurs avancent en amont des critères qu'ils ne tiennent pas au cours de l'exécution du marché).



## BIBLIOTHEQUE DEPARTEMENTALE DE PRET

### PRESENTATION

**Département** : + 300 000 hab.  
185 communes

#### **Bibliothèque**

Type d'établissement : Bibliothèque départementale de prêt

Ouverture dans les années 70

Nombre d'annexes : 0

Nombres d'agents : vingt deux agents (la moitié sont des bibliothécaires, l'autre moitié des agents techniques)

Nombre de titres disponibles en prêt : 200 000 livres

Montant des achats 2008 : 150 000 EUROSOS pour la BDP

La BDP est chef de file de l'ensemble des autres services gestionnaires du département.

Elle anime toutes les bibliothèques, et associe aussi dans la commande publique le centre du documentation du conseil général, le centre de documentation archéologique, la bibliothèque des archives et les CIO (livres non scolaire), ainsi que la direction culturelle et la direction de la communication du département.

#### **Service achat du département**

Bureau de la commande publique : quatre agents (pas de personne chargée spécifiquement des marchés de livres)

Existence d'une charte d'achat : oui.

Publicité : les supports dépendent de la charte d'achat qui définit des modalités différentes selon le montant du marché.

4 tranches : 0 à 4 000 euros, de 4 à 20 000 euros, de 20 000 euros à 90 000 euros, de 90 000 euros à 206 000 euros.

Existence d'un panel de fournisseurs référents : oui. Les fournisseurs inscrivent leurs coordonnées et leurs code SIRET sur la plateforme du département (utilisée pour les marchés sans formalités via un code CPV ou par mots clefs).

**Les points de vente de livre sur le territoire** : 88 points de vente dont 58 librairies (données 2008).

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2012

#### Historique

##### **Marché précédent (2004-2008)**

Durée : un an reconductible trois fois.

- Modification de l'allotissement antérieurs qui devient thématique et non plus géographique (toutes les bibliothèques se fournissant globalement chez les mêmes libraires, ce nouveau découpage a rationalisé les commandes).

##### **Marché en cours (2008-2012)**

Durée : un an reconductible trois fois.

- reprise de l'appel d'offre précédent dans les grandes lignes, avec toutefois la suppression du lot « livres équipés » suite à des problèmes d'exécution (facturation, délais de livraison...);

- redéfinition des seuils minimum et maximum de la plupart des lots pour coller au mieux aux besoins;

- ajout d'un marché à part dans le cadre d'un MAPA concernant les « achats express ».

#### Descriptif du marché actuel

##### **Marché 1**

**Intitulé du marché** : Appel d'offre ouvert européen relatif à l'acquisition de livres non scolaires et de documents imprimés pour les services de département.

**Type de procédure** : AOOE

**Type de marché** : marché à bons de commandes

**Durée** : un an renouvelable trois fois.

**Montant du marché** : Mini annuel : 86 270 euros HT – Maxi annuel : 307 120 euros HT

N.B : En complément de cet AOOE s'ajoute également un marché séparé intitulé « achat express »

##### **Marché 2**

**Intitulé** : Achat express de livres accompagnés éventuellement de supports multimédia pour les services du département

**Type de procédure** : MAPA

**Type de marché** : marché à bons de commande

**Montant mini annuel** : 4 300 euros HT

**Montant maxi annuel** : 17 000 euros HT

**Durée** : un an renouvelable trois fois.

Service achat : « Ce lot a été traité de manière indépendante afin d'alléger le traitement des candidatures du principal marché autant que pour améliorer l'accès des librairies locales (souhait d'achats rapides sur site). Ce type de lot s'applique aux services type la maison de l'enfance qui ont besoin d'aller le jour même sur place acheter des livres. L'objectif de ces petits lots c'est d'être plus souple dans la procédure. On ne fait pas d'analyse des offres. »

## Publicité

- BOAMP (1 200 euros avec la publicité d'attribution) ;
- JOUE (gratuit) ;
- plate-forme dématérialisée du conseil général (les fournisseurs peuvent s'inscrire gratuitement et reçoivent des alertes quand l'appel est publié) ;
- contacts directs auprès des fournisseurs locaux.

## Evaluation du temps de travail

Près de six mois entre l'émergence des besoins et la mise en place d'un cahier des charges jusqu'à l'attribution des lots.

## La préparation du marché

### Organisation

Le service des marchés a en charge le choix des procédures en fonction de la structure du marché (ici AOOE) et le choix de la publicité. Les supports dépendent de la charte d'achat qui fixe les normes pour les MAPA.

La rédaction du cahier des charges est assurée par le contrôle juridique.

### Allotissement

L'allotissement a été pensé de manière à multiplier les fournisseurs locaux, poussé en ce sens par les personnels de la BDP et suivi par le service des achats sans difficultés, même si certains freins latents auraient pu réduire l'amplitude de l'allotissement.

#### **Lot n°1 : Commandes courantes de livres**

Mini annuel : 37 920 euros HT – Maxi annuel : 151 660 euros HT

#### **Lot n°2 : Achat de bandes dessinées**

Mini annuel : 9 480 euros HT - Maxi annuel : 37 915 euros HT

#### **Lot n°3 : Nouveautés en romans adultes :**

Mini annuel : 9 480 euros HT - Maxi annuel : 37 915 euros HT

#### **Lot n°4 : Livres en langues étrangères**

Mini annuel : 950 euros HT - Maxi annuel : 3 795 euros HT

#### **Lot n°5 : Commandes courantes en édition jeunesse :**

Mini annuel : 28 440 euros HT – Maxi annuel : 113 750 euros HT

L'allotissement a été effectué par la BDP qui a joué le rôle de chef de file, en concertation avec les autres services gestionnaires concernés par ce marché (service archéologique, service de la communication...). Le service achat n'a eu qu'un rôle de supervision de la conformité juridique de la répartition en lots.

A noter également que les montants des seuils d'achat ont été ajustés au plus proche des besoins réels des services de la collectivité.

C'est à ce stade qu'un marché « achat express » parallèle a été mis en place dans le cadre d'un MAPA pour alléger notamment la procédure de dépouillement (traitement des candidatures, rédaction du rapport d'analyse des offres).

Le service achat : « L'indication des seuils c'est important pour la société qui va répondre, elle voit à peu près si elle a les épaules suffisamment solides. »

### Critères de sélection

Chaque lot possède ses propres critères. Afin de permettre un meilleur accès au marché des libraires locaux, les critères qualitatifs (suivi des commandes, animations, conseil de spécialistes...) ont fait l'objet d'une attention particulière. De manière générale, la BDP, sous contrôle du service achat, a eu du mal à trouver des leviers performants (et juridiquement viables). Certains (comme le

critère environnemental) n'ont finalement pas été retenus, de peur d'indiquer trop explicitement le souhait de privilégier les libraires locaux. Le service achat reste cependant très intéressé de connaître les formulations trouvées par d'autres sans risque de recours.

**Choix de langues** : pouvoir fournir un large choix de langues (Europe et hors Europe)

**Choix sur place** : accueil personnalisé des collectivités, jours et heures d'ouverture compatibles avec les horaires du conseil général. Présence d'un fonds d'ouvrages correspondant à l'objet du lot (part nouveautés et fonds)

**Conseil de spécialistes** : Le personnel de la librairie est spécialisé dans le domaine concerné par le lot.

**Choix d'éditeurs** : Pouvoir fournir le plus grand choix d'éditeurs correspondant à l'objet du lot, y compris les plus petits éditeurs et les éditeurs spécialisés.

**Fournitures notices bibliographiques** : fournir un fichier en format Unimarc Iso 2709 avec la livraison des ouvrages

**Livraison** : délai et prise en charge du coût par le prestataire.

**Office** : expérience du prestataire dans ce domaine, adaptation aux demandes de la bibliothèque départementale, temps de mise à disposition, taux de retour maximum imposé ou non par le prestataire.

**Outils d'aide à l'acquisition** : mise à disposition d'outils de sélection : catalogues, offices, visite de représentants ou possibilité de choix sur place selon les indications du CCTP...

**Participation aux animations** : Le prestataire doit pouvoir participer aux animations ou formations ponctuelles organisées par le conseil général, dans des conditions établies d'un commun accord entre le prestataire et le client.

**Prix** : Remise sur le prix public éditeurs

**Recherche bibliographique** : Capacité à effectuer des recherches bibliographiques pour répondre à un besoin thématique ou ponctuel.

**Service après-vente** : Reprise et échange des documents non conformes à la charge du titulaire

**Suivi des commandes** : informations systématiques sur les raisons de non livraison (fréquence et mode d'information : courrier, courriel...), modalités de relance des distributeurs et éditeurs.

**Remarque** : Le Règlement de consultation du marché, comme le Cahier des clauses particulières, ne précise aucun délai de livraison maximum. Lors de l'entretien avec la BDP, celle-ci a indiqué que ce critère n'était que formel, puisque par expérience, tous les commissionnaires indiquaient des délais identiques de 48 h (qu'ils dépassent fréquemment dans les faits).

## Pondération

### Lot n°1 : Commandes courantes de livres

Valeurs technique de l'offre – notée de 0 à 35 – coefficient 6

- Choix d'éditeurs, noté de 0 à 10
- Suivi des commandes, noté de 0 à 10
- Office, noté de 0 à 5
- Outils d'aide à l'acquisition, noté de 0 à 5
- Service après-vente, noté de 0 à 5

Prix : remise sur le prix public éditeurs - noté de 0 à 15- coefficient 4

### Lot n°2 : Achat de bandes dessinées

Valeurs technique de l'offre – notée de 0 à 50 – coefficient 6

- Conseil de spécialistes, noté de 0 à 10
- Office, noté de 0 à 10
- Choix d'éditeurs, noté de 0 à 10
- Choix sur place, noté de 0 à 5
- Participation aux animations, notée de 0 à 5
- Service après-vente, noté de 0 à 5
- Recherche bibliographique, noté de 0 à 5

Prix : remise sur le prix public éditeurs - noté de 0 à 15 - coefficient 4

**Lot n°3 : Nouveautés en romans adultes**

Valeurs technique de l'offre – notée de 0 à 45 – coefficient 6

- Conseil de spécialistes, noté de 0 à 10
- Choix sur place, noté de 0 à 10
- Participation aux animations, notée de 0 à 10
- Livraison, noté de 0 à 5
- Recherche, noté de 0 à 5
- Service après-vente, noté de 0 à 5

Prix : remise sur le prix public éditeurs - noté de 0 à 15 - coefficient 4

**Lot n°4 : Livres en langues étrangères**

Valeurs technique de l'offre – notée de 0 à 35 – coefficient 6

- Choix de langues, noté de 0 à 10
- Outils d'aide à l'acquisition, noté de 0 à 10
- Recherche bibliographique, noté de 0 à 5
- Fourniture des notices bibliographiques, noté de 0 à 5
- Service après-vente, noté de 0 à 5

Prix : remise sur le prix public éditeurs - noté de 0 à 15 - coefficient 4

**Lot n°5 : Commandes courantes en édition jeunesse**

Valeurs technique de l'offre – notée de 0 à 55 – coefficient 6

- Office, noté de 0 à 10
- Conseil de spécialistes, noté de 0 à 10
- Choix éditeurs, noté de 0 à 10
- Choix sur place, noté de 0 à 10
- Suivi des commandes, noté de 0 à 5
- Participation aux animations, notée de 0 à 5
- Service après-vente, noté de 0 à 5

Prix : remise sur le prix public éditeurs - noté de 0 à 15 - coefficient 4

**L'attribution et l'exécution du marché****Organisation**

Comme pour la phase de lancement de l'appel d'offres, ce sont les personnels de la BDP (sous contrôle juridique du service achat), qui se sont occupés d'écrire le rapport d'analyse des offres.

La BDP et le service achat ont ensuite proposé le classement aux membres de la CAO (à laquelle ne participe pas l' élu à la Culture). Les attributions pressenties n'ont pas été remises en question au terme de la délibération et la CAO a entériné le classement préconisé.

**Analyse des offres**

La BDP note que lors de la mise à plat des dossiers, les candidatures de librairies de proximité ont l'avantage d'être beaucoup plus ciblées et personnalisées que celles des plus grosses structures qui fournissent une documentation abondante mais qui ne permet pas de trouver facilement les informations souhaitées.

N°	Commissionnaires	Lots pour lesquels le commissionnaire a candidaté	Lot(s) attribué(s)
1	Librairie spécialisée A <i>Département</i>	Lot 2 : Bandes dessinées	2
2	Grossiste <i>Région</i>	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	-
3	Grossiste spécialisé <i>Région</i>	Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	5
4	GSC Espace culturel Leclerc, Sodico expansion	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	-
5	Librairie généraliste <i>Département</i>	Lot 3 : Nouveautés en romans adultes	3
6	Librairie étranger basé en France <i>Hors région</i>	Lot 4 : Livres en langues étrangères	4
7	Très grande librairie <i>Hors région</i>	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 3 : Nouveautés en romans adultes	1
8	Librairie généraliste <i>Département</i>	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	-
9	Grossiste <i>Hors département</i>	Lot 4 : Livres en langues étrangères	-
10	Grossiste <i>Hors département</i>	Lot 4 : Livres en langues étrangères	-
11	Grossiste <i>Département voisin</i>	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 4 : Livres en langues étrangères Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	-
12	Librairie généraliste <i>Hors région</i>	Lot 1 : Commandes courantes de livres Lot 2 : Bandes dessinées Lot 3 : Nouveautés en romans adultes Lot 5 : Commandes courantes en édition jeunesse	-

**N.B :** Après l'attribution des lots, certains grossistes ont demandé les raisons pour lesquelles ils n'avaient pas été retenus par courrier recommandé (sans suite juridique cependant).

### Satisfaction

Les conditions d'élaboration de la procédure d'appel d'offres comme les attributions apparaissent satisfaisantes au service achat comme aux personnels de la BDP. Seuls apparaissent à ce jour quelques erreurs de facturation (principalement de la part de grossistes).

Si les besoins comme les missions des services gestionnaires restent les mêmes au moment de l'élaboration du futur marché (2013), sa formalisation (allotissement, critériologie, choix des fournisseurs,...) sera sans doute reconduite à l'identique.

### Relations bibliothécaires / fournisseurs

La BDP n'exclut aucun partenariat a priori ; ni avec les librairies de proximité ni avec les grossistes. Cependant, c'est avec les premières qu'elle organise principalement des formations autour d'univers littéraires (comme la BD) destinées aux bibliothécaires du réseau.

### Relations bibliothécaires/service achat

Le service achat entretient de très bonnes relations avec les autres services gestionnaires de la collectivité. La BPD reste cependant l'interlocuteur privilégié pour tout ce qui concerne les commandes publiques de livres. Chef de file des autres services (archéologie, communication, etc.) du département, c'est en étroite collaboration avec ses personnels que s'élaborent les besoins. Le rôle du service achat touche à l'aspect formel et juridique du marché.

### Relations service achat/fournisseurs

Pas de rapport direct avec les fournisseurs, sauf lors de rares occasions (demandes d'informations concernant des zones d'ombres sur les modalités de candidature aux différents marchés, problème d'exécution de commandes...).

### COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES

La BDP note un réel impact de la législation sur le plafonnement des rabais. Depuis les nouvelles dispositions, les élus (« *déjà relativement peu impliqués dans ce marché* ») s'alignent encore davantage sur le choix des fournisseurs préconisé par les services.

Pour le service achat, le fait de donner plus d'autonomie aux services gestionnaires a amené une situation paradoxale : les services ont en effet tendance à surajouter des contraintes juridiques et à ne pas profiter de la souplesse que leurs offrent les MAPA (au niveau notamment des pièces administratives demandées).

De l'autre côté, les libraires se trouvent parfois désemparés devant la forte disparité des dossiers de candidature, qui varient d'une collectivité à l'autre.

## LA LIBRAIRIE

Attributaire du lot n°2 : Achat de bandes-dessinées

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (BD et littérature SF) de type C (CA de livre de 0,3 à 1 M euros)

**Année d'ouverture :** 2004  
**Personnel :** quatre dont une personne dédiée à la gestion des marchés (comptabilité externalisée)  
**Surface totale :** 80 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 19 000  
**Vente aux collectivités :** 30 % (15 % du CA par la vente sur internet)

**Rabais avant 2003 :** 25 %

**Rabais pratiqué aujourd'hui :** 9 %

**Appartenance à un regroupement de libraires :** oui, CANAL BD (coopérative de 85 librairies indépendantes dont 70 en France). Mais pas de candidature commune à des appels d'offres.

**Abonnement à la base Électre :** non (jugée trop chère et peu fonctionnelle)

**Site internet :** en projet

**La politique de la librairie :** le libraire, très engagé dans la diffusion de la bande dessinée depuis de nombreuses années appartient à un réseau qui fédère depuis plusieurs années des dizaines de librairies spécialisées BD sur toute la France. Depuis les années 1980, il développe de nombreux contacts à l'échelle de son département avec les bibliothécaires en tant que fournisseur autant que personne ressource pour du conseil et de l'information.

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie travaille avec les collectivités depuis plus de vingt ans.

Elle a des relations commerciales avec cinquante deux bibliothèques (trente quatre collectivités) du département, et quelques autres à la limite du département.

Marché de livres le plus important en termes de chiffre d'affaires : celui d'une grosse communauté d'agglomération (du département) dans le cadre d'un AOOE.

Paradoxalement, alors que son réseau est très important dans le reste du département, c'est avec les acteurs (principalement élus) de sa commune que les partenariats sont les plus difficiles : « Pas de contact direct avec les élus de la commune (...) ils pensent encore que la librairie c'est un simple repère de gauchistes. » Les liens se tissent progressivement notamment avec le personnel de la bibliothèque, autour de partenariat culturel (exemple : exposition).

La librairie travaillait déjà avec la BDP avec la formalisation des procédures de marchés et depuis elle a toujours été attributaire.

### Prospection

La librairie est dans une démarche active en ce qui concerne la veille de nouveaux marchés, notamment en consultant régulièrement certains sites Internet spécialisés.

Sources : [www.achatpublic.com](http://www.achatpublic.com) (gratuit et sans abonnement), DEMATIS (payant pour avoir le détail)

Du fait de sa longue expérience de collaboration avec plusieurs médiathèques, les bibliothécaires l'informent également directement du lancement de nouveaux marchés ou du renouvellement du marché en cours pour lequel le lot BD lui avait déjà été attribué. Toutefois le libraire constate que dans certaines bibliothèques, « les services de la bédéthèque ne savent même pas en interne qu'un marché arrive pour l'ensemble de la médiathèque ! »

### Rayonnement géographique

La proximité est la principale raison qui motive la librairie à accepter de nouvelles collaborations. La librairie estime qu'au-delà d'un rayon d'une 50<sup>aine</sup> de kilomètres « il faut avoir de très bons interlocuteurs, ou alors c'est des conflits sans fin sur les livraisons qui passent par la Poste. »

## La préparation du marché

### Organisation

Le libraire s'occupe seul des dossiers de candidature et reste l'unique interlocuteur des bibliothécaires pour effectuer les commandes. Malgré une solide expérience, la constitution du dossier lui paraît toujours longue et fastidieuse (ex : actualisation de la liste des éditeurs avec lesquels il travaille), étant donné qu'il monte des dossiers « sur mesure » pour chaque marché. *« C'est trois heures minimum par dossier de candidature. Je suis un perfectionniste, alors ça me prend du temps et encore je suis très au point. Je suis par exemple abonné au greffe pour le Kbis à jour, l'URSSAF. Avec les impôts c'est long et assommant. L'acte d'engagement, c'est jamais le même en fonction des villes qui achètent des logiciels où faut tout imprimer pour écrire à la main... Il faut s'appliquer pour être correctement relu. »* Au départ, quand il n'avait pas l'expérience des marchés, le libraire a été conseillé par agents de la BDP.

Le libraire a remarqué que l'une des bonnes pratiques qui rassure énormément les bibliothécaires, c'est la mise à disposition d'exemple de documents administratifs types (bibliographie, factures, bons de livraison...) dans le dossier. *« J'ai un dossier de sept pages dans lequel je fournis les plaquettes sur le réseau professionnel auquel j'appartiens, notre fanzine, les articles de presse locale, les plaquettes de nos animations dans le cadre de festivals. Je remets ma liste de références des petits éditeurs... au final ça fait presque 1kg ! Ça me demande un boulot d'enfer ! »*

Autre réflexe que le libraire compte par ses bonnes pratiques, c'est de se mettre à la place des membres de la CAO qui ne connaissent pas forcément le secteur du livre, en étant le plus précis et le plus pédagogique possible dans la description de son activité et dans la manière de se valoriser comme fournisseur potentiel. *« Je leur dis à mes confrères qui répondent qu'en face de vous vous avez des gens qui achètent des balayeuses ou des stylos, alors dites tout ce que vous savez faire, même si ça peut vous paraître évident. »*

### Services aux collectivités

La librairie travaille en partenariat avec une association de bibliothécaires du département qui favorise la diffusion des informations. La librairie fournit la liste des nouveautés. Elle constate que ses recommandations de lecture sont très suivies par les bibliothécaires.

**Commentaire :** Bien qu'intéressant d'un point de vue commercial, le réseau d'information des bibliothèques du département soulève cependant le risque d'une trop grande homogénéité des fonds BD des médiathèques du département, qui partagent de fait les mêmes sources d'informations sur l'actualité du secteur.

Le libraire souhaite privilégier le contact direct avec les bibliothécaires, mais regrette qu'il leur soit parfois difficile de venir sur place pour échanger autour des nouveautés. Si la librairie n'a pas de zone réservée à disposition des bibliothécaires qui viennent sur place, en revanche il s'arrange pour être très disponible lorsqu'ils souhaitent prendre rendez-vous.

**Les bibliographies :** Il ne se cantonne pas exclusivement à des ouvrages du fait de sa spécialité BD.

**Les délais de livraison :** Il a proposé deux jours en précisant la mention « hors délais éditeurs ».

*« De toute façon, la BDP a une logistique qui ne leur permet pas d'être livrés en 48h. Il leur faut un devis, puis un bon de commandes qui sera signé par deux personnes, faut prendre rendez-vous pour livrer... Alors moi j'essaie d'agir avant le bon de commande pour raccourcir le délai. »*

### Partenariat culturel

C'est principalement sa capacité à participer à diverses animations culturelles qu'il met en avant. C'est un plus à sa candidature mais également un moyen d'avoir des contacts réguliers directs avec ses différents commanditaires. *« Nous on aime beaucoup faire des animations dans les bibliothèques et en plus on n'a pas assez d'espace pour faire des signatures dans la librairie. »*

### Le cas particulier de l'office

Dans le cadre du marché en cours et contrairement à ses habitudes, il a proposé des offices à la BDP, « pour la simple raison qu'elle achète tout ou quasiment tout ».

*« Je considère que c'est le rôle des bibliothèques de savoir ce qu'elles veulent. Alors maintenant si elles me demandent cent bouquins, ce n'est pas un problème si elles m'en rendent quatre vingt, elles les auront vus, elles en auront parlé... alors je veux bien leur rajouter un livre ou deux de choses que je trouve intéressantes oui, mais un vrai office ce n'est pas possible en BD car je peux leur fournir le tome 4 mais quel intérêt pour les bibliothèques si elles n'ont pas le reste. C'est très différent de la littérature. »*



### L'attribution et l'exécution du marché

Le travail avec les équipes de la BDP étant inscrit dans la durée, les conditions d'exécution des commandes renforcent la gestion financière du libraire : « Pour moi la commande publique c'est une source de trésorerie car ils payent avant même que j'ai à payer les éditeurs. »

Là encore, le facteur de proximité joue pleinement dans l'exécution sereine du marché, autant que le bon suivi des commandes et sa capacité de souplesse pour le traitement de certaines.

**Transport** : « Je livre moi-même, alors on va discuter. C'est important, ce n'est pas un chauffeur-livreur anonyme. Ce qui intéresse les bibliothécaires c'est moins la livraison que la qualité de la livraison. »

### Relations libraire/bibliothécaires

En amont de cette dernière attribution, il existe une relation de confiance et d'estime réciproque entre le libraire et les agents de la BDP. Cette relation s'est construite au fil du temps, elle est basée autant sur le respect des engagements contractuels, que sur son adhésion à la politique d'acquisition en BD.

### COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES

Le fait d'être en marché est pour le libraire un facteur de sécurité pour pérenniser la collaboration une collectivité. Son professionnalisme est ainsi validé et la relation s'instaure dans la durée en dépit des départs des professionnels de la bibliothèque.

Le plafonnement des rabais lui a été bénéfique puisqu'il lui a permis de dégager de nouvelles marges financières et augmenter ainsi sa masse salariale : « Avant la limitation du rabais on était deux à la librairie, et du jour où ils ont fait le rabais j'ai pu embaucher sur un poste. Aujourd'hui on peut savoir où l'on va et faire un plan de développement. »

Le libraire déplore que « certaines collectivités considèrent que les bibliothécaires se baladent quand ils vont en librairie. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **Bonnes pratiques du libraire**

Le choix du libraire A (attributaire du lot BD) tient au fait qu'il propose aux bibliothèques un vrai service d'aide au choix de la BD : le réseau professionnel auquel il appartient édite deux magazines (manga et BD classique).

A noter :

- sa démarche active en ce qui concerne la veille ;
- sa bonne connaissance des formalités administratives liées aux appels d'offres ;
- le soin dans les réponses adaptées aux demandes et aux critères énoncés dans les appels d'offres.

Préconisation : harmoniser les dossiers de candidatures des collectivités et prévoir des fichiers permettant une saisie informatique des réponses.

### **Conséquences de l'évolution législative du Code des marchés**

Étant plus autonomes (et donc plus responsabilisés) les bibliothécaires se protègent au maximum de tout risque juridique, entraînant souvent un alourdissement inutile de la procédure (éléments de dossier, publicité, critériologie...).

Pour les marchés dont les montants sont inférieurs à 90 000 euros, les bibliothécaires ne font pas appel au service des marchés et gèrent directement les modalités. Le service achat note que certains d'entre eux sont encore plus réglementaires que les agents des services juridiques.

Le critère environnemental favorisant potentiellement les fournisseurs locaux n'apparaît pas encore suffisamment sûr (une réflexion est en cours à ce sujet au sein de la collectivité).

Malgré le souhait de voir des librairies locales répondre de préférence à l'appel d'offres, le service achat reste pragmatique : *in fine*, la qualité de l'exécution attendue prime sur le type de fournisseurs. En cela, les seuils minimum et maximum, comme les références demandées, contribuent à l'évaluation de la capacité d'un prestataire à exécuter dans de bonnes conditions les commandes post-attribution.

## ÉTUDE DE CAS N° 27

### Une BDP rayonnant sur un vaste territoire rural

#### Enjeux

Le département est composé de vastes zones rurales. Il est peu pourvu en librairies indépendantes hormis dans la ville préfectorale : trois librairies spécialisées (BD-Jeunesse, régionaliste, religieuse), une maison de la presse et une grosse librairie généraliste (proposant une offre large de produits culturels).

Cette configuration a été un atout pour les GSS qui ont un impact fort sur le tissu local.

Cette étude de cas illustre la manière dont une petite librairie spécialisée fait des choix stratégiques de développement liés en partie aux marchés (développement de compétences en formation, de fonds spécifiques...), notamment pour se différencier de la grosse librairie locale. Cette étude de cas illustre également le rôle de « prescripteur » que peut avoir une BDP, à travers la formation de son réseau aux enjeux de l'économie du livre et à la survie de la librairie indépendante.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Département :** 100 000 > 300 000 habitants

**Bibliothèque :** BDP

Elle a vocation à intervenir sur l'ensemble du territoire départemental à l'exception des trois villes de plus de 10 000 habitants.

Elle travaille avec un réseau de 150 structures :

- 10 biblio de niveau 1
- 24 biblio de niveau 2
- 37 biblio de niveau 3 (relais lecture)
- 78 biblio de niveau 4 (points lecture)

Elle représente :

- une équipe de 20 personnes
- 230 000 livres
- 17 000 documents sonores
- 2 bibliobus
- 1 navette de réservation
- 5 véhicules de liaison
- 1 400 m<sup>2</sup> de locaux
- près de 200 000 euros par an pour acheter des documents : livres, revues, CD

Le directeur, ancien élu, a une formation juridique.

Il a l'expérience de deux marchés.

**Charte d'acquisition :** La structure n'en a pas mais son directeur est résolument convaincu que le destin des librairies indépendantes est lié à celui des bibliothèques.

Projet de modifier la politique d'acquisition et de créer un portail départemental afin de mettre en commun le catalogue de la BDP avec celui des bibliothèques de niveau 1 et 2 pour mieux coller aux besoins du territoire.

#### Réseau des points de vente de librairies

Le département est peu pourvu en librairies indépendantes hormis dans la ville préfectorale : trois librairies spécialisées (BD-Jeunesse, régionaliste, religieuse), des maisons de la presse et une grosse librairie généraliste (proposant une offre large de produits culturels).

Le tissu économique et social du département rend peu probable le développement de librairies généralistes importantes (hors éventuellement dans la ville préfectorale, cf. infra). En outre, les villes moyennes du département sont toutes pourvues en GSS, dont une en plein centre ville.

Le libraire interrogé nous fait part d'un clivage marqué au sein de la ville : une partie des habitants boycottent la grosse librairie (perçue comme une mini-FNAC) car insatisfaits du service. Idem, selon elle, pour certaines bibliothèques insatisfaites du conseil.

La fermeture récente d'une librairie scolaire et littéraire laisse de la place pour une librairie générale un peu plus pointue.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHÉ 2008-2010

Marché 2006-2007 : 322 800 euros soit en moyenne 161 400 euros /an

Marché 2008-2010 : 655 950 euros soit en moyenne 218 650 euros / an

**Budget 2008 :** 162 000 euros soit 10 875 titres

C'est un des budgets les plus faibles des BDP de France.

En contre partie un effort est fait sur les animations et la formation.

Evolution : Budget en hausse depuis trois ans

La collectivité a bénéficié de l'**accompagnement CNL** lors du plafonnement des rabais : « Ce changement n'a pas été vécu comme un choc. Les budgets ont été en progression indépendamment de la remise. »

#### 1% hors marché

Utilisé pour :

- les ouvrages non diffusés dans le circuit traditionnel de la librairie, proposés par des associations, sociétés savantes, musées, universités, administrations, personnes physiques, bouquinistes ;

- les ouvrages non diffusés dans le circuit traditionnel de la librairie, diffusés par courtage ou par des représentants, encyclopédies, dictionnaires, livres de soldeurs, livres de bibliophilie et livres d'artistes, publications de petits éditeurs et livres en gros caractères ;
- les ouvrages non diffusés dans le circuit traditionnel de la librairie et constituant une production spécifique d'ouvrages reliés pour les bibliothèques.

## Descriptif

**Type de procédure** : MAO<sup>17</sup> à bons de commande

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : un an reconductible deux fois

**Destinataires** : Bibliothèque départementale, archives départementales, services Documentation + Communication, DDVS (Direction Départementale de la Vie Scolaire), DIPD (Patrimoine culturel)

## Publicité

Choix et diffusion sont pris en charge par le service des Marchés : JOUE + BOAMP + quotidien local

Mise en ligne sur le site du conseil général + affichage à l'entrée de l'Hôtel du département

Pour le directeur il apparaît délicat de prévenir directement les libraires. Il préfère que l'information transite par l'association régionale des librairies.

Dématérialisation du dossier de consultation des entreprises. Coût : 80 euros

Coût total : 2000 euros + 80 euros

## Évaluation du temps de travail

Temps de préparation d'un marché : « C'est colossal ! Cela s'étale sur neuf mois. »

Travail conjoint avec l'adjointe administrative.

deux réunions avec les bibliothécaires

deux réunions de préparation avec le service juridique

deux jours d'analyse des offres

Le service juridique estime le temps de vérification du cahier des charges et les navettes allers-retours avec la BDP à une semaine.

## La préparation du marché

### Organisation

La BDP prend en charge la définition des montants (mini et maxi).

Le service des marchés a remanié la formulation de certains critères concernant la gestion et l'exécution des commandes « afin d'aider la BDP dans son travail d'analyse des offres ».

La BDP a en charge la rédaction du rapport de présentation des offres.

Il est relu et amendé par le service des marchés.

Le directeur de la BDP présente les résultats de ses analyses à la CAO qui, jusqu'à ce jour, a toujours validé les notations et donc les attributions.

**Composition de la CAO** : cinq membres et cinq suppléants + un président. Pas de compétences culturelles spécifiques.

« Tous les membres sont rarement présents le même jour. Généralement, des élus de la majorité dont le président choisi parmi les membres de la majorité, des élus de l'opposition, un représentant de l'Etat (préfecture). »

Délai entre diffusion du marché et dépôt des candidatures : un mois ½

### Allotissement

Neuf lots (deux de plus par rapport au marché précédent)

Les deux lots supplémentaires ont été conçus sur mesure pour faciliter l'accès au marché à des libraires indépendants spécialisés (Polar et Mangas).

Toutefois le "pronostic d'attribution" au moment de la rédaction ne s'est pas révélé être juste après ouverture des plis. C'est finalement le plus gros libraire qui a obtenu le plus de lots, y compris le lot Poésie qui avait été conçu pour un autre libraire.

=> Ce constat démontre qu'un allotissement fractionné ne suffit pas toujours à garantir une ventilation optimale.

**Montant mini d'un lot** : 800 euros

Le directeur est conscient qu'en dessous de 1000 euros le lot n'est guère rentable pour le libraire.

<sup>17</sup> MAO : Marché appel d'offres ouvert

Montant maxi d'un lot : 77 700 euros

		MONTANTS EN EUROS			
		2008	2009	2010	TOTAL
<b>Lot 1</b> : Littérature française et étrangère pour adultes (sauf litt. Policière et de SF)	Mini	17 000	17 000	17 000	51 000
	Maxi	38 000	38 000	38 000	114 000
<b>Lot 2</b> : Littérature française et étrangère à vente lente (poésie, théâtre, essais...)	Mini	800	800	800	2 400
	Maxi	5 000	5 000	5 000	15 000
<b>Lot 3</b> : Documentaires pour adultes (sauf ouvrages religieux)	Mini	33 000	33 000	33 000	99 000
	Maxi	77 700	77 700	77 700	233 100
<b>Lot 4</b> : Ouvrages sur des sujets d'intérêt local ou régional	Mini	2 000	2 000	2 000	6 000
	Maxi	7 950	7 950	7 950	23 850
<b>Lot 5</b> : BD (sauf mangas)	Mini	7 050	7 050	7 050	21 150
	Maxi	14 500	14 500	14 500	43 500
<b>Lot 6</b> : Ouvrages pour la jeunesse	Mini	24 900	24 900	24 900	74 700
	Maxi	57 500	57 500	57 500	172 500
<b>Lot 7</b> : Littérature policière et de science-fiction	Mini	2 700	2 700	2 700	8 100
	Maxi	8 000	8 000	8 000	24 000
<b>Lot 8</b> : Mangas	Mini	800	800	800	2 400
	Maxi	5 000	5 000	5 000	15 000
<b>Lot 9</b> : Ouvrages religieux	Mini	800	800	800	800
	Maxi	5 000	5 000	5 000	5 000
<b>TOTAL</b>				Mini	265 550
				Maxi	645 950

## Critères de sélection

VALEUR TECHNIQUE	70 %
<ul style="list-style-type: none"> <li>- moyens humains (effectifs et qualification) affectés à la réalisation de la prestation,</li> <li>- la qualité de l'offre du candidat,</li> <li>- la prestation proposée.</li> </ul>	
GESTION ET EXECUTION DE LA COMMANDE	20%
PRIX	10%

On notera que le candidat n'est pas avisé de la pondération des sous-catégories citées dans la rubrique « Valeur technique ».

### Valeur technique

« Les éléments pris en compte peuvent varier d'un lot à l'autre mais en général ils portent sur les moyens humains affectés à la réalisation de la prestation, la qualité de l'offre (volume et composition du fonds) et la prestation proposée. »

### Gestion et Exécution de la commande

« Nous attendons des délais raisonnables mais il n'y a aucune mention précises sur nos exigences et le fait de livrer ou "prétendre livrer" en un temps record n'est pas un critère prépondérant.

S'agissant du suivi de la commande, on est attentif aux efforts faits par le libraire pour nous informer de la prise en compte de telle ou telle demande, de la situation du document (disponible, épuisé, en réimpression, en attente, etc.).

On accorde aussi une importance au conditionnement des colis et des bons de commande (qui doivent mentionner clairement le lot et le bibliothécaire à l'origine de l'achat).

Enfin on demande que les bons de livraison et factures soient classés par ordre alphabétique pour faciliter le pointage. »

**Délais de livraison** : Ce critère a été retiré du 2<sup>ème</sup> marché car il favorisait les gros libraires et les grossistes.

**Volume du stock** : Le directeur est vigilant à ne pas donner un poids excessif à ce critère.

**Le critère écologique** (limitation des frais de transports), proposé par la BDP, n'a pas été retenu par le service des marchés. Interrogé sur cet aspect, il a été répondu que c'était juridiquement envisageable dans le moyen terme.

## Services complémentaires

**Partenariat culturel** : critère abandonné dans le 2<sup>ème</sup> marché car « il pénalise les petits libraires indépendants qui n'ont pas assez de personnel pour être présent sur les animations. »

**Offices** : Le directeur préfère donner la possibilité aux bibliothécaires de se rendre sur place plutôt que les offices.

Pendant une période, les bibliothécaires ont été défrayés par la BDP pour leurs déplacements vers un fournisseur régional basé dans une autre ville. Puis le service des finances a interdit ces dépenses.

**Fourniture de bibliographies** : service apprécié lors d'un événement particulier (ex : expo)

### L'attribution et l'exécution du marché

#### Candidatures

14 librairies ont sollicité un dossier de consultation.

10 librairies ont remis une offre dans les délais.

Nombre moyen de candidatures par lot : 4

2 lots n'attirent qu'un seul candidat.

3 gros libraires généralistes (dont 1 local) ont candidaté sur une fourchette de 7 à 8 lots sur les neuf lots totaux.

3 libraires ont candidaté sur une fourchette de 2 à 3 lots.

4 libraires ont candidaté sur un lot unique.

#### Répartition des lots

Les 9 lots ont été répartis entre 7 fournisseurs

Parmi ces 7 fournisseurs, on compte 6 régionaux dont 4 libraires locaux (1 généraliste et 3 spécialisés) + 1 hors région (spécialisé)

	Lot 1	Lot 2	Lot 3	Lot 4	Lot 5	Lot 6	Lot 7	Lot 8	Lot 9
<i>Fournisseur 1</i> Très Gros libraire Hors région			X						
<i>Fournisseur 2</i> Gros libraire Hors région	X	X	X		X	X	X	X	
<i>Fournisseur 3</i> Gros libraire Région	X	X	●		X	X	X	X	
<i>Fournisseur 4</i> Gros libraire Département	●	●	X	●	X	X	X	X	
<i>Fournisseur 5</i> Libraire spécialisé Région					●				
<i>Fournisseur 6</i> Libraire spécialisé Hors région						●			
<i>Fournisseur 7</i> Libraire spécialisé Région							●		
<i>Fournisseur 8</i> Libraire spécialisé Département						X		●	
<i>Fournisseur 9</i> Libraire spécialisé Département									●

### Relation BDP/service des marchés

Directeur BDP : « Nos intérêts sont divergents. Les discussions sur les critères de sélection sont parfois houleuses. »

## COMMENTAIRES - BDP

### Professionnalisation

2000 : 23 salariés issus de la filière livre

2008 : 54 salariées issus de la filière livre

Le directeur : « *La nouvelle génération de bibliothécaires possède une meilleure connaissance de la chaîne du livre et des enjeux que soulève la défense de la librairie indépendante.* »

### Formation des bibliothécaires sur les marchés publics

« *Depuis 2005 nous intégrons une journée obligatoire aux bibliothécaires en formation sur l'économie du livre. Les réactions sont parfois vives. Certaines personnes ne voient pas l'intérêt de ce module. D'autres estiment que cet éclairage sur la chaîne du livre leur a ouvert les yeux sur les enjeux actuels et sur leur potentielle marge de manœuvre.*

*La BDP a organisé en début d'année 2008 une journée de formation sur les marchés publics. Participation de la responsable des marchés publics du CG.*

*Les bibliothécaires présentes ont souvent avoué être affolées par l'aspect juridique des marchés publics. Profil rarement administratif ou juriste. La menace de sanctions pénales en cas de marché frauduleux effrayent et incitent les professionnels à multiplier les clauses pour se prémunir d'éventuelles attaques en justice.* »

### Les habitudes de travail des bibliothécaires

Parmi les bibliothécaires du département, ceux et celles qui travaillent avec des gros libraires hors région ou des grossistes sont satisfaits et ne voient pas l'intérêt de changer de fournisseur. Ces professionnels sont toutefois minoritaires car en règle générale les bibliothécaires préfèrent travailler avec des libraires qu'ils connaissent dans un rayon géographique limité. La question du soutien à la librairie indépendante est nettement secondaire dans leur motivation de choix.

**SOFIA** : « *solution la moins mauvaise.* »

**Non-plafonnement des livres scolaires** : « *On peut s'étonner de ce cas particulier.* »

**Rabais** : « *Il n'y a pas de justification absolue à accorder un rabais aux collectivités.* »

### Préconisations

« *A l'instar de ce qui se fait en Grande-Bretagne, il pourrait y avoir un contrat-type simplifié du style Small Business Act qui permettrait une plus grande souplesse.* »

Adopté en juin 2008 par la Commission Européenne, le Small Business Act vise à améliorer l'environnement juridique et administratif des PME. Il s'applique à toutes les entreprises qui sont indépendantes, qui emploient moins de 250 salariés et qui ne dépassent pas un certain seuil pour leur chiffre d'affaires et/ou leur bilan, soit 99% de toutes les entreprises européennes. Dans ce cadre est prévue la mise en place d'un nouveau [code de bonnes pratiques](#) facilitera l'[accès des PME aux contrats de marchés publics](#). Il propose des solutions aux problèmes rencontrés par les PME, en améliorant leur accès à l'information en matière de contrats publics et quant à la façon de répondre à un appel d'offre en ligne, en réduisant les exigences financières excessives et en diminuant la charge administrative.



## LA COLLECTIVITE

Librairie spécialisée (BD et Jeunesse) de type C (CA livre entre 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1997  
**Surface de vente :** 180 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 9 500  
**Personnel :** 2 ETP + 1 gérant + 1 apprenti  
**Ventes aux collectivités :** 15 % > 20 %

**Rabais avant 2003 :** 15 %  
**Rabais aujourd'hui :** 9 % y compris sur les achats hors marchés (lycées, collèges, écoles)

Certains usagers suggèrent à ce libraire de développer une offre « SF », mais la librairie estime qu'elle n'a pas les moyens humains de développer de nouveaux domaines de compétences.

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Initialement spécialisée en BD, la librairie a fait le choix de créer un rayon jeunesse. Le déménagement de la librairie dans un local plus grand a permis de confirmer cette tendance et a contribué à augmenter la part de vente aux collectivités qui a culminé à 15 %. Actuellement en marché avec une 15<sup>aine</sup> de collectivités (dont quatre hors du département)  
 Gros marchés : 2 BDP + établissement pénitencier

**Nbre de collectivités avec lesquels vous avez travaillé :** 75 bibliothèques dont 25 % de relations formalisées en marchés (essentiellement des MAPA ; seuls les marchés BDP et les grosses BM ont recours au procédure MAO) et le reste en hors marché (écoles, collèges, lycées, certaines bibliothèques dotées de faibles budgets)

**Durée moyenne des marchés :** trois ans (reconduction annuelle)

**Ecart entre mini / maxi :**  
 Montant du lot BD de la BDP : minima : 10 000 euros maxima : 20 000 euros  
 Au final : 15 000 euros de commandes

#### Formation sur les marchés publics

2007 : formation INFL. Mitigée sur le contenu. Les informations ont confirmé son savoir-faire.  
 2008 : DRAC/Agence régionale du livre. « Intéressant de provoquer des échanges entre libraires et bibliothécaires. Les libraires ont peu pris la parole. C'est dommage. Intéressant d'entendre les problématiques des bibliothécaires. »  
 N'a pas participé à la formation en interne à l'association régionale des librairies indépendantes.

**Expérience de marché cassé ?** jamais

**Perte de marchés :** jamais mais échecs sur des nouveaux (Jeunesse)

#### Objectif/ stratégie

Souhait de développer le volet « marchés publics » en se fixant un seuil limite de 25 %.  
 « Certaines librairies répondent à tous les lots. Nous préférons cibler sur notre spécialité. »  
**Est-ce que vous vous fixez un montant minimal pour répondre à un marché ?** Quand c'est dans le département, non.

#### Prospection

Bouche à oreille.

#### Rayon géographique

Essentiellement départemental (exception BDP dans région voisine). « Il n'y a pas d'intérêt financier à prospecter au-delà en raison du coût du transport.

#### Évaluation du temps de travail

**Temps de travail du libraire :** 40 % au comptoir, 30 % sur les salons et 30 % sur les marchés

#### Temps de préparation d'un marché

1,5 journée pour un nouveau marché

½ journée pour une collectivité cliente

## La préparation du marché

### Organisation

**Délai de traitement** : « *On traite la commande le jour où on le reçoit.* »

**Fréquence des commandes** : une fois par semaine

### Service commercial

**Délai de livraison** : huit jours ouvrés (formule type suggérée par l'association régionale des libraires)

### Services aux collectivités

#### Personnel

Une libraire en poste depuis sept ans

Un apprenti en force de vente

**Transport** : franco de port

Livraison assurée par le gérant directement (véhicule dédié)

50 % des bibliothèques viennent elles-mêmes chercher leurs commandes.

### Critères

#### Le conseil

« *C'est là notre atout.* »

« *Dès l'instant où une bibliothèque devient cliente chez nous, elle bénéficie de présentations d'ouvrages organisées dans nos murs (la librairie reste ouverte au public pendant ces temps de présentations). Par ailleurs, la BDP nous demande d'intervenir auprès des bibliothécaires en formation(\*) :*

- *trois demi-journées BD / an*

- *trois demi-journée Jeunesse / an*

*Ces présentations se font dans les murs de la BDP.*

« *Généralement les bibliothécaires suivent nos conseils au moment de leurs achats. Durant le déjeuner elles ont souvent échangé des avis entre elles. Ce sont des moments très importants pour elles. Ça les oblige à suivre l'actualité.* »

#### Quels sont d'après vous les critères importants aux yeux des collectivités ?

la proximité (implicite)

la capacité à assumer de la formation

le stock

le conseil

la flexibilité du personnel

### Services annexes

**Horaires dédiés** : « *Généralement le jeudi mais c'est une pratique, rien n'est formalisé. La librairie reste ouverte au public pendant ces visites.* »

**Espace dédié** : « *Non mais espace de stockage aménagé (boîtes à lettres pour chaque collectivité où on dépose régulièrement des catalogues d'éditeurs).* »

**Offices** : La librairie propose deux formules :

1) accueil sur une demi-journée des bibliothécaires

2) mise à part des nouveautés. Les bibliothécaires passent chercher les ouvrages « dans leur casier ».

#### Partenariat culturel :

« *Quand on va faire une animation gratuite dans une BM, on mise sur des retombées en magasin.* »

#### La formation : un service annexe non facturé (considéré comme un service de « conseil »)

Pendant plusieurs années le libraire a assuré des formations au sein d'une BDP dans une région voisine. Cette prestation était rémunérée (800 euros). Cette BDP, satisfaite de la prestation, a encouragé le libraire à soumissionner. Le libraire a donc candidaté pour le lot BD. Au moment de l'analyse des offres, il a reçu un appel l'invitant à préciser par écrit que désormais il s'engageait à proposer deux journées de formation Mangas + BD gratuitement. Le libraire s'est exécuté.

Le libraire estime que la perte de la rémunération de sa participation à la formation des bibliothécaires est largement compensée par l'attribution du marché de la BDP.

La BDP du département de la librairie n'a pour sa part jamais rémunéré le libraire pour les deux journées de présentation BD qu'elle assure chaque année. Interrogée sur cet aspect, le libraire précise que la demi-journée de conseil consacrée aux bibliothécaires se poursuit généralement par des achats l'après-midi.

=> On peut estimer qu'il y a une acceptation tacite de la non-rémunération de ce service qui est inclus au marché.

## Regroupement

**GIE** : Projet en discussion avec une librairie locale actuellement spécialisée religieuse mais qui souhaite développer un fonds Littérature

Regroupement avec d'autres libraires pour les livraisons.

## Relations librairie/bibliothèques

### Confiance et échanges

« Lors de la rédaction des premiers marchés, certaines collectivités m'ont demandé de relire leur copie pour vérifier si c'était adapté à notre réalité de travail. »

### Réclamation en cas de refus

« On demande systématiquement des explications en cas de refus mais les réponses sont floues car on sait très bien que les critères sont subjectifs. Une bibliothèque aime travailler avec tel libraire et cela se trouve dans l'attribution des lots. Certaines réponses se limitent à communiquer les notations de l'attributaire. D'autres envoient une copie du rapport de présentation des offres qui énonce l'argumentaire du jury de sélection. »

## COMMENTAIRES LIBRAIRIE

### Avantages des marchés

- Le plafonnement des remises nous a permis de travailler avec une multitude de petites bibliothèques qui, avec les marchés, obtenaient soudainement, pour un prix égal, du conseil et de la proximité.
- Les marchés nous permettent d'obtenir des meilleures remises auprès des éditeurs.

### Les petits concurrencent les gros

« On était fier de "voler" un lot BD à notre concurrent local principal. »

### Partage du gâteau

« Quand je vois que le lot est attribué à une librairie indépendante même hors région, cela ne me choque pas si elle fait du bon travail. C'est le cas de la librairie spécialisée qui a été attributaire du Lot Jeunesse dans le dernier marché de la BDP. »

### L'attribution d'un marché : une reconnaissance par les politiques

La librairie a récemment obtenu trois lots sur le marché de sa ville : « BD » « Jeunesse et « Documentaires ».

Le lot Jeunesse était traditionnellement attribué à une librairie spécialisée basée dans la région limitrophe.

La librairie estime que cette attribution est le résultat d'une volonté politique de soutenir le commerce local.

### « Il faut travailler ensemble pour se connaître »

« La bibliothécaire de BM de notre ville semblait affolée à l'idée de changer ses habitudes et ne semblait pas convaincue de notre capacité à lui fournir des ouvrages issus de la petite édition (liste pourtant fournie dans le rapport technique du dossier de candidatures) »

### La compétitivité rédactionnelle à distinguer de la compétitivité dans la pratique

« J'en arrive à une triste conclusion : on est obligé de mentir pour avoir un marché ; c'est notamment flagrant pour les délais de livraison. »

### Rentabilité

Les salons sont un moyen plus efficace pour augmenter notre notoriété.

**Le hors marché permet la diversité des fournisseurs**

*« Le passage du seuil contraignant de 4000 euros à 20 000 euros est une bonne chose car cela va permettre aux petites bibliothèques de faire des acquisitions hors marchés et donc de diversifier à leur guise leurs fournisseurs. »*

*« Les petites communes n'ont pas toujours de cellule de marchés. Elles ont davantage de marge de manœuvre pour leurs acquisitions. »*

**SOFIA**

*« Le passage ne fut pas tellement douloureux car correspondait au moment où nous avons changé de matériel informatique. Notre logiciel intègre un module de gestion adapté. »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Cette étude de cas montre une librairie spécialisée dont l'activité marchés publics est en phase ascendante.

Les enjeux de reconnaissance de son professionnalisme ne sont pas à minimiser dans un contexte local qui compte une grosse librairie. Les deux librairies se distinguent par la taille mais également par le style : chacune ayant ses partisans parmi les clients au comptant.

Spécificité du fonds et disponibilité du personnel semblent les atouts principaux de cette librairie qui, toutefois, considère les salons plus rentables que les marchés publics.

Le projet d'une association avec une autre librairie spécialisée située dans la même ville est en discussion.

La BDP, désireuse de travailler avec les fournisseurs locaux, ne cache pas les difficultés de compréhension du service des marchés sur la spécificité du marché.

Responsable d'un important volet de formation, la BDP a intégré un module « Economie du livre » qui aborde la question des marchés publics. Cette formation révèle la peur générée par les marchés publics auprès des bibliothécaires.

Un autre volet de la formation concerne la connaissance éditoriale des fonds. La librairie spécialisée est sollicitée pour apporter ses connaissances. Cet apport de savoir ne fait pas l'objet d'une rémunération par la BDP.

La librairie ne s'en émeut pas, mais il y a matière à s'interroger sur cette pratique. En ce sens, le fait que le libraire ne soit plus rémunéré pour le même service à partir du moment où il est en marché avec la collectivité est tout à fait révélateur (marché avec la BDP du département limitrophe).

Le passage des 4000 aux 20000 euros de montant minimum va rendre à nouveau absolument nécessaire la mobilisation des BDP pour la sensibilisation de leur réseau aux enjeux liés à la librairie indépendante.

Comparatif marché A (2006-2007) et marché B (2008-2010) :

### **Marché A**

15 fournisseurs ont sollicité un dossier de consultation.

8 libraires (6 en région et 2 hors région) ont remis une proposition dans les délais.

7 lots répartis entre les 5 fournisseurs (4 aquitains + 1 hors région spécialisé).

2 lots accordés aux deux gros libraires généralistes et un lot accordé aux libraires spécialisés.

### **Marché B**

14 fournisseurs ont sollicité un dossier de consultation.

10 libraires (7 en région et 3 hors région) ont remis une proposition dans les délais.

9 lots répartis entre 7 fournisseurs (6 en région(\*) + 1 hors région)

(\*) dont 3 librairies basées dans le département

## **ÉTUDE DE CAS N° 28**

### **Département rural (6 communes de plus de 10 000 habitants)**

#### **LES ENJEUX**

Le cas retenu ici est celui d'un département rural très étendu.

Il s'agit d'analyser un MAO lancé pour la première fois en 2002 par le département pour les cinq sites de sa médiathèque départementale, ses archives et son centre de documentation. Conduit par la médiathèque, son intérêt est d'avoir eu des critères travaillés dès l'origine par les bibliothécaires et le service juridique avec l'appui d'un cabinet conseil et d'intégrer une notion d'allotissement géographique.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

#### Le Département

Population : entre 300 000 hab. et 500 000 hab.

Six communes de plus de 10 000 hab.

Ville-centre : 50 000 > 60 000 hab.

**Le réseau de lecture publique** du département comporte cinq médiathèques dont une centrale et des services communs (+ cent quarante bibliothèques et points lecture dans les communes).

**Personnel** : 84 personnes, soit 80,2 ETP

**Collections** : 475 200 documents dont 380 000 livres

**Nombre d'inscrits dans les bibliothèques** : 80 000 inscrits.

**Budget d'acquisition livres en 2008** : 330 400 euros TTC soit 25 000 exemplaires

**Réseau de points de vente de livres** : le département compte plus d'une vingtaine de librairies indépendantes.

On note une concentration des points de vente du livre dans la ville-centre, qu'il s'agisse de librairies indépendantes ou de grandes surfaces spécialisées ; cependant, plusieurs communes en zone rurale abritent une librairie indépendante.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2006-2009

Le premier marché a été passé en 2002. Un travail important sur le choix des critères a été réalisé en lien avec le service juridique à cette occasion.

Lors du deuxième marché, en 2005, l'allotissement a été étudié avec l'aide d'un cabinet extérieur.

Le travail pour le troisième marché a été lancé en 2009. Il couvrira les années 2010 – 2013. Le nombre de lots a été diminué (douze lots au lieu de dix sept).

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Achats de livres et de documents sonores, numériques, audiovisuels pour le Conseil général : les cinq sites de la médiathèque départementale, les archives départementales, le service documentation »

**Type de procédure** : appels d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : quatre ans (un an renouvelable trois fois)

### La préparation du marché

#### Organisation

- La médiathèque conduit le marché de livres ; elle est chargée de la rédaction du cahier des charges y compris pour les lots qui concernent les deux autres services (archives départementales et service documentation).

- Au sein de la collectivité, le service des achats n'est pas compétent pour les achats de livres (il ne gère que les achats transversaux) et c'est donc le service juridique qui intervient. La personne qui suit le dossier dans ce service précise qu'en 2002 « un important travail a été réalisé sur le choix des critères ». Puis, en 2005, un travail sur l'allotissement « l'allotissement est dans l'esprit du Code et un allotissement géographique et par domaine n'est pas contraire à la loi car il impose à tous les fournisseurs de se positionner dans les mêmes conditions ».

Le marché relancé en cours d'année 2009 a fait l'objet d'un travail allégé. La personne du service juridique précise qu'elle est intervenue principalement sur des travaux de relecture, de vérification et de validation des pièces par rapport au Code. « La bibliothèque définit les besoins ; nous ne connaissons pas le métier de bibliothécaire et ne nous positionnons pas sur ce terrain ; nous n'intervenons pas non plus dans les prérogatives du service achats et ne jugeons pas de la pertinence de tel ou tel critère ou choix ».

#### Publicité

L'annonce paraît aussi dans le JO + BOAMP

Coût pour les quatorze lots en 2009 : 1 580 euros.

Le budget pour les annonces est pris sur la ligne « Frais d'annonces et d'insertions » du budget de fonctionnement de la médiathèque et non sur son budget d'acquisition.

La personne du service juridique précise que « *Le marché est hébergé (dans le cadre de la dématérialisation des procédures) sur une plate-forme commune à plusieurs collectivités. Dans ce cadre, les fournisseurs peuvent bénéficier de l'envoi automatique de toutes les annonces répondant aux critères définis, ce qui allège de manière conséquente le travail de veille à la charge des libraires.* »

### Evaluation du temps de travail

Pour la médiathèque, le temps de gestion de la passation du marché est réparti entre plusieurs personnes.

Evaluation pour le récent MAO préparé en 2009 : 4 jours pour le conservateur en chef ; 10,5 jours pour un conservateur ; 19 jours pour un bibliothécaire ; 1 jour pour un assistant qualifié de conservation (soit 34,5 jours).

### Allotissement

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Livres documentaires et fiction pour adultes et enfants : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque A (hors BD)	8 300	25 000
2	Livres documentaires et fiction pour adultes et enfants : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque B (hors BD)	12 000	38 000
3	Livres documentaires et fiction pour adultes et enfants : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque C (hors BD)	12 000	38 000
4	Livres documentaires pour adultes : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque D	6 700	21 000
5	Livres documentaires pour adultes : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque E	8 300	33 000
6	Livres de fiction pour adultes : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque D (hors BD)	6 700	21 000
7	Livres pour enfants : nouveautés, fonds courant, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque D (hors BD)	6 700	21 000
8	Livres de fiction pour adultes et tous livres pour enfants (fiction et documentaires) : nouveautés, fonds courant et rétrospectif, fonds local spécialisé et livraisons rapides Médiathèque E (hors BD)	15 000	50 000
9	BD adultes et enfants, fonds spécialisé BD et livraisons rapides pour toutes les médiathèques départementales (A, B, C, D et E)	11 500	46 000
10	Tous livres pour adultes et enfants : achats rétrospectifs Médiathèque A	8 000	32 000
11	Tous livres pour adultes et enfants : achats rétrospectifs Médiathèque B	8 000	32 000
12	Tous livres pour adultes et enfants : achats rétrospectifs Médiathèque C	8 000	32 000
13	Tous livres pour adultes et enfants : achats rétrospectifs Médiathèque D	8 000	32 000
14	Tous livres pour adultes et enfants : achats rétrospectifs Médiathèque E	8 000	32 000
15	Livres neufs reliés pour adultes et enfants médiathèques E, C et A	3 100	11 000
16	Livres spécialisés sciences humaines pour les archives départementales	3 000	9 000
17	Livres documentation administrative pour le service documentation	7 000	20 000
	<b>TOTAL livres</b>	<b>140 300</b>	<b>493 000</b>

Montant maximum par an pour les livres : 493 000 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 : 330 404 euros TTC

### Critères de sélection

#### Lots livres 1 à 9

**Délais de livraison** : (noté sur 120, coef. 3)

rapidité des livraisons express franco de port sur le site de la commande à compter de la réception de la commande. Capacité à fournir immédiatement les ouvrages choisis. Apprécié via le questionnaire annexé à l'acte d'engagement (annexe 1)

**La valeur technique** : (noté sur 120, coef. 2.5)

- modalités de la consultation sur place (sur 40) ;
- diversité du catalogue ou du fonds proposé (notamment fonds local) (sur 45) ;



- prestation, services et conseils associés à la promotion du livre : animations, partenariat culturel, conseils aux bibliothécaires, information bibliographique, disponibilité, effectif et qualification du personnel mis à disposition (noté sur 45) ;
  - qualité technique du suivi administratif de la commande : bons de livraisons, factures, relances pour les recherches bibliographiques, justificatifs des non-livrés (sur 20) ;
- Appréciée via le questionnaire annexé à l'acte d'engagement (annexe 1).

**Le prix** : (noté sur 100, coef. 2)

- montant du rabais, intégrant les coûts de prestation et de service

Lots livres 10 à 14 et 16,17

**La valeur technique** (noté sur 150, coef. 3)

**Le prix** : (noté sur 100, coef. 2)

Lot livres reliés 15

**La valeur technique** : (noté sur 50, coef. 3)

- diversité du catalogue et nombre de références, rythme de parution du catalogue de nouveautés, possibilité de commande en ligne (sur 30)
  - qualité technique de l'offre/du produit : qualité de la reliure et respect de l'aspect initial du document (sur 20)
- le candidat fournira à l'appui de son offre une reproduction (photo) et un descriptif technique du travail fait  
(pour le marché 2010-2013, la médiathèque a reçu des livres reliés de tous les candidats)

**Le prix** : (noté sur 20, coef. 2)

- montant de la remise consentie sur le prix du livre, coût de la reliure ; le jugement du prix se fera sur le comparatif prix du livre + reliure

## Services complémentaires

---

Aucun service complémentaire n'est demandé, mais les candidats remplissent un questionnaire qui sert d'évaluation pour la valeur technique.

## Cas particulier de l'office

---

Les offices ne sont pas demandés dans le cahier des clauses techniques particulières, mais parfois proposés par les libraires (rythme variable, sans taux de retour défini).

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

---

La bibliothèque analyse les offres et rédige le rapport de présentation pour tous les lots (y compris les lots 16 et 17 pour les archives et le service documentation).

La bibliothèque travaille à partir de grilles d'analyse qui ont été réalisées avec un cabinet de consultants.

La bibliothèque est présente en commission d'appels d'offres en tant qu'expert, sans voix délibérative. Les bibliothécaires trouvent qu'« il est plus facile d'argumenter parce que le débat porte uniquement sur la valeur technique ».

Le service juridique intervient au-delà du travail de vérification, lors de l'ouverture des plis (en commun avec les bibliothécaires), lors de la commission, de la rédaction du PV et de toutes les tâches liées à la notification.

### Commentaires

Le travail effectué sur les grilles d'analyse « permet une analyse plus fine et plus objective. Et donc un jugement très fin ».

La personne du service juridique précise que « la valeur technique est remise au cœur du dispositif. Dès lors que les réponses à des questions précises sont comparées », elle estime qu'« il n'y a pas de problème d'objectivité. » Selon elle, « les questionnaires préparés dans le cadre du présent marché sont extrêmement détaillés, rigoureux et permettent de juger de manière impartiale. »

### Candidatures

---

Onze fournisseurs ont déposé un dossier. Neuf d'entre eux disposent d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : 48 candidatures dont 46 de la région

Lots	Nbre de réponses Marché 2006-2009	Profil des fournisseurs	Nbre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	2	A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) B : librairie généraliste du département	2	A
2	2	B : librairie généraliste du département C : librairie-presse du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir)	2	B
3	2	D : librairie généraliste du département B : librairie généraliste du département	2	D
4	3	E : librairie généraliste et spécialisée religions du département A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département B : librairie généraliste du département	3	E
5	2	E : librairie généraliste et spécialisée religions du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) B : librairie généraliste du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir)	2	E
6	4	A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département F : librairie généraliste du département E : librairie généraliste et spécialisée religions du département B : librairie généraliste du département	4	A
7	4	F : librairie généraliste du département A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département E : librairie généraliste et spécialisée religions du département B : librairie généraliste du département	4	F
8	3	F : librairie généraliste du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) E : librairie généraliste et spécialisée religions du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) B : librairie généraliste du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir)	3	F
9	2	G : librairie spécialisée bandes dessinées du département (et située dans l'une des communes des bibliothèques à servir) F : librairie généraliste du département (et située dans l'une des communes des bibliothèques à servir)	2	G
10	3	H : très grande librairie de la région A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) B : librairie généraliste du département	3	H
11	4	H : très grande librairie de la région I : librairie généraliste du département B : librairie généraliste du département C : librairie-presse du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir)	4	H
12	2	H : très grande librairie de la région B : librairie généraliste du département	2	H

13	5	H : très grande librairie de la région F : librairie généraliste du département E : librairie généraliste et spécialisée religions du département A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département B : librairie généraliste du département	5	H
14	4	H : très grande librairie de la région F : librairie généraliste du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) E : librairie généraliste et spécialisée religions du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) B : librairie généraliste du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir)	4	H
15	2	J : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région K : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région	0	J
16	2	E : librairie généraliste et spécialisée religions du département (et située dans la commune de l'établissement à servir) B : librairie généraliste du département (et située dans la commune de l'établissement à servir)	2	E
17	2	E : librairie généraliste et spécialisée religions du département (et située dans la commune de l'établissement à servir) B : librairie généraliste du département (et située dans la commune de l'établissement à servir)	2	E
<b>Total</b>	<b>48</b>		<b>46</b>	

### Rabais

Un libraire a proposé une fois un rabais inférieur à 9 %. Il n'avait pas été retenu.

En règle générale, le rabais est systématiquement maximal.

Les rabais avant la loi de 2003 atteignaient jusqu'à 28 %.

### Attributions

Huit fournisseurs pour les dix sept lots livres (dont sept fournisseurs de la région)

1 librairie généraliste et spécialisée jeunesse du département (et située dans la commune de la bibliothèque à servir) (lots 1 et 6)

1 librairie généraliste du département (lot 2)

1 librairie généraliste du département (lot 3)

1 librairie généraliste du département (et parfois située dans la commune de la bibliothèque ou de l'établissement à servir) (lots 4, 5, 16 et 17)

1 librairie généraliste du département (et parfois située dans la commune de la bibliothèque à servir) (lots 7 et 8)

1 librairie spécialisée bandes dessinées du département (et située dans l'une des communes des bibliothèques à servir) (lot 9)

1 très grande librairie de la région (lots 10, 11, 12, 13 et 14)

1 fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région (lots 15)

### Modalités de commandes, livraison, règlement

La responsable administrative de la bibliothèque passe beaucoup de temps à expliquer le fonctionnement du système aux cinq sites, à piloter et coordonner les gestionnaires (un ou deux par site) et à assurer le suivi du marché (alerte des acquéreurs sur les seuils mini...).

Les gestionnaires sont issus pour moitié de la filière administrative et pour l'autre moitié de la filière culturelle. Tous participent au fonctionnement de la bibliothèque notamment en assurant un service auprès du public.

Le budget est réparti entre chaque site, et les sites sont autonomes pour leurs acquisitions.

Chaque site peut acheter sur plusieurs lots, en fonction des missions de la bibliothèque.

Il y a environ vingt acquéreurs (quatre par sites) qui font des commandes.

Le logiciel informatique permet un suivi très précis : les acquéreurs connaissent à tout moment combien ils ont dépensé sur leur budget, quel montant il leur reste.

Un bon de commande est établi par commande et une facture produite par bon de commande. L'objectif est d'éviter de trop petites factures de reliquat de commande.

Le fournisseur des achats rétrospectifs envoie deux factures par bon de commande : une facture à la livraison et une facture pour les reliquats.

**Les délais de livraison** sont différents selon les lots consacrés aux acquisitions courantes et à celles qui sont de réassorts.

**Le délai de paiement** est conforme à ce qui est annoncé dans le cahier des charges du marché : 45 jours à réception de la facture par le site. Le traitement des factures est décentralisé : chaque site paye les factures qui le concernent.

### **Usage du 1 % « hors marché »**

La bibliothèque fait usage de la possibilité du 1 % « hors marché » pour acheter des livres en gros caractères, et pour des commandes ponctuelles auprès de représentants qui proposent des collections constituées et argumentées.

## **Relations avec les fournisseurs**

Les relations avec les fournisseurs ne sont pas formalisées sauf avec l'un d'entre eux (une réunion annuelle).

La bibliothécaire responsable administrative fait le point régulièrement avec les responsables de secteurs sur leur relation avec les fournisseurs.

S'il y a des problèmes, un courrier est envoyé par le responsable des acquisitions concerné, avec copie au service administratif ; un rendez-vous peut être pris avec le libraire pour parler des difficultés.

Avant la passation du nouveau marché, la responsable administrative de la bibliothèque a demandé à tous les acquéreurs de tous les sites de faire un bilan de leurs relations et de leur fonctionnement avec tous les fournisseurs.

## LA LIBRAIRIE N° 1

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type C (CA livre entre 0,3 à 1 M euros)

**Date de création** : 1990 – reprise en 1999

**Surface de vente réservée aux livres** : 85 m²

**Nb. de titres** : 8 000

**Personnel** : 2 ETP

**Ventes aux collectivités** : 44 % du CA total (73 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques)

**Rabais pratiqué avant 2003** : 15 %

La librairie a rencontré de la part d'une collectivité, soutenue par ses élus, une volonté d'aider la librairie et dans ce contexte, le rabais proposé était relativement faible (10 %).

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire est actuellement en marché (procédure MAPA) avec deux bibliothèques et deux établissements scolaires. Il travaille en hors marché avec sept bibliothèques dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros. La librairie entretient ainsi des relations commerciales avec plus d'une dizaine de bibliothèques (de la commune et du département).

*« Une librairie dans une petite ville doit tout faire. Nous devons apporter un vrai service, c'est pourquoi il nous est indispensable de travailler les ouvrages scolaires et de faire de la commande à l'unité une différence. »*

*Notre assortiment doit donc être celui d'une librairie généraliste avec tous les compromis possibles pour répondre aux souhaits de nos clients mais nous devons aussi nous différencier, faire nos choix et les mettre en avant : notre vitrine est faite pour cela.*

*Du côté des bibliothécaires (hormis ceux de notre commune), des enseignants, nous ne pouvons nous prévaloir d'une démarche volontariste à leur égard. Ce sont plutôt eux qui nous ont proposé de travailler ensemble. Les partenariats se sont mis en place puis poursuivis. »*

Le libraire estime que les atouts de sa librairie sont « la souplesse due à la taille de la librairie qui permet une relation personnalisée (conseil, accueil...) et de proximité avec les bibliothécaires et les médiateurs du livre ».

D'autre part, si la taille de la librairie peut être un atout, cela peut devenir un frein face à de plus grandes structures qui sont plus concurrentes en matière de choix en rayon et de fourniture de services annexes. »

Pour ce qui est des marchés d'ouvrages scolaires et non scolaires pour les écoles et collèges, la librairie adopte la même stratégie.

### Prospection

Le libraire n'assure pas de service de veille particulier et s'en remet aux bibliothécaires qui l'alertent des dates de parution des appels à candidatures.

*« D'une manière générale, ce sont les bibliothécaires qui sont venus nous solliciter lors de la reprise de la librairie. Nous n'avons pas de démarche véritablement volontariste, si ce n'est avec les bibliothécaires de notre commune. »*

*« Nous avons une certaine déontologie et ne souhaitons pas nous mettre en concurrence sur des marchés dont nous savons qu'ils sont servis par de bons collègues ; nous ne nous battons pas sur ce terrain-là. »*

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Un libraire « référent » a été désigné. Il a en charge le traitement et le suivi des commandes ainsi que l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers sont reçus dans l'espace de vente de la librairie, aux horaires d'ouverture au public ou sur rendez-vous.

### Critères de sélection

**La valeur technique** : (noté sur 120, coef. 2.5)

- Modalités de la consultation sur place (sur 40)

Le libraire note des écarts entre les critères et la pratique. Les commandes se font principalement par courrier et les bibliothécaires viennent de manière irrégulière en librairie. « *Le rythme n'est pas régulier ; elles viennent surtout en fin d'année, lors de la clôture du*

*budget. Nous assurons nous-mêmes les livraisons, cela nous permet d'échanger, d'être très réactifs par exemple pour noter une commande sur place, reprendre un ouvrage... »*

Le libraire regrette que les bibliothécaires ne viennent pas plus souvent : *« Cela est sans doute lié à des changements dans les méthodologies de travail. Les bibliothécaires ne semblent plus travailler à partir du livre physique mais de notices et d'informations. Ce n'est pas le cas de toutes les structures : certaines semblent disposer de plus d'autonomie et les bibliothécaires viennent alors à plusieurs avec un bon de commande et un montant à engager »*. Pour le marché étudié, le libraire précise : *« Ce sont les bibliothécaires de relais (qui disposent d'un petit budget dans le marché) que nous voyons le plus régulièrement. Nous pouvons alors jouer notre rôle de conseil, en proposant des ouvrages qui vont correspondre à leur lectorat et en adéquation avec les acquisitions faites par la BDP. »*

- Diversité du catalogue ou du fonds proposé (notamment fonds local) (sur 45)

*« Il est toujours difficile de répondre à ces questions. Notre assortiment fluctue constamment, les seules données fiables dont nous disposons sont celles de l'inventaire mais non représentatives du stock que nous présentons tout au long de l'année et de notre capacité à quasiment tout fournir. Personnellement, nous avons plutôt tendance à indiquer un peu moins afin de ne pas paraître prétentieux.. »*

### Cas particulier de l'office

Le libraire juge pertinent la demande d'un office pour les ouvrages jeunesse dès lors qu'il aura été bien défini en amont, *mais « qu'il n'a aucun intérêt pour la littérature adulte »*. Le libraire pointe le temps passé à la préparation et au suivi ainsi que le budget important constitué par l'immobilisation du stock.

Il évoque le cas d'un office servi en jeunesse où *« tout est mis de côté en albums, romans et documentaires. Nous ne faisons qu'une toute petite sélection, ajoutons quelque fois des rééditions pour information... Mais ce qui est extrêmement important, c'est que les bibliothécaires viennent consulter cet office sur place, en librairie. Ce sont nos habitudes de travail, cela leur convient, à nous aussi. Plus de 50 % de notre sélection est prise et cela sans immobilisation des ouvrages car nous avons toujours la possibilité de répondre à la demande de nos lecteurs en cas de rupture. Certes, cela demande un travail important en amont avec les représentants »*.

### Services complémentaires

**La demande de transmission des notices** *« n'est pas pertinente. Les bibliothécaires disposent d'abonnements à Electre qui permettent de disposer de notices homogènes ; ce que nous libraires, nous ne sommes pas en capacité de faire. Je ne vois pas la nécessité d'une telle demande et le lien avec la fourniture des livres. »*

### Evaluation du temps de travail

Le libraire précise que le temps consacré à la réponse peut être important et *« qu'il y a toujours la crainte de faire des erreurs. Cela demande énormément d'attention, d'éléments différents à collationner »*.

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES

### Le Code des marchés publics

Le libraire déclare connaître le Code des marchés et en avoir fait une lecture détaillée.

Par la suite, il a été lui-même amené à présenter, voire expliquer, cette législation aux bibliothécaires, à des collègues ainsi *« qu'aux élus et surtout aux responsables des services d'acquisition »*.

Aujourd'hui, le libraire estime que le Code des marchés publics n'est pas correctement appliqué par tous : *« Les acheteurs (au niveau des communes) sont souvent mal informés de la législation ou ne connaissent pas les bases de fonctionnement des marchés publics, ce qui induit des interprétations différentes d'un lieu à l'autre. D'autre part, nous avons l'impression que certains réalisent des « copier-coller » de marchés pas toujours adaptés à la taille de la commune et aux montants des lots »*.

D'une manière générale *« la procédure est lourde pour de petits libraires et certains ne disposent pas forcément des connaissances nécessaires pour répondre à un appel d'offres ouvert »*.

### La loi sur le droit de prêt

*« Elle ne pose pas de problème en elle-même. Elle doit simplement être appliquée par tous. En pratique, le flou règne encore sur ce qui est scolaire ou ne l'est pas. L'idéal serait, bien sûr, un plafonnement des rabais sur les livres scolaires à 15 % »*.

*« Nous avons aujourd'hui récupéré beaucoup de toutes petites bibliothèques qui allaient se servir en grande surface avec des remises de 15 % et avons eu moins de mal à expliquer le plafonnement des remises et le reversement à la Sofia de 6 %. De ce côté-là, il y a encore à faire car nous avons constaté que certains de nos nouveaux clients collectivités ne sont pas référencés ; nous jouons le jeu mais visiblement, tout le monde ne le joue pas, et c'est dommage. »*

## Délais de paiement

Sur la loi de modernisation de l'économie et le raccourcissement des délais de paiement (aux éditeurs) : « *Le passage des 60 jours fin de mois qui étaient notre quotidien à 45 jours va nécessiter une trésorerie supplémentaire de 12 000 euros ; c'est un réel problème pour l'économie de nos commerces* ».

## Relations libraire/bibliothécaires

« *Les bibliothécaires peuvent avoir l'impression que le choix du libraire leur est imposé. En revanche, le dossier de candidature leur assure le choix d'un libraire « compétent ». Il y a encore des collectivités qui imposent aux bibliothécaires le choix des fournisseurs locaux.* »

## Relations aux éditeurs

Le libraire note bien évidemment une évolution positive du CA (près de 8 %) suite à l'obtention des marchés. Cependant, les marchés n'ont pas permis de négocier les remises éditeurs à la hausse et n'ont pas eu d'impact sur l'emploi.

## LA LIBRAIRIE N° 2

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type C (de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création** : 1994 avec une reprise-déménagement et changement d'orientation en 2005

**Personnel**: 3/3 ETP

**Nb. de titres**: 10 000

**Ventes aux collectivités** : 43 % du CA total

Rabais pratiqué avant 2003 : non connu des repreneurs

Rabais aujourd'hui : 9 %.

**La politique du libraire** : « Depuis sa reprise, la librairie n'est pas encore bien identifiée par les lecteurs de la ville. Chaque jour de nouveaux clients nous découvrent. C'est assez surprenant mais également assez symptomatique des habitudes de consommation de cette commune : il y a une certaine inertie ; il n'est pas facile de venir en centre-ville et nous avons toute une clientèle de proximité qui commande sur Internet et qui, pour le coût du parking, préfère se voir livrer les ouvrages. Nous avons récupéré une partie de la clientèle d'une librairie fermée il y a quelques années, rassemblé de nouveaux lecteurs, développé nos relations avec les médiateurs du livre et les intervenants culturels. Nous avons un important travail à faire du côté de la communication et devons absolument développer notre chiffre d'affaires au comptant. »

« Nous mettons l'accent sur l'accueil, le service... tout ce qui fait la spécificité de notre métier. »

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

#### Prospection

Le libraire s'informe des dates des candidatures des marchés en cours et précise être également alerté par les bibliothécaires.

#### Objectifs et stratégie

Le libraire est actuellement en marché avec quatre collectivités (trois MAO et un MAPA) représentant au total neuf lots. La librairie entretient également des relations commerciales avec de plus petites bibliothèques dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros.

« L'obtention de nos premiers marchés a véritablement permis le démarrage de la librairie et a apporté une certaine souplesse de trésorerie. Aujourd'hui, nous voulons maintenir les acquis, voire les développer un peu (nous ne pouvons nous passer de ce chiffre d'affaires) et sommes inquiets lors des renouvellements ; mais nous sommes proches de notre capacité maximum. Il nous faut nous concentrer maintenant sur les ventes directes. »

Le libraire note l'évolution positive du CA suite à l'obtention des marchés. Certains marchés ont permis de négocier des sur-remises avec les éditeurs au cas par cas mais cela reste minoritaire.

« Actuellement, nous sommes trois, mais si nous n'arrivons pas à augmenter notre CA, nous ne pourrions dégager un troisième salaire et devons réduire l'équipe avec tout ce que cela comporte. L'équilibre est extrêmement précaire comme toujours ».

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

Toute l'équipe est mobilisée pour offrir le meilleur des services. « L'un s'occupe des tâches administratives (réponses aux appels d'offre, suivi technique des dossiers...) ; nous avons un référent pour les ouvrages jeunesse et un autre pour tous les autres domaines. Ils assurent le suivi des commandes, l'accueil et le conseil des bibliothécaires ainsi que le suivi des commandes et des livraisons. ».

Le libraire note d'une manière générale une « absence de curiosité de la part des bibliothécaires. Pour l'un de nos marchés, nous ne faisons que de la gestion de commande et de la livraison. Souvent, ce sont les bibliothécaires des plus petites structures qui se déplacent »

Pour le marché étudié « Nous traitons les bons de commandes et voyons quatre fois par an les bibliothécaires en magasin. Nous les accueillons sur rendez-vous et pendant les horaires d'ouverture au public mais sommes toujours à leur disposition pour répondre à leurs questions et les conseiller. »



« Le travail est complètement différent suivant les intervenants : par exemple, avec l'un de nos partenaires nous travaillons de la manière suivante : la bibliothécaire vient en librairie chercher ce qui l'intéresse puis l'emmène, l'analyse en bibliothèque et nous le ramène au plus tard 1quinze jours après. »

### **Critères de sélection**

« Nous avons obtenu un lot et il nous semble que c'était une manière de voir ce que l'on valait véritablement, de nous tester. Le marché est arrivé à échéance puis a été publié à nouveau ; nous avons envoyé notre dossier durant l'été et attendons maintenant les réponses et notifications : nous nous sommes positionnés sur des lots plus importants, c'est crucial pour la librairie ».

**Délais de livraison :** (noté sur 120, coef. 3)

Rapidité des livraisons express franco de port sur le site de la commande à compter de la réception de la commande. Capacité à fournir immédiatement les ouvrages choisis.

« Il n'est pas toujours facile de tenir les délais qui sont indiqués. Mais heureusement, souvent les bibliothécaires sont compréhensifs : par exemple, pour une collectivité proche, ouvrages en stock, nous pouvons livrer en 24 h ; pour des ouvrages en commande et pour une collectivité plus éloignée, les délais peuvent aller jusqu'à une dizaine de jours. »

### **Services complémentaires**

« Les demandes d'accès à une base bibliographique sont de plus en plus systématiques. Pour ce qui est de la demande de notices, nous pensons avoir perdu un lot à cause de cette demande à laquelle nous ne pouvions répondre. »

### **Commentaires**

Le style : un critère implicite

Lors des réponses, « La formulation est extrêmement importante : nous n'avons pas obtenu un lot parce que nous avons répondu de manière un peu négative alors que la fois suivante en restant un peu plus dans le vague, c'est passé. »

## **COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

### **Le Code des marchés publics**

Le libraire déclare connaître le nouveau Code des marchés mais se pose des questions quant à l'application par certaines collectivités. « Parfois, on a l'impression que certains lots sont plus ou moins orientés ; en fonction des critères, on sait que l'on ne pourra pas répondre et que d'autres plus gros le pourront. C'est le cas, lorsqu'il y a des demandes pour tout ce qui à trait aux bases bibliographiques, aux notices... »

« L'importance du relationnel entre libraires, élus et bibliothécaires est extrêmement grand afin de pouvoir présenter ce que l'on fait et comment. D'autre part, nous nous demandons régulièrement qui formule les exigences et les critères car souvent les bibliothécaires ne sont pas informés et étonnés lorsque nous leur présentons. »

### **La loi sur le droit de prêt**

« Le reversement à la Sofia nous pose problème mais nous avons eu la chance de négocier un échancier de paiement. Nous rencontrons également des difficultés de paiement avec l'une des collectivités avec laquelle nous sommes en marché : les délais excèdent plusieurs mois et nous avons été mis en difficulté de trésorerie il y a peu. »

« Nous avons toujours l'impression que la loi Lang est méconnue ; c'est perceptible lors de discussions avec nos clients : nous avons deux grandes surfaces spécialisées, l'une en centre-ville et l'autre en périphérie où les lecteurs imaginent toujours trouver les livres moins chers qu'ici. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Ce marché comprend douze lots qui intègrent donc des notions d'allotissement géographique, lié aux différents sites de la médiathèque (situés dans diverses villes du département). La réponse à des questionnaires détaillés ainsi que des grilles d'analyse des offres permettent de juger de la qualité des services proposés. Les critères prépondérants sont la valeur technique, les délais de livraisons (importants pour les nouveautés et achats courants) puis en dernier lieu le prix.

Aucun service complémentaire susceptible d'écarter les librairies locales n'est demandé (fourniture de notices, par exemple), pas d'offices demandant l'immobilisation de livres non plus.

Les achats de livres sont décentralisés, l'organisation générale est coordonnée au niveau central ; un bilan des relations avec tous les fournisseurs est établi avant de repasser un nouveau marché.

En conséquence, sur les onze fournisseurs ayant déposé un dossier, neuf sont de la région et sur les huit fournisseurs retenus, sept sont de la région (seul un lot de livres reliés est allé à un fournisseur hors région). Cinq lots sont allés à des librairies indépendantes spécialisées ou généralistes situées dans la ville-centre ou différentes petites villes du département et six lots à une grande librairie généraliste. Ces six lots étaient définis comme des achats rétrospectifs d'ouvrages où les critères prépondérants étaient la valeur technique et le prix, non les délais de livraison.

Deux librairies locales ayant remporté un lot dans le cadre de ce marché jugent cette attribution importante pour la vie de la librairie et l'évolution de leur chiffre d'affaires.

La première, qui vend aussi du livre scolaire, regrette de ne pas voir plus souvent en librairie les bibliothécaires des grosses bibliothèques, qui semblent ne plus travailler beaucoup à partir du livre physique. La seconde, issue de la reprise d'une ancienne librairie en centre-ville, a misé dès son démarrage sur la recherche de marchés ; elle souhaite à présent maintenir les acquis et se concentrer sur les ventes directes pour augmenter le chiffre d'affaires et la masse salariale, dans un équilibre précaire. Des délais de paiement excessifs, subis dans le cas de certains marchés l'ont mise en difficulté de trésorerie.

## **ÉTUDE DE CAS N° 29**

### **Un marché multi-attributaires**

#### **LES ENJEUX**

Cet exemple illustre un volontarisme politique fort, se traduisant essentiellement dans le choix d'attribuer à plusieurs librairies indépendantes du département chacun des lots du marché (marché à bons de commande multi-attributaires).

## LA COLLECTIVITE : UNE BDP SUR UN TERRITOIRE FAIBLEMENT PEUPLE

### PRESENTATION

#### Le département

Très grand en superficie, peu peuplé.

#### La BDP

16 personnes (1 catégorie A ; 1 catégorie B ; 14 catégorie C)

#### Réseau de points de vente du livre

Une dizaine de librairies généralistes dans le département, dont un espace culturel d'une chaîne commerciale.

### LA BDP ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

#### Descriptif

**Intitulé** : Achat de livres pour la bibliothèque départementale de prêt.

*NB : Les livres achetés par le conseil général hors BDP ne sont ici pas concernés.*

**Type de procédure** : Appel d'offres ouvert

**Forme** : Marché à bons de commande multi-attributaires

**Durée** : Marché attribué le 27 avril 2007 un an renouvelable, pour trois périodes d'un an)

**Montant maxi annoncé pour le marché global** : 288 000 euros

**Montant maxi par an** : 96 000 euros

**Budget d'acquisition** : environ 100 000 euros/an

### La préparation du marché

#### Organisation

C'est la BDP qui a monté le marché sous cette forme et qui a défendu ses choix (tant sur la forme du marché que sur les propositions de candidats à retenir) auprès de la commission d'appel d'offres.

Lors de l'exécution du marché, chaque bibliothécaire fait remonter ses demandes d'acquisition à l'agent comptable de la BDP, qui les répartit « équitablement » selon les différents attributaires.

À noter : en amont du lancement du marché actuel, la BDP a organisé une réunion avec les différents libraires pour leur expliquer sa démarche. Certaines n'ont ensuite pas postulé.

#### Evaluation du temps de travail

Préparation du marché : six mois

#### Allotissement

Le précédent marché comptait onze lots.

Il se présentait sous la forme d'un marché à bons de commandes simple (un attributaire par lot).

Le marché en cours compte trois lots.

Lots	Intitulés	Montant minimum (HT)	Montant maximum (HT)
1	Littératures adultes et rétrospectives suivant « titres disponibles »	15 000	60 000
2	Livres pour la jeunesse: documentaires et littérature pour la jeunesse	6 000	24 000
3	Bandes dessinées adultes et enfants	3 000	12 000
	<b>TOTAL</b>	<b>24 000</b>	<b>96 000</b>

## Critères de sélection

Valeur technique de l'offre	95 %
Taux de remise des prestations	5 %

### Les services attendus par la collectivité :

- la fourniture de livres ;
- l'assistance et le conseil ;
- l'animation et formation.

Le choix a été clairement fait de baser l'appréciation des offres sur la valeur technique, en évacuant la question des délais et en cantonnant le prix à une portion minime.

Critères écologiques ou sociaux dans les marchés publics de livres ? aucun.

## Rabais

Sur le lot BD, un des candidats retenu présentait une offre à moins de 9 % de remise (7 %).

## L'attribution et l'exécution du marché

### Candidatures

Lots	Nombre de candidats	Prestataires retenus
<b>Lot 1</b> : Littératures adultes et rétrospectives suivant « titres disponibles »	7	5 (dont un hors département qui a fermé récemment)
<b>Lot 2</b> : Livres pour la jeunesse: documentaires et littérature pour la jeunesse	5	4
<b>Lot 3</b> : Bandes dessinées adultes et enfants	5	4

### Profils des fournisseurs attributaires

Hormis celui qui a fermé, les quatre retenus sont les mêmes pour les trois lots : trois librairies généralistes indépendantes dans le département, une librairie indépendante généraliste dans un département limitrophe.

### Écart entre la volonté initiale et le résultat final

La BDP est satisfaite du résultat final, conforme à sa volonté initiale.

### Problèmes/ nsatisfactions lié à l'option « multi-attributaire »

Les difficultés apparaissent dans l'exécution même du marché et plus précisément dans la répartition des commandes entre les différents attributaires des lots. Il est délicat de respecter les mini/maxi globaux et de veiller à ce que chacun travaille équitablement. Cette articulation représente un temps de travail conséquent pour la personne chargée de la comptabilité (gestion lourde). À cela s'ajoutent des problèmes plus administratifs liés aux factures (ex : gestion des reliquats).

### Expérience d'interruption du marché ?

Non.

La défaillance d'un des prestataires du lot n°1 n'interrompt pas le marché, puisqu'on est dans le cadre d'un marché multi-attributaires (= sécurisation des approvisionnements).

### 1 % hors marché

Utilisé pour la petite édition.

## Relations BDP/service des marchés

Les relations n'ont pas été toujours faciles car le service des marchés était au départ plutôt hostile au choix de la multi-attribution, notamment pour des raisons techniques liées à l'incompatibilité avec le logiciel comptable utilisé. La BDP estime avoir dû se battre pour faire passer ses choix.

Ces relations difficiles sont en partie compensées par de bons rapports avec la direction générale des services du département (DG et DGA qui dès son arrivée s'est intéressé aux bibliothèques), ainsi que par une prise de conscience plus globale des élus.

## LA LIBRAIRIE

Attributaire des trois lots avec d'autres libraires

### Présentation

Librairie généraliste (à forte composante jeunesse) de type D (CA livre < 0,3 M euros)

**Date de création :** 1983  
**Surface de vente :** 120 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 10 000  
**Personnel :** 2 personnes  
**Situation géographique :** dans une commune de 5 000 habitants

**Vente aux collectivités :** 10 % du CA

**Rabais pratiqué avant 2003 :** pas de marchés avec les collectivités avant 2003

**Rabais aujourd'hui :** différents selon les lots

### ACCES AUX MARCHES

La librairie est actuellement en marché avec une BDP et travaille des petites bibliothèques et des établissements scolaires (collèges, écoles), sans procédures formalisées, pour des faibles montants.

### Prospection

Pas vraiment de veille spécifique.  
Démarchage écoles.

### Rayon géographique

Le département.

### Expérience de participation à des groupements ad hoc pour marchés publics ?

Non. Cette formule ne paraît pas évidente au libraire car « *il faut s'entendre* » mais il l'estime néanmoins intéressante s'il s'agit de cultiver des complémentarités.

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

**Espace dédié :** non

**Notices :** non

**Partenariat culturel :** La librairie est favorable au développement de relations de conseil avec les collectivités locales (exemple de la journée organisée une fois/an par la BDP, où les libraires viennent présenter des livres).

### Rabais

Marché BDP : 7 % sur le lot 2 (jeunesse) ; 9 % sur les deux autres lots.

Pour les autres commandes (avec établissements scolaires, pas de remise sauf si plus de 500 ouvrages commandés : dans ce cas, propose 5 %).

## L'exécution du marché

### Délais de livraison

Entre dix et quinze jours.

## Délais de paiement

BDP : très rapide. Aucun problème.

## Relations libraire/BDP

### Vue par la collectivité

La direction de la BDP est convaincue de l'importance des libraires en termes de conseils et de valeur ajoutée au métier de bibliothécaires. Elle regrette un peu le manque de curiosité et d'implication de certains bibliothécaires, tout en l'attribuant à deux facteurs principaux :

- la difficulté pour les bibliothécaires de se rendre sur place (en librairie) compte tenu de l'étendue du département, de la localisation des prestataires, et des horaires de travail en vigueur à la BDP ;
- le manque de moyens « humains » (très forte majorité d'agents de catégorie C, pour certains en reclassement, au sein de la bibliothèque).

### Vue par la librairie

Elle regrette une forme de méconnaissance du métier de libraire, par les bibliothécaires, qui se rendent peu en librairie, se privant ainsi de la qualité de ses conseils, qu'elle revendique.

**Réclamation de la part du libraire en cas d'échec ?** non.

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE

### La SOFIA

La librairie ne provisionne pas les sommes dues à ce titre. Elle regrette que soient méconnus les 6 %, qui s'ajoutent au rabais proposé, dans la limite des 9 % (au final, la ponction du libraire est importante).

De plus cela a rendu nécessaire l'achat d'un équipement spécifique.

### Avantages/inconvénients des marchés publics

Les marchés peuvent avoir un impact, au sens où, comme les éditeurs prêtent en priorité attention aux volumes vendus, quand il y a de grosses commandes par la collectivité, cela permet de négocier avec eux des remises plus importantes.

Par ailleurs les marchés représentent une source non négligeable d'apport, mais, outre les difficultés pour accéder à la commande publique, ils peuvent fragiliser la librairie (pas d'assurance à long terme) et alourdir le travail.

### Les dérives

La librairie relève que certains fournisseurs utilisent des moyens anormaux pour être retenus, comme :

- la fourniture de prestations gratuites (exemple du catalogage) ;
- le paiement de voyages.

### Label LIR

Le libraire ne semble pas vouloir mettre en avant le label dans ses offres de marchés publics.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Un fort engagement de la direction de la BDP

Cette dernière s'est saisie du cadre des marchés publics pour proposer une forme (marché multi attributaires) et des choix (notamment sur les critères) en cohérence avec son objectif d'équité et de promotion de la librairie indépendante.

### La recherche d'équité

Cette préoccupation intervient à deux niveaux :

- d'abord dans le montage du marché, pour rétablir une situation d'inégalité de moyens entre « gros » fournisseurs et librairies indépendantes ;
- dans l'exécution, en adaptant les commandes selon une répartition liée notamment aux fonds des prestataires.

Ce second point peut faire l'objet de difficultés de compréhension de la part des libraires, notamment du fait que parfois la BDP les sollicite pour des livres en dehors de leurs spécificités.

### Une concurrence régulée en aval du marché

Contrairement au marché à bons de commande qui a vocation à instaurer un monopole, pour un temps délimité, au profit de l'entreprise titulaire du marché (qui à défaut de connaître le volume des prestations, est assuré de se voir confier la totalité du marché), la multi-attribution garantit à plusieurs prestataires qu'on leur passera commande (partage du marché), sans certitude sur les montants.

Ce marché multi-attributaires est un peu le pendant, pour la collectivité, du groupement de libraires constitué pour répondre à des offres de marchés publics. Alors que, dans le deuxième cas, les libraires s'organisent entre eux pour se répartir le marché, en amont, dans le cas présent la démarche est réalisée par la collectivité.



## **ÉTUDE DE CAS n° 30**

### **Marché d'une grande ville : un GIE candidat sur cinq lots, attributaire d'un seul lot**

#### **LES ENJEUX**

**Caractéristiques et/ou bonnes pratiques repérées :**

- Regroupement de libraires en GIE ;
- décalage entre volonté politique et action administrative.

Le cas étudié est une grande collectivité disposant d'un important réseau de lecture publique. Lors du marché précédant celui étudié (2008-2012), la ville avait souhaité démultiplier le nombre de lots afin de permettre à davantage de fournisseurs de devenir titulaire de marchés. Pour prolonger cette volonté, il a été décidé en 2008 de créer, à côté des lots classiques organisés par thématiques, 5 lots dits « géographiques » correspondant chacun à un secteur de la ville.

Dans ce cadre, des librairies ont été incitées à se regrouper pour être en mesure de postuler et augmenter leurs chances d'attribution. Dans un secteur de la ville, un regroupement de 6 libraires (sous forme d'un GIE) s'est donc créé dans cette optique : l'une d'entre elle a été mandataire, mais toutes ont dû constituer des dossiers propres à leur librairie et un projet de site Internet a été élaboré en commun.

## RESEAU DE LECTURE PUBLIQUE

### PRESENTATION

#### La ville

Population : + 300 000 hab.

#### Bibliothèques

Réseau important de lecture publique : il existe des bibliothèques spécialisées et, au sein des établissements, des fonds spécialisés.

Effectif : + 100 agents

quATRE agents sont chargés des achats au sein du bureau des bibliothèques

Nombre d'inscrits : + 20 000

Valeur des achats de livres : + 600 000 euros(environ 250 000 exemplaires)

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2011

Les livres scolaires font l'objet d'appels d'offres passés par la direction des affaires scolaires.

### Historique

#### Marché de livres 2008-2012

Il n'y a pas eu de modification des critères par rapport au précédent marché. En revanche, la nouveauté est la création de lots géographiques. L'initiative consiste à proposer, à côté des lots classiques organisés par thématiques, cinq lots géographiques correspondants chacun à un secteur de la ville.

Objectif initial de cette nouveauté : certains considèrent qu'elle visait à rapprocher bibliothécaires et libraires d'un même quartier. Selon les services municipaux, elle visait seulement à multiplier le nombre de fournisseurs.

Dans cette optique, la ville avait aussi incité les librairies à se regrouper afin de disposer de la force matérielle et logistique capable de leur permettre de remporter les lots. C'est dans ce cadre que 6 librairies d'un même quartier se sont regroupées au sein d'une structure d'abord sous forme associative.

### Descriptif

**Intitulé du marché :** Fourniture de livres non scolaires destinées au réseau des bibliothèques et aux services habilités de la ville

**Périmètre :** Les besoins sont définis au niveau de l'ensemble de la collectivité.

Les autres supports (ex : audio) font l'objet d'appels d'offres distincts.

**Type de procédure :** Appel d'offres ouvert européen

**Durée du marché :** Marché de 1 an. Reconduction 3 fois au maximum

Les bons de commande pourront être émis pendant une période de 12 mois.

**Nombre de lots :** 22

**Montant du marché :** + 600 000 euros

### Évaluation du temps de travail

Le travail de préparation commence près d'un an avant le lancement de l'appel d'offres (mise en place de groupes de travail pour redéfinir les lots, les critères - en fonction de l'évolution des supports, des pratiques culturelles...).

### Publicité

BOAMP + site internet de la ville + *Livres Hebdo*.

Pas de règle d'économie sur les publicités.

Les services municipaux ne se sont pas préoccupés de savoir si les librairies locales ont été directement informées de cet appel d'offre. En revanche, préoccupation de certains élus locaux pour sensibiliser les librairies du secteur à l'intérêt d'une démarche collective.

### LA PREPARATION DU MARCHE

#### Organisation

La bibliothèque a en charge la rédaction du cahier des charges, le choix des supports de publicité.

Le travail « de fond » (de la définition des besoins jusqu'au rapport d'analyse des offres) est à la charge du bureau des bibliothèques.

Tout ce qui concerne l'aspect formel (circuit de procédures) passe par la direction des Affaires culturelles puis par la direction des affaires juridiques qui contrôle l'ensemble des pièces du marché avant le passage en CAO.

Il n'y a pas de charte d'achat mais une politique d'achat prescrivant les règles d'application du Code des marchés publics et organisant la répartition des marchés transversaux (c'est-à-dire utilisables par l'ensemble des directions) selon les directions en fonction de leurs compétences.

## Allotissement

Selon le service des bibliothèques, « le dernier marché a été fortement alloti pour permettre de multiplier les fournisseurs ». « Ce qui est interdit par le Code des marchés publics c'est d'imposer que le fournisseur soit de la ville sous prétexte que la prestation se passe dans la ville. Les critères géographiques sont interdits dans le Code des marchés publics en revanche, ce qui est très courant, c'est de diviser une ville en secteurs géographiques et d'allotir par secteurs géographiques. C'est pour ça qu'on a multiplié le nombre de lots par rapport au précédent marché. L'allotissement géographique c'est un moyen de démultiplier les lots. ».

**La règle de cumul** limite toutefois le nombre de lots par attributaires. Un fournisseur ne pourra pas obtenir plus de 3 lots sur les 5 lots dits géographiques. Cette clause vise, à nouveau, à faire diversifier le nombre de fournisseurs.

Lots 1 et 2 : appellations et montants mini/maxi identiques

**Commandes groupées, passées par le Service central à partir de listes régulières de nouvelles parutions**

Lots 3 et 4 : appellations et montants mini/maxi identiques

**Titres sélectionnés par le Service central parmi les nouveautés éditoriales chaque semaine**

Lots 5, 6, 7, 8 et 9 : appellations identiques mais montants mini/maxi différents selon les secteurs géographiques destinataires

**Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française**

Lots 10 et 11 : appellations et montants mini/maxi identiques

**Commandes directes des bibliothèques pour la jeunesse**

Le groupement de libraires a répondu aux lots : 5, 6, 9, 10 et 11.

Lot 12 : Publications francophones spécialisées pour l'ensemble des services de la ville

Lot 13 : Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger sauf langue asiatique et arabe (livres de fiction et documentaires pour adultes et pour la jeunesse)

Lot 14 : Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger : langue asiatique

Lot 15 : Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger : langue arabe

Lot 16 : Méthodes de langue

Lot 17 : Partitions et méthodes musicales classiques et populaires

Lots 18 et 19 : appellations identiques mais montants mini/maxi différents selon le service utilisateur

**Livres équipés pour le prêt public destinés aux établissements des bibliothèques de la ville**

Lot 20 : Commandes directes des services de la ville habilités

## Critères de sélection

Les critères n'ont pas été modifiés par rapport aux marchés précédents. Le service des bibliothèques estime que l'allotissement devait permettre une multiplicité de réponses donc de fournisseurs, et que les choix de critères n'ont ni favorisé ni discriminé certains fournisseurs par rapport à d'autres. « Le choix du fournisseur s'opérant finalement sur l'offre technique, les libraires ont toutes leurs chances, une fois qu'ils sauront valoriser leurs compétences. »

**Rabais** : Aucun fournisseur n'a proposé de rabais inférieur à 9%.

## Les délais de livraisons

Pour les lots 1 et 2 : délai de livraison de 2 semaines maximum

Pour les lots 3 et 4 : délai de livraison de 7 jours francs maximum

Pour les lots 5 à 11 : délai pour le devis de 10 jours et délai de livraison de 3 semaines maximum

Pour le lot 12 : délai pour le devis de 15 jours et délai de livraison de 3 semaines maximum

Pour le lot 13 : délai pour le devis de 15 jours et délai de livraison de 6 semaines maximum

Pour les lots 14 et 15 : délai pour le devis de 15 jours et délai de livraison de 8 semaines maximum

Pour les lots 16 et 17 : délai pour le devis de 10 jours et délai de livraison de 3 semaines maximum

Pour les lots 18 et 19 : délai pour le devis de 15 jours et délai de livraison de 6 semaines maximum

Pour les lots 20 et 21 : délai pour le devis de 10 jours et délai de livraison de 3 semaines maximum

**Les critères d'analyse varient selon les lots :**

**Pour les lots 1 à 4**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2, partie 1 et 2) **(60 %)**

**Critère n°2** : le prix à travers l'analyse de l'annexe 1 (bordereau de remise) **(30 % de la note)**

**Critère n°3** : les actions en faveur du développement durable appréciées à travers le cadre d'évaluation technique (partie 3) **(10 % de la note)**

**Pour les lots 5 à 11**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2) **(70 % de la note)**

**Critère n°2** : le prix à travers l'analyse de l'annexe 1 (bordereau de remise) **(30 % de la note)**

**Pour le lot 12**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2) **(65 % de la note)**

**Critère n°2** : le prix à travers l'analyse de l'annexe 1 (bordereau de remise) et à travers l'annexe 3 (la facture-type) **(35 %)**

**Pour les lots 13 à 17**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2) **(60 % de la note)**

**Critère n°2** : le prix à travers l'analyse de l'annexe 1 (bordereau de remise), et à travers l'annexe 3 (la facture-type) **(40 %)**

**Pour les lots 18 et 19**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2, parties 1, 2 et 3) et à travers l'analyse des échantillons traités **(60 % de la note)**

**Critère n°2** : le prix par l'analyse des annexes 1 (bordereau de remise et prix unitaires) et 3 (facture type) **(40 % de la note)**

**Pour les lots 20 et 21**

**Critère n°1** : la valeur technique de l'offre appréciée à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2, parties 1 et 2) **(60 % de la note)**

**Critère n°2** : le prix à travers l'analyse de l'annexe 1 (bordereau de remise) **(30 % de la note)**

**Critère n°3** : les actions en faveur du développement durable appréciées à travers le cadre d'évaluation technique (annexe 2, partie 3) **(10 % de la note)**

**Documents administratifs demandés**

Les documents ont été choisis par les services selon les prescriptions du code.

Pour les libraires, qui avaient assez peu d'expérience dans ce domaine, les formalités ont été lourdes, d'autant plus que les mêmes pièces étaient demandées pour chacune des librairies membres du groupement.

**Les services complémentaires**

La possibilité de « commande par voie électronique ».

## L'ATTRIBUTION ET L'EXECUTION DU MARCHÉ

### Organisation

L'instruction du dossier (de l'évaluation du besoin jusqu'au rapport d'analyse) est réalisée par le service des bibliothèques (circuit de procédures visé par les directions concernées). Il a en charge le dépouillement des offres et rédige le rapport d'analyse des offres.

Passage en CAO :

Les élus ont suivi les recommandations des services, selon le responsable du service des bibliothèques : « *En aucun cas les élus n'interviennent. Les libraires doivent comprendre qu'il n'y aura pas de lobbying et qu'on se base sur les documents qu'on nous remet, pas sur la plaquette de présentation. En plus il ne s'agit pas d'un MAPA, sinon on aurait pu négocier et dire aux libraires un par un "Là, vous n'avez pas expliqué..."* ».

Analyse des offres : méthode d'analyse du bureau des bibliothèques (voir annexe)

## Liste des attributaires en 2008

Lot	Intitulé des lots	Services utilisateurs	Titulaire	mini HT	maxi HT
1	Commandes groupées, passées par le Service central à partir de listes régulières de nouvelles parutions	Service central uniquement	Grossiste (A) (commune)	189 573 €	758 293 €
2	Commandes groupées, passées par le Service central à partir de listes régulières de nouvelles parutions	Service central uniquement	Librairie généraliste (hors région)	189 573 €	758 293 €
3	Titres sélectionnés par le Service central parmi les nouveautés éditoriales chaque semaine	Service central uniquement	Grossiste (A) (commune)	71 090 €	284 360 €
4	Titres sélectionnés par le Service central parmi les nouveautés éditoriales	Service central uniquement	Grossiste A (commune)	71 090 €	284 360 €
5	Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française	Bibliothèques de la zone A	Très grande librairie (B) (hors région)	94 796 €	379 146 €
6	Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française	Bibliothèques de la zone B	Très grande librairie (B) (hors région)	47 393 €	189 573 €
7	Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française	Bibliothèques de la zone C	Grossiste (C) (commune)	71 090 €	284 360 €
8	Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française	Bibliothèques de la zone D	Librairie généraliste (commune)	94 796 €	379 146 €
9	Commandes directes des bibliothèques d'ouvrages pour adultes en langue française	Bibliothèques de la zone E	Très grande librairie (B) (hors région)	71 090 €	284 360 €
10	Commandes directes des bibliothèques pour la jeunesse	Marchés transversaux	Grossiste (D) (région)	71 090 €	284 360 €
11	Commandes directes des bibliothèques pour la jeunesse	Marchés transversaux	Groupement de libraires (région)	71 090 €	284 360 €
12	Publications francophones spécialisées pour l'ensemble des services de la ville	Marchés transversaux	Grossiste (C) (commune)	94 796 €	379 146 €
13	Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger sauf langue asiatique et arabe (livres de fiction et documentaires pour adultes et pour la jeunesse)	Marchés transversaux	Librairie étrangère basé en France (commune)	66 350 €	265 402 €
14	Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger : langue asiatique	Marchés transversaux	Librairie spécialisée (commune)	9 479 €	37 914 €
15	Livres en langue étrangère, publiés à l'étranger : langue arabe	Marchés transversaux	Institut culturel (commune)	1 895 €	7 582 €
16	Méthodes de langue	Marchés transversaux	Librairie spécialisée (commune)	47 393 €	189 573 €
17	Partitions et méthodes musicales classiques et populaires	Marchés transversaux	Livraison spécialisée (hors région)	47 393 €	189 573 €
18	Livres équipés pour le prêt public destinés aux établissements des bibliothèques de la ville	Service central	Librairie spécialisée dans livre de prêt équipé (hors région)	236 966 €	947 867 €
19	Livres équipés pour le prêt public destinés aux bibliothèques de la ville (commandes directes des bibliothèques)	Bibliothèques du réseau	Librairie spécialisée dans livre de prêt équipé (commune)	142 180 €	568 720 €
20	Commandes directes des services de la ville habilités	Marchés transversaux	Grossiste (A) (commune)	94 796 €	379 146 €

**Répartitions des 5 lots géographiques (du n°5 au n°9) :** une très grande librairie installée hors région a obtenu 3 lots sur 5. Les deux autres lots se répartissent entre deux fournisseurs locaux (un grossiste et une librairie généraliste).

**Le groupement de librairies s'est vu attribuer le lot 11, qui avait déjà été attribué à la librairie 1 lors du précédent marché. Cette dernière conserve donc son lot mais doit le partager avec ses cinq partenaires.**

## RELATIONS LIBRAIRES/COLLECTIVITES

Le service des bibliothèques estime entretenir de bonnes relations de manière générale avec l'ensemble de ses fournisseurs et ne relève aucune difficulté dans l'exécution du marché. Pas de commentaire particulier sur l'évolution juridique depuis 2003 : « *Nous connaissons la loi de 2003 de plafonnement des rabais et déclarons nos achats à la Sofia. La difficulté spécifique aux marchés de livres réside seulement dans le fait que le critère prix n'intervient pas.* »

Commentaire sur les attributions des lots géographiques : « *On a choisi d'attribuer 3 lots géographiques à une très grande librairie basée hors région (et qui ne possèdent pas de magasin dans notre ville) parce que sa candidature était la meilleure. L'idée n'est pas de faire de la proximité un atout, c'est vraiment de démultiplier les lots et diversifier les fournisseurs.* »

### Qu'est-ce-que la « meilleure offre » ?

Les services municipaux considèrent que le groupement de libraires n'a pas pris le temps nécessaire pour remplir correctement le dossier qu'on leur avait demandé de compléter : « *Ils ont bien complété sinon l'offre aurait été rejetée, mais ils ne se sont pas investis. Ils n'ont pas compris l'importance de l'exercice ni que c'était le cœur du marché, que c'était essentiel d'être capables de décrire ce qu'ils avaient à offrir. En plus le critère prix est bloqué... Ils sont moins prêts, moins équipés que les autres, il faut être rompu à cet exercice. On a bien constaté qu'ils auraient pu faire ce travail là bien mieux. Ils ont énormément râlé quand ils ont su l'attribution. Ils ont demandé le rapport d'analyse des offres, donc maintenant ils doivent savoir pourquoi ils n'ont pas été retenus. Ils ont bien fait la présentation de l'entreprise, ils n'ont pas compris que c'était l'autre document qui était important.* »

Du côté des libraires, l'amertume est assez forte. Les efforts effectués par les libraires n'ont pas été productifs. Le collectif a, depuis, repris la structure d'un grossiste de la région, déjà fournisseur d'un certain nombre de collectivités. Leur objectif est de poursuivre ces activités mais ils n'ont pas pour projet de gagner de nouveaux marchés.

## LIBRAIRIE : GIE

Attributaire du lot 11 : commandes directes des bibliothèques pour la jeunesse (mini : 71 090 euros; maxi : 284 360 €)

### PRÉSENTATION

**Groupe d'intérêt économique (GIE)**, composé de 6 librairies (dont une mandataire du GIE) au moment de la réponse à l'appel d'offres. Rejoint plus tard par deux autres librairies.

**Il s'agit d'un groupement de 8 librairies indépendantes** représentant 60 libraires, environ 12 millions euros de chiffre d'affaires, 180 000 volumes, 60 000 références.

GIE 8 librairies indépendantes	Localisation	Surface (m <sup>2</sup> )	Références (ouvrages)	CA en 2007	Equipes (personnels)
Librairie 1	ville	270	35 000	2 462 012 €	14
Librairie 2	ville	120	20 000	1 182 159 €	6
Librairie 3	ville	80	12 000	700 000 €	4
Librairie 4	ville	140	20 000	1 174 000 €	7
Librairie 5	ville	70	10 000	400 000 €	3
Librairie 6	ville	350	30 000	1 243 159 €	9
Librairie 7	ville voisine				17
Librairie 8	ville				

« Depuis juillet 2009, le GIE a repris les activités d'un grossiste : vente aux collectivités, grossiste pour points de vente de livres, comptoir de vente pour éditeurs et diffuseurs indépendants. L'hypothèse de la disparition d'un des plus importants grossistes de la région, créé il y a vingt ans, nous a motivés, nous libraires indépendants, pour relever le défi et ne pas laisser un vide dans le circuit de distribution du livre. Nous souhaitons mettre au service de nos clients professionnels, l'expertise de nos libraires dans un projet à taille humaine. Nous revendiquons la vitalité de la librairie indépendante qui joue un rôle majeur pour la promotion de la diversité culturelle dans notre pays. Ses atouts sont nombreux : la capacité de conseil, l'envie d'entretenir un fonds diversifié et de qualité, la souplesse de fonctionnement. Nous voulons être un acteur local à haute valeur ajoutée économique, sociale et culturelle. Nos commerces de proximité contribuent par ailleurs à l'aménagement culturel du territoire en favorisant l'animation des quartiers. C'est dans ce cadre que nous proposons une combinaison originale de compétences fortes et complémentaires et que nous souhaitons développer des partenariats professionnels, des outils et des actions (...) »

### Stratégie

Les libraires ont mis en avant ce qu'ils estiment être leurs atouts dans leur réponse (voir annexe) :

- la capacité de conseil (diversité de conseils pour les lecteurs) ;
- l'entretien d'un fonds « raisonné » (réelle politique de fonds) ;
- la souplesse de fonctionnement (souplesse dans l'ouverture des magasins, nombreux partenariats locaux) ;
- une politique d'animation forte, dynamique et originale (300 animations en 2007).

### Les motifs de l'échec

Les libraires, déçus des résultats de l'appel d'offres, ont demandé des explications à la ville. On leur aurait reproché de ne pas disposer de site internet (leur site était en construction au moment du montage du marché). L'avantage du site internet pour les services n'était pas dans la prise de commande puisque la ville a un système propre. Par ailleurs, chaque libraire est abonné à Electre et est donc en capacité de recevoir des paniers Electre.

On leur aurait reproché (par téléphone) d'avoir été trop généralistes et pas assez précis dans leur réponse (la version « papier » du dossier de candidature oblige à des réponses courtes dans des cadres préétablis). Les fournisseurs qui répondaient sur Internet disposaient de plus de place pour argumenter.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Le service des bibliothèques estime indispensable, au regard notamment de cette expérience, que les librairies puissent bénéficier d'une aide extérieure pour apprendre à remplir les dossiers de candidature aux appels d'offres des collectivités.

*« Comment on répond à un appel d'offre, comment on met le soin nécessaire à remplir son dossier de candidature, il y a certains librairies qui l'ont compris parce que ce sont des professionnels. Peut-être qu'il faut s'adresser à une aide extérieure, faire appel à des spécialistes ou ne faire que ça ».*

Cette expérience est significative d'une réalité : le groupement de librairies n'est pas une bonne pratique en soi. C'est un moyen pour de petites structures d'unir leur potentiel et leur savoir-faire pour répondre à des appels d'offres. Elle rassure certainement la collectivité sur les capacités d'exécution. Mais elle n'est pas déterminante sans un ensemble de données (des dossiers complets et rigoureux réalisés par les libraires, une préoccupation collective des collectivités en direction des libraires locaux...).

### Décalage volonté politique / position des services :

La taille de la collectivité ne favorise pas des rapports de proximité entre élus et services. Il apparaît dans ce cas précis que les élus sont intervenus en amont en fonction de certains objectifs et que les services ont traduit la demande de diversité de fournisseurs dans leur allotissement. Les services sont très attachés à la répartition des rôles et des missions et considèrent qu'il est de leur devoir de rester dans la plus stricte objectivité dans la lecture des offres.

*« Ces dossiers sont traités par des fonctionnaires, si on n'est pas objectifs on ne fait pas notre travail. On nous a demandé d'allotir pour multiplier le nombre de fournisseurs. On ne s'occupe pas de savoir si c'est un fournisseur de tel ou tel quartier... Le cœur de notre métier c'est d'être objectif. Sinon on change de métier, on est commercial. La seule pression qu'on aurait pu avoir des élus c'est "soyez sympas avec les libraires", mais non on n'a même pas eu ça. »*



## **ÉTUDE DE CAS N° 31** **une bibliothèque municipale à vocation régionale**

### **LES ENJEUX**

Ce marché illustre une expérience de groupement de libraires locaux.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La ville :** + 300 000 hab.  
Ville culturelle et universitaire

**La bibliothèque municipale à vocation régionale**

Ouverte en 2002  
Personnel : environ 200 salariés  
Originalité : tête de réseau pour bibliothèques associées ou extérieures

**Tissu local de librairies dans la ville concernée**

Forte présence des chaînes.  
Deux libraires indépendants généralistes à la taille et aux moyens à peu près équivalents (A et B), avec B à forte tendance jeunesse.  
Quelques librairies plus petites fragilisées. Des librairies ont fermé récemment, d'autres sont dans une posture difficile, notamment du fait de l'augmentation programmée des loyers en centre-ville.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008-2011

#### Descriptif

**Intitulé :** fourniture de livres non scolaires et documents imprimés pour la BMVR, les centres de documentation, les bibliothèques ou marmothèques des écoles de la ville.

**Périmètre :** le besoin homogène est estimé en prenant en compte l'achat de livres pour l'ensemble des services de la ville, y compris la BMVR. L'achat de livres scolaires fait l'objet d'un marché distinct.

**Type de procédure :** appel d'offres ouvert .

**Type de marché :** marché à bons de commande.

**Durée :** trois ans (un an renouvelable jusqu'à trois ans max.)

**Montant maxi annoncé pour le marché global** (sur trois ans) : 2 895 000 euros

**Montant maxi par an :** 965 000 euros

Environ 50 000 ouvrages achetés/an

A noter : pas d'utilisation par la collectivité de la clause du 1 % hors marché.

### La préparation du marché

#### Organisation

La direction des marchés publics de la ville (une vingtaine d'agents regroupés en deux directions adjointes, une pour les appels d'offres, une pour les MAPA) s'occupe de toute la partie procédure ; elle en est le garant juridique, et veille au respect des délais. Elle n'est en général pas associée en amont par les services, et n'est pas chargée des éventuels problèmes liés à l'exécution des marchés.

C'est donc le service acheteur (ici, la BMVR) qui le monte, c'est-à-dire établit ses besoins et le cahier des charges correspondant, fait l'allotissement, fixe les critères, analyse les offres (rédige le RAO<sup>18</sup>), présente le dossier en commission d'appels d'offres.

La direction des marchés vérifie :

- les critères : ils doivent être pertinents et non discriminatoires ;
- le RAO (le cas échéant, elle fait des remarques, que le service prend ou non en compte ; mais, s'il ne le fait pas, la direction des marchés estime qu'il en porte la responsabilité. C'est le service acheteur qui signe le RAO).

La direction de la BMVR monte le marché en amont, et dispose de deux agents (chargés également de la comptabilité) qui suivent l'exécution des marchés.

<sup>18</sup> RAO : Rapport d'analyse des offres

## Allotissement

Treize lots thématiques et selon le type de structure à qui sont destinés les livres.

L'allotissement est réalisé à partir de l'expérience de la BMVR : des lots si possible généraux et des lots à part pour des besoins particuliers comme les partitions.

Pour l'instant, pas de commandes de livres numériques ; la BMVR attend que ça se décante un peu, mais ajoutera vraisemblablement un lot « livres numériques » dans les années à venir.

Lots	Intitulés	Montant minimum (TTC)	Montant maximum (TTC)
1	Littérature générale pour les bibliothèques de prêt : romans, fiction, pièces de théâtre, nouvelles, poésies, essais, correspondances, biographies, récits de voyage, documentaires	100 000 euros	300 000 euros
2	Livres universitaires : sciences sociales, humaines, histoire géographie, beaux-arts, économie, droit	20 000 euros	75 000 euros
3	Livres pour les centres de documentation : sciences sociales, humaines, exactes et techniques, histoire, géographie, beaux-arts, économie, droit	35 000 euros	90 000 euros
4	Livres pour les bibliothèques de prêt jeunesse : livres pour enfant et autres livres pouvant intéresser les jeunes	60 000 euros	130 000 euros
5	Livres édités à l'étranger non diffusés en France : beaux-arts, sciences, géographie	6 000 euros	24 000 euros
6	Livres à prix réduits pour les bibliothèques de prêt : livres d'art, documentaires, travaux manuels, littérature générale adultes et jeunes	10 000 euros	40 000 euros
7	BD adultes et jeunes pour les bibliothèques de prêt	10 000 euros	40 000 euros
8	Livres en gros caractères pour les bibliothèques de prêt : littérature générales adultes et jeunes	7000 euros	28 000 euros
9	Textes lus pour déficients visuels (sur multi-supports : cd, mp3) pour les bibliothèques de prêt	10 000 euros	40 000 euros
10	Livres régionaux : édités et traitant de la région	10 000 euros	40 000 euros
11	Partitions et méthodes : musique classique, contemporaine, jazz, variétés nationales et internationales, films, spectacles et musique traditionnelle	10 000 euros	40 000 euros
12	Livres cadeaux pour les relations internationales et du protocole Livres d'art, documentaires	7 000 euros	28 000 euros
13	Livres pour les bibliothèques, centres de documentation ou marmothèques des écoles : romans, fiction, documentaires, BD, livres pouvant intéresser les jeunes	30 000 euros	90 000 euros

## Critères de sélection

Les critères et leur pondération sont différenciés selon les lots.

Selon la BMVR, ils sont de toutes façons fallacieux car :

- le Code des marchés publics interdit de demander des références aux candidats (ce qui, du point de vue de la BMVR serait un outil pertinent de distinction) ;
- les délais de livraison indiqués ne sont « jamais » respectés ;
- on ne peut pas demander de services supplémentaires.

Pour tous les lots sauf les lots 5, 6 et 11 :

**Valeur technique** de l'offre jugée au vu de la notice explicative (14 questions) 60 %

**Délais de livraison** 30 %

**Prix** jugé en fonction du détail estimatif et du rabais consenti 10 %

Pour les lots 5 et 11 (livres édités à l'étranger/partitions) :

**Valeur technique** de l'offre jugée au vu de la notice explicative (13 questions) 70 %

**Délais de livraison** 30 %

Pour le lot 6 (livres à prix réduits) :

**Valeur technique** de l'offre jugée au vu de la notice explicative (7 questions) 50 %

**Prix** jugé du rabais consenti 40 %

**Délais de livraison** 10 %

**Valeur technique**

La valeur technique de l'offre est appréciée en fonction d'un questionnaire relatif aux modalités d'exécution que doivent renseigner les candidats (cases à cocher).

Exemple pour le lot 1 : Les éléments à décliner sont les suivants :

- délais de l'accusé de réception de la commande ;
- précisions sur le 1<sup>er</sup> bon de livraison pour chaque article commandé si celui-ci est :
  - non disponible
  - épuisé
  - en attente (+ causes/ délais) ;
- nombre de livraisons maximum par commandes ;
- respect de l'ordre du bon de commande pour la livraison ;
- séparation des articles en fonction des différents bons de commande ;
- accès aux services de commande du candidat :
  - jours et heures où ceux-ci sont accessibles
  - coordonnées interlocuteurs privilégiés
  - base permettant commandes en ligne
  - base permettant le suivi des commandes en lignes.

**Rabais**

Tous les candidats sur les lots où le rabais est plafonné proposent 9 %.

« Originalité » : les candidats doivent remplir un devis estimatif (la BMVR leur donne une liste de livres, et ils doivent en indiquer la disponibilité et le prix unitaire HT remisé).

**Critères écologiques ou sociaux**

Ce type de critères n'est pas retenu pour les marchés de livres.

La collectivité essaie peu à peu d'en intégrer sur les autres marchés.

Critères sociaux : embryonnaires pour l'instant, mais une campagne de sensibilisation vient d'être faite par un juriste extérieur auprès de l'ensemble des services de la ville.

Critères environnementaux : plus développé, notamment parce que la présidente de la CAO est très investie sur ce thème.

**Évaluation du temps de travail**

Difficilement mesurable mais sensation que le montage et le suivi prennent beaucoup de temps.

D'après la BMVR, le fait que pour certains lots les prestataires soient groupés ne rajoute pas de difficultés supplémentaires.

**Publicité**

Réalisée et prise en charge financièrement par la direction des marchés (mais ce dernier point va changer).

Supports de diffusion : BOAM + JOUE + site mairie

**Attribution et exécution du marché****Candidats retenus**

La majorité des lots (les lots 1, 2, 3, 4, 7, 10, 12, 13) ont été obtenus par un groupement de libraires locaux.

Profils : NC

**Écart entre la volonté initiale et le résultat final**

Le résultat final est conforme à la volonté initiale de la BMVR d'incitation au groupement des libraires locaux, seule façon selon elle de maintenir les marchés dans le giron local.

**Problèmes/insatisfactions**

La BMVR n'est pas satisfaite de ses prestataires extérieurs à la ville pour les lots n° 5 (livres édités à l'étranger et non diffusés en France) et n° 8 (livres en gros caractères).

Comme dans tout marché des sanctions sont prévues mais, dans le cas présent, il n'est pas envisagé pour l'instant de les appliquer.

**Expérience d'interruption du marché ?**

Aucune.

## Relations BM / service des marchés

Très peu de relations. La direction des marchés est assez peu au fait de la réglementation et des spécificités du livre ; elle s'en remet à la compétence et au savoir-faire de BMVR, et ce d'autant plus qu'elle reçoit souvent le dossier au dernier moment et n'a pas le temps de faire une expertise poussée.

## COMMENTAIRES DE LA BMVR

### Le Code des marchés publics et loi de 2003

---

Selon elle, c'est le CMP de 2001 qui a « tué » la petite librairie indépendante locale.

*« Il faudrait sortir le livre de la réglementation du Code, au besoin en établissant un code de bonne conduite. Ce serait logique au vu des règles spécifiques qui s'appliquent à ce produit : prix unique, plafonnement des rabais. »*

La BMVR déplore le manque de soutien de la part de l'Union Européenne et précise qu'il serait intéressant d'élargir l'enquête à l'achat public de livres dans les autres pays européens.

### La SOFIA

---

La répartition qu'opère la SOFIA devrait être faite au préalable, avant paiement de ses frais généraux (conséquents d'après la BMVR).

### Préconisation

---

Trouverait intéressant que l'agence régionale du livre organise une journée par an sur différents thèmes (ex : le bilan de la loi de 2003), sous un angle concret.

## LA LIBRAIRIE

Librairie A : locale membre du groupement

### PRÉSENTATION

Librairie généraliste de type B (CA livre entre 1 et 2 M euros)

**Date de création :** 1997

La librairie a été rachetée en 2004 par une autre librairie basée dans une ville proche (qui a fermé en 2009). Le propriétaire de cette librairie est associé majoritaire avec 75 %, le directeur actuel est minoritaire (25 %) mais jouit d'une liberté et d'une autonomie totale tant sur la stratégie que la gestion quotidienne de la librairie.

**Surface de vente :** 220 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres :** 27 500

**Personnel :** 7 ETP

**Vente aux collectivités :** si la progression continue, va atteindre 33 % du CA

La vente au détail stagne, tandis que les ventes aux collectivités progressent fortement.

**Rabais pratiqué avant 2003 :** 10 %

**Rabais aujourd'hui :** 9 % systématiquement

### ACCES AUX MARCHES

La librairie A est actuellement en marché formalisé avec neuf collectivités (répartition MAO et MAPA : non communiquée).

### Objectifs et stratégie

Le libraire veille à ne pas laisser s'éroder la vente au détail.

Il est conscient du risque à trop miser sur les marchés publics. Il est donc sélectif dans ses candidatures (se concentre sur les grosses structures) et n'entre pas en concurrence avec les libraires scolaires (notamment parce qu'il ne souhaite pas multiplier les points de livraison).

Néanmoins il considère qu'il est nécessaire de consolider l'activité de la librairie par les ventes aux collectivités.

Il est le principal artisan du groupement pour répondre aux marchés.

### Prospection

Le libraire s'est abonné à un site gratuit qui recense offres marchés sur un périmètre donné.

### Rayon géographique

Le département.

### Le choix du groupement

#### Historique

En 2005, certains libraires de la ville ont décidé de s'associer au sein d'une association, pour faire de l'« activisme culturel » autour de la librairie indépendante.

Trois phases se sont succédées :

- une 1<sup>ère</sup> étape qui a consisté à réfléchir sur l'animation culturelle, et à mettre en place certains projets (ex : se regrouper et sortir des livres des librairies en proposant un stand commun sur une place de la ville, pendant Lire en fête – cela a duré trois ans);
- une 2<sup>ème</sup> plus réflexive sur deux thèmes :  
le transport  
la mise en place d'un site internet commun

Aucun de ses deux projets n'a abouti, faisant apparaître la difficulté de se réunir et de travailler collectivement.

- la 3<sup>ème</sup> étape s'est centrée sur l'aspect économique et financier, avec les marchés publics.

Le point de départ est le précédent marché de la BMVR, attribué à 80 % à la librairie B (plus ancienne historiquement), pour des raisons potentiellement extérieures à l'objet du marché lui-même.

Il a ainsi semblé nécessaire au libraire A de réfléchir à la possibilité de se grouper.

A cet égard a été déterminante la rencontre interprofessionnelle organisée par l'agence régionale du livre en 2006, à laquelle a participé la BMVR. Le libraire B était également présent. Il s'agissait notamment d'amener psychologiquement la BMVR à accepter l'idée d'une répartition légale du marché, pour l'avenir.

### **Le groupement pour répondre à l'actuel marché de la BMVR**

Dans ce dessein, le libraire A a proposé une clef de répartition, d'après l'ensemble du montant du marché croisé par les CA des libraires associés (en livres seulement, en excluant le scolaire) ; cela permettait à la librairie B de conserver le poids économique le plus important. C'est également cette librairie qui a été désignée comme mandataire du groupement. Ces deux éléments l'ont ainsi convaincu de ne pas faire une candidature individuelle.

Le principe : pour chaque lot sur lequel le groupement a postulé, était indiqué la répartition par membre du groupement (x % à tel libraire, y % à tel autre, sachant que certains ne voulaient pas de certains lots. La BMVR achète à l'intérieur des lots selon les % fixés, contractuels).

Les libraires ont souhaité qu'un état annuel de consommation des crédits soit fait par la BMVR (pour l'instant non réalisé) ; par ailleurs un état global doit être établi à la fin du marché par la BMVR et les libraires concernés se sont engagés, si la régulation n'est pas opérée par celle-ci, à se répartir entre eux (moyennant un taux de remise recalculé).

À noter : il s'agit d'un groupement momentané d'entreprises, conjoint, constitué pour répondre à ce marché. Il n'est pas la réplique exacte de l'association créée en 2005 (comprend un libraire extérieur à l'association).

### **Evolution**

Aujourd'hui le libraire A est associé en groupement avec d'autres libraires, pour trois autres marchés (en plus de la BMVR) : deux médiathèques municipales du département, la BDP du département (ces trois marchés datent de 2009). Il postule actuellement, également en groupement, pour une autre bibliothèque municipale.

### **Avantages/inconvénients du groupement**

#### **Inconvénients**

- rien n'est mis en œuvre collectivement au niveau des moyens, ce que regrette la librairie A, qui l'avait proposé pour la livraison mais qui s'est heurté à un refus de la librairie B (qui dispose quant à elle et contrairement aux autres d'une camionnette et d'un chauffeur à plein temps – mais elle effectue 80 % de son CA avec la vente aux collectivités) ;
- Après l'attribution du marché, chaque libraire se débrouille par lui-même pour répondre aux commandes de la BMVR.
- certaines librairies associées sont moins performantes que les librairies A et B (qui risquent ainsi d'être pénalisées par les manquements d'autres membres du groupement). À titre d'exemple, certaines ne sont pas informatisées. Selon A, le risque est également que ces petites librairies ne développent pas leur savoir-faire, comptant sur l'association avec les plus gros pour obtenir des marchés ;
- pour la librairie A, le temps passé pour établir l'offre collective est bien supérieur au temps nécessaire quand elle est toute seule (trois ou quatre jours par dossier).

#### **Avantages**

- c'est une stratégie qui s'avère payante pour concurrencer les « gros ». Elle est plutôt bien perçue par les collectivités ;
- elle présente le grand avantage de résoudre la concurrence interne entre libraires, ce qui n'est pas forcément évident (voir problème avec librairie B, et également la question du « partage » entre librairies généralistes et librairies spécialisées – certaines librairies généralistes ayant de fortes compétences dans un domaine ne souhaitant pas nécessairement « abandonner » les lots spécialisés).

### **Service commercial**

---

**Délais de livraison** : six jours. Chaque bon de commande est traité dans les deux jours.

**Transport** : La livraison est un gros problème.

Pendant longtemps c'est le directeur lui-même qui livrait, avec sa propre voiture, une demi-journée par semaine. Puis, quand sa librairie a été rachetée, c'est le livreur de la librairie « repreneuse » qui a pris en charge la livraison en dehors de la ville d'implantation. Lorsque celle-ci a fermé, la librairie A est passée par un transporteur (peu cher : 30cts/kg), mais qui présente l'inconvénient de ne pas avoir le même rapport aux bibliothécaires que les libraires eux-mêmes.

Depuis fin septembre 2009, elle passe par l'ancien livreur de la librairie qui a fermé. En effet, ce dernier a racheté le véhicule de la librairie fermée. Pour un forfait mensuel de 500 euros TTC/mois, il livre une fois par semaine tout le territoire (sauf le Haut pays, que conserve le transporteur). De façon parallèle, tente de limiter les envois postaux.

Serait vraiment favorable à une solution collective.

**Rabais** : toujours 9 %.

## Services aux collectivités

**Espace dédié** : non.

**Personnel dédié** : la librairie dispose d'un responsable des ventes aux collectivités, à plein temps (+ un magasinier), avec ligne directe portable (jamais utilisée par collectivités) et e-mail dédié. Horaires de travail : 10h-19h

**Demandes de bibliographies** : très peu souvent.

**Notices et équipements livres** : non (pas de demandes de la part des bibliothèques)

**Partenariat culturel** : demandé mais peu utilisé. La librairie n'y est pas du tout hostile, mais n'est pas mécontente d'être finalement peu sollicitée car cela prend du temps au détriment d'autres missions.

## Évaluation du temps de travail

En général, sont repris et adaptés les dossiers anciens (copié-collé) : environ quatre heures de travail pour établir une offre, mais le libraire met à jour régulièrement les éléments dont il se sert (DC5).

## L'exécution du marché

### Délais de paiement

Dans l'ensemble pas de problèmes de délais, mais ce qui est compliqué, c'est qu'aucune collectivité ne demande la même chose en termes de formalités administratives (nécessite rigueur et suivi du libraire, pour ne pas se tromper).

### Réclamation de la part du libraire en cas d'échec

Le libraire n'a jamais porté de dossier au contentieux. Pour le marché précédent de la BMVR, lors duquel il n'avait pas été retenu, il avait envoyé un courrier d'« humeur » (en commun avec la librairie qui l'avait racheté), mais sans développer une argumentation juridique.

« Il est toujours difficile de faire des réclamations à des collectivités avec lesquelles on espère travailler un jour. »

## Relations libraire/BMVR/élus

### Vues par la collectivité

Selon la BMVR, seules les librairies A et B tiennent vraiment la route dans la ville. Elle a des très bonnes relations avec eux, mais ne les considère pas comme ayant un rôle de conseil à jouer (pas de valeur ajoutée, conseil basé sur la subjectivité et l'élitisme sans rapport avec le public de la BMVR).

### Vues par la librairie

Ne comprend pas vraiment le fonctionnement de la BMVR (parfois la librairie est inondée de bons de commande, parfois plus rien). Dans l'ensemble, répond à toutes les demandes. Regrette de façon générale que les bibliothécaires viennent peu en librairie.

### Relations libraire/élus

Librairie A : non, mais d'autres développent des relations plus « politiques ».

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE

### Les critères de sélection

Les demandes concernant le fonds : « C'est un faux problème. Ce qui devrait être déterminant, ce n'est pas le stock, mais sa diversité. »

La question du personnel et de sa qualification : très discutée au sein de la profession, mais considère que le CV des libraires (détaillant leur formation initiale, la formation continue, l'expérience, le niveau de salaire) est un critère objectif à prendre en compte. Selon le libraire, certains confrères, ayant du personnel moins diplômé que lui, font une sorte de complexe d'infériorité.

### Loi sur le droit de prêt

Avant la loi, le libraire faisait 10 % de rabais. Il travaillait avec moins de collectivités mais l'amputation était moins importante. Aujourd'hui, le rabais n'est pas de 9 % mais de 9+6 (prélèvement SOFIA) soit 15 %, ce que méconnaissent les bibliothèques.

### L'impact des marchés

La librairie, qui « monte en puissance » sur les marchés publics, a augmenté en conséquence le travail de son personnel dédié (avant ce personnel ne travaillait pas à plein temps).



Conséquences immédiates : sur le CA.

En ce qui concerne les remises éditeurs, le libraire compte s'en occuper et tenter de gagner un demi-point.

### **Avantages/inconvénients des marchés**

---

#### Avantages

- ils ont poussé les libraires à réfléchir à leurs procédures et processus internes ;
- par la publicité, ils ont permis aux libraires de toucher des bibliothèques et de se faire connaître.

#### Inconvénients

- les procédures complexes (« *il faut du temps pour se rôder* ») ;
- les marchés ne sont pas une garantie absolue en terme de transparence et d'égalité car ils n'excluent pas certaines pratiques discutables.

### **Préconisations**

---

Ce qui lui paraîtrait intéressant

- des formations sur les marchés publics « *mais vraiment adaptées aux livres* » ;
- un point régulier regroupant l'interprofession, peut-être tous les trois ans.

Le libraire serait également demandeur d'un état des marchés publics de livres, dans son département.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Ce cas illustre dans une certaine mesure la difficulté pour les libraires de se grouper, et le fait qu'un tel « alliage » n'est possible que si chacun y voit un intérêt ; le principal intérêt en l'occurrence étant de favoriser leur accès à la commande publique, et d'obtenir des marchés.

Il s'agit en fait d'organiser en amont la concurrence locale (sur la ville) et de se répartir les marchés, de façon parfaitement légale, pour lutter contre les chaînes et les grossistes.

C'est une façon habile de décharger la collectivité, en un sens, puisque les offres et la répartition sont effectuées par les libraires eux-mêmes, au préalable.

La vraie difficulté consiste en fait à mettre en commun des moyens, pour exécuter les marchés, et pas seulement se grouper – sur la forme et la répartition financière – dans la candidature. Cette logique plus collective reste à acquérir, même si on peut considérer qu'elle progresse étape par étape (version optimiste), car un regard plus pessimiste pourrait constater que les tentatives qui visaient à mettre en place des moyens communs (site Internet, transport) ont toutes échoué. On note ici également le fait qu'il faut un libraire « chef de file », moteur, pour pousser ses confrères à s' « allier ».

**ÉTUDE DE CAS n 32:**  
**Une communauté de communes attribue un lot (sur huit)**  
**à une librairie qui débute son activité – seule librairie du territoire**

**LES ENJEUX**

Cette communauté de communes a été créée en 2000, mais le transfert des équipements culturels ne s'est pas fait immédiatement. En 2006, les services sont confrontés au premier marché de livres sur le réseau constitué de cinq bibliothèques (sur trois communes).

Le territoire ne comptait aucune librairie (la dernière a fermé ses portes il y a près de cinq ans) jusqu'à l'ouverture d'une librairie généraliste au début de l'année 2009. Le gérant a longtemps travaillé pour un grossiste d'où une connaissance fine des procédures d'appel d'offres. Il a été attributaire d'un lot malgré son absence de références et d'ancienneté.

**Caractéristiques et/ou bonnes pratiques repérées :**

- marché dont le libraire a anticipé la passation ;
- volonté de la collectivité de travailler avec la librairie locale.

## RESEAU DE LECTURE PUBLIQUE

### PRESENTATION

Population de la communauté des communes : 20 000 > 100 000 hab.

#### Réseau des bibliothèques

Année d'ouverture : 2002 pour la bibliothèque chef de file du réseau

Fonctionnement en réseau au sein d'une communauté de communes : oui (cinq établissements)

Nombre d'usagers fréquentant la médiathèque : 9 800 inscrits sur l'ensemble du réseau

Nombre de titres disponibles en prêt : 215 000 documents sur l'ensemble des bibliothèques

Montant des achats 2009 : +/- 120 000 euros pour l'ensemble du réseau

#### Service marché de l'intercommunalité

Deux agents

Existence d'une charte d'achat : oui

Existence d'un panel de fournisseurs référents : non, mais indexation des commissionnaires qui candidatent via la plate-forme dématérialisée du territoire.

#### Réseau des points de vente de livres

Une seule librairie sur le territoire.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2011

#### Historique

**2000** : Création de la communauté de communes (rassemble trois communes)

**2006-2008** : 1<sup>er</sup> marché public de livres de la communauté de communes (une seule était déjà en marché)

**2009-2011** : 2<sup>ème</sup> marché de livres pour l'ensemble du réseau, pris en charge par le réseau de la lecture publique et le service marché de l'intercommunalité.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : marchés publics de fournitures courantes et services concernant l'acquisition de livres pour le réseau des médiathèques de la communauté de communes

**Type de procédure** : AOOE

**Forme et durée du marché** : marché à bons de commande

**Durée** : un an renouvelable deux fois (durée identique pour l'ensemble des marchés).

**Nombre de lots** : huit

**Montant du marché** :

Montant annuel min HT : 101 000 euros

Montant annuel max HT : 370 000 euros

#### Publicité

BOAMP + site internet de la collectivité

### La préparation du marché

#### Organisation

Le service des marchés a en charge le choix des procédures.

La rédaction du cahier des charges est assumée par la direction du réseau de la lecture publique de la communauté de communes.

#### Calendrier de l'appel d'offres

Les candidats ont un délai de deux mois entre la parution de la publicité et la remise des offres.

La remise du rapport d'analyse se fait le lendemain de l'ouverture des plis.

La CAO se réunit quinze jours après l'ouverture des plis.

Une délibération du bureau communautaire autorisant la signature du marché a lieu le lendemain de la réunion de la CAO.

Les attributions sont notifiées quatre mois après la parution de la publicité.

## Allotissement

C'est le réseau de la lecture publique (associé aux bibliothécaires des différents sites), qui a pris en charge l'allotissement du marché, sous le contrôle du service des marchés qui veillait à la conformité des différents documents.

A aucun moment un allotissement géographique n'a été retenu, d'autant plus que la dynamique récente est d'intégrer de plus en plus les différentes médiathèques à un ensemble mutualisé (concertation pour les achats et la constitution des fonds notamment).

		Mini	Maxi
Lot 1	Nouveautés fictions et documentaires adultes	15 000 euros	60 000 euros
Lot 2	Nouveautés fictions et documentaires jeunesse	15 000 euros	60 000 euros
Lot 3	Livres de fonds fictions et documentaires adultes	30 000 euros	100 000 euros
Lot 4	Livres de fonds fictions et documentaires jeunesse	25 000 euros	80 000 euros
Lot 5	Livres enregistrés adultes et jeunesse sur disques compacts et Livre-CD.	2 000 euros	10 000 euros
Lot 6	Livres en langues étrangères adultes et jeunesse	2 000 euros	10 000 euros
Lot 7	Livres neufs soldés jeunesse et adultes	2 000 euros	10 000 euros
Lot 8	Bandes dessinées jeunesse et adultes	10 000 euros	40 000 euros

## Évolutions

Quelques modifications sur l'allotissement ont été apportées par rapport au marché précédent :

- suppression du lot "Documentation" : Il correspondait aux ouvrages de la documentation française. « *Maintenant n'importe quel libraire peut les avoir, donc ça ne présentait plus beaucoup d'intérêt de faire un lot à part.* » ;
- création d'un lot BD ;
- création d'un office pour le lot 1 « nouveautés et fictions adultes » à la demande des services gestionnaires.

## Critères de sélection

Le critère prix est maintenu comme le plus important sur décision des membres de la CAO. Les élus ont souhaité mettre ce critère en avant pour tous marchés. Si les services gestionnaires souhaitent le pondérer à la baisse, ils doivent écrire un justificatif argumenté.

Explication du service achat : « *Au départ il y avait une pratique au niveau des services qui accordaient 60 % à la valeur technique » et 40 % au critère « prix ». Les élus de la CAO, qui ont le pouvoir de décision, ont demandé aux services sur quoi ils s'appuyaient (...). Ils ont pensé que mettre 60 % en valeur technique c'était une façon pour eux d'avoir les mains libres pour choisir qui ils voulaient.* »

Du fait d'un nivellement des rabais proposés par les différents fournisseurs (excepté les lots 5 et 7) à 9 %, la direction du réseau des bibliothèques n'a pas vu d'inconvénient à maintenir cette grille de notation.

Critère prix	55 %
Critère qualité de service	25 %
Critère qualité de l'offre	20 %

Afin de compléter au mieux leur dossier de candidature, le pouvoir adjudicateur a précisé dans le CCPT que les propositions devaient tendre au maximum en direction des exigences suivantes :

- application du taux de remise légale de 9 %
- taux d'ouvrages fournis supérieur à 95 %;
- suivi des commandes : suivi des manquants, possibilité de retours, d'échanges etc.
- interlocuteurs spécialisés dans les fonds demandés
- délai de livraison de quinze jours maximum à partir de la réception de la commande
- livraison dans chaque médiathèque de la communauté de communes, dont l'adresse figurera sur le bon de commande
- présence d'un magasin pour achats sur place.

## Critère écologique

La mise en avant de critères environnementaux est déjà à l'étude pour les futurs marchés de la communauté de communes.

## Services complémentaires

Peu de services périphériques à la fourniture de livres ont été demandés mis à part un office (lot 1) et le suivi des commandes en ligne (excepté lot 1) ainsi que la possibilité d'achat sur site.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

Le rapport d'analyse des offres a été rédigé par la direction du réseau, en collaboration (pour la relecture) avec le service des marchés de l'intercommunalité. La CAO a entièrement suivi les préconisations des services.

### Candidatures : 24 candidatures

Commissionnaires	Lots pour lesquels le commissionnaire a candidaté	Lot(s) attribué(s)
Librairie généraliste <i>Région</i>	1, 2, 3, 4, 8	
Très grande librairie <i>Région</i>	1,3	
Librairie généraliste <i>Hors région</i>	1, 2, 3, 4, 8	
Chaîne <i>Région</i>	1, 2, 3, 4, 8	
Grossiste <i>Région</i>	1, 2, 3, 4, 8	Lot 3 : Livres de fonds fictions et documentaires adultes
Librairie généraliste <i>Hors région</i>	1, 2, 3, 4, 8	
Librairie généraliste <i>Département</i>	1, 2, 3, 4, 5, 8	
Librairie généraliste <i>Région</i>	1, 2, 3, 4	
Librairie généraliste (A) <i>Commune</i>	1	Lot 1 : Nouveautés fictions et documentaires adultes
Grossiste <i>Région</i>	1, 2, 4	Lot 2 : Nouveautés fictions et documentaires jeunesse
Librairie généraliste <i>Département</i>	1	
Librairie spécialisée Jeunesse <i>Région</i>	4	Lot 4 : Livres de fonds fictions et documentaires jeunesse
Librairies spécialisée pour déficients visuels <i>Hors région</i>	5	
Librairies spécialisée pour déficients visuels <i>Région</i>	5	Lot 5 : Livres enregistrés adultes et jeunesse sur disques compacts et Livre-CD
Librairies spécialisée pour déficients visuels <i>Région</i>	5	
Grossiste spécialisé <i>Région</i>	5	
Librairie spécialisée BD (via Internet) <i>Région</i>	8	Lot 8 : Bandes dessinées jeunesse et adultes
Librairie spécialisée <i>Hors région</i>	6	
Libraire étranger (implanté en France) <i>Hors région</i>	6	Lot 6 : Livres en langues étrangères adultes et jeunesse
Fournisseur de livres équipés pour le prêt <i>Hors région</i>	7	Lot 7 : Livres neufs soldés jeunesse et adultes
Librairie – Presse <i>Région</i>	7	
Grossiste <i>Région</i>	7	
Libraire étranger (implanté en France) <i>Hors région</i>	6	
Chaîne <i>Hors région</i>	3, 4, 8	

Malgré le nombre important de fournisseurs candidats (onze) pour le lot 1, la CAO a décidé, sur proposition du réseau de la lecture publique, de l'attribuer à la librairie locale. Selon sa responsable, pour arriver à un tel résultat, il a fallu faire un travail de réflexion sur les critères et la pondération : « *Le lot n°1 comprenait un office roman adulte. C'est le seul lot pour qui nous n'avons pas rendu la commande en ligne (via Electre) obligatoire.* ». Le libraire a informé la bibliothèque de son projet d'avoir son site à partir duquel il sera possible de passer des commandes en ligne.

Les services estiment que cette attribution ne reflète pas seulement l'engagement en faveur de la librairie locale. Elle est le résultat d'une volonté de miser sur la plus-value d'un acteur local pour l'animation de la vie culturelle : « *Ce n'était pas un choix au rabais (...) ce n'est pas parce que l'on a choisi un libraire de proximité que l'on a revu nos exigences à la baisse.* » La responsable reconnaît toutefois qu'il y a une vraie difficulté à départager les candidats : « *Tout ça s'est joué à pas grand-chose quand même, surtout pour le lot 1 : ça c'est joué sur l'office, l'organisation du dépôt-vente avec le libraire et les animations.* »

### **Relations bibliothèque/librairie A**

De manière générale, les bibliothécaires sont très satisfaits de leur collaboration avec la librairie qui, malgré un travail important de logistique avec l'office, arrive dans les meilleurs délais à satisfaire les commandes. Le service est jugé de qualité, efficace et personnalisé.

### **Relations bibliothèque/service des marchés**

Des relations directes ponctuelles existent entre le service marchés et les bibliothécaires. Dans les dernières années, des réunions d'information ont eu lieu afin de sensibiliser les personnels aux marchés publics (la plupart des bibliothèques ne se sont trouvées confrontées aux procédures d'appels d'offres que depuis 2006).

## LA LIBRAIRIE A

Attributaire du lot n°1 : Nouveautés fictions et documentaires adultes

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type D (CA livre < 0,3 M euros)

**Date de création :** avril 2009  
**Surface de vente :** 65 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 6 500  
**Personnel :** 2  
**Ventes aux collectivités :** CA trop récent pour renseigner ce champ  
**Rabais pratiqué actuellement :** 9 %

**Autres caractéristiques :**

- **Abonnement à la base Électre :** non (Tite Live)
- **Site internet :** oui

Le gérant de la librairie travaillait auparavant pour un grossiste, ce qui explique sa très bonne connaissance des procédures d'appel d'offres de marchés publics.

### Stratégie

Avant même d'ouvrir sa librairie, le libraire est allé se présenter aux responsables des bibliothèques du territoire, ce qui lui a permis d'être informé du lancement de la procédure.



## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Exécution du marché

De manière générale, les bibliothécaires sont très satisfaits de leur collaboration avec la librairie qui, malgré un travail important de logistique avec l'office, arrive dans les meilleurs délais à satisfaire les commandes. Elles apprécient la qualité d'un service efficace et personnalisé.

A terme, la commande de livres va être encore simplifiée avec l'informatisation des bons de commande, lorsque le libraire aura mis en place son site internet (2010).

En revanche, plusieurs difficultés sont apparues avec certains grossistes. Plusieurs d'entre eux ayant des problèmes de restructuration interne, le respect des délais de livraison comme la qualité de la facturation se sont dégradés depuis quelques mois. Cette situation va prochainement conduire les bibliothécaires à ne pas reconduire l'attribution du lot [n° non précisé] au fournisseur actuel [non précisé] à la date anniversaire du marché ; ce qui entraînera la relance d'un appel d'offre sur ce lot spécifique.

**L'attribution d'un lot à la seule librairie locale, malgré le nombre important de fournisseurs ayant candidaté (vingt quatre au total), est certainement le résultat de deux actions :**

- Le gérant de la librairie ne pouvait revendiquer aucune référence ni ancienneté au moment du lancement de l'appel d'offres. En revanche, son expérience précédente au sein d'un important grossiste lui a permis de répondre de façon très professionnelle aux attentes des bibliothèques.

- Les services de la communauté de communes (surtout le réseau de la lecture publique) étaient très attentifs à la présence d'une librairie sur leur territoire. La directrice du réseau parle d'aventure et de courage, et de l'importance pour la population que des liens se tissent entre acteurs culturels. Ils ont donc travaillé les critères et les pondérations pour mettre en valeur le volet participation à la vie locale et ont retenu le libraire pour le lot 1, malgré une vraie difficulté à départager les candidats, ce qui au final démontre la fragilité des moyens dont disposent les collectivités lors des attributions de marchés publics.

**ÉTUDE DE CAS n° 33**  
**Portrait d'un libraire<sup>19</sup>****LES ENJEUX**

Le travail avec les collectivités (hors ou en marché) représente une part importante de l'activité et du chiffre d'affaires de la librairie.

Bonnes pratiques : veille, personnel dédié, compétences acquises sur la constitution administrative des réponses aux appels d'offre, nombreux partenariats culturels sur le territoire.

---

<sup>19</sup>Pour la réalisation de cette étude de cas, les entretiens avec les bibliothécaires travaillant avec cette structure n'ont pu être qu'informels.

## PRÉSENTATION

**Commune d'implantation :** < 20 000 hab.

Librairie généraliste de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1988  
**Date de reprise :** 1995  
**Surface de vente :** 75 m<sup>2</sup>  
**Nombre de titres :** 18 000  
**Personnel :** 4 ½  
**Vente aux collectivités :** entre 10 % et 15 % du CA (achats hors marchés compris : collèges, crèches...)  
 Marge moyenne HT de 30 %

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

### Autres caractéristiques :

Année d'ouverture : 1988 (reprise par l'actuel gérant en 1995)

Labélisée LIR : oui

Appartenance à un regroupement de libraires : non

Abonnement à la base Électre : oui

Site internet : non

## LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS

Bien que la librairie ait pour activité principale la vente aux particuliers, elle travaille actuellement avec une quinzaine de bibliothèques (hors marché dans la plupart des cas), dont celle de sa commune (CA annuel de 12 à 20 000 euros en moyenne), ainsi qu'avec des comités d'entreprise.

### Marché 1

Lot littérature adulte (CA annuel de 10 à 15 000 euros) depuis 2008 (librairie déjà attributaire de ce lot en 2004)

### Marché 2

Lot Documents fiction pour adultes (CA annuel de +/- 40 000 euros) depuis avril 2009

Le libraire fait état d'une collaboration avec une collectivité qui a été interrompue par la mise en marché des acquisitions. Le libraire n'a été attributaire d'aucun lot, alors qu'il travaillait auparavant hors marché avec cette bibliothèque (livres jeunesse pour un CA annuel de 4 à 5 000 euros). La directrice de cette bibliothèque, récemment en poste, reconnaît sa nette préférence pour deux grossistes de la région (dont un spécialisé jeunesse titulaire de nombreux marchés sur le territoire).

## Objectifs et stratégie

Les partenariats avec les différents établissements (y compris des comités d'entreprise) sont envisagés comme un moyen supplémentaire d'accroître sa notoriété auprès des particuliers.

C'est dans cet esprit que la librairie s'engage sur de nombreuses actions culturelles (animations, signatures d'auteurs, partenariats avec des établissements scolaires ou encore le cinéma d'art et d'essai de sa ville...).

Lorsqu'elle répond à un appel d'offres, la librairie candidate systématiquement sur tous les lots généraux (excepté les livres très spécifiques – livres reliés, documentation technique, livres pour mal voyant...) dans l'idée étant de maximiser ses chances de se voir au moins attribuer un lot sur l'ensemble : « *En général il y a trois ou quatre lots par marché... nous on essaye d'en avoir déjà un. (...) On candidate sur tout ce que l'on sait faire sauf le scolaire et les documents très techniques (...) Comme les prix proposés sont les mêmes, on se demande sur quoi se font les critères de sélection...* »

## Prospection

Le libraire consacre un peu de son temps chaque semaine à consulter les appels d'offres en ligne : « *J'ai un système d'alerte par internet, sur le BOAMP. C'est dans les 300 euros par an. Ça fait gagner un temps fou et ça évite de louper des choses. Sinon, faut aller sur le site des mairies et ça prend du temps* ».

Plus spécifiquement pour les deux marchés en cours dont elle est attributaire, la librairie a été directement informée par une bibliothécaire avec qui elle travaillait déjà : « *Le conservateur m'a téléphoné. On travaillait déjà avec eux (...) Et puis la bibliothécaire de la commune X travaillait dans la commune Y avant, elle me connaissait déjà, elle savait comment je travaillais.* »

## Rayon géographique

Son activité de fournisseur aux collectivités s'inscrit dans un périmètre qui correspond à sa zone de chalandise (communes voisines).

## Évaluation du temps de travail

Avec l'expérience, la constitution du dossier de candidature est devenue moins chronophage.

*« En 2004, c'était la première fois, ça a été lourd. Mais dans ma première vie professionnelle j'avais déjà fait des marchés, je travaillais pour une banque, alors faire des business plan, tout ça je sais faire, faut juste adapter. La première fois faut mettre en forme des tas de choses... »*

## La préparation du marché

De manière générale, les offres du libraire sont toujours les mêmes en ce qui concerne le rabais (9 %), les délais de livraison (dans la journée si on passe la commande dès le matin), l'achat sur place, les animations et les offices.

*« On reçoit aussi les bibliothécaires sur rendez-vous. Quand on travaille les offices avec les représentants on pense aux bibliothèques. Notre point fort c'est le professionnalisme des libraires et donc des animations de qualité ».*

## Services aux collectivités

### Personnel dédié

*« J'ai une librairie dédiée pour les bibliothèques adultes et une autre pour la jeunesse ».*

### Partenariat avec une autre librairie

Outre le fait de mobiliser du personnel dédié (une librairie s'occupe des animations jeunesse, une autre des animations pour adultes), la librairie travaille aussi en partenariat pour ses différentes activités culturelles avec une autre librairie basée dans la commune voisine.

### Informatisation

Afin d'accéder à certains marchés, la librairie s'est équipée d'un logiciel compatible avec les paniers Électre, mais reste dans une gestion papier des commandes avec certaines bibliothèques : *« On est en train d'avoir un portail d'accès pour avoir directement leur commande. C'est par le logiciel Ellipse. Les bibliothécaires font leurs paniers sur Électre et comme ça elles peuvent voir en temps réel où en est leur commande. On travaille aussi par fax ou par mail. On imprime, on fait un bon de livraison et je livre ».*

## Services complémentaires

### Partenariat culturel

*« La librairie organise beaucoup de partenariats avec des bibliothèques et aussi les écoles, les collèges pour des animations. Avec les bibliothèques, on reçoit les auteurs, parfois pour la rentrée de septembre ou de janvier. On envoie des libraires dans les bibliothèques sur des livres qui nous ont marqués. (...) Avec les écoles, on fait des concours littéraires, des fois on fait venir des auteurs. (...) Et puis il y a aussi des fêtes littéraires, des partenariats avec des cinémas d'art et d'essai. L'idée des partenariats c'est de vendre des livres. Mais, on cherche surtout à rester une librairie de conseils et de services pour les particuliers ».*

**Offices :** *« On leur fait une sélection de nouveautés et s'ils n'en veulent pas, ils nous les renvoient ».*

La librairie ne voit pas l'intérêt de proposer la **fourniture de notices** puisque les bibliothèques sont abonnées à Électre.

**L'équipement de livres :** *« Ce n'est pas notre métier, on ne sait pas faire, ils ont des spécialistes pour ça ».*

## L'attribution et l'exécution du marché

Aucun problème particulier n'a été soulevé sur ce point. Par ailleurs, la librairie s'arrange pour ne pas travailler avec les collectivités qui ont du mal à respecter les délais de paiement afin d'éviter toute éventuelle difficulté de trésorerie.

## Relations librairie / BM / service des marchés

*« On a d'excellents rapports avec la commune, comme avec les conservateurs de la bibliothèque ».* Dans le cadre de ses bonnes relations avec les bibliothèques, la librairie n'hésite pas à les contacter pour avoir des informations complémentaires afin de constituer au mieux les dossiers de candidatures : *« Ça prend au moins deux jours pleins parce que mon expérience montre que l'on se fait planter pour des questions de forme, s'il manque une information ou un document dans la mauvaise enveloppe. Je relis*

*pour que tout soit parfait. Ou alors je passe des coups de fils aux services de la mairie, parce que des fois ça n'est vraiment pas clair pour nous. »*

## COMMENTAIRES

### Harmonisation des dossiers de candidatures souhaitée

L'autonomie relative des collectivités au niveau des pièces administratives demandées aux commissionnaires (dans le cadre de MAPA), rend la constitution moins automatique d'un dossier de candidature à l'autre : *« Il n'y a rien de pareil, les pièces annexes sont jamais les mêmes, il y a toujours des variantes. En revanche présenter l'activité et le personnel, ça va. Ce qui nous arrangerait c'est que tous les dossiers de candidature soient les mêmes. On sent parfois que la personne qui a rédigé les questions ne connaît rien aux livres : « Combien de livres êtes-vous susceptible de nous vendre ? ». Parce qu'ils s'imaginent que c'est n'importe quel produit ! Nous on met « tout ce qui est référencé sur la base Électre ». Je connais un libraire qui a répondu 450 000... c'est idiot ! Mais ils ne l'ont pas pris. »*

### Questionnement sur les critères de sélection

Au-delà du temps que prend la mise en forme des réponses aux appels d'offres, le libraire s'interroge surtout sur la pertinence des critères demandés qu'il n'hésite pas à qualifier de « débilés » parfois : *« Si le conservateur n'a pas de poids dans la mairie, les critères seront au détriment des librairies. Le conseil, la proximité c'est ça qui les intéresse. Après, c'est les stocks des fournisseurs. Pareil pour les délais de livraison, c'est débile : des fois c'est une semaine, des fois deux jours, c'est très fluctuant. De toute façon, la sélection se fait sur des critères subjectifs. »*

### Code des marchés publics

Pour le libraire, la mise en marché a conduit dans un premier temps à une réduction généralisée du nombre de fournisseurs aux collectivités (par ailleurs très souvent au profit des grossistes).

### Loi sur le droit de prêt

*« Le plafonnement des rabais c'est sûr c'est une bonne chose par rapport aux grossistes, par contre le fait qu'ils se mettent en marché, il y a un effet pervers évident de mettre en concurrence les petites librairies parce qu'ils ne peuvent pas prendre celle qui est à côté, ce n'est pas légal ». Cette loi a aussi eu un effet collatéral pour les bibliothèques qui n'ont pas pu augmenter leur budget, les contraignant mécaniquement à une baisse du volume et du montant de leurs achats du fait d'un taux de rabais moindre qu'auparavant.*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Du point de vue du libraire

**Réponse aux appels d'offres :** la librairie candidate systématiquement sur tous les lots généraux (excepté les livres très spécifiques – livres reliés, documentation technique, livres pour mal voyant...) dans l'idée de maximiser ses chances de se voir au moins attribuer un lot sur l'ensemble.

### **Bonnes pratiques**

- veille ;
- personnel dédié ;
- compétences acquises sur la constitution administrative des réponses aux appels d'offre ;
- nombreux partenariats culturels sur le territoire.

Son **activité de fournisseur aux collectivités** s'inscrit dans un périmètre qui correspond à sa zone de chalandise (communes voisines).

**Les offres du libraire** sont toujours les mêmes en ce qui concerne le rabais (9 %), les délais de livraison (dans la journée si on passe la commande dès le matin), l'achat sur place, les animations et les offices. Points forts : le professionnalisme des libraires, des animations de qualité, personnel dédié et spécialisé, bibliothécaires reçus sur rendez-vous.

**Le libraire se demande sur quoi se fait la sélection puisque prix identique.** Il s'interroge sur la pertinence des critères et pense que le choix se fait sur des raisons subjectives.

### **Relations avec les bibliothécaires pendant la procédure**

Le libraire n'hésite pas à les contacter pour avoir des informations complémentaires afin de constituer au mieux les dossiers de candidatures.

Le libraire estime que les collectivités devraient harmoniser leurs dossiers de candidature car cette hétérogénéité rend complexe et plus longue la constitution du dossier.

### **Impact de la mise en marché d'une collectivité**

Le libraire qui travaillait depuis longtemps avec cette commune voisine n'a pas été retenu lors de la mise en marché pour l'acquisition de livres. Parmi les candidats, de nombreux grossistes de la région (dont grossistes spécialisés jeunesse) qui ont été choisis par la commune.

Il estime que la mise en marché a conduit dans un premier temps à une réduction généralisée du nombre de fournisseurs aux collectivités.

**ÉTUDE DE CAS N° 34**

**Ville-centre de 100 000 à 300 000hab. dans une communauté d'agglomération de plus de 400 000 hab.**

**LES ENJEUX**

Ce marché (MAO) est celui d'une ville importante, centre d'une grande agglomération. Il concerne les livres neufs non scolaires et les documents imprimés du réseau des bibliothèques municipales.

Dans ce contexte, nous avons analysé le positionnement de deux librairies de types complètement différents ; l'une, généraliste et spécialisée, consacrant 45 % de son CA à la vente aux collectivités et l'autre, hyper-spécialisée et travaillant avec les bibliothèques sans consentir de rabais.

Remarque : Il ne nous a pas été possible d'obtenir la liste des fournisseurs ayant candidaté.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Commune** : 100 000 > 300 000 hab.

Appartient à une communauté d'agglomération comptant plus de 400 000 habitants.

#### La bibliothèque

Le réseau des bibliothèques comporte quatorze équipements, dont deux grandes médiathèques et trois bibliothèques spécialisées.

Effectif : 200 personnes, soit 171 ETP

Nombre d'actifs (emprunteurs) : 29 700

Collections (hors patrimoine) : 606 000 documents dont 528 000 livres

Budget d'acquisition livres (hors patrimoine) en 2008 : 238 349 euros TTC soit 19 814 livres achetés.

#### Réseau de points de vente du livre

La commune compte une vingtaine de librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisées (parmi lesquelles l'un des points de vente d'une très grande librairie), des grandes surfaces spécialisées ainsi que de plus petits points de vente et des maisons de la presse.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2011

La bibliothèque regrette la perte importante de budget (67 000 euros) liée au plafonnement des rabais. La ville n'a pas compensé la baisse de budget et la bibliothèque n'a pas bénéficié du plan d'accompagnement du CNL (2004-2006) dans le cadre de la mise en application de la loi sur le droit de prêt.

#### Historique

Durée du précédent marché : trois ans

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Fourniture de livres neufs non scolaires et documents imprimés divers distribués dans le circuit commercial »

**Type de procédure** : appel d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : quatre ans (un an renouvelable trois fois)

### La préparation du marché

#### Organisation

Le service achats de la collectivité dispose d'une nomenclature spécifique permettant la définition du « besoin homogène » et la réalisation de différents marchés allotis (livres, scolaires, livres non scolaires).

Le service achats est responsable de la passation des marchés de livres et donc de la procédure de publicité.

Le responsable précise : « *Le service gère environ 450 marchés par an. Le marché en question n'est pas pour nous un marché stratégique dans la mesure où il n'a pas d'intérêt économique (rabais identique). Nous avons l'obligation de le mettre en œuvre dans le cadre du Code des marchés et c'est ce que nous faisons.* »

« *La description du besoin est de la responsabilité des prescripteurs techniques ; l'acheteur public ne maîtrise pas ces éléments.* » Ainsi, la rédaction du cahier des charges est assurée par les bibliothécaires, en lien avec le service achats.

La bibliothèque n'a pas de charte d'acquisition, mais un document général de cadrage.

Les bibliothécaires ont une vision précise de l'offre en matière de livres sur la ville, connaissent bien les points de vente et suivent de près l'évolution de l'offre (ouvertures, fermetures...). Leur volonté est de pouvoir travailler avec l'ensemble des librairies.

Les librairies sont associées aux animations proposées par la bibliothèque et à une fête du livre.



## Évaluation du temps de travail

Les personnes qui ont travaillé sur ce marché ont quitté la bibliothèque depuis. Il n'est pas possible d'évaluer le temps de travail passé à la préparation du marché.

## Allotissement

Les lots ont été définis par la bibliothèque qui précise qu'avoir beaucoup de lots permet de diversifier les fournisseurs. On observe que certains lots du marché précédent ont été scindés en deux même si globalement il y a eu une diminution du nombre de lots.

Le responsable du service des achats : « En 2007, le nombre de lots a été réduit. Nous avons vingt deux lots en 2002 et avons maintenant quinze lots. Si nous comparons, en 2002, un grossiste s'était positionné sur de nombreux lots ; ce n'est plus du tout le cas aujourd'hui. Il me semble que l'allotissement actuel a offert une place réelle aux libraires indépendants spécialisés ; d'où l'importance d'une répartition en lots pertinente ». « Il faut allouer pour répondre à un réel besoin de la collectivité tout en faisant attention à ne pas avoir trop de lots représentant de faibles volumes, donc peu, voire pas rentables pour les fournisseurs. »

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Littérature générale : romans à grand tirage (best-sellers), romans du terroir, romans sentimentaux, romans policiers, science-fiction, biographies, récits de voyage	15 000	60 000
2	Documentaires généraux de toutes disciplines enfants et adultes, livres pratiques, guides, encyclopédies et dictionnaires	25 000	100 000
3	Fiction jeunesse	20 000	80 000
4	Sciences sociales, économiques et juridiques, Histoire, Géographie, Beaux-arts	30 000	120 000
5	Sciences (maths, physique, biologie, chimie...) et techniques	10 000	40 000
6	Religion et bibliologie historique	2 500	10 000
7	Philosophie, psychologie	3 500	14 000
8	Littérature spécialisée française et étrangère	10 000	40 000
9	Bandes dessinées adultes et jeunesse	10 000	40 000
10	Editeurs à diffusion restreinte	2 000	8 000
11	Livres reliés à la commande	2 000	8 000
12	Partitions musicales	5 000	8 000
13	Documents en langues étrangères (allemand, anglais, arabe, espagnol, italien, portugais)	2 000	8 000
14	Livres-cd (livres accompagnés d'un cd ou d'un autre support)	3 000	12 000
15	Méthodes de langue accompagnées d'un support audio	2 000	8 000
	<b>Total</b>	<b>142 000</b>	<b>556 000</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions livres des bibliothèques : 556 000 euros HT

Montant réellement dépensé pour les livres des bibliothèques en 2008 : 238 349 euros TTC

## Critères de sélection

Pour tous les lots :

valeur technique :	60 %
délais de livraison :	30 %
prix :	10 %

Critères pris en compte pour la valeur technique :

Lots généraux : n° 1 et n° 2

importance de l'offre :	30 %
suivi des commandes :	20 %
partenariat culturel :	10 %

Lots spécialisés : n° 3 – 4 – 5 – 6 – 7 – 8 et 9

conseil dans la spécialité :	20 %
importance de l'offre :	20 %
suivi des commandes :	15 %
partenariat culturel :	5 %

Lot n° 10

conseil dans la spécialité :	20 %
------------------------------	------

importance de l'offre : 20 %  
 suivi des commandes : 10 %  
 partenariat culturel : 10 %

Lot n° 11

importance de l'offre : 40 %  
 suivi des commandes : 20 %

Lot n° 12

conseil dans la spécialité : 20 %  
 importance de l'offre : 20 %  
 suivi des commandes : 20 %

Lot n° 13

conseil dans la spécialité : 20 %  
 importance de l'offre : 20 %  
 suivi des commandes : 20 %

Lots n° 14 et 15

conseil dans la spécialité : 20 %  
 importance de l'offre : 20 %  
 suivi des commandes : 20 %

Prix des prestations : aucune proposition à moins de 9 %.

**Commentaire du responsable du service des achats :** « Le travail des bibliothécaires dans le choix et la rédaction des critères peut faire la différence. Aujourd'hui, tous les fournisseurs proposent 9 % de rabais. Ce qui va faire la valeur ajoutée de la réponse d'un libraire, cela va être sa capacité à se différencier de ses concurrents tout en répondant précisément aux attentes de la collectivité. Or, si l'on veut juger de cette plus-value, il faut qu'elle ait été demandée, qu'elle ait été inscrite dans le cahier des charges et fait l'objet d'un critère pondéré. Il faut dépasser l'idée souvent émise que le livre est « différent ». Ce n'est pas optimal en matière d'achat, tout est plus ou moins particulier pour tout le monde et ce ne peut être jugé de manière objective. Il faut absolument repartir du besoin, de l'importance de l'usager : de quoi ai-je besoin pour le satisfaire : de conseils ? d'un choix important ?... Seule une réflexion pertinente permettra de promouvoir des librairies sans être accusés de faire du favoritisme. »

## Services complémentaires

---

Il n'est pas prévu dans le cahier des clauses techniques particulières de services complémentaires.

Pour le responsable du service des achats, les demandes particulières dans l'esprit du Code des marchés ont pour objet l'ouverture à la concurrence. Ne pas en faire état, si le besoin est réel et bien défini, « c'est prendre le risque de favoriser pour ne pas défavoriser ».

Les bibliothécaires pensent que des services complémentaires comme les commandes en ligne ne sont pas indispensables.

## Cas particulier de l'office

---

La bibliothèque n'a pas demandé la fourniture d'offices lors du marché actuel.

## L'attribution et l'exécution du marché

Le service des achats est chargé du dépouillement et de la vérification de recevabilité des offres.

L'analyse technique des offres est dévolue à la bibliothèque.

Le responsable du service des achats précise : « La composition de la CAO répond aux règles du Code des marchés. Les représentants de la bibliothèque sont également présents en tant qu'experts. »

## Candidatures

---

Il ne nous a pas été possible d'obtenir la liste complète des fournisseurs ayant postulé mais il nous a été précisé que les offres émanaient principalement de fournisseurs de la commune et de la région ; lors du marché précédent, un grossiste s'était positionné sur plusieurs lots, ce qui n'a pas été le cas pour le marché en cours. Pour les quatre premiers lots (les plus importants en terme de budget), les fournisseurs ayant postulé sont : A : un point de vente d'une chaîne de la région ; B : une très grande librairie de la région ; C : librairie généraliste de la commune.

Lot	Nombre de réponses	Profil de l'attributaire
n°1	3	A : point de vente d'une chaîne de la région
n°2	2	B : une très grande librairie de la région
n°3	3	C : librairie généraliste de la ville-centre
n°4	3	C : librairie généraliste de la ville-centre
n°5	2	B : une très grande librairie de la région
n°6	3	D : librairie généraliste et spécialisée de la ville-centre
n°7	3	C : librairie généraliste de la ville-centre
n°8	2	C : librairie généraliste de la ville-centre
n°9	3	E : librairie spécialisée bandes dessinées de la ville-centre
n°10	3	F : librairie spécialisée petits éditeurs de création de la ville-centre
n°11	3	G : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région
n°12	3	H : librairie spécialisée hors du département
n°13	2	I : fournisseur de livres étrangers de la région
n°14	3	A : point de vente d'une chaîne de la région
n°15	2	B : une très grande librairie de la région
<b>Total</b>	<b>40</b>	

**Attributions** : neuf fournisseurs pour les quinze lots (dont huit fournisseurs de la région)

- 1 point de vente d'une chaîne de la région (lots 1 et 14)
- 1 très grande librairie de la région (lots 2, 5 et 15)
- 1 librairie généraliste de la ville-centre (lots 3, 4, 7 et 8)
- 1 librairie généraliste et spécialisée de la ville-centre (lot 6)
- 1 librairie spécialisée bandes dessinées de la ville-centre (lots 9)
- 1 librairie spécialisée petits éditeurs de création de la ville-centre (lot 10)
- 1 fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région (lot 11)
- 1 librairie spécialisée hors du département (lot 12)
- 1 fournisseur de livres étrangers hors du département (lot 13)

## 1 % hors marché

Utilisé pour les livres très spécialisés, pour le fonds patrimonial ainsi que pour les achats relatifs à une fête du livre.

## Modalités de commandes, livraison, règlement

Il n'y a pas de centralisation de la chaîne du livre : chaque bibliothèque gère ses acquisitions et au sein des bibliothèques chaque acquéreur suit l'ensemble des opérations (veille, visite en librairie, commande, réception des livres...). Il y a environ cent vingt acquéreurs.

Le budget (voté par la ville par centres de responsabilité) est réparti en interne par la bibliothèque et par enveloppe. Les acquisitions sont réalisées par chaque bibliothèque, sous le contrôle des centres de responsabilité qui les valident.

Les acquéreurs passent commande directement (par fax ou courrier) ou peuvent se rendre en librairie pour choisir les livres. Chaque commande donne lieu à un bon de commande (depuis 2009 les bons de commande sont électroniques).

Les fournisseurs livrent les ouvrages dans les bibliothèques qui les ont commandés et établissent les factures à chaque livraison, un bon de commande pouvant donc générer plusieurs factures en fonction du délai de livraison. Les bibliothécaires pointent les difficultés administratives : plusieurs bons de livraison et factures (quelquefois pour des petits montants) et les remarques du service financier de la collectivité.

Un suivi informatique permet d'avoir une lisibilité par bibliothèque et par domaine.

Un pôle comptabilité existe au sein de la bibliothèque : il est composé de trois comptables qui sont au service de la bibliothèque, sous la responsabilité du service financier.

## Relations bibliothécaires/libraires

De par le système très décentralisé des commandes, les acquéreurs ont des relations très régulières avec les libraires.

Chaque année, la bibliothèque fait un rapport au service achats sur les fournisseurs des différents lots. Ce rapport est l'occasion de faire état des difficultés rencontrées.

En cas de difficultés, une réunion peut être organisée avec le fournisseur, le service achats et la bibliothèque. Cela a été le cas récemment avec un fournisseur au sujet de problèmes de livraison et de facturation. La réunion a permis de redéfinir les engagements du libraire et de la collectivité.

## COMMENTAIRES

### Le Code des marchés

Le responsable du service achats juge qu'il serait encore nécessaire de former les bibliothécaires, d'améliorer leurs connaissances de cette législation. Selon lui, l'application du Code des marchés publics *« met en exergue la difficulté des petites entreprises ou petits commerces à exister par rapport aux contraintes des marchés : difficultés à répondre ou à respecter des procédures quelquefois « lourdes », à définir une valeur ajoutée par rapport à de plus gros fournisseurs »*. *« En tant qu'acheteur public, les procédures de marchés visent à optimiser la commande publique. Cela peut induire des modifications dans l'organisation du travail au sein de la bibliothèque et dans la nature des relations avec les fournisseurs. »*

Le responsable du service achats rajoute que ces modifications remettent en question la nécessité du déplacement des bibliothécaires en librairie.

## LA LIBRAIRIE 1

### PRESENTATION

Librairie généraliste (avec une orientation en sciences humaines et jeunesse) de type C (CA livre entre 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1978  
**Surface de vente réservée au livre :** 140 m<sup>2</sup>  
**Personnel :** 4  
**Nbre de titres :** 8 112  
**Ventes aux collectivités :** 45 % du CA total  
 99 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques.

#### Rabais moyen avant 2003

La librairie proposait un maximum de 15 % mais « également des rabais à moins de 9 %. Certaines petites bibliothèques venant dépenser irrégulièrement des petits montants se voyaient proposer des rabais de 5 %. Or, aujourd'hui, toutes demandent à obtenir le maximum autorisé par la loi, c'est un dû et nous avons véritablement perdu en marge ».

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

**La politique de la librairie :-**« Depuis maintenant plus de trente ans, tous nos clients, grand public et collectivités, savent que nous sommes là pour proposer un accueil, des conseils et des services personnalisés. C'est la force de notre librairie et de son équipe. »

### ACCES AUX MARCHES

Le libraire déclare connaître le Code des marchés et avoir participé à des journées de formation ou d'information.

Actuellement, la librairie est en marché avec neuf collectivités (uniquement des MAPA) pour un montant total de treize lots. Elle entretient des relations avec plus d'une dizaine de bibliothèques dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros. Remarque : ces budgets d'acquisition représentent un chiffre d'affaires plus important que celui réalisé en marchés.

*Pour ce qui est du marché étudié, le libraire avoue « être passé à côté. Je ne sais pas véritablement ce qui s'est produit, l'appel à candidature est arrivé à un moment où notre libraire référent était en arrêt. La période était un peu difficile ; d'habitude les bibliothécaires nous alertent, peut-être l'ont-ils fait mais ce marché nous a échappé et maintenant nous comptons les années et serons beaucoup plus attentifs. »*

Cependant, la collectivité dépense une partie de son budget avec ce fournisseur pour ce qui est des ouvrages acquis pour la fête du livre.

*« Nous étions titulaires également d'un lot dénommé « CNL » à la BDP mais nous venons d'être informés de l'arrêt des subventions nationales dans le cadre de ce dispositif d'aide et donc le marché ne sera pas reconduit. »*

*« Nous avons perdu récemment un lot. Or, les bibliothécaires ont été particulièrement surpris et nous ont fait part de leur étonnement. Pour eux, le partenariat fonctionnait bien et les lots étaient répartis entre plusieurs fournisseurs ; maintenant les choses sont recentrées. Nous nous demandons souvent quelle est la part d'action des bibliothécaires ; on a l'impression que suivant l'implication des uns ou des autres, les issues peuvent être différentes. »*

Le cas des marchés des universités et de leurs bibliothèques sont également évoqués : « Ce sont de plus en plus souvent des gros lots. Or, une librairie comme la nôtre ne peut se positionner. Par exemple, nous développons un fonds important en psychologie mais ces ouvrages sont intégrés dans un lot unique « Lettres et langues » ; les ouvrages pointus de littérature ne font pas partie de notre assortiment et nous ne pouvons répondre. »

#### Prospection

Nous n'effectuons pas véritablement de service de veille. Les bibliothécaires nous alertent des dates de parutions des annonces, c'est presque toujours le cas pour les marchés à procédure adaptée ».

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Un libraire référent a été désigné. C'est lui qui a la responsabilité de l'accueil des bibliothécaires et du suivi des commandes. Les bibliothécaires sont reçus dans l'espace de vente après prise de rendez-vous. *« Les bibliothécaires se sentent complètement chez eux ; ils investissent littéralement la librairie, échangent entre eux livres et coups de cœur. C'est extrêmement intéressant mais quelquefois les clients sont un peu surpris et ont du mal à accéder aux ouvrages. »*

Les venues sont toujours travaillées en amont ; les bibliothécaires envoyant la liste de leurs ouvrages indispensables. *« Ces présences en librairie nous sont extrêmement précieuses ; ce sont toujours des moments d'échange, de discussion. C'est le cœur même de notre métier, l'accueil, le conseil, que ce soit pour des bibliothécaires, d'autres médiateurs du livre ou nos lecteurs. »*

### Critères de sélection

*« On a souvent l'impression que l'on ne pourra pas se positionner. »*

*« C'est un exercice extrêmement difficile que de répondre à un marché : on ne sait jamais si ce que l'on a indiqué sera suffisant. »*

Pour ce qui est du lot visé :

**Importance de l'offre dans la spécialité (20 %) :** nombre de titres en stock dans la spécialité.

*« Quand on nous demande le nombre de titres, on se dit que l'on ne fera pas le poids face à une plus grosse structure. Notre fonds pourra être moins important mais être qualitatif : comment le valoriser ? Ce n'est pas facile. Il y a sans doute une carte à jouer pour nous, du côté des ouvrages de fonds (publiés depuis plus d'un an) ainsi qu'avec les éditeurs plus confidentiels, moins connus et diffusés. »*

**Le suivi des commandes (15 %) :** *« Nous faisons un véritable suivi titre à titre avec des indications fiables et passons beaucoup de temps à ces recherches d'informations. »*

**Les délais de livraison (30 %) :** *« Nous pensons proposer les mêmes délais que tous les autres et avons travaillé le critère de rapidité. »*

### Cas particulier de l'office

La librairie sert un office très pointu en architecture pour un établissement spécialisé. Tous les ouvrages concernant le sujet sont adressés à la bibliothèque toutes les semaines. Le taux de retour est extrêmement faible, de l'ordre de 20 %.

Dans le cadre d'un marché à procédure adaptée, la librairie sert également un office pour les secteurs adultes et jeunesse. *« Nous avons travaillé en amont avec les bibliothécaires de manière à proposer des ouvrages correspondant à leurs souhaits parmi l'importante production que nous recevons tous les jours. Nous livrons tous les quinze jours, c'est un rythme très rapide et nous avons l'impression d'être constamment dans les cartons et la manipulation. C'est un vrai service rendu aux bibliothécaires ; ce qui est dommage, c'est qu'ils ne viennent plus en librairie. »*

Le libraire avoue *« Nous avons trouvé une astuce pour les amener à la librairie ; de temps en temps nous « omettons » des ouvrages pouvant particulièrement les intéresser et nous leur proposons de passer. Mais nous n'en abusons pas. »*

### Services complémentaires

Il est difficile à la librairie de se positionner sur le terrain de la fourniture de notices. Mais les libraires mettent en exergue l'organisation et la participation à la programmation culturelle de la bibliothèque. *« Nous menons un véritable partenariat avec la bibliothèque et les rencontres que nous organisons rassemblent un large public. Nous travaillons beaucoup ensemble et nous comprenons d'autant moins comment nous sommes passés à côté du marché. Mais cela ne nous empêche pas d'être force de propositions et de porter ensemble de beaux projets. »*

## LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS

*« Le lot « CNL » de la BDP nous avait permis de négocier des sur-remises auprès de nos fournisseurs. Les modalités : achat et livraison en une seule fois étaient particulièrement intéressantes. D'une manière générale, nous avons la chance d'être toujours bien défendus par nos représentants qui nous ont sauvé les remises acquises lorsque des marchés nous ont échappé. Pour ce qui est des autres lots, si l'impact est toujours important sur le chiffre d'affaires (en positif comme en négatif malheureusement), les volumes ne nous ont pas permis de négocier à la hausse nos remises. »*

*« La difficulté pour des librairies de notre taille, c'est de concilier ventes directes et collectivités. Nous ne pouvons pas nous passer de l'apport des collectivités (petites et grandes) ; nous ne pouvons négliger nos lecteurs. Quand nous perdons un marché, il nous faut aller chercher ailleurs ce chiffre d'affaires manquant et aujourd'hui, c'est loin d'être simple. Nous cherchons les idées qui*

*ramèneront ou feront venir les clients en librairie. »*

## COMMENTAIRES

### **Le Code des marchés publics**

Le libraire a l'impression que la législation est plutôt bien appliquée par tous mais pointe certains dysfonctionnements : « *Depuis un moment, on voit le retour des demandes de devis ; on a l'impression que cette pratique est étroitement liée à la volonté de certaines collectivités de contrôler de manière précise et en amont les achats de leurs bibliothécaires. On rédige des bons de livraisons qui sont validés en mairie et reviennent sous forme de bons d'achat : c'est un surcroît de travail extrêmement important. A l'opposé, il y a encore des bibliothèques qui font de la résistance et ne sont pas passées en marchés. »*

### **La loi sur le droit de prêt**

« *Les bibliothécaires connaissent bien la législation. Mais la loi Lang nous paraît toujours pas ou mal connue du grand public ; dans l'esprit de beaucoup, c'est moins cher en grande surface, là où l'offre est importante. »*

## LA LIBRAIRIE 2

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (édition de création, éditeurs peu diffusés) de type D (Ca livre < 0,3 M euros)

**Date de création** : 2002

**Surface de vente réservée au livre** : 40 m<sup>2</sup>

**Personnel** : 2

**Nbre de titres** : 6 000

**Ventes aux collectivités** : 14 % du CA total

100 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques.

**Taux de rabais** : la librairie n'a jamais proposé aucun rabais ni avant 2003 ni après ; la spécialisation de la librairie et les relations avec les éditeurs ne le permettant pas. Cela est valable aussi bien pour les clients grand public que pour les collectivités.

**La politique du libraire** : l'enjeu de cette librairie est la présentation en un même lieu de tous les éditeurs dits de création ou petits éditeurs peu ou pas diffusés dans le circuit traditionnel. Tous les domaines sont concernés : littérature, poésie, théâtre... mais aussi ouvrages pour la jeunesse. Les libraires prodiguent conseils, explications... devant cette production « *qui peut faire quelquefois peur* ».

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Les libraires déclarent connaître les différentes législations se rapportant au livre et avoir été amenées à les présenter et expliquer à certains bibliothécaires.

Dès la création de la librairie, les libraires ont cherché à collaborer avec les bibliothécaires des différentes villes de l'agglomération et des environs. Avant même d'imaginer un partenariat économique, il était important pour les libraires de faire découvrir ce nouveau lieu aux autres médiateurs du livre, d'en présenter les objectifs et les services.

Des stages de formation ont été proposés, entre 12h et 14h, pour les bibliothécaires qui le souhaitaient. Plusieurs séances ont eu lieu qui ont réuni près de vingt participants.

La bibliothèque d'une petite commune de l'agglomération a fait un important travail afin d'essayer de rédiger un lot sur lequel la librairie pouvait se positionner. Le libraire reconnaît que « *la directrice de la bibliothèque a été très impliquée dès le début et cela a sans doute fait la différence* ». Le lot a été validé par le service achats de la collectivité.

Le libraire reconnaît que « *au début, les bibliothécaires n'étaient pas très à l'aise à la librairie. Nous l'avons bien compris. Nos ouvrages sont un peu « hors normes » par rapport aux fonds des bibliothèques. Nous avons beaucoup conseillé, expliqué, mis en avant et maintenant c'est un vrai plaisir que de voir les bibliothécaires circuler librement dans la librairie, faire leurs choix, discuter, nous solliciter ; d'ailleurs elles dépensent un tout petit peu plus que le montant du marché* ».

Par la suite, les libraires, forts de cette expérience positive ont présenté cette méthodologie de travail à d'autres collectivités, en expliquant qu'il était possible de proposer des lots pour des librairies spécialisées. La collectivité dont il est ici question a proposé un lot similaire.

Actuellement la librairie est en marché avec deux collectivités (procédures MAO) avec un lot pour chaque et voit le passage plus ou moins régulier de trois ou quatre autres bibliothèques.

### Prospection

« *Nous n'avons pas les moyens en temps, en personnel pour répondre à des marchés qui demandent de gros argumentaires. Dans le contexte actuel, nous ne faisons pas de recherches pour obtenir de nouveaux marchés et n'en ferons pas.* »

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Ce qui fait la force de la librairie, c'est la connaissance par les libraires de ce pan de la production éditoriale extrêmement pointu et leurs capacités à conseiller, renseigner. « *Nous accueillons les bibliothécaires en fonction de leurs disponibilités après prise de rendez-vous, de manière à être pleinement disponibles pour eux.* »



## Les critères

**La richesse du fonds** est un plus. « Chez nous, tous ces éditeurs sont rassemblés, ce qui n'est pas le cas chez d'autres libraires même bien plus importants en taille. D'ailleurs, l'un des marchés, nous l'avons gagné sur le critère des délais de livraison. Nous pouvons livrer ou mettre à disposition les ouvrages en très peu de temps puisqu'ils sont en stock chez nous. Nous avons donc quelques atouts et répondons à une vraie demande. »

**Le rabais à 0 %** : « Nous avons développé un long argumentaire, détaillant le fonctionnement que nous avons avec ces éditeurs, les répercussions pour la librairie et nous avons été suivis. »

## LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS

« Ce qui nous étonne dans le marché évoqué, c'est le positionnement des bibliothécaires. Nous avons d'excellents rapports, de bons échanges mais cela ne se concrétise pas par des achats ! Il y a eu un tout petit engagement budgétaire cette année et nous craignons que sur la durée du marché le montant minimum ne soit pas exécuté. Pourtant ces ouvrages étaient achetés précédemment par la collectivité mais peut-être que dans un lot « classique », ils posaient moins de questions, moins d'interrogations, semblaient peut-être plus simples à acquérir. »

« Nous sommes atypiques et pourtant reconnus bien au-delà de notre région. Ce qui nous semble important, c'est que la production que nous mettons en avant auprès de nos lecteurs et clients trouve audience également en bibliothèque et bénéficie de leur rôle de médiation, de présentation. Nous savons bien que franchir la porte de notre librairie peut être intimidant. Cela ne se pose pas de la même manière en bibliothèque. La difficulté pour nous, c'est le Code qui fige et impose des procédures d'achat aux bibliothécaires. On peut imaginer que s'ils disposaient d'une plus grande liberté dans leurs acquisitions, ils viendraient nous voir plus facilement, sans doute pour de petits montants mais aussi plus régulièrement. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Pour le Service achats, qui gère 450 marchés par an, ce n'est pas un marché stratégique dans la mesure où il n'y a pas d'intérêt économique (rabais identique). C'est la bibliothèque qui définit les besoins, l'allotissement, les critères et analyse les offres.

Il y a eu jusqu'à vingt deux lots en 2002, ils sont quinze actuellement, pour ne pas avoir trop de lots de faible volume, donc peu ou pas rentable pour les fournisseurs.

Dans les critères de sélection, la valeur technique est prépondérante, puis viennent les délais de livraison, et pour 10 % le prix. La valeur technique prend en compte de deux à quatre sous-critères plus ou moins importants en pourcentage suivant les lots. Le choix et la rédaction des critères peuvent faire la différence pour juger de la plus-value d'un candidat ; si cette plus-value n'a pas été inscrite dans le cahier des charges et n'a pas fait l'objet d'un critère pondéré, comment la prendre en compte ? (Le service achats).

La bibliothèque ne souhaite pas de services complémentaires, qu'elle ne juge pas indispensables et ne demande pas d'office. Les achats de livres ne sont pas centralisés (pour le moment), et chaque bibliothèque appartenant au réseau municipal gère son processus d'acquisition avec les fournisseurs retenus : la bibliothèque fait un rapport annuel de ses relations avec les libraires au service achats.

La commune compte une vingtaine de libraires généralistes et /ou spécialisés (dont une librairie généraliste au rayonnement région et hors région et plus important fournisseur de livres aux collectivités), de grandes surfaces spécialisées... De fait, quarante offres ont été reçues (il ne nous a pas été possible d'obtenir la liste des fournisseurs ayant postulé). neuf fournisseurs ont été retenus pour les quinze lots dont huit fournisseurs de la région : trois librairies locales spécialisées (un lot), un librairie locale généraliste (qui remporte quatre lots) , une librairie généraliste de la région (trois lots), une librairie de la commune appartenant à une chaîne (deux lots), deux fournisseurs spécialisés de la région (un lot) et un fournisseur hors région (un lot).

La première librairie étudiée ici à été titulaire de l'un des lots du présent marché. C'est une librairie indépendante généraliste orientée jeunesse et sciences humaines, implantée depuis trente ans. Elle propose au grand public et aux bibliothèques un accueil, des conseils et des services personnalisés. Elle entretient des relations avec de nombreuses bibliothèques, avec des ventes qui entrent pour 45 % dans son chiffre d'affaires. Elle a obtenu neuf marchés représentant treize lots, sans faire véritablement de veille ; elle est d'ailleurs passée à côté du marché dont il est question ici, par inattention et doit faire face à la perte de deux autres (baisse de budget d'une bibliothèque et recentrement gestionnaire d'une autre).

Face à des marchés et des lots importants (bibliothèques universitaires par exemple), le libraire a le sentiment de ne pas pouvoir se positionner face à d'autres grosses librairies et de ne pouvoir répondre de façon satisfaisante sur la totalité du lot ; dans les marchés, la réponse au nombre de titres en stock l'inquiète, elle risque d'être jugée trop faible, car il fait un effort sur la qualité, par sur la quantité.

En ce qui concerne les offices, la fourniture d'un office pointu, en architecture par exemple, comme il le fait pour un établissement , ne pose aucune difficulté. Par contre, les offices généralistes, qui demandent une énorme manipulation, sont dévoreurs de temps. D'un point de vue commercial, il est arrivé qu'un lot particulier ait permis la négociation de sur-remises auprès d'éditeurs, mais ce n'est pas fréquent.

La seconde librairie considérée est une petite librairie spécialisée dans l'édition de création et les éditeurs peu diffusés, dans le domaine de la littérature mais aussi du livre jeunesse.

Elle est en marché avec deux collectivités (deux lots dans des MAO) et compte tenu de la production qu'elle présente, elle ne peut faire aucun rabais. La librairie mène une action culturelle qui a peu à voir avec un fort désir de rentabilité et doit prodiguer conseils, explications et animations pour attirer et fidéliser son public. En direction des bibliothèques, elle a organisé plusieurs sessions de formation qui ont eu un certain succès.

De manière générale, il faut reconnaître que d'un point de vue de bibliothécaire, un lot intitulé « éditeurs à diffusion restreinte » est difficile à placer : la majorité des librairies généralistes ou même spécialisées n'ont guère envie de candidater, les ouvrages étant par définition difficiles à obtenir et peu rémunérateurs. Une librairie de ce type est évidemment très atypique ; en ce qui concerne le critère du délai de livraison, pour ce type d'édition, elle est imbattable !

La librairie n'a ni le temps ni les moyens de rechercher d'autres marchés. Les responsables souhaiteraient que cette production soit aussi présente en bibliothèque et y fasse l'objet de médiation ; plus que des procédures de marchés, qui contraignent et figent les relations, ils pensent que de petits achats réguliers seraient plus faciles.

**ÉTUDE DE CAS N° 35**  
**Marché d'une BM : obtention de deux lots sur neuf par le libraire local**  
**avec un taux de rabais de 4 %**

**LES ENJEUX**

La volonté de travailler avec de petits fournisseurs est une réalité de la politique locale depuis de nombreuses années. L'ancien adjoint au maire à la Culture en poste avant les années 2000, était également éditeur. En cela, il avait une bonne connaissance des difficultés structurelles des librairies de proximité. Cet état d'esprit s'est perpétué au-delà de son départ et la collectivité travaillait déjà jusqu'en 2000, date d'ouverture de l'unique librairie de la ville (librairie 1), avec la librairie 2 située dans la commune voisine.

Le libraire 1 se définit comme « libraire indépendant, militant pour la défense du livre comme bien culturel et non comme objet de consommation ». C'est effectivement l'unique librairie de la ville. Il faut savoir qu'elle est implantée dans une zone urbaine dense, où la concurrence avec les grandes surfaces culturelles (spécialisées ou non) est forte.

Si la librairie ne souhaite pas développer ses activités de grossiste pour d'autres collectivités, si elle privilégie la vente directe et le conseil aux particuliers, sa fragilité structurelle la rend en définitive dépendante de cette rentrée d'argent stable.

## LA BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE

### PRESENTATION

**Ville :** 20 000 > 100 000 hab.

#### **Bibliothèque A**

Année d'ouverture : 2009

Type d'établissement : Généraliste /forte orientation BD/ ateliers multimédias

Nombre d'annexes : deux (800 m<sup>2</sup> et 300 m<sup>2</sup>)

Nombres d'agents : 27

Nombre d'usagers fréquentant la bibliothèque : 7 000

Nombre de titres disponibles en prêt : 100 000 tous supports

Valeur des achats en 2008 : 125 000 € d'investissement d'achat de livres (bibliothèque A) et 103 000 € pour le dernier budget (ensemble du réseau de la lecture publique).

La médiathèque collabore avec les publics scolaires de la maternelle jusqu'au lycée. Dans ce cadre, les élèves peuvent notamment emprunter plus de documents et plus longtemps, lors de prêts de livres dans le cadre d'un projet scolaire. Elle organise des animations en partenariat avec la librairie locale. Enfin, elle développe des liens avec le milieu associatif (foyer de jeunes travailleurs, groupe d'alphabétisation, enfants en difficulté...).

#### **Service achat**

Service de la commande publique de la ville dont :

- service Achat (vocation logistique et prospective / 5 agents) ;
- service Marché (vocation juridique / 5 agents) .

Existence d'une charte d'achat : non

Existence d'un panel de fournisseurs référents : non

#### **Réseau des points de vente de livres sur le territoire étudié**

Une seule librairie généraliste implantée sur le territoire communal depuis 2000. En revanche, de très nombreuses librairies et grandes surfaces culturelles sur les villes voisines.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2011

#### Historique

##### •Marché précédent (2003-2007)

Durée : 1 an reconductible 3 fois.

Attribution de 3 lots à deux librairies locales (un pour LIBRAIRIE 1 et deux pour LIBRAIRIE 2)

Le marché concernait deux bibliothèques (qui sont aujourd'hui les annexes de la bibliothèque A)

2007 : constitution du fond de la bibliothèque A. Printemps 2009 : ouverture de la bibliothèque A

##### •Marché en cours (2007-2011)

Durée : 1 an reconductible 3 fois.

#### Descriptif du marché actuel

**Intitulé du marché :** « Acquisition de livres pour le réseau de la lecture publique et les autres services de la ville de (...) ».

**Type de procédure :** Appel d'offres ouvert européen (AOOE)

**Forme et durée du marché :** Marché à bons de commandes

**Durée :** 1 an avec reconduction annuelle pour une période maximale de 4 ans

**Montant du marché :** Pas de seuil minimum ni maximum (les services ne sachant pas à l'avance quel sera leur budget au-delà de la première année du marché)

#### Publicité

BOAMP et JOUE.

Les bibliothécaires savent que les librairies locales ne font pas de veille sur les appels d'offres et les ont donc informées oralement de l'ouverture prochaine du marché. Il faut également noter que le service achat est très réservé sur ces rapports directs avec les

fournisseurs. Même après avoir publié l'appel d'offres dans le cadre préconisé par la loi, il considère que ces initiatives pourraient constituer un élément de recours de la part d'autres fournisseurs n'ayant pas eu le même traitement.

### Évaluation du temps de travail

Préparation du marché en amont de la procédure : travail étalé sur plusieurs semaines, avec des discussions au sein de la bibliothèque et des allers-retours avec le service achat. Puis deux mois et demi de procédure.

Délai accordé aux soumissionnaires pour candidater : 40 jours.

Le jugement et l'attribution sont rendus publics un mois après l'ouverture de la première enveloppe.

## LA PRÉPARATION DU MARCHÉ

### Organisation

**Choix des procédures** : rôle de la cellule marché

**Rédaction du cahier des charges** : à la charge de la bibliothèque

### Montants

Le montant des commandes en 2008 était très important par rapport au CA global de la librairie 1, puisqu'il représente près d'un tiers de celui-ci, à hauteur de 100 000 € pour le dernier exercice budgétaire. Cette situation est cependant exceptionnelle du fait de l'ouverture au printemps 2008 de la bibliothèque, qui a dû à cette occasion constituer son fonds.

### Allotissement

Le choix de faire un marché fortement alloti répond à la volonté de la part des services (commande publique et bibliothèque) de multiplier le nombre de lots pour essayer de poursuivre le travail avec les petits fournisseurs locaux qui travaillaient déjà avec les deux bibliothèques existantes en hors marché jusqu'en 2007.

Lot n°1 : Documentaires pour adultes

Lot n°2 : Littérature pour adultes

Lot n°3 : Documentaires et littérature pour la jeunesse

Lot n°4 : BD pour adultes et jeunesse

Lot n°5 : Ouvrages en langues étrangères et méthodes de langues pour adultes

Lot n°6 : Ouvrages en langue étrangères et méthodes de langues pour la jeunesse

Lot n°7 : Partitions et méthodes de musique classique et non classique

Lot n°8 : Ouvrages adaptés : livres à gros caractère

Lot n°9 : Ouvrages neufs à prix réduits

### Critères de sélection

Les critères choisis insistent avant tout sur l'aspect qualitatif (animation, disponibilité du libraire...).

Les critères techniques (logistique, délais de livraison...) n'étant que secondaires sur les lots pour lesquels les services savaient que les librairies indépendantes allaient candidater.

#### Valeur qualitative

50 % pour les lots 2 à 8.

20 % pour les lots 1 et 9.

#### Valeur technique

30 % pour tous les lots.

#### Taux de rabais

20 % pour les lots 2 à 8.

50 % pour les lots 1 et 9.

**Délais de livraison exigés** : trois semaines

**Services annexes** : animations, possibilité d'accéder au fonds des fournisseurs facilement.

Pas de critères environnementaux.

Documents administratifs demandés : Les documents sont ceux qui sont demandés dans le cadre d'un appel d'offres ouvert européen (AOOE).

## L'ATTRIBUTION ET L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

### Organisation

Le service Achat : « La bibliothèque élabore son analyse, sous le contrôle de la commande publique, fait une évaluation des offres et fait son rapport pour voir si tout est d'équerre et propose un attributaire par lot. Ensuite on va devant la CAO. On présente le rapport d'analyse. On suggère d'agréer toutes les candidatures. Ensuite, dans cette même séance, on ouvre les offres qui sont restées scellées jusque-là. Et là, on annonce les grandes déclarations de l'offre. Ensuite la CAO confie les offres au service gestionnaire de la bibliothèque pour qu'il en fasse l'analyse suivant les critères dans le marché.

Ensuite on repasse devant la CAO qui décide des attributions. Les élus ont parfois une délégation de secteur et bien sûr (...) ils travaillent avec leur service dans les procédures. D'ailleurs, il y a une vraie politique en ce sens, pour générer une implication importante dans le travail entre les techniciens et les élus. Les services viennent juste présenter leur classement, mais c'est la CAO qui décide. »

### Analyse des offres

Nombre de fournisseurs candidats : 12

Nombre de fournisseurs attributaires : 5

Dans le cadre de sa candidature, la librairie 1 n'a pas souhaité répondre à d'autres lots que ceux dont elle était précédemment attributaire, à la fois pour des raisons logistiques, mais aussi pour ne pas « prendre » de lots à d'autres petites structures déjà attributaires (en particulier la librairie 2 qui est titulaire depuis 2002 pour le lot n°3 - Documentaires et littérature pour la jeunesse). De son côté, un grossiste a candidaté pour tous les lots, excepté le lot n°9 « ouvrages neufs à prix réduit ».

#### Lot n°2 « Littérature pour adultes » : 2 candidatures

Notation : 49/50 accordée à Librairie 1 (45/50 pour le grossiste) avec la mention suivante portée au rapport d'analyse des offres :

« Librairie spécialisée – travaille avec plus de 13 000 éditeurs. Partenariat culturel lors de manifestations culturelles nationales, départementales et locales. Expositions d'originaux, mise en espace des vitrines en lien avec les actions de la bibliothèque, venue d'écrivains et auteurs d'essais et de bandes dessinées. Les nouveautés peuvent être consultées sur place pendant les heures d'ouverture ».

#### Lot n°4 « BD pour adultes et jeunesse » : 2 candidatures

Notation : 49/50 accordée à Librairie 1 (45/50 pour le grossiste) avec la mention suivante portée au rapport d'analyse des offres :

« Production variée, notamment petits éditeurs indépendants / Partenariat culturel lors de manifestations culturelles nationales et départementales et locales / Expositions d'originaux, mise en espace des vitrines en lien avec les actions des bibliothèques, venue de nombreux écrivains, auteurs d'essais et de bandes dessinées / Présentation des nouveautés sur place ».

La librairie 1 a donc obtenu ces deux lots grâce à la mise en valeur du critère qualitatif.

Au final, la librairie 1 (note de 96/100) se positionne de peu devant le grossiste concurrent.

A noter que les deux candidats offraient des délais de livraison similaires : 8 jours (voire 48h pour toutes livraisons urgentes).

### Taux de rabais

La responsable de la bibliothèque A fait part de ses difficultés à expliquer aux membres de la commission, notamment aux élus, qu'il n'est plus possible de reconduire le budget à l'identique depuis la loi de 2003 sur le plafonnement des rabais sans mécaniquement entraîner une baisse du montant des achats de livres.

D'autant plus que les deux librairies retenues (1 et 2) proposent 4% de rabais. Pour autant, elle estime que ce critère ne doit en aucun cas discriminer ces fournisseurs. Lors de la CAO, la bibliothèque A a présenté son rapport d'analyse des offres avec son classement. Il a été entériné sans que soit remis en cause le prix plus élevé proposé par la librairie 1 pour les lots n°2 et 4 et la librairie 2 pour le lot n°3.

## Liste des candidatures et lots attribués en 2007 par la CAO

Candidats	N° du/des lot(s) pour lesquels le soumissionnaire a candidaté	Lot(s) attribué(s)
Librairie spécialisée (hors région)	Lot n°7 : Partitions et méthodes de musique classique et non classique	n°7
Fournisseur de livres équipés pour le prêt (Région)	Lot n°8 : Ouvrages adaptés : livres à gros caractère	-
Grossiste (région)	Lot n°9 : Ouvrages neufs à prix réduits	n°9
Librairie spécialisée pour les déficients visuels (hors région)	Lot n°8 : Ouvrages adaptés : livres à gros caractère	-
Librairie 2 généraliste (commune voisine)	Lot n°3 : Documentaires et littérature pour la jeunesse	n°3
Librairie presse (région)	Lot n°8 : Ouvrages adaptés : livres à gros caractère Lot n°9 : Ouvrages neufs à prix réduits	-
Libraire étranger basé en France (hors région)	Lot n°5 : Ouvrages en langues étrangères et méthodes de langues pour adultes Lot n°6 : Ouvrages en langue étrangères et méthodes de langues pour la jeunesse	-
Editeur (hors région)	Lot n°7 : Partitions et méthodes de musique classique et non classique	-
Librairie 1 généraliste (commune)	Lot n°2 : Littérature pour adultes Lot n°4 : BD pour adultes et jeunesse	n°2 et n°4
Grossiste (région)	Lot n°1 : Documentaires pour adultes Lot n°2 : Littérature pour adultes Lot n°3 : Documentaires et littérature pour la jeunesse Lot n°4 : BD pour adultes et jeunesse Lot n°5 : Ouvrages en langues étrangères et méthodes de langues pour adultes Lot n°6 : Ouvrages en langue étrangères et méthodes de langues pour la jeunesse Lot n°7 : Partitions et méthodes de musique classique et non classique Lot n°8 : Ouvrages adaptés : livres à gros caractère	n°1, n°5, n°6, n°8
Grossiste (hors région)	Lot n°5 : Ouvrages en langues étrangères et méthodes de langues pour adultes Lot n°6 : Ouvrages en langue étrangères et méthodes de langues pour la jeunesse	-
Libraire étranger (hors région)	Lot n°5 : Ouvrages en langues étrangères et méthodes de langues pour adultes Lot n°6 : Ouvrages en langue étrangères et méthodes de langues pour la jeunesse	-

**Commentaires :** La bibliothèque note une certaine uniformisation des réponses des candidatures du grossiste ayant candidaté à tous les lots (sauf le n°9 « prix neufs à tarif réduit ») mais reconnaît aussi que les dossiers sont sérieux et professionnels. Mais les dossiers des petites structures, plus « artisanaux » dans leur présentation, étaient davantage profilés par rapport aux lots.

**Satisfaction concernant l'attribution / l'exécution**

Pas d'écart entre la volonté initiale de la bibliothèque A et les résultats suite au vote de la CAO.

Rien n'a été signalé au service Achat concernant un problème d'exécution.

La collectivité travaillait déjà avec la librairie 1 pendant le précédent marché. Elle est donc globalement satisfaite de son fournisseur.

**RELATIONS BIBLIOTHÈQUE / LIBRAIRE 1**

Depuis l'attribution des deux lots à la librairie 1, les relations contractuelles sont toujours bonnes.

Les différents acteurs de la collectivité engagés dans cet appel d'offres se disent à la disposition des petits fournisseurs pour toute question relative à la constitution de leur dossier.

**RELATIONS BIBLIOTHÈQUE / SERVICE ACHAT**

C'est la bibliothèque qui a défini ses besoins, l'allotissement, les critères et la pondération. De nombreux échanges avec le service Achat ont contribué à rendre juridiquement et administrativement viable cet appel d'offres. Par exemple, la bibliothèque aurait souhaité intégrer la nécessité pour le fournisseur de posséder un comptoir. Le service Achat a donné des arguments expliquant que ce n'était pas possible d'utiliser cela comme un critère discriminant.

Le service Achat était dans une attitude particulièrement vigilante par rapport au Code des marchés, d'autant plus que sa responsable juge les modifications législatives des dernières années plus contraignantes qu'elles ne l'étaient auparavant, dans un contexte de « judiciarisation » globale des relations entre collectivités et prestataires. A chacune des étapes du marché, le service

Achat et la bibliothèque A se sont donc concertés afin de pouvoir attribuer in fine ces trois lots aux deux librairies indépendantes, tout en restant dans le cadre juridique du Code des marchés.



## LIBRAIRIE 1

Attributaire des Lot n°2 « Littérature pour adultes » et Lot n°4 « BD pour adultes et jeunesse»

### PRESENTATION

Librairie généraliste de type C (CA de livre de 0,3 à 1 M€)

<b>Date de création :</b>	2000
<b>Personnel :</b>	2
<b>Surface réservée à la vente de livres:</b>	55m <sup>2</sup>
<b>Nombre de titres :</b>	15 000
<b>Ventes aux collectivités :</b>	25% à 30 %
<b>Rabais pratiqué aujourd'hui :</b>	4% dans le marché étudié

#### Autres caractéristiques :

Basée dans la ville d'implantation de la bibliothèque, à 300 m de la bibliothèque A. Unique librairie de la ville

**Label LIR :** Oui

**Appartenance à un regroupement de libraires :** Non

**Abonnement à la base Électre :** Oui

**Site internet :** non

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire reconnaît s'intéresser modestement à l'évolution du Code des marchés. Il ne se sent pas directement concerné : « *Nous on n'est pas grossiste, ça nous concerne seulement tous les trois ans...* »

Dans le cadre de sa candidature pour le marché étudié, la librairie 1 n'a pas souhaité répondre à d'autres lots que ceux dont elle était précédemment attributaire, à la fois pour des raisons logistiques, mais aussi pour ne pas « prendre » de lots à d'autres petites structures déjà attributaires (en particulier la librairie 2 qui est en marché depuis 2002 pour le lot n°3 - Documentaires et littérature pour la jeunesse).

Le libraire note que le montant des lots attribués à sa librairie est équivalent au montant du lot attribué à la librairie 2. Il pense que la collectivité entend ainsi respecter une certaine équité entre les deux libraires.

La librairie 1 ne souhaite pas développer ses activités de grossiste avec d'autres collectivités que la sienne.

Bien que la librairie 1 jouisse d'une bonne relation avec la collectivité, sa situation reste précaire en cas de problème important d'exécution étant donnée la part importante que représente son pourcentage de vente aux collectivités.

### Prospection

*« Quand on a ouvert on a démarché. On est allé voir les politiques, le maire, l'adjoint au maire à la culture de l'époque, leur expliquer qui on était ». Aujourd'hui le libraire considère que la fourniture d'ouvrages aux collectivités n'est pas la priorité de son commerce et privilégie la vente directe et le conseil aux particuliers en boutique. Il n'a aucune démarche active pour conquérir de nouveaux marchés. « J'ai pas envie d'être en concurrence avec d'autres librairies indépendantes qui ont les mêmes difficultés que moi pour exercer. »*

Avec un volume horaire de travail de 50 à 60h par semaine, le libraire estime ne pas avoir matériellement de temps à consacrer à de la veille. Il se dit intéressé par un accès facilité aux annonces d'appels d'offres.

S'agissant du marché en cours, la bibliothèque a directement informé la librairie du lancement d'un nouvel appel d'offres.

### Rabais

*« On a été démarché une fois pour une vente de livres pour une école. La bibliothécaire nous avait dit : « Moi j'aimerais bien que vous postuliez. » Donc on a postulé. On nous avait dit qu'on nous contacterait pour venir visiter notre librairie, pour nous aider pour le dossier. Elle nous avait dit « bon, j'ai pas le droit de le faire mais moi j'ai vraiment envie de travailler avec une petite librairie ». Et puis on ne l'a jamais vu. On a quand même fait le dossier. [...] et puis on n'a pas eu de réponse. Donc, j'ai rappelé, la responsable m'a dit « Je n'ai pas le droit de vous répondre par téléphone », et puis elle a fini par lâcher le morceau, c'était parce que l'on ne proposait pas un rabais maxi. Nous on proposait que 4% alors c'est sûr, ils ont pris quelqu'un qui proposait 9%. »*

« Nous on va dans l'esprit de la loi, c'est-à-dire que l'on va dans le qualitatif. On a toujours refusé des rabais supérieurs à 10 % quelle que soit la collectivité. Au-delà c'est du suicide pour une librairie indépendante de notre taille (...) parce que vous savez vous reversez les droits d'auteur à la SOFIA de 6 %. Donc nous on fait 4% + 6% : 10 %. »

### Évaluation du temps de travail

« Le CV des salariés, la présentation de la librairie, les pièces administratives, les impôts... C'est très long, c'est très pénible et personne ne nous aide. Je me suis fait aider par un collègue libraire. On a mis beaucoup trop de temps, plusieurs heures et plusieurs fois. On a imprimé, on a fait des brouillons, on s'est planté. On a dû renvoyer le dossier, on s'est fait corriger par la bibliothèque. C'est le parcours du combattant ! »

## LA PRÉPARATION DU MARCHÉ

### Services aux collectivités

**Délais de livraison** : entre quatre jours et une semaine

Le libraire pense que la collectivité porte peu d'importance à ce critère qui n'a d'autre fonction que de différencier les petites librairies des grossistes. « Les libraires sont plus performants puisqu'on paye un coursier », estime le libraire.

**Conseil** : La librairie met en avant sa disponibilité si les bibliothécaires souhaitent se rendre dans la librairie pour une sélection de livres. « Deux fois par an généralement (juin et décembre), ils viennent à la librairie pour acheter des livres. Là on peut leur conseiller sur place. »

**Partenariat culturel** : Le libraire a également insisté sur sa capacité à organiser des animations ponctuelles au sein des établissements lors d'expositions thématiques (signature d'auteur notamment).

« Avant l'ouverture [de la nouvelle médiathèque], la bibliothèque adulte ne faisait jamais d'animation. Là, à la fin de l'année ils font une exposition. Il se trouve que l'on a un auteur qui devait venir dédicacer son livre à la librairie, alors on va faire la signature à la médiathèque. »

L'utilisation d'un outil de référencement commun entre la médiathèque et la librairie (Electre) constitue un atout supplémentaire.

## L'EXÉCUTION DU MARCHÉ

Globalement, il n'y a pas eu de difficultés particulières, si ce n'est des complications ponctuelles concernant des coûts imprévus lors de commandes chez des éditeurs et qui ont nécessité un règlement des frais de port à la charge de la librairie : le libraire fait le choix de ne pas facturer ces frais de port à la bibliothèque.

Les dépassements des délais de paiement par la collectivité sont estimés « exceptionnels ». La librairie 1 signale un retard de paiement de 6 mois au printemps 2009, à hauteur de 10 000 €. Il semble que cette situation délicate pour la trésorerie de la librairie 1 se soit réglée par un dialogue avec la bibliothèque A.

« Ça se passe très bien sauf cette année avec un manque de personnel à la mairie, j'avais trois factures sorties soit 10 000 euros dehors. Mais c'est extrêmement rare. »

Le libraire fait état d'une période très tendue en termes de livraison dans les délais prévus : « Je reçois le 25 juin une commande en extrême urgence de la bibliothèque. Il faut que ça soit livré avant le 10 juillet. Concrètement, j'étais tout seul pendant 10 jours et je suis parti à 2h du matin revenu à 6h tous les jours. »

## RELATIONS LIBRAIRE/BIBLIOTHÉCAIRES/ÉLUS

Globalement, il n'existe que peu de relations entre la librairie et les différents acteurs de la collectivité en dehors du cadre contractuel lié à la fourniture d'ouvrages. Le libraire se plaint du peu de relations avec les élus en charge de la Culture et déplore également le manque d'échange autour des livres avec les bibliothécaires.

Au-delà de l'intérêt économique de répondre à des appels d'offres, le libraire a en effet le sentiment de se cantonner à un simple rôle de fournisseurs de biens, alors qu'il souhaiterait en parallèle pouvoir dialoguer autour des livres et des auteurs avec les bibliothécaires notamment à des fins de coopération sur l'aspect culturel de leur activité.

Du point de vue de la librairie il est normal voire « naturel » que la bibliothèque fasse travailler la librairie de proximité. Son attribution s'inscrit à ses yeux dans une démarche défensive vis-à-vis de marchés publics acquis « de droit ». Cet état d'esprit le conduit même à juger parfois durement l'accès à ces marchés publics, sources, à leurs yeux, de déboires administratifs potentiels, et de commandes à réaliser dans l'urgence.

Le libraire a le sentiment que les relations (nature, fréquence...) entre fournisseurs indépendants et établissements culturels se jouent uniquement sur du volontarisme individuel et qu'il n'y a pas de dynamique générale au niveau des différents acteurs de la collectivité.

Critique du libraire concernant les bibliothèques : *« On passe d'un lieu de culture à un lieu de consommation. Les gens qui vont dans les bibliothèques vont se servir d'un produit dont ils ont entendu parler dans les médias. Dans toutes les bibliothèques de France, si on faisait une enquête on s'apercevrait que les gens empruntent partout les mêmes livres (...) il n'y a pas de sensibilité et à la décharge du personnel on ne leur demande pas de faire ça, on leur demande juste de répondre à la demande même s'il y a des gens extraordinaires chez les bibliothécaires, mais c'est le résultat d'une politique globale. J'explique aussi cela par le fait que le métier de bibliothécaire a beaucoup changé, les bibliothèques sont confrontées à une déqualification de leur personnel, elles ont beaucoup de tâches administratives et du coup la relation avec les librairies se limitent au prêt. »*

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES

Commentaire du libraire : *« Travailler avec les collectivités, franchement ça n'a aucun intérêt (...) des fois quand on remplit des cartons on se dit que c'est vraiment du jetable, du consommable, avec en plus toujours l'exigence de l'urgence. Non vraiment ça devient pathétique. »*

Le libraire n'a pas vu l'intérêt de la formalisation de la procédure puisque, d'après lui, le marché était « acquis d'avance ». Il a trouvé ce travail fastidieux : *« A partir du moment où c'est biaisé au départ, on a l'impression qu'on remplit des dossiers qui ne servent à rien. »*

Le libraire constate que la bibliothèque subit de plus en plus de contraintes administratives : *« Ils ont de moins en moins de libertés, tout est encadré. Des fois les responsables du service Achat préféreraient acheter ici pour les crèches mais comme le lot Jeunesse est attribué à une autre librairie, ils ne peuvent pas. »*

### Préconisations

*« On pourrait simplifier les procédures administratives dans la mesure où l'on correspond aux critères et faire juste une déclaration sur l'honneur pour les impôts. Après ils vérifient s'ils veulent. (...) Pour le prochain marché je ne sais pas si on devra tout refournir, dans la mesure où le cadre est défini. Je me dis qu'on n'est pas obligé de demander tous les 6 mois un RIB... ».*

Le libraire insiste également sur une nécessaire communication des dispositions relatives au droit de prêt en direction des collectivités et des bibliothèques qui, d'après lui, ne prennent en compte que le taux de rabais pratiqué par leurs fournisseurs, sans avoir connaissance du reversement à la Sofia.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### **Fragilité de la librairie**

Ce cas met en lumière une certaine fragilité du lien entre la librairie et ses partenaires, d'autant plus que les grossistes développent une politique très volontariste en direction des différents acteurs de la collectivité, avant comme après la passation d'un marché.

De manière générale, le libraire (qui se dit militant) a l'impression d'être cantonné à un simple rôle de fournisseur, alors qu'il souhaiterait multiplier les contacts à des fins d'échange autour des livres. Il estime que la commande publique peut s'avérer trompeuse sur le bénéfice réel à tirer au final, du fait de frais imprévus diminuant les marges de manière substantielle.

### **Dossier de candidature qui a joué en faveur du libraire local**

La bibliothèque note une certaine uniformisation des réponses des candidatures du grossiste ayant candidaté à tous les lots (sauf le n°9 « prix neufs à tarif réduit ») mais reconnaît aussi que les dossiers sont sérieux et professionnels. A l'inverse, les dossiers des petites structures, plus « artisanaux » dans leur présentation, étaient davantage profilés par rapport aux lots.

### **Le rôle des acteurs**

Le service achat admet que le cadre de travail est devenu très contraignant après 2003 (« *Avant c'était plus souple, il y avait moins de contraintes de seuils.* »). Il constate parallèlement que le Code des marchés a généré de nouvelles pratiques professionnelles. « *Avec le durcissement du cadre, cela a nécessité plus de professionnalisation et aussi que les agents en charge des achats développent de nouvelles compétences et ne soient plus juste un service de fournitures. (...) Un des effets, c'est que ça a revalorisé notre profession.* »

Le travail avec les librairies de proximité semble tenir essentiellement à l'habitude des services de la collectivité, à la volonté des élus locaux, ainsi qu'à la personnalité des responsables de la bibliothèque.

Grâce à un travail sur les critères et la pondération, et en mettant en avant l'aspect qualitatif, la collectivité a attribué deux lots à la librairie A mais elle a eu beaucoup de mal à départager les différents candidats. Cette difficulté laisse penser que le choix de la collectivité pourra ne pas être reconduit lors du prochain appel d'offres.

C'est la raison pour laquelle, bien que la librairie soit en marché depuis plusieurs années avec la collectivité, sa situation reste précaire en cas de problème important d'exécution ou si les acteurs locaux leur étant favorables venaient à changer d'ici 2011, d'autant plus que le CA pour 2008 que représente la part des fournitures à la collectivité représente près de 30 % du CA total.

## ÉTUDE DE CAS N° 36

### Un marché de BM récupéré après un changement de municipalité par le libraire local

#### LES ENJEUX

Le principe d'allotissement et les taux de rabais pratiqués avant 2003 ont freiné l'accès des librairies locales aux marchés publics de livres de cette collectivité.

Avant la formalisation des marchés, la bibliothèque privilégiait le travail avec les fournisseurs locaux (actuellement 4 librairies implantées sur le territoire) et autres fournisseurs très spécialisés. Au total, la bibliothèque comptait une quarantaine de fournisseurs.

Depuis une quinzaine d'année, plusieurs freins sont apparus, limitant de fait la collaboration avec les librairies de proximité. D'une part, le principe d'allotissement (6 depuis le début) a réduit de fait le nombre de fournisseurs retenus. D'autre part, la prise en compte du critère prix dans les marchés. C'est principalement le taux de rabais pratiqué par les grossistes (jusqu'à 30 %), qui a empêché la bibliothèque de poursuivre sa collaboration avec les libraires de proximité qui ne pouvaient s'aligner sur ces prix.

La librairie A, ouverte en 1982, ne s'est pas intéressée aux marchés publics de livres au moment de sa création. Vers le milieu des années 90, elle a été démarchée par sa commune dans le cadre de la commande d'ouvrages. Puis la mise en marchés par la collectivité dans le milieu des années 90, l'arrivée plus massive de grossistes et les taux de rabais pratiqués l'ont écartée de l'accès aux marchés. Le plafonnement des rabais lui a permis d'être de nouveau concurrentielle.

## LA BIBLIOTHEQUE MUNICIPALE

### PRESENTATION

#### Ville

Population : 20 000 > 100 000 hab.

#### Bibliothèque

Année d'ouverture : 1932 (agrandie et rénover en 2007)

Nombre d'annexes : 3 + 1 bibliobus et une discothèque

Nombres d'agents : 50

Nombre d'usagers fréquentant la bibliothèque : 13 500

Nombre de titres disponibles en prêt : fonds de 132 000 unités dont 32 342 en prêt

Valeur des achats en 2008 : 10 783 exemplaires pour un montant de 126 308 €

#### Service achat de la ville

Existence d'une charte d'achat : non

Existence d'un panel de fournisseurs référents : oui

#### Réseau des points de vente de livres

3 librairies généralistes, 2 librairies papeterie

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009-2012

#### Historique

Avant la formalisation des marchés (milieu des années 90), la bibliothèque privilégiait, dans la mesure du possible, le travail avec les fournisseurs locaux (il y a actuellement 4 librairies sur le territoire) et autres fournisseurs très spécialisés. Au total, la bibliothèque comptait une quarantaine de fournisseurs.

Depuis une quinzaine d'année, plusieurs freins sont apparus, limitant de fait la collaboration avec les librairies de proximité. D'une part, le principe d'allotissement (6 depuis le début) a réduit de fait le nombre de fournisseurs retenus. D'autre part, la prise en compte du critère prix dans les marchés. C'est principalement le taux de rabais pratiqué par les grossistes (jusqu'à 30 %), qui a empêché la bibliothèque de poursuivre sa collaboration avec les libraires de proximité qui ne pouvaient s'aligner sur ces prix.

A cette situation de recomposition du paysage des prestataires s'est également ajouté un manque de candidatures pour certains lots : « *On a failli supprimer le lot « gros caractères » et l'intégrer aux autres lots parce qu'on avait pas assez de candidats.(...) La librairie locale A était la seule à avoir répondu et il était très mécontent parce qu'il n'avait eu que ce lot, ça les arrangeait pas, mais nous on était coincé, on ne pouvait pas le prendre sur les autres lots, il ne faisait que 20 % de rabais.* »

Ce n'est qu'à partir de la loi de 2003 et le plafonnement des rabais que les librairies locales ont pu redevenir concurrentielles. Toutefois, il a fallu attendre le marché actuel de 2009 et un changement de l'équipe municipale pour que la librairie locale A soit de nouveau attributaire d'un lot.

Malgré cette situation fluctuante, la bibliothèque n'a à aucun moment, semble-t-il, recherché à modifier sa critériologie pour trouver des pondérations plus favorables aux librairies locales. Les seuls changements majeurs indiqués entre le marché 2005-2008 et 2009-2012, ont été les relèvements des seuils minimum et maximum de chaque lot, du fait de la création de fonds d'ouvrages au sein des crèches de la ville, rendant obsolètes les anciennes fourchettes d'acquisition.

#### Marché du livre scolaire de la ville

Existence d'un AOOE pour le livre scolaire des écoles primaires (procédure en cours, marché 2009-2012) :

- Marché d'1 an renouvelable 3 fois.
- Montant annuel des achats : +/- 180 000 euros TTC.
- Aucun fournisseur local n'a postulé. Candidats : 1 librairie hors département, 1 grossiste hors département, une grosse librairie hors région.

Existence d'un MAPA pour les dictionnaires de CM1:

- Marché à bons de commandes.
- Une librairie de la commune est attributaire du marché.

- Problème d'exécution concernant le coût supplémentaire de l'ajout à l'ouvrage d'une page frappée du blason de la ville, plus élevé qu'estimé en amont par le fournisseur.

### Descriptif du marché actuel

**Intitulé du marché :** « Fourniture d'ouvrages de littérature générale, enfantine et d'études destinées à l'ensemble des services municipaux pour l'année 2009. »

**Type de procédure :** AOOE

**Forme et durée du marché :** Marché à bons de commande

**Durée :** 1 an renouvelable 3 fois

**Montant du marché :** 69 000 € minimum – 276 000 € maximum TTC.

### Calendrier de l'appel d'offres

Délais entre la diffusion de la publicité et le date de dépôt des candidatures : un mois et demi

Ouverture des candidatures : 15 jours plus tard

Agrément des candidatures : 15 jours plus tard

Réception des offres : 15 jours plus tard

Délai entre la diffusion de la publicité et l'attribution : presque 5 mois

### Publicité

BOAMP + JOUE + plateforme dématérialisée de la ville (coûts non communiqués).

La volonté de faire passer une annonce dans la presse spécialisée (Livres Hebdo) n'a pas été reconduite, faute de réelle efficacité pour avertir de nouveaux candidats. Par ailleurs la bibliothèque n'a pas souhaité prendre l'initiative de contacter directement les fournisseurs de proximité, craignant de se mettre en dehors du cadre juridique prévu par le Code des marchés :

### Évaluation du temps de travail

Pas de commentaire des services.

### Utilisation du 1 % hors marché

Pour les ouvrages en langues étrangères que les fournisseurs ne peuvent pas commander, parfois aussi pour certaines associations.

## LA PRÉPARATION DU MARCHÉ

### Organisation

Les services de la bibliothèque mettent en place leur propre cahier des charges en faisant remonter l'ensemble des besoins - annexes et autres services de la collectivité tels que les crèches. Le service Achat n'a joué qu'un rôle de vérification de la conformité des documents. En revanche c'est lui qui assume le choix des procédures et gère la diffusion de la publicité.

L'équipe du service Achat a été reconfigurée il y a quelques mois. Jusqu'alors, il semble que la bibliothèque et les services de la mairie travaillaient chacun de leur côté dans le cadre de leurs attributions, sans qu'une réelle collaboration n'existe entre eux.

### Allotissement

Nombre de lots : six

La particularité de ce marché est d'être découpé en lots suivant une double clef d'entrée (adulte/jeunesse et achats sur place/commandes).

N° lot	Désignation	Mini annuel TTC	Maxi annuel TTC
1	Ouvrages pour adultes : achats sur pièces	20 000	80 000
2	Ouvrages pour adultes : commandes	20 000	80 000
3	Ouvrages pour enfants : achats sur pièces	13 000	52 000
4	Ouvrages pour enfants : commandes	10 000	40 000
5	Nouveautés reliées : commandes	5 000	20 000
6	Ouvrages destinés aux personnes mal voyantes : commandes	1 000	4 000

### Critères de sélection

La crainte d'être « hors cadre » s'est exprimée dans le choix des critères à la demande du service Achat, lequel a souhaité rendre plus « objectivables » les attributions, en fixant une grille de pondérations très précise (en lien avec la bibliothèque). La critériologie mise en place reprend pour l'ensemble des lots des éléments habituels mais avec un souci du détail particulier concernant chacun

des points, qu'ils soient techniques, qualitatifs ou tarifaires, via le système de pondération. En cela le service Achat a semble-t-il été très sensible à borner juridiquement les futures prestations, autant qu'il a souhaité mettre en place une grille d'évaluation la plus rationnelle possible, afin d'éviter toute contestation en aval des attributions.

Le critère environnemental figure dans ce marché (respect de la norme ISO 14001). Il n'a pas été possible de définir clairement avec les acteurs si ce critère visait en premier lieu à favoriser les librairies de proximité ou s'il s'agissait d'un critère commun à tout autre appel d'offres de la commune (les anciens responsables du service Achat n'étant plus aujourd'hui en poste).

Lot	VALEUR TECHNIQUE	DELAIS DE LIVRAISON	PRIX
1	<b>1/ Éléments mis à disposition des services municipaux : 35 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surface de la librairie : 10 pts</li> <li>• Nombre de volumes en stock : 5 pts</li> <li>• Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>• Personnel dédié : 10 pts</li> <li>• Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 5 pts</li> </ul> <b>2/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>3/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 (critères environnementaux) : 5 pts</b>	<b>1/ Délais proposés : 20 pts</b> <b>2/ Dispositions prises pour le respect des engagements : 5 pts</b> <b>3/ Modalités de livraison : 15 pts</b>	<b>1/ Liste exhaustive des éditeurs pour lesquels le rabais sera de 0% : 20 pts</b> <b>2/ Taux de rabais inscrit dans l'acte d'engagement : 20 pts</b>
2	<b>1/ Éléments mis à disposition des services municipaux : 35 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance du catalogue : 5 pts</li> <li>• Stock de l'entreprise : 5 pts</li> <li>• Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>• Interlocuteur dédié : 10 pts</li> <li>• Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 10 pts</li> </ul> <b>2/ Dispositions prises par le fournisseur pour présenter une sélection d'ouvrages : 20 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité à faire une présentation d'ouvrages aux services demandeurs : 10 pts</li> <li>• Fourniture d'office : 10 pts</li> </ul> <b>3/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>4/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 (critères environnementaux) : 5 pts</b>	idem	idem
3	<b>1/ Éléments mis à disposition des services municipaux : 35 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Surface de la librairie : 10 pts</li> <li>• Nombre de volumes en stock : 5 pts</li> <li>• Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>• Personnel dédié : 10 pts</li> <li>• Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 5 pts</li> </ul> <b>2/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>3/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 (critères environnementaux) : 5 pts</b>	idem	idem
4	<b>1/ Éléments mis à disposition des services : 35 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Importance du catalogue : 5 pts</li> <li>• Stock de l'entreprise : 5 pts</li> <li>• Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>• Interlocuteur dédié : 10 pts</li> <li>• Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 10 pts</li> </ul> <b>2/ Dispositions prises par le fournisseur pour présenter une sélection d'ouvrages : 20 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacité à faire une présentation d'ouvrages aux services demandeurs : 10 pts</li> </ul>	idem	idem



	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Fourniture d'office: 10 pts</li> </ul> <b>3/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>4/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 : 5 pts</b>		
5	<b>1/ Éléments mis à disposition des services : 40 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Importance du catalogue : 5 pts</li> <li>•Stock de l'entreprise : 5 pts</li> <li>•Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>•Interlocuteur dédié : 10 pts</li> <li>•Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 10 pts</li> <li>•Capacité à faire une présentation d'ouvrages aux services demandeurs : 5 pts</li> </ul> <b>2/ Description et prestation de la reliure des ouvrages : 45 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Type de reliure : 15 pts</li> <li>•Reliure traditionnelle « parlant » avec report de la jaquette sur les plats et les dos : 5 pts</li> <li>•Les ouvrages sont-ils une fois reliés recouverts d'un film plastifiant : 10 pts</li> <li>•Pour combien d'année la reliure est-elle garantie ? : 15 pts</li> </ul> <b>3/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>4/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 : 5 pts</b>	idem	idem
6	<b>1/ Éléments mis à disposition des services municipaux : 35 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Importance du catalogue : 5 pts</li> <li>•Stock de l'entreprise : 5 pts</li> <li>•Nombre de personnes travaillant dans la société : 5 pts</li> <li>•Interlocuteur dédié : 10 pts</li> <li>•Temps de travail mensuel que le candidat peut fournir aux services municipaux : 10 pts</li> <li>•Capacité à faire une présentation d'ouvrages aux services demandeurs : 5 pts</li> </ul> <b>2/ Dispositions prises par le fournisseur pour présenter une sélection d'ouvrages : 40 pts</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Capacité à faire une présentation d'ouvrages aux services demandeurs : 10 pts</li> <li>•Capacité de servir des ouvrages destinés aux personnes mal voyantes: 30 pts</li> </ul> <b>3/ Dispositions prises pour les échanges : 20 pts</b> <b>4/ Mesures d'accompagnement de la ville dans sa démarche ISO 14001 : 5 pts</b>	idem	idem

**Délais de livraison demandés**

48 h pour les achats sur place (lots n°1 et 3)

20 jours pour les commandes (lots n°2, 4, 5 et 6)

**Services complémentaires**

Plusieurs services ont été demandés aux commissionnaires, dont principalement :

- les offices (pour les lots « commande ») ;
- la présence d'un interlocuteur dédié ;
- la présentation d'ouvrages aux bibliothécaires.

Les besoins en reliure ont fait l'objet d'un MAPA distinct. (« *mais aujourd'hui on en est plus à numériser qu'à relier* », précise le responsable de la bibliothèque). Idem pour les animations qui sont traitées en dehors du marché.

Pas de besoins de notices « *puisque on est sur Électre* ».

Documents administratifs demandés :

- lettre de candidature (DC4) + Déclaration du candidat (DC5) + Déclaration relative au travail dissimulé (DC6) ;
- pour les entreprises de plus de 20 salariés : attestation sur l'honneur certifiant que le candidat a satisfait aux obligations lui incombant en vertu des articles L-323-8-5 et L-323-8-2 du Code du travail ;
- en cas de redressement judiciaire, l'entreprise devra produire la copie du ou des jugements prononcés à cet effet ;
- une note récapitulant les prestations de même nature, que les entreprises ont assurées dans un passé récent (trois dernières années) ;
- copie du certificat de qualification professionnel en cours ;
- note indiquant les moyens de l'entreprise en personnel et en matériel ;
- extrait Kbis ;
- attestations fiscales et parafiscales.

**L'ATTRIBUTION ET L'EXÉCUTION DU MARCHÉ****Évaluation du temps de travail**

La bibliothèque : « L'analyse des offres ça nous a pris au moins quinze jours. »

**Analyse des offres**

Malgré une grille de critères très travaillée, la bibliothèque (qui s'est chargée du rapport d'analyse des offres) a eu beaucoup de difficultés à départager les commissionnaires.

A cela plusieurs éléments de réponse ont été avancés par le responsable de la bibliothèque, dont :

- des problèmes logistiques (la mairie conservant en son sein les dossiers de candidature, obligeant les personnels de la bibliothèque à des allers-retours fréquents) ;
- des problèmes de traitement des candidatures (les grossistes fournissant une grande quantité de documents qui noient les informations recherchées et des libraires locales qui remplissent parfois de manière incomplète/maladroite certains champs).

La bibliothèque : « Comme en plus personne ne répond de la même façon, on a l'impression de comparer des choses qui ne sont pas comparables (...) C'est pas du tout facile de faire quelque chose de scientifique, parce que par exemple pour le rabais, sur certains lots certains proposaient des rabais différents par éditeur... c'est pour ça aussi qu'on a choisi le grossiste, c'est plus simple pour nous (...) Parfois sur 6 ou 7 réponses par lot, les candidats arrivent presque tous ex-æquo. »

**Liste des candidatures et lots attribués par la CAO**

Commissionnaire	Lots pour lesquels le commissionnaire a candidaté	Lot(s) attribué(s)
Librairie généraliste A Commune	Lot 1 : Ouvrages pour adultes : achats sur pièces Lot 2 : Ouvrages pour adultes : commandes Lot 3 : Ouvrages pour enfants : achats sur pièces Lot 4 : Ouvrages pour enfants : commandes Lot 6 : Ouvrages destinés aux personnes mal voyantes : commandes	2
Grossiste hors département (région)	Lot 1 : Ouvrages pour adultes : achats sur pièces Lot 2 : Ouvrages pour adultes : commandes Lot 3 : Ouvrages pour enfants : achats sur pièces Lot 4 : Ouvrages pour enfants : commandes Lot 6 : Ouvrages destinés aux personnes mal voyantes : commandes	1 et 6
Grossiste hors département (région)	Lot 1 : Ouvrages pour adultes : achats sur pièces Lot 2 : Ouvrages pour adultes : commandes Lot 3 : Ouvrages pour enfants : achats sur pièces Lot 4 : Ouvrages pour enfants : commandes	-
Grossiste spécialisé jeunesse hors département (région)	Lot 2 : Ouvrages pour adultes : commandes Lot 3 : Ouvrages pour enfants : achats sur pièces Lot 4 : Ouvrages pour enfants : commandes	3 et 4
Grossiste hors région	Lot 2 : Ouvrages pour adultes : commandes	-
Grossiste spécialisé Jeunesse Département	Lot 3 : Ouvrages pour enfants : achats sur pièces Lot 4 : Ouvrages pour enfants : commandes,	-
Librairie spécialisée Reliure hors région	Lot 5 : Nouveautés reliées : commandes	-

Fournisseur de livres équipés <i>Région</i>	Lot 5 : Nouveautés reliées : commandes Lot 6 : Ouvrages destinés aux personnes mal voyantes : commandes	5
--	---	---

Au final, toutes les recommandations faites par la bibliothèque ont été suivies par la CAO (pas de présence de l'adjoint à la Culture dans la commission). La librairie locale A, qui avait postulé sur l'ensemble des lots, a été attributaire du lot n° 2 « Ouvrages pour adultes : commandes ».

## COMMENTAIRES DE LA BIBLIOTHEQUE

Le responsable de la médiathèque indique que la plupart des élus présents à la CAO ne maîtrisent pas la législation spécifique du livre et ne comprennent pas pourquoi la collectivité ne peut pas avoir des rabais supérieurs.

Il estime qu'il faudrait pouvoir prendre en compte la spécificité de la commande publique de livres en la plaçant en dehors du Code général des marchés publics. Mais ce qui l'inquiète davantage, c'est la conséquence du plafonnement du taux de rabais à 9 % qui peut affecter directement les futures acquisitions de l'établissement si la perte de budget n'est plus compensée.

## LIBRAIRIE A

Attributaire du lot n°2 « Ouvrages pour adultes : commandes »

### PRESENTATION

Librairie papeterie généraliste de type C (CA livre entre 0,3 et 1 M€)

Date de création :	1982
Personnel :	4
Surface réservée à la vente de livres:	180m <sup>2</sup>
Nombre de titres :	9000
Ventes aux collectivités :	données non communiquées
Rabais avant 2003 :	20%
Rabais pratiqué aujourd'hui :	données non communiquées

#### Autres caractéristiques

Localisation : à proximité

Label LIR : oui

Appartenance à un regroupement de libraires : non

Abonnement à la base Électre : oui

Site internet : oui depuis 2006 (+/- 3500 euros de CA annuel pour les ventes en ligne)

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

La librairie ne s'est pas intéressée aux marchés publics de livres au moment de sa création. Vers le milieu des années 90, elle a été démarchée par sa ville d'implantation dans le cadre de la commande d'ouvrages. Puis, la formalisation des marchés par la collectivité dans le milieu des années 90, l'arrivée plus massive de grossistes et les taux de rabais pratiqués l'ont écartée de l'accès aux marchés. Le plafonnement des rabais lui a permis d'être de nouveau concurrentielle. Malgré la récente attribution d'un lot du marché de sa ville, la librairie constate une baisse d'activités significative sur les trois dernières années, la rendant plus dépendante de la manne financière issue des marchés publics (à noter qu'elle est également attributaire d'un autre marché d'une ville de son département avec qui elle est très liée dans les actions de partenariat culturel).

Actuellement, la librairie est en marché avec sa ville mais aussi avec une ville voisine.

La librairie travaille aujourd'hui avec plusieurs services de sa ville. Ce maillage de relations professionnelles s'est progressivement mis en place grâce à des initiatives en direction des publics scolaires et une participation à plusieurs événements littéraires à l'initiative de la collectivité (activités peu lucratives pour la librairie).

### Prospection

La librairie se cantonne à une veille minimale, qui consiste surtout à être réceptif aux informations via son réseau local, même si parallèlement la librairie se rend parfois sur certains sites en ligne.

### Rayon géographique

La librairie ne considère pas pour autant que sa légitimité de fournisseur puisse s'exercer au-delà de sa zone de chalandise : « *On a vocation à être libraire avec un contact avec le public, même si pour notre survie c'est vital d'avoir des marchés (...) Faut aussi qu'il y ait un relationnel avec les clients, nous on n'est pas des chasseurs de primes. Et puis contrairement aux grossistes, il nous faut du temps pour lire.* »

### LA PRÉPARATION DU MARCHÉ

La constitution du dossier est toujours un moment assez délicat pour le libraire, avec une appréhension permanente sur la viabilité de son dossier et sur le respect des délais impartis pour réunir l'ensemble des pièces administratives. Aucune personne n'est véritablement affectée à cette tâche, chaque employé mettant, à un moment ou à un autre, ses compétences et sa disponibilité à la formalisation de la candidature.

Au final, ces démarches administratives lui apparaissent autant laborieuses qu'inutiles, étant donné que les informations reportées sur les documents (critères techniques et qualitatifs) ne sont jamais vérifiées par le pouvoir adjudicateur. Il estime que l'offre la mieux-disant émane de « *celui qui joue le mieux au poker qui peut le plus bluffer* ».

## RELATIONS LIBRAIRE / BIBLIOTHÉCAIRES

En termes contractuels, les relations entre les acteurs sont bonnes, toutefois le libraire regrette de ne pas avoir de relations plus approfondies autour de la dimension littéraire et culturelle des livres et de se cantonner à la simple commande et livraison d'ouvrages.

Le libraire estime qu'avec les plus petites structures (moins hiérarchisées et plus flexibles) la qualité des relations est davantage ancrée sur une réflexion autour du livre (ce qui lui plaît davantage). Plus les bibliothèques sont petites et plus se crée quelque chose d'intimiste. « *On aide surtout les bibliothécaires à trouver des livres un peu « canard boiteux » qu'ils ne trouvent pas chez les grossistes. On a un relationnel excellent mais on ne peut pas approfondir même si je connais les bibliothécaires de ma ville depuis 30 ans là-bas.* »

## COMMENTAIRES DU LIBRAIRE

Globalement, le plafonnement des rabais à 9 % a permis à la librairie de revenir dans les marchés à « armes égales » avec les grossistes, et de reconquérir certains lots perdus précédemment.

En revanche, le marché du livre scolaire reste pour lui toujours aussi inaccessible du fait de rabais non encadrés.

S'agissant des critères de sélections, certains critères (offices, mode de livraison notamment) lui apparaissent sans objet.

Le libraire estime que le fait de faire travailler de concert bibliothèques et librairies locales dépend moins *in fine* de l'encadrement formel des procédures d'appel d'offres (critères, plafonnement du rabais consenti...), que de la volonté politique de favoriser ou non les fournisseurs de proximité - volonté qui manque encore aujourd'hui, selon lui, sur la commune, même si le dernier marché lui a été favorable.

Il préconise davantage d'information vers les élus en formulant le message suivant : « *Si vous voulez qu'il reste des points de vente et pas juste de vente, mais aussi de conseil, il faut faire marcher vos libraires locaux* ».

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

### Du point de vue du libraire :

- l'arrivée massive des grossistes et autres librairies pouvant pratiquer des rabais importants l'ont écarté des marchés, mais c'est in fine une volonté politique récente qui lui a permis de redevenir attributaire d'un lot ;
- au regard de son expérience, le libraire considère que l'encadrement formel des procédures d'appel d'offres (critères, plafonnement du rabais consenti...) n'est pas déterminant dans la procédure d'accès des libraires locaux aux marchés. Il considère en effet « *que les réponses aux critères ne sont jamais vérifiées* » ;
- pour toutes ces raisons, il estime qu'il faudrait sortir l'achat de livres du code des marchés publics.

Malgré la récente attribution d'un lot du marché de sa ville, la librairie constate une baisse d'activités significative sur les trois dernières années qui la rend plus dépendante de la manne financière issue des marchés publics.

**ÉTUDE DE CAS N° 37**  
**Commune de 20 000 A 50 000 habitants dans une communauté d'agglomération de plus d'1 million d'habitants**

<b>LES ENJEUX</b>
-------------------

Le cas présenté ici (un MAO destiné à la fourniture de livres non-scolaire de la bibliothèque municipale d'une ville située dans une grande agglomération) vise à analyser le positionnement d'une librairie spécialisée dans un environnement concurrentiel important.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Commune** : 20 000 > 50 000 hab.

Située à environ dix km de la ville-centre d'une importante agglomération de la région.

Appartient à la communauté d'agglomération : > 1 M. hab.

#### La bibliothèque

Création en 1974. La bibliothèque comporte une bibliothèque centrale, une annexe et un pôle collectivités.

Personnel : 33 personnes, soit 29,55 ETP

Collections : 176 600 documents dont 133 500 livres

Nombre de lecteurs actifs : 5 400

Budget d'acquisition de livres en 2008 : 92 904 euros TTC soit 7 743 livres achetés.

La bibliothèque a bénéficié du plan d'accompagnement du CNL (5 500 euros en 2004 et 1 529 euros en 2005) dans le cadre de la mise en application de la loi sur le droit de prêt et a tenu les engagements prévus par le plan. Le budget a très légèrement augmenté.

#### Réseau de points de vente du livre

Une librairie spécialisée sciences humaines, langues étrangères basé dans la commune.

L'offre de livres est particulièrement développée au sein de l'agglomération et des communes proches : plus d'une quarantaine de librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisées (parmi lesquelles une très grande librairie, plus important fournisseur aux collectivités de la région), des grandes surfaces spécialisées ainsi que de plus petits points de vente et des maisons de la presse.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2007-2010

Le premier marché a été passé en 2006, pour un an. Avant, il n'y avait pas de marché.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Fourniture de livres et documents imprimés pour la médiathèque et les services municipaux de la ville ».

**Type de procédure** : appel d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : quatre ans (un an renouvelable trois fois)

Le marché concerne les livres non-scolaires (pour la bibliothèque) et les livres scolaires (lot géré par le service action éducative).

### La préparation du marché

#### Charte d'acquisition

Il n'existe pas véritablement de charte mais un document d'orientation budgétaire qui n'a pas été intégré au cahier des charges.

#### Organisation

La rédaction du cahier des charges a fait l'objet de réunions entre les cadres A et B de la bibliothèque. Le service achat (dépendant du service de la commande publique) avait transmis un modèle et les bibliothécaires se sont également inspirés de celui d'une autre bibliothèque.

Ce travail a été assuré en grande partie par la bibliothécaire responsable de la politique documentaire (qui a participé à de nombreuses journées de formation et d'information relatives à cette législation) avec l'appui du service de la commande publique. La personne de ce service travaille étroitement avec les bibliothécaires (principalement lors de la définition du besoin) et trouve leur connaissance du Code des marchés satisfaisante.

*La responsable de la bibliothèque trouve que « Il y a trop d'exigences par rapport au cahier des charges. Maintenant on propose un questionnaire pour définir les compétences, et on voit en fonction des réponses. La technique de rédaction du questionnaire est importante ; mais il est difficile de rédiger ce document. »*



## Évaluation du temps de travail

Le temps passé à la préparation du marché est évalué à environ cinquante heures de travail pour le personnel de la bibliothèque (cinq bibliothécaires impliquées, plus cinq autres agents pour le dépouillement), et à environ trente heures pour le personnel du service de la commande publique (deux interlocuteurs).

## Allotissement

Les bibliothécaires se disent satisfaits de l'allotissement du marché en cours.

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Ouvrages de fonds jeunesse et documentaires y compris petits éditeurs, et ouvrages en langue étrangère	24 000	96 000
2	Bandes dessinées jeunesse et adultes	4 500	18 000
3	Ouvrages de fiction pour adultes, y compris petits éditeurs	13 000	52 000
4	Documentaires généraux et spécialisés pour adultes	25 000	100 000
5	Documentaires pour adultes : tourisme, géographie, civilisation et société	1 500	6 000
6	Livres en gros caractères pour adultes	1 800	7 200
7	Livres non-scolaires pour les écoles	5 000	15 000
	<b>Total pour la bibliothèque</b>	<b>69 800</b>	<b>279 200</b>
	<b>Total</b>	<b>74 800</b>	<b>294 200</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres pour la bibliothèque et les écoles : 294 200 euros HT

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres de la bibliothèque : 279 200 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres de la bibliothèque : 92 209 euros TTC.

## Critères de sélection

*Pour tous les lots :*

- qualité de suivi des commandes, capacité du fournisseur à donner des précisions sur la non-livraison dans les délais : 35 % ;
- étendue et qualité du choix sur place : panel des offices que reçoit le fournisseur et panel des éditeurs référencés selon le questionnaire technique : 25 % ;
- délais de livraison et tout particulièrement les délais express : 20 % ;
- qualité du conseil et du renseignement : 10 % ;
- taux de remise consenti et nombres d'éditeurs couverts par la remise : 10 %.

La bibliothécaire précise qu'un critère comme la qualité du conseil et du renseignement permet de mieux départager les candidats.

Le règlement de la consultation précise que l'offre doit être accompagnée des « questionnaires techniques : le candidat devra obligatoirement compléter les réponses au questionnaire technique commun, et pour les questionnaires relatifs à chaque lot, le candidat ne remplira que les parties le concernant. Ces réponses seront utilisées pour une comparaison qualitative des offres ».

## Services complémentaires

La bibliothèque demande très peu de services complémentaires car elle estime qu'ils n'ont plus rien à voir avec l'objet du marché qui est la fourniture de livres.

En revanche, la bibliothèque est demandeuse d'un libraire référent pour accueillir les bibliothécaires « *car ces derniers se déplacent souvent en librairie* ».

Partenariat culturel : la bibliothèque demande aux libraires de proposer des ventes de livres lors de manifestations organisées par la bibliothèque, ce que les libraires acceptent.

Sur l'accès au catalogue de la librairie, la bibliothèque a une démarche inverse : elle demande que les bibliothécaires puissent avoir accès au catalogue de la bibliothèque par une liaison Internet lorsqu'ils sont dans une librairie et qu'ils font leurs choix.

## Cas particulier de l'office

La bibliothèque ne demande pas la fourniture d'offices.

« *Lors d'un premier marché (2006) nous l'avons demandé pour les livres jeunesse. Nous n'avons pas renouvelé l'expérience car nous avons rencontré trop de problèmes ; nous recevions trop de livres et c'était compliqué à gérer* ».

Les bibliothécaires préfèrent se rendre régulièrement en librairie.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

La bibliothèque est chargée d'analyser les offres mais ne rédige pas le rapport de présentation des différentes candidatures.

### Composition de la CAO

Le service de la Commande publique précise que la collectivité « *applique les règles du Code des marchés publics* ».

Siègent donc : « les élus désignés par le Conseil municipal, le Trésorier et la DGCCRF<sup>20</sup> ».

La bibliothèque est également présente en tant qu'expert mais ne dispose pas de voix délibérative.

### Candidatures

Dix fournisseurs ont déposé un dossier. huit d'entre eux disposent d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : seize candidatures dont quatorze de la région

Lot	Nombre de réponses pour le marché 2007-2010	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	4	A : très grande librairie de la région B : point de vente d'une chaîne régionale C : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la ville-centre D : librairie spécialisée jeunesse de la ville-centre	4	A
2	4	E : librairie spécialisée bandes dessinées de la ville-centre F : librairie spécialisée bandes dessinées (chaîne) de la ville-centre B : point de vente d'une chaîne régionale G : librairie spécialisée bandes dessinées de la ville-centre	4	E
3	1	A : très grande librairie de la région	1	A
4	2	A : très grande librairie de la région H : grossistes livres hors région	1	A
5	1	I : librairie spécialisée voyage, tourisme... de la ville-centre	1	I
6	1	J : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région	0	J
7	3	B : point de vente d'une chaîne régionale C : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la ville-centre D : librairie spécialisée jeunesse de la ville-centre	3	B
Total	16		14	

**Attributions** : 5 fournisseurs pour les 7 lots (dont 4 de la région)

- 1 libraire généraliste de la région (lots 1, 3, 4)
- 1 librairie spécialisée bandes dessinées de la ville-centre (lot 2)
- 1 librairie spécialisée voyage, tourisme... de la ville-centre (lot 5)
- 1 fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région (lot 6)
- 1 point de vente d'une chaîne régionale (lot 7)

<sup>20</sup>DGCCRF : Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes

### Usage du 1 % « hors marché »

pour des acquisitions d'ouvrages publiés par « de petits éditeurs; les ouvrages très spécialisés ». Mais cette possibilité est « *très peu utilisée. L'un des libraires avec lequel nous travaillons nous fournit très bien pour les petits éditeurs, les associations comme l'ABF...* ».

### Modalités de commandes, livraison, règlement

Le budget est réparti entre les différents secteurs (adultes et jeunes) de la bibliothèque qui gèrent leur enveloppe, font leur engagement. A l'intérieur des secteurs, des bibliothécaires sont responsables par lot.

Les bibliothécaires font des commandes et vont aussi effectuer leur choix dans les librairies.

Les bons de commande sont informatisés ; les bibliothécaires établissent des certificats pour paiement, puis la facture est validée par le responsable de secteur.

L'enveloppe budgétaire des acquisitions est suivie par les responsables de secteurs, la direction, les référents par lot et le service administratif.

### Relations bibliothécaires/libraires

Les bibliothécaires entretiennent des relations régulières avec tous les fournisseurs et les rencontrent très régulièrement.

S'il y a un problème, il est réglé lors d'un rendez-vous avec le responsable de la librairie.

### Relations bibliothécaires/service des marchés

Le service de la commande publique laisse beaucoup de latitude à la bibliothèque.

## COMMENTAIRES

### Loi sur le droit de prêt

La bibliothécaire remarque que « *La quasi-uniformisation du taux de rabais a facilité la démarche de dépouillement des offres et surtout le choix des bibliothécaires. Dans l'ensemble, les candidats libraires se limitent au taux de 9 % et ainsi le critère économique n'est plus prédominant, ce qui permet aux bibliothécaires d'effectuer le choix en fonction de la qualité de service.* »

« *La procédure de déclaration à la Sofia représente une charge de travail supplémentaire.* »

Les bibliothécaires s'étonnent de ne recevoir aucune information quant au reversement de la contribution.

### Le Code des marchés publics

Au sein de la bibliothèque, la passation du marché a été l'occasion d'une réflexion sur l'organisation ainsi que d'une manière beaucoup plus large sur la chaîne du livre, le territoire desservi (lieux d'acquisition/d'emprunt).

Mais la bibliothécaire précise que la procédure est lourde et complexe et qu'elle ne facilite pas l'accès aux petits libraires indépendants. « *La plupart d'entre eux ne répond pas à l'appel d'offres et quelquefois n'est même pas informée. Nous avons reçu très peu de réponses à notre appel d'offres ; si nous sommes satisfaits des choix effectués, nous avons cependant éprouvé le regret de n'avoir pas reçu plus de candidatures de petites librairies.* »

Autre difficulté : pour les bibliothécaires, il est très difficile de définir les critères qui permettront de départager les candidats. Les bibliothécaires ont tendance à complexifier la liste des services demandés, pénalisant ainsi les petits libraires qui ne peuvent satisfaire ces nouvelles demandes (ex : le catalogue en ligne, la fourniture de notices en ligne...). Par ailleurs, le critère concernant la qualité de conseil est difficile à évaluer.

La personne du service de la commande publique reconnaît que les marchés de livres soulèvent des difficultés particulières :

« *Trouver des critères autres que le prix, sans transformer le marché de fournitures en marché de prestations de services.* »

## LA LIBRAIRIE

Librairie spécialisée (voyage, tourisme, cultures du monde, littérature étrangère) de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création** : 1988

**Personnel** : 6 ETP

**Surface de vente réservée aux livres** : 250 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres** : 11 500

**Ventes aux collectivités** : 4 % du CA total

**Rabais avant 2003** : 15 %

**Rabais aujourd'hui** : 9 %

**Commentaire** : « La loi sur le droit de prêt n'a rien changé pour nous ».

**Politique de la librairie** : la librairie présente un assortiment large autour de la thématique du voyage, de l'ailleurs : cartes, guides, carnets de voyages mais aussi beaux-livres, ouvrages pratiques (cuisine...) et de manière particulièrement travaillée les littératures étrangères. L'un des axes de la politique de la librairie est une programmation d'animations de qualité (un espace est dédié aux rencontres) à destination des adultes comme des enfants.

« Dès l'ouverture, nous avons essayé d'amener les bibliothécaires à la librairie, afin qu'ils nous connaissent, qu'ils voient quel est notre fonds, comment nous travaillons. De manière globale, nous avons l'impression que les bibliothécaires sortaient peu de leur établissement. Nous avons donc organisé des petits déjeuners de travail, hors des horaires d'ouverture au public, afin de pouvoir échanger plus librement. »

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire déclare connaître le Code des marchés et avoir participé à des journées de formation ou d'information.

Aujourd'hui, le libraire a l'impression que cette législation est maintenant correctement appliquée par tous mais indique qu'il lui paraît nécessaire de disposer d'une documentation simple rappelant le cadre juridique, le contexte et la possibilité et capacité qui sont données aux bibliothécaires et collectivités de travailler, dans un cadre légal, avec les libraires indépendants. « Cela marche avec certains, cela devrait être aussi possible avec d'autres structures. Il faut donner des arguments aux bibliothécaires pour faire face aux juristes ou aux responsables des services d'achats. ».

Grâce aux rencontres initiées avec les bibliothécaires, les libraires ont mis en place quelques partenariats avec certaines collectivités avant les changements de législation. « Des bibliothèques ont souhaité continuer et ont cherché la manière dont elles pourraient travailler avec nous : d'où la création de certains lots correspondant à notre spécialisation mais tenant compte avant tout des besoins des bibliothécaires et des lecteurs ; les achats qui étaient faits avant librement ont été formalisés. »

Pour d'autres bibliothèques, cela a été plus difficile : « Nous avons eu l'impression que tout « tombait à l'eau ». Au moment, où les partenariats se mettaient en place et émergeaient, il y a eu un coup de frein général à cause du Code des marchés ; tout devenait compliqué et il semblait impossible à certains bibliothécaires de travailler avec nous. »

Actuellement, la librairie est en marché avec trois collectivités (2 MAO, 1 MAPA) soit trois lots au total. D'autres bibliothèques du département viennent également faire leurs achats de manière ponctuelle : « quelques centaines d'euros une à deux fois par an ; leurs budgets d'acquisitions annuels sont inférieurs à 20 000 euros ».

### Prospection

Le libraire déclare être alerté par les bibliothécaires des dates de parution des appels à candidatures et ne procède pas à une veille spécifique des appels d'offres.

### La préparation du marché

#### Évaluation du temps de travail

Le temps consacré à une réponse peut être variable : « La première fois, il faut faire un travail relativement important, cela représente deux jours de travail non-stop ; il est souvent nécessaire de faire intervenir plusieurs personnes, c'est une réflexion d'équipe. Ensuite, il existe une base écrite sur laquelle on peut plus facilement s'appuyer ; on passe un peu moins de temps ».

## Critères de sélection

En mettant en avant des **notions de qualité**, la librairie a pu se positionner favorablement. Le suivi des commandes (35 % de la note) mais tout particulièrement le choix sur place (25 % de la note) sont au cœur de la stratégie de la librairie pour nouer des partenariats commerciaux et essayer de faire la différence face à de plus grandes structures. *« Notre fonds est riche et pointu, nos compétences, notre professionnalisme nous permettent de le mettre en avant et de le défendre. »*

**Délais et conditions de livraison** (20 % de la note) : des choix volontairement écologiques

Le service de livraison était précédemment assuré par les libraires. La librairie fait maintenant appel à un service de « coursiers verts ». *« Nous avons voulu intégrer une notion de « démarche qualité » qui correspond à l'esprit de la librairie ; il s'agit de coursiers en vélos ou triporteurs qui sont en capacité de prendre plusieurs colis. Nous essayons dans la mesure du possible de regrouper les commandes ; nous recevons quelques fois des bons de commandes pour des petits, voire très petits montants. Même si l'impact carbone est nul avec les coursiers verts, nous ne pouvons pas nous permettre de solliciter une course pour ces petites commandes. »*

## Services aux collectivités

Un libraire « référent » a été désigné. Il a en charge le traitement et le suivi des commandes ainsi que l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers sont reçus sur l'espace de vente de la librairie pendant ou en dehors des horaires d'ouverture de la librairie au public : *« Le plus intéressant pour nous, c'est d'accompagner les bibliothécaires dans leurs choix, leur permettre de faire de vraies découvertes. »*

## Services complémentaires

Reconnue comme développant une réelle politique d'animations pour le grand public, la librairie souhaite se positionner également envers les bibliothécaires comme un partenaire culturel indispensable.

*« Nous ne souhaitons pas faire à la place de... et encore moins prendre en charge le financement pour le compte de... Mais nous sommes toujours là pour répondre aux sollicitations, proposer des auteurs, rédiger des bibliographies, établir des sélections. Là encore, nous souhaitons que les échanges prennent et que la synergie joue. »*

## Relations Libraire / Bibliothécaires

*« Nous sommes heureux de voir que les bibliothécaires ont reçu favorablement nos propositions de temps d'échanges en librairie. Nous allons prochainement « reprendre notre bâton de pèlerin » et refaire un petit tour d'agglomération afin de rappeler que nous existons et qu'il est possible dans un cadre légal de travailler avec des libraires indépendants et spécialisés. »*

## LES EFFETS DES MARCHÉS PUBLICS

Le libraire note bien évidemment une évolution positive du CA suite à l'obtention des marchés. Cependant, les marchés dont les montants restent peu élevés n'ont pas permis de négocier les remises éditeurs à la hausse et n'ont pas eu d'impact sur l'emploi.

L'impact sur les coûts de transport des livres (en augmentation) ainsi que sur la répartition du travail « libraire » et « administratif » ne sont pas négligeables. *« Notre marché le plus important est sur commande et cela mobilise plusieurs personnes, bien évidemment. Un libraire pour réceptionner, commander, préparer les colis puis notre personnel administratif pour la rédaction des bons de commandes, des factures... Tout cela représente environ plus de deux heures par semaine. »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

La bibliothèque et le service de la commande publique travaillent étroitement ensemble ; ils ont défini sept lots, dont un lot de livres non-scolaires pour les BCD des écoles. Un questionnaire global, et un questionnaire par lot doivent permettre de juger des compétences de chaque fournisseurs (la bibliothèque juge ces documents difficiles à rédiger).

Cinq critères de sélection ont été définis, qui sont les mêmes pour tous les lots : la qualité du suivi des commandes est le critère prépondérant, vient ensuite l'étendue et la qualité du choix sur place. La qualité du conseil et du renseignement ne compte que pour 10 % : c'est cependant ce critère qui les aide souvent à départager les offres.

La bibliothèque demande très peu de services complémentaires, et pas de fourniture d'office : les bibliothécaires préfèrent se rendre en librairie, où elles apprécient plutôt une liaison Internet à leur propre catalogue.

Le service de la commande publique et la bibliothèque sont conscients de la difficulté que posent les marchés de livres, « où il faut trouver des critères autres que le prix, sans transformer le marché de fournitures en marché de prestations de services ».

L'offre de livres est très développée dans l'agglomération : plus de quarante librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisée, dont une le point de vente d'une librairie généraliste de la région et de grandes surfaces spécialisées ; la commune, elle, compte une librairie spécialisée sciences humaines et langues. On pourrait donc s'attendre à un afflux de candidatures, mais ce n'est pas le cas. Dix fournisseurs ont candidaté, dont huit situés dans la ville-centre. Cinq fournisseurs ont été retenus pour les sept lots, dont 4 (deux librairies indépendantes spécialisées, un libraire généraliste au rayonnement régional, une grande librairie de chaîne) implantés dans la ville-centre ; un lot de livres reliés est allé à un fournisseur spécialisé hors région.

Les bibliothécaires regrettent de n'avoir pas eu davantage de candidatures, en particulier de petites librairies indépendantes, et pensent que la forme MAO les a découragées. Mais l'allotissement et les critères s'y prêtent-ils vraiment ? Avaient-elles noué des liens privilégiés avec certaines librairies avant les nouvelles réglementations ?

L'une des librairies retenues dans le marché est une librairie indépendante spécialisée dans les voyages, les cultures du monde, la littérature étrangère et privilégie depuis ses débuts le professionnalisme et l'accueil ; elle développe dans ses murs un programme d'animation de qualité pour les jeunes et les adultes qui la positionne d'emblée comme un lieu chaleureux et un partenaire culturel crédible.

La vente aux collectivités est faible, 4 % du chiffre d'affaires (trois marchés, trois lots au total), et le libraire envisage de se remettre à prospecter dans l'agglomération. À l'ouverture, des petits déjeuners de travail étaient organisés avec les bibliothécaires. Les relations nouées ainsi avec les bibliothécaires avant les nouvelles législations sur les marchés et le droit de prêt ont parfois débouché sur des marchés ; et c'est possible, à condition que chacun s'en donne les moyens, pense le libraire.

En ce qui concerne le présent marché, la librairie a su se positionner en mettant en avant les notions de qualité : le choix sur place (fonds riche et pointu), le suivi des commandes (personnel compétent), les délais et conditions de livraison : le libraire a fait un choix écologique avec l'appel à des coursiers « verts » (qui roulent à vélo ou en triporteur et peuvent prendre plusieurs colis, en cohérence avec l'esprit de son travail).

Si le libraire constate bien sûr une évolution positive du chiffre d'affaires suite à l'obtention des marchés, les montants sont peu élevés pour permettre un impact sur l'emploi ou une négociation à la hausse des remises éditeurs.

**ÉTUDE DE CAS N° 38****Commune proche d'une ville centre d'une communauté d'agglomération de plus d'un million d'habitants****LES ENJEUX**

Ce cas est intéressant pour comprendre comment une petite librairie spécialisée jeunesse, située au cœur de la ville centre d'une grande agglomération, a pu se développer dès sa création puis conforter sa position grâce à la conquête de marchés publics de bibliothèques municipales situées à proximité (onze MAPA et MAO), pour une somme totale atteignant 66 % de son chiffre d'affaires, alors qu'elle est en concurrence sur ces marchés avec des chaînes de librairies et des grossistes situés dans l'agglomération et hors région.

**Remarque :** Il ne nous pas été possible d'obtenir des informations de la Direction des Ressources financières et du service des Marchés.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

La commune : 50 000 > 100 000 hab.

Située à environ dix km de la ville centre d'une importante agglomération de la région.

Appartient à une communauté urbaine > 1 M. ha.

Une bibliothèque a été créée au milieu des années 60, puis une annexe à la fin des années 60.

Deux autres annexes furent construites dans les années 70.

La bibliothèque centrale actuelle a été inaugurée en 2001.

Personnel : 70 personnes, soit 67 ETP

Collections : 143 321 dont 105 919 livres

Nombre de lecteurs actifs : 7 853

Budget d'acquisition de livres en 2008 : 113 605 euros TTC soit 9 291 exemplaires

#### Accompagnement CNL

La bibliothèque a bénéficié du plan d'accompagnement du CNL (2004-2006) dans le cadre de la mise en place de la loi sur le droit de prêt (montant des aides : 3 074 euros en 2004 et en 2005). En parallèle, la ville a augmenté le budget livres de la même somme en 2004 et 2005. Puis, en 2005 et 2006, la Ville a de nouveau augmenté le budget livres d'environ 6 000 euros, en compensation de la fin de l'aide du CNL.

#### Réseau de points de vente du livre

Il n'existe pas de librairies indépendantes dans cette commune.

L'offre de livres est particulièrement développée au sein de l'agglomération et des communes proches : plus d'une quarantaine de librairies indépendantes généralistes et/ou spécialisées (parmi lesquelles une très grande librairie, le plus important fournisseur aux collectivités de la région), des grandes surfaces spécialisées ainsi que de plus petits points de vente et des maisons de la presse.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008

Le premier marché de livres est antérieur à l'année 2002. Nous n'avons pas obtenu d'éléments plus précis sur les marchés précédents.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Acquisition de livres, année 2008/2009, pour les bibliothèques et médiathèque »

**Type de procédure** : marché à procédure adaptée

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : un an mais sur deux années budgétaires.

Ce choix d'une durée courte a été fait il y a quelques années pour des questions d'organisation, pour éviter une procédure d'appel d'offres trop lourde à gérer. Cependant la bibliothécaire responsable de la politique d'acquisition pense qu'« Il faudrait proposer une durée de trois ans, ce qui demanderait moins de travail aux bibliothécaires et aux libraires. »

### La préparation du marché

#### Charte d'acquisition

La bibliothèque ne dispose pas de charte d'acquisition documentaire formalisée, mais une réflexion au niveau de la bibliothèque et du réseau se met en place ; des orientations sur les fonds ont été données au moment de la création de la bibliothèque.

#### Organisation

Au sein de la collectivité, c'est la direction des ressources financières au sein de laquelle se trouve le service des marchés qui est chargé de la passation des marchés de livres et qui les conduit.

La rédaction du cahier des charges est assurée par la bibliothécaire responsable de la politique documentaire (qui connaît la législation spécifique aux marchés publics) et pour la partie juridique, une personne du service administratif de la bibliothèque qui travaille en lien avec la direction des ressources financières de la ville. Ce service assure le suivi administratif.



## Délais pour candidater

Les marchés sont lancés fin mars début avril, les offres à rendre pour fin avril, début mai. Les libraires n'ont souvent que le délai légal minimum pour répondre. Les délais étant très courts, les libraires n'hésitent pas à contacter la bibliothèque et le service des marchés pour demander les dates de parution du marché.

## Publicité

Au BOAMP, obligatoire, est ajouté le site Internet de la commune. Le coût de l'annonce est évalué à 400 euros. D'autre part, les libraires sont informés par la bibliothèque de la date de publication de l'annonce du marché.

## Evaluation du temps de travail

La passation du marché demande un « travail long et coûteux, mobilisant plusieurs directions et plusieurs niveaux de responsabilité à la bibliothèque ». La bibliothécaire évalue à une centaine d'heures le travail que chaque marché représente.

## Allotissement

Les lots ont été définis par la bibliothèque et sont les mêmes depuis plusieurs années.

10

### Marché 2008 – 2009 :

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Fonds courant adulte et jeunesse	50 000	130 000
2	Livres jeunesse	5 000	15 000
3	Bandes dessinées	4 000	12 000
	<b>Total</b>	<b>59 000</b>	<b>157 000</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres des bibliothèques : 157 000 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres des bibliothèques : 113 605 euros TTC

### Marché 2009-2010 :

Les montants minimum et maximum pour le lot 3 ont été relevés car les plafonds ont été atteints et les seuils largement dépassés :

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Fonds courant adulte et jeunesse	50 000	130 000
2	Livres jeunesse	5 000	15 000
3	Bandes dessinées	6 000	20 000
	<b>Total</b>	<b>61 000</b>	<b>165 000</b>

La bibliothèque a trois lots supplémentaires, pour les DVD, les CDROM et les CD audio.

Les périodiques sont l'objet d'un marché différent qui est commun avec tous les autres services de la ville.

La bibliothécaire ne sait pas si la ville passe d'autres marchés de livres (pour les écoles par exemple).

## Critères de sélection

Les critères sont différents pour chaque lot. Ils sont élaborés avec les bibliothécaires des différents secteurs : jeunesse, BD, littérature...

La bibliothécaire responsable de la politique documentaire attache beaucoup d'importance à la démarche qualité, car il est important que les bibliothécaires puissent se rendre chez les libraires pour pouvoir bénéficier de leur conseil pour le choix de livres, surtout pour les lots 2 et 3.

Elle pense que « la personne du service des marchés qui suit le dossier des livres ne comprend pas pourquoi les critères sont différents selon les lots de livres, le support étant le même ». Elle fait part du souhait du service des marchés de retravailler les critères avec les bibliothécaires.

Mais elle trouve que les « spécificités des librairies spécialisées sont prises en compte et que la spécificité du livre au sein des marchés est reconnue ».

### Lot 1

#### 1 - Démarche qualité (noté sur 5)

Antenne régionale avec possibilité de choix sur place (noté sur 1)

Aide au choix (noté sur 1)

Catalogue en ligne (noté sur 0,5)  
 Conseils sur place (noté sur 0,5)  
 Éditeurs régionaux et petits éditeurs à diffusion confidentielle (noté sur 1)  
 Commandes et suivi des commandes par Internet (noté sur 1)  
 Fourniture de tous les titres disponibles sur la base Electre (noté sur 1)

2 - Délais et conditions de livraison (noté sur 6)

Délais de livraison de huit à quinze jours (noté sur 1)  
 Fourniture urgente de livre (sous 48h) pour répondre à des demandes urgentes (noté sur 1)  
 Le bon de livraison doit être dans chaque colis même en cas de livraison partielle (noté sur 1)  
 Remplacement de tout ouvrage défectueux (noté sur 1)  
 Remplacement de tout ouvrage non conforme à la commande et à l'attente de la collectivité (noté sur 1)  
 Le bon de livraison doit être conforme à la facture (noté sur 1)

3 - Taux de rabais (noté sur 1)

*Lot 2*

1 - Démarche qualité (noté sur 7,5)

Antenne régionale pour choix sur place (noté sur 1)  
 Conseils pour le choix par libraire spécialisé pour la jeunesse : spécification de la formation du personnel du rayon (noté sur 1)  
 Participation à des instances nationales ou régionales chargées de la valorisation du livre jeunesse (noté sur 1,5). Si oui, lesquelles  
 Références de participation à des salons spécialisés jeunesse (noté sur 1)  
 Ventes de livres au cours de manifestations organisées par la collectivité (noté sur 0,5)  
 Références auteurs, conteurs, éditeurs régionaux et nationaux (noté sur 1)  
 Recherche de titres de fonds et/ou confidentiels (noté sur 0,5)  
 Possibilité de faire connaître et de faire voir en magasin des livres de petits éditeurs (noté sur 1)

2 - Délais et conditions de livraison (noté sur 3,5)

Le bon de livraison doit être dans chaque colis même en cas de livraison partielle (noté sur 0,5)  
 Remplacement de tout ouvrage défectueux ou non conforme à la commande (noté sur 1)  
 Remplacement de tout ouvrage non conforme à la commande (noté sur 1)  
 Le bon de livraison doit être conforme à la facture (noté sur 1)

3 - Taux de rabais (noté sur 1)

*Lot 3*

1 - Démarche qualité (noté sur 8)

Antenne régionale pour choix sur place (noté sur 0,5)  
 Conseils pour le choix par libraire spécialisé BD : nombre de personnel spécialisé BD et mangas sur place (noté sur 1)  
 Fourniture de références de scénaristes et de dessinateurs (noté sur 1)  
 Adultes (noté sur 0,5)  
     Jeunesse (noté sur 0,5)  
 Nombre de titres disponibles sur place (noté sur 2)  
     Mangas (noté sur 1)  
     Bandes dessinées (noté sur 1)  
 Nombre de nouveautés mensuelles consultables sur place (noté sur 2)  
     Adultes (noté sur 1)  
     Jeunesse (noté sur 1)  
 Petits éditeurs confidentiels ou peu diffusés (noté sur 1)  
 Ventes de livres au cours de manifestations organisées par la collectivité (noté sur 0,5)

2 - Délais et conditions de livraison (noté sur 3)

Délais de livraison (noté sur 0,5)  
 Le bon de livraison doit être dans chaque colis même en cas de livraison partielle (noté sur 0,5)  
 Remplacement de tout ouvrage défectueux (noté sur 0,5)  
 Remplacement de tout ouvrage non conforme à la commande et à l'attente de la collectivité (noté sur 0,5)  
 Le bon de livraison doit être conforme à la facture (noté sur 1)

3 - Taux de rabais (noté sur 1)

## Services complémentaires

La librairie retenue pour le lot 1 cherche de plus en plus à offrir des services parallèles, comme par exemple, un « office sur place » pour présenter mensuellement les nouveautés (depuis septembre 2009), des présentations thématiques qui, pour la bibliothécaire « s'apparentent presque à de la formation, et va donc au-delà de la fourniture de livres – qui est l'objet du marché ».

Ces propositions interrogent la bibliothécaire, car elles deviennent un enrichissement du service qui est différent de l'objet du marché.

## Cas particulier de l'office

La bibliothèque ne demande pas la fourniture d'un office.

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

La bibliothèque est chargée d'analyser qualitativement les offres à partir des critères qui ont été définis préalablement. La bibliothécaire établit des tableaux, des grilles d'analyse et note les propositions ; elle peut appeler la personne qui suit le dossier au service des marchés si besoin.

C'est ensuite le service des marchés qui rédige le rapport de présentation des différentes candidatures, sans le montrer aux bibliothécaires. Il peut demander aux bibliothécaires de justifier toutes les notes (ce qui est arrivé pour le marché 2009 – 2010).

La bibliothèque n'est pas systématiquement présente en CAO ; elle peut l'être de temps en temps et ce fut le cas en 2008 .

La bibliothécaire précise « quand nous faisons des préconisations, elles sont suivies par la commission ».

### Candidatures

#### Marché 2008 - 2009

Cinq fournisseurs ont déposé un dossier. quatre d'entre eux disposent d'un point de vente dans la région.

Nombre de réponses reçues pour les acquisitions de livres des bibliothèques : sept parmi lesquels six réponses émanant de fournisseurs de la région.

Lot	Nombre de réponses pour le marché 2008/2009	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	2	A : très grande librairie de la région B : grande surface culturelle (chaîne)	2	A
2	2	B : grande surface culturelle (chaîne) C : librairie de la ville-centre spécialisée jeunesse	2	C
3	3	B : grande surface culturelle (chaîne) D : librairie de la ville-centre spécialisée bandes dessinées E : grossiste hors région spécialisé bandes dessinées	2	D
<b>Total</b>	<b>7</b>		<b>6</b>	

**Marché 2009 - 2010**

Six fournisseurs ont déposé un dossier. Trois d'entre eux disposent d'un point de vente dans la région.

Nombre de réponses reçues pour les acquisitions de livres des bibliothèques : huit dont trois fournisseurs de la région.

Lot	Nombre de réponses pour 2009/2010	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	3	A : très grande librairie de la région F : librairie généraliste hors région G : grossiste hors région	1	A
2	2	C : librairie de la ville-centre spécialisée jeunesse F : librairie généraliste hors région	1	C
3	3	D : librairie de la ville-centre spécialisée bandes dessinées F : librairie généraliste hors région H : librairie spécialisée hors région	1	D
<b>Total</b>	<b>8</b>		<b>3</b>	

**Attributions****Marché 2008 - 2009**

Trois fournisseurs (dont trois de la région)

A : très grande librairie de la région

C : librairie de la ville-centre spécialisée jeunesse

D : librairie de la ville-centre spécialisée bandes dessinées

**Marché 2009 - 2010**

Trois fournisseurs (dont trois de la région)

A : très grande librairie de la région

C : librairie de la ville-centre spécialisée jeunesse

D : librairie de la ville-centre spécialisée bandes dessinées

D'autre part, la bibliothèque fait usage de la possibilité du 1 % « hors marché » pour des acquisitions « de titres ou productions non couverts par nos fournisseurs (livres bilingues ou en langue étrangère, livres parascolaires du CRDP ou de l'ONISEP, livres reliés...). L'ensemble de ces commandes a représenté 3 700 euros TTC en 2008.

La bibliothécaire a découvert que cette possibilité n'était pas connue des référents par secteur ; elle pense que le montant sera plus élevé pour le marché 2009 – 2010.

**Modalités de commandes, livraison, règlement**

Le budget annuel d'acquisition est réparti entre les cinq secteurs (adultes et adolescents/jeunes de la bibliothèque et trois bibliothèques de quartier). Puis le responsable de collections de chaque secteur procède à une répartition de son budget en trois périodes (janvier-mars / avril-juin / juillet-novembre) avec un montant par fournisseur pour chaque période.

Il établit ensuite un bon de commande du montant prévu pour chaque période ; le bon passe par le service administratif de la bibliothèque, puis par le service ressources financières de la mairie.

A chaque commande, les acquéreurs rappellent le numéro du bon de commande auquel leur commande doit être rattachée.

Le même bon concerne donc l'ensemble des commandes d'une période qui sont facturées à chaque livraison. Beaucoup de factures sont donc rattachées à un même bon d'engagement.

Une harmonisation est faite par la responsable de la politique documentaire afin d'assurer le suivi des fourchettes et de gérer les fins de marchés.

Beaucoup de commandes se font par Internet, surtout pour le lot 1 ; la librairie assure une livraison par semaine.

Pour les lots 2 et 3, les bibliothécaires de secteur se rendent régulièrement en librairie et font leur commande sur place ; les livraisons se font après chaque visite en librairie

- pour le lot 2 : au moins une fois par mois pour les livres pour la jeunesse, une fois par trimestre pour les livres pour adolescents,

- pour le lot 3 : environ tous les mois et demi.

**Délais de livraison**

*« Les réponses des libraires ont été identiques quant au délai de livraison, mais dans les faits, les délais sont très variables, et peuvent s'échelonner de dix jours à un mois et demi ».*

Pour tous les lots, il est également demandé des livraisons « express ».

Pour le lot 1, dans le cas de livres manquants et/ou pour lesquels la librairie ne dispose pas d'éléments précis quant à leur fourniture, la bibliothèque et la librairie se sont mises d'accord pour annuler la commande au bout d'une certaine période, mais *« c'est toujours compliqué de savoir pourquoi le livre n'est pas là ; le libraire n'a pas toujours les réponses à nous donner ».*

**Relations avec les fournisseurs**

La bibliothécaire responsable de la politique d'acquisition ne rencontre pas les nouveaux fournisseurs, mais a des contacts réguliers avec le responsable de la librairie du lot 1 ; elle fait également le point en milieu de marché.

Les responsables de secteurs ont quant à eux des relations régulières avec les référents chargés des collectivités au sein des librairies.

La bibliothèque est satisfaite de ses fournisseurs actuels .

**COMMENTAIRES SUR CMP**

Pour ce qui est du Code des marchés publics la bibliothécaire trouve qu'il est *« difficile de définir des critères qui prennent à la fois en compte des exigences « bibliothéconomiques » et des exigences juridiques. Deux logiques coexistent, l'administrative et juridique et celle des bibliothécaires. Ces derniers sont obligés de se mettre dans la logique administrative mais gardent leur regard professionnel ; ils ont du mal à se faire entendre ».*

La bibliothèque travaille depuis longtemps avec les libraires locaux, connaît leur spécialisation et leur spécificité ; cependant il arrive aux bibliothécaires de découvrir une librairie qu'ils ne connaissent pas à l'occasion d'un marché (cela a été le cas pour le lot 3, lors du marché précédent).

## LA LIBRAIRIE

Librairie spécialisée « jeunesse » de type C (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1995  
**Surface de vente réservés aux livres :** 75 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 8 500  
**Personnel :** trois personnes  
**Ventes aux collectivités :** 66 % du CA livre (90 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques)

**Rabais pratiqué avant 2003 :** 15 %

**Rabais pratiqué actuellement :** 9 % et parfois moins en fonction des lots

Le libraire précise qu'il n'a jamais proposé des rabais supérieurs à 15 %. Sur ce terrain, la législation de 2003 n'a rien changé pour la librairie : « Aujourd'hui, nous sommes toujours à 15 % avec une répartition différente : 9 % de rabais aux collectivités + 6 % de reversement à la Sofia, soit 15 % ».

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le travail en faveur des collectivités et des bibliothécaires est un des axes forts de développement de la librairie.

Ancien bibliothécaire, le libraire dispose d'une excellente connaissance de leurs méthodologies de travail et se sentait tout à fait apte à proposer différentes modalités de collaboration et d'échanges. C'est également ce souhait de dialogue, de discussions autour de choix, de coups de cœur qui ont conduit le responsable de la librairie à intégrer le CRILJ (centre de recherche et d'information sur la littérature jeunesse) et à participer aux différentes réunions (une matinée par mois).

« Toute la difficulté, aujourd'hui, pour l'équipe est d'arriver à équilibrer services aux bibliothécaires et au public ».

« Dès l'ouverture, nous avons cherché à nouer des partenariats avec les bibliothécaires. Tout en étant du métier, je n'avais pas beaucoup de connaissances parmi le réseau des bibliothécaires de l'agglomération et je ne pense pas que cela nous ait servi d'une quelconque manière ».

L'équipe de la librairie met très rapidement l'accent sur la qualité du service dans sa globalité : « Nous proposons du « cousu main, du sur-mesure. » Très vite le bouche-à-oreille fonctionne et les bibliothécaires sollicitent directement le libraire.

Le libraire estime que sa « réputation » est basée avant tout sur la reconnaissance du professionnalisme et de l'investissement du personnel : « Nous sommes aux petits soins, nous allons plus loin que n'importe quel libraire ; mais attention, nous n'acceptons pas tout. Quand les exigences sont excessives et ne nous permettent pas d'offrir le service optimum, nous le disons, quitte à perdre les marchés ».

Actuellement la librairie est en marché avec onze collectivités (huit procédures MAPA, trois MAO). Elle travaille également avec une quinzaine de bibliothèques municipales du département dont les budgets d'acquisition annuels sont inférieurs à 20 000 euros. Il est à noter que quelques bibliothèques hors département (quatre) et disposant d'un tout petit budget viennent une à deux fois par an faire leurs achats.

Le libraire est obligée de faire maintenant un certain nombre de choix : « *Nous avons déjà un gros marché et ne voulons pas en prendre d'autres. Ce qui prime, c'est la qualité du service (pour les bibliothécaires et les lecteurs).* »

Les bibliothécaires sollicitent énormément la librairie : « Certaines petites bibliothèques veulent absolument que nous travaillions ensemble mais nous ne pouvons pas nous permettre de partir en livraison trop fréquemment ; si elles acceptent de venir faire leurs choix sur place et de repartir avec les ouvrages, ce n'est pas un problème. De toute manière, la venue des bibliothécaires en librairie est essentielle ».

### Prospection

Même si le libraire assure un service de veille, principalement à partir des sites Internet des collectivités, il reconnaît être alerté par les bibliothèques qui signalent les dates de parution des appels à candidatures.

## PREPARATION DU MARCHÉ - STRATEGIE

### Services aux collectivités

Même si toute l'équipe est mobilisée, un « référent » est désigné et a en charge la préparation et l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers peuvent être reçus, dans un espace dédié, pendant ou en dehors des horaires d'ouverture de la librairie au public mais, dans tous les cas, après prise de rendez-vous (« Nous n'acceptons pas plus de deux collectivités en même temps. »)

Lors de la prise de rendez-vous, les conditions d'accueil sont discutées : le libraire précise par exemple si d'autres bibliothécaires ont réservé le même créneau horaire. L'objet du lot étant le choix sur place, il peut arriver que certains titres ne soient pas disponibles en magasin, les bibliothécaires précisent alors en amont de leur venue les quelques titres indispensables et le libraire s'efforce de les commander dans les délais. Les ouvrages qui seront présentés sont classés différemment pour chaque collectivité en fonction de ses besoins, de ses demandes.

« Les bibliothécaires passent plusieurs heures, deux ou trois au sein du magasin. Nous sommes toujours là pour les accompagner, pour renseigner, pour présenter un ouvrage, défendre un coup de cœur ».

### Critères de sélection

« **Démarche qualité** » : note sur 7,5

Les critères ont permis à la librairie de se positionner favorablement sur ce lot.

Ils sont avant tout qualitatifs : conseil pour le choix par libraire spécialisé pour la jeunesse ; participation à des instances nationales ou régionales chargées de la valorisation du livre jeunesse ; références de participation à des salons spécialisés jeunesse ; possibilité de faire connaître et de faire voir en magasin des livres de petits éditeurs...

Ils ont primé sur la notion de quantité et dans ces conditions la petite librairie a pu faire face à des candidatures de plus grandes structures et valoriser ainsi son savoir-faire et ses compétences dans sa spécialité.

**Délais et conditions de livraison** : note sur 3,5

Là encore ont primé les notions de qualité. Pas de demande de délais courts souvent trop difficiles à tenir mais une sollicitation du libraire sur des notions techniques et de service : bon de livraison dans chaque colis même pour livraison partielle ; remplacement de tout ouvrage défectueux ou non conforme la commande...

### Commentaires

« Nous avons environ sept interlocuteurs différents pour le marché dont nous parlons, qui peuvent venir ensemble ou séparément, et nous essayons quand nous le pouvons de regrouper nos livraisons. »

Pour ce qui est des informations données en cas de manquants, notés, à paraître : « Nous passons beaucoup de temps à faire les recherches mais nos informations sont fiables et les bibliothécaires particulièrement satisfaits du suivi de leurs commandes. »

*Le libraire fait aussi état des difficultés rencontrées depuis la restructuration du GIE (qui ne gère plus que les ouvrages Sodis aux conditions habituelles octroyées à la librairie). « Il est réel que nous perdons ainsi des ventes, surtout des particuliers ; avant nous pouvions satisfaire les clients de manière extrêmement rapide ; aujourd'hui nous ne pouvons pas nous permettre d'acheter avec si peu de remise et les délais de livraison de certains de nos fournisseurs peuvent être relativement longs (plus d'une dizaine de jours). Cela impacte aussi notre travail avec les collectivités, nous n'avons plus la même souplesse et devons toujours anticiper les commandes d'ouvrages indispensables ».*

### Le cas particulier des lots « petits éditeurs de création »

Dans le cadre d'un marché rassemblant de tout petits éditeurs et éditeurs plus largement diffusés, le libraire a fait une proposition de rabais inférieure à 9 % pour certaines structures peu diffusées en librairie en argumentant ce positionnement de manière détaillée : commandes en proforma, taux de remise chez l'éditeur peu élevé, frais de port importants...; l'offre a été acceptée dans les conditions proposées par le libraire, à savoir pour certains éditeurs un taux de remise allant de 0 à 5 %. « Nos interlocuteurs au sein de la bibliothèque étaient particulièrement sensibilisés à cette problématique. »

« Notre rôle, en tant que libraire indépendant, est bien sûr de défendre ces petits éditeurs mais nous ne pouvons le faire qu'à certaines conditions. Il ne nous est pas possible de répondre à un lot où figurent seuls les petits éditeurs mais s'ils sont intégrés à un lot « plus large » il n'y aura pas de problème. »

### Le cas particulier de l'office

Le marché étudié n'intègre pas de demande d'office. Les bibliothécaires viennent sur place choisir les nouveautés, dans les conditions évoquées précédemment.

Trois des bibliothèques avec lesquelles la librairie est en marché ont souhaité bénéficier d'offices.

Suivant les marchés, le rythme en est différent « tous les quinze jours, toutes les trois semaines, tous les mois et demi » et tous ont fait l'objet d'une définition en amont : l'office peut être plus ou moins sélectif, que ce soit en termes qualitatifs (certains éditeurs, certaines collections...) ou quantitatifs ; il peut ou non intégrer les rééditions.

Les taux de retour peuvent être importants, « environ 40 % ». Le libraire regrette que les actes d'engagement ne fassent pas état d'un taux de retour maximum.

Malgré des coûts de gestion importants en temps de travail (choix et sélection des ouvrages, préparation des colis, gestion des retours, opérations de facturation...) mais aussi en coûts directs (frais de transport), le libraire ne s'est pas autorisé à présenter un taux de rabais inférieur au maximum autorisé par la loi.

## Services complémentaires

Le libraire a été amenée à répondre à des marchés sollicitant les fournisseurs sur :

- l'accès de la bibliothèque au stock en ligne de la librairie : le libraire estime que son impossibilité à répondre favorablement à cette demande a été la principale raison du rejet de sa candidature à un marché ;
- la commande en ligne : « *Nous ne disposons pas de site Internet de vente en ligne. Mais nous proposons aux bibliothécaires de remplir un panier Electre et de nous le faire suivre. Nous sommes tout à fait en mesure de gérer la commande dans les meilleurs délais.* » ;
- la fourniture de notices bibliographiques : cette demande ne permet pas à un petit libraire de se positionner ;
- la participation ou l'organisation d'animations (rencontres, signatures...). Les bibliothécaires peuvent faire appel aux ressources de la librairie : connaissance des auteurs, des éditeurs, des représentants et donc possibilité d'organiser des rencontres entre ces professionnels et les lecteurs. « *Nous souhaitons jouer la complémentarité et fonctionnons sous forme de « renvois » entre la librairie et la bibliothèque ; nous ne sommes pas là pour prendre en charge les venues des auteurs mais sommes de véritables partenaires culturels.* ».

## EXECUTION DU MARCHÉ

### Délais de livraison

D'une manière générale, le libraire note de plus en plus d'exigences de la part des bibliothèques, principalement pour ce qui est des délais (de plus en plus courts), de l'augmentation de la fréquence et du nombre de lieux à desservir ; « *ce qui augmente de manière significative le coût du transport à notre charge.* »

### Transport

La majorité des livraisons sont assurées par le libraire avec sa voiture personnelle. Celui-ci note l'importance du temps consacré aux livraisons ainsi que leur coût estimé à plus de 3 000 euros par an.

### Délais de paiement des collectivités :

Délais légaux. Pas de remarques particulières.

### Réclamation du libraire en cas d'échec

Le libraire a demandé les raisons du refus d'une de ses candidatures à un marché. La réponse a été apportée par la bibliothèque et jugée précise et satisfaisante par le libraire. La librairie n'a pas pu répondre positivement à la demande de fourniture de notices.

## Relations libraire/bibliothécaires

« *Nous travaillons dans le sens d'un apport de plus-value à la fourniture des livres et souhaitons que notre collaboration commerciale puisse donner lieu à de véritables échanges entre les bibliothécaires et notre structure. C'est toujours ce que nous cherchons à valoriser dans nos réponses aux appels d'offres.* »

Au sujet de « l'apparente facilité » du travail avec les bibliothécaires et les collectivités, le libraire analyse la situation au regard de l'évolution de la législation. « Nous avons ouvert la librairie avant les grandes modifications, loi sur le droit de prêt et modifications des seuils des marchés. Nous avons ainsi pu faire nos preuves, mettre en place des méthodologies de travail, être testés ; quand les bibliothèques ont dû formaliser leurs acquisitions, tout ceci existait déjà en faveur de la librairie. Il est aujourd'hui sans doute beaucoup plus difficile à un libraire venant d'ouvrir de se positionner et d'accéder à des marchés. ».

« *Nous avons bien sûr perdu ou pas souhaité reconduire certaines collaborations (demandes excessives ou ne correspondant pas à nos orientations). A chaque fois, nous avons été déçus de voir que cela ne se faisait pas au profit d'un autre petit indépendant mais toujours d'une grande structure.* »



*« L'obtention du « gros marché » nous a apporté une certaine aisance en trésorerie. Pendant plusieurs années nous avons travaillé avec cette collectivité uniquement sur un lot d'offices, très lourd à gérer. Notre expérience nous a sans doute permis de nous positionner sur le lot de commandes : avec les quantités concernées, nous avons pu négocier des sur-remises auprès de nos fournisseurs et ce marché a eu un impact direct sur notre équipe. »*

## COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS

### Le Code des marchés publics

Le libraire a acquis une connaissance du Code des marchés publics lors de journées de formation (à l'initiation du CRL) ainsi que par l'intermédiaire de relations personnelles. Par la suite, le libraire a été lui-même amené à présenter voire expliquer cette législation aux bibliothécaires, aux responsables des acquisitions ainsi qu'à des collègues.

Aujourd'hui, le libraire estime que le Code des marchés publics est correctement appliqué par « presque tous » même s'il note une « méconnaissance de beaucoup de petites mairies sur le dossier de marché lui-même. Nous arrivons parfois à faire un dossier aussi important et compliqué qu'un marché de très grandes villes. Certaines petites bibliothèques reproduisent des procédures d'appel d'offres et nous nous retrouvons avec le système de deux enveloppes. Cette multiplication des dossiers administratifs, quelquefois pour des sommes minimes, demande beaucoup de temps de travail ».

### La loi sur le droit de prêt

*« La loi a eu un effet bénéfique sur l'obtention possible de marchés qui auparavant étaient impossibles pour beaucoup de petites librairies ».*

### L'impact des marchés publics

Au-delà de l'impact sur le chiffre d'affaires (que cela soit en positif ou en négatif lors de la perte d'un marché), le libraire note les effets importants sur l'emploi au sein de la librairie.

Un lot d'un montant significatif soumissionné lors d'une procédure en appel d'offres représente « un poste à 25-30 h/semaine ». La perte d'un marché s'est répercutée par une perte de « quelques heures par semaine pour une personne en cdd durant une période de quelques mois ».

D'autre part, l'impact sur les modalités et la répartition du travail « libraire » et « administratif » ne sont pas négligeables.

Pour ce qui est des remises obtenues auprès des éditeurs, si l'obtention d'un marché permet au libraire de négocier celles-ci à la hausse, jusqu'à présent le libraire a réussi à maintenir les remises acquises même après la perte d'un marché.

D'autre part, le libraire fait un important travail de suivi et d'analyse de sa politique « marchés » sur la marge commerciale et le résultat de la librairie. Cette réflexion a ainsi conduit le libraire à ne pas soumissionner à nouveau à des lots présentant des demandes trop importantes de bibliothèques ou des lots trop pointus « uniquement tous petits éditeurs de création avec rabais à 9 % ».

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

L'analyse du marché passé entre la bibliothèque et la librairie étudiée ici, implantées à une dizaine de kilomètres de distance, a permis de comprendre la stratégie des deux partenaires, très réfléchie, basée sur l'intérêt que chacun a trouvé dans la relation culturelle et commerciale.

La bibliothèque a défini dans le cadre d'un MAPA trois lots, dont un lot jeunesse ; les critères de sélection prépondérants, très détaillés, sont axés principalement sur le professionnalisme de la librairie et la qualité du service rendu pour le conseil, le renseignement, la recherche, l'accueil en magasin, la qualité de l'assortiment.... La bibliothèque n'a pas demandé de services et de conditions qui auraient pu éliminer une petite librairie de qualité, comme des délais de livraison trop courts, des conditions de rabais prépondérantes, un lot trop pointu (composé uniquement de petits éditeurs peu ou mal diffusés), l'accès au stock en ligne, la fourniture de notices...

Malgré un marché à durée très courte (un an), la bibliothèque parvient d'une année sur l'autre à maintenir l'attribution du lot spécifique de livres jeunesse à la même librairie.

Dans cette librairie, le responsable (ancien conservateur de bibliothèque) est un professionnel qui connaît les besoins, les méthodes et les contraintes des bibliothèques ; il a basé le développement de sa librairie sur la valorisation de sa compétence : qualité du travail de l'équipe, importance accordée aux échanges culturels avec ses partenaires, liée à une organisation adéquate. La conquête des principaux marchés a eu lieu dès l'ouverture de la librairie ; avant la loi sur le droit de prêt et les modifications des seuils des marchés publics.

Aujourd'hui, reconnue et très sollicitée par les collectivités, la librairie dit devoir faire des choix et ne pas candidater à de nouveaux marchés afin de préserver la qualité de son service, qui fait sa force tant auprès de son public qu'auprès des collectivités.

## **ÉTUDE DE CAS N° 39**

### **Commune entre 10 000 et 20 000 habitants dans une communauté de communes de 25 000 habitants**

#### **LES ENJEUX**

Ce cas se situe dans un département assez peu peuplé, avec de fortes disparités. L'ère urbaine considérée ici , avec une dizaine de communes, est la plus peuplée du département. Cette commune est la plus importante d'entre elles et une bibliothèque intercommunale a ouvert ses portes début 2007.

L'enjeu de ce cas est d'analyser le positionnement d'une librairie spécialisée en zone rurale dans l'accès aux marchés publics des bibliothèques, et bien évidemment dans celui de sa commune.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Commune** : < 20 000 hab.

Appartient à une communauté de communes comptant environ 25 000 habitants.

La communauté de communes n'est pas compétente en matière culturelle ; l'intercommunalité participe pour la moitié au financement du fonctionnement de la bibliothèque.

#### La bibliothèque

Ouverture de la bibliothèque intercommunale en 2007. Il existait auparavant une petite bibliothèque dans la commune.

- Personnel : 17 personnes (y compris le personnel d'entretien), soit 16,6 ETP

- Collections : 78 000 documents dont 53 000 livres

- Nombre de lecteurs actifs : 6 000

- Budget annuel d'acquisition de livres en 2008 (hors livres anciens) : 67 348 euros TTC / 4 209 exemplaires.

La bibliothèque a bénéficié du plan d'accompagnement du CNL (2004-2006) dans le cadre de la mise en place de la loi sur le droit de prêt (2 433 euros en 2005 et 973 euros en 2006, mais reçus en 2007). Les engagements prévus ont été tenus durant les deux années prises en compte par le plan d'aide.

#### Réseau de points de vente de livres

Trois librairies généralistes et/ou spécialisées ainsi que deux espaces multi-produits culturels (l'un en centre-ville, l'autre à l'extérieur).

### LA BIBLIOTHEQUE INTERCOMMUNALE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHÉ 2006-2008

Un marché transitoire (sur une ligne d'investissement) a été mis en place en 2004 – 2005 pour tenir compte du projet d'ouverture de la nouvelle bibliothèque. Ce marché ne concernait que les livres acquis par la bibliothèque. Le marché suivant a été proposé pour une durée de trois ans (2006 – 2008) et prend en compte la totalité des supports (livres, cd, dvd...) acquis par la bibliothèque. Le marché actuel est de quatre ans (2009-2012).

La ville achète également des livres pour les BCD, mais le montant ne dépasse pas 2 000 euros. Deux ou trois librairies locales sont mises en concurrence chaque année pour ces livres. Elles doivent fournir un chiffrage à partir d'une liste qui leur est donnée. La personne du service des marchés trouve que « le choix se fait à partir de la qualité du travail qui est proposé par le libraire. Certains se contentent de compléter notre document, d'autres vont plus loin et précisent, par exemple, les ouvrages en réimpression... Le choix est fait par le service enseignement ». « Nous avons la chance de pouvoir travailler avec un libraire de la commune ; il est important de maintenir un tissu local et de donner à chacun sa chance. ».

La documentation professionnelle est achetée directement auprès des fournisseurs spécialisés.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Fonds documentaire de la bibliothèque ».

**Type de procédure** : appel d'offres ouvert

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : trois ans

La personne du service marchés publics précise que « la durée du marché est de trois ans d'emblée car la reconduction demande des moyens humains que nous n'avons pas (le service achat ne compte que trois personnes et la collectivité a mis en place une politique d'achat avec des accords cadres qui demande beaucoup de temps). Le marché peut de toute façon être dénoncé. Si la reconduction n'était pas faite dans les temps, la Trésorerie rejeterait les factures et les fournisseurs ne pourraient plus être payés. »

### La préparation du marché

#### Organisation

Au sein de la collectivité, c'est le service des marchés publics qui est chargé de la passation des marchés de livres et qui les conduit, en collaboration avec la directrice de la bibliothèque.

La personne du service des marchés précise que « c'est la bibliothèque et plus particulièrement sa directrice qui suit les marchés.

Nous intervenons particulièrement sur le formalisme de la procédure ».

Au sein de la bibliothèque, la passation du marché a été l'occasion d'une réflexion sur le service et son organisation. Une charte d'acquisition a été mise en place pour l'ouverture de la bibliothèque (préparée trois ans en amont).

La rédaction du cahier des charges est assurée par la directrice (qui a participé à des journées de formation et d'information relatives à cette législation « *mais cette formation est ancienne et n'a pas été actualisée* »). Elle travaille avec l'appui du service des marchés qui la tient informée des modifications survenues entre les deux marchés.

## Publicité

La bibliothèque ne choisit pas les supports de publicité ; du fait de la procédure, ceux-ci sont pour partie imposés par la loi (BOAMP, JOUE), mais sont également utilisés la presse locale ainsi qu'une plate-forme de dématérialisation.

La bibliothèque informe certains libraires de la date de publication de l'annonce du marché.

## Évaluation du temps de travail

Pour tenir compte de la loi sur le droit de prêt, la réactualisation du marché a demandé un temps de travail très important (évalué à plus de trois semaines). Pour les marchés suivants, la bibliothécaire part sur les mêmes bases. L'analyse des offres prend environ une semaine.

## Allotissement

Les lots sont définis en fonction de la répartition des budgets par le service de la bibliothèque (jeunesse/adultes) et par types d'ouvrages (livres reliés).

Les lots sont les mêmes depuis plusieurs années ; un lot de livres audio a été rajouté pour le nouveau marché.

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT) pour 3 ans 2006 -2008	Montant maximum (euros HT) pour 3 ans 2006 -2008	Montant estimé par année HT pour marché 2009 - 2012
1	Livres pour adultes et enfants (fonds courants et fonds spécialisés)	15 166	50 032	17 062
2	Livres pour adultes (livraisons rapides) avec des prestations, services et conseils associés à la promotion du livre	9 479	31 270	9 479
3	Livres pour enfants – jusqu'à 16 ans (livraisons rapides) avec des prestations, services et conseils associés à la promotion du livre	15 166	50 032	15 166
4	Livres neufs reliés, plastifiés et spécialement équipés pour les bibliothèques	4 739	15 635	2 508
5	Documents sonores avec leurs notices catalographiques	8 361	27 584	10 033
6	DVD vidéo dans le domaine de la fiction avec droits de prêts négociés pour les bibliothèques et notices catalographiques	9 197	30 342	10 870
7	DVD vidéo documentaires avec droit de prêt	4 181	13 792	4 181
8	DVD Roms et CD Rom avec droits de prêt (majoritairement) et droits de consultation (minoritairement)	1 672	5 517	1 672
9	Fourniture sous forme d'abonnement et gestion de divers périodiques français, sur support papier, selon liste fournie	7 835	25 849	Non reconduit
9	Fourniture sous format audio (et non mp3) de textes lus sur CD			4 180
	Total livres	<b>44 550</b>	<b>146 969</b>	<b>44 215</b>
	Total	<b>75 796</b>	<b>250 053</b>	<b>75 151</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres de la bibliothèque : 48 989 euros HT (146 969 euros divisés par trois)

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres de la bibliothèque : 67 348 euros TTC (inclut la subvention de 1<sup>ère</sup> année de fonctionnement du CNL de 24 790 euros).

## Critères de sélection

Ils sont définis par la bibliothécaire, en accord avec le service des marchés.

La bibliothécaire pense qu'elle « *a joué le jeu en ajoutant des critères qualitatifs qui auraient pu favoriser les libraires locaux, mais ils n'ont pas les moyens de répondre* ».

Elle souligne qu'il est « *difficile de trouver des critères objectifs de qualité probants* ». « *L'objectif de la loi était de favoriser les librairies de 1<sup>er</sup> niveau, on a essayé de mettre en valeur ce qu'ils peuvent apporter : conseils et travail en partenariat.* »

Pour le lot 1:

- Valeur technique (pondération 5)
- Qualité du suivi des commandes (pondération 2)
- Montant de la remise (pondération 2)
- Délai de livraison (pondération 1)

Pour le lot 2 :

- Valeur technique (pondération 6)
- Délais de livraison (pondération 2)
- Qualité du suivi des commandes (pondération 2)
- Montant de la remise (pondération 2)

Pour le lot 3 :

- Valeur technique (pondération 6)
- Qualité du suivi des commandes (pondération 2)
- Montant de la remise (pondération 2)
- Délais de livraison (pondération 2)

Pour le lot 4 :

- Qualité de la reliure et respect de l'aspect initial du document (pondération 2)
- Diversité du catalogue et nombre de références proposées (pondération 2)
- Prestations d'équipement proposées (pondération 2)
- Montant de la remise consentie sur le prix du livre et coût de la reliure facturée séparément. Le jugement du prix se fera sur le comparatif achat du livre/reliure (pondération 2)

Afin de pouvoir évaluer les offres, le règlement de la consultation demande aux candidats de fournir « **un mémoire technique** explicitant les dispositions mises en œuvre pour assurer les prestations annexes à la fourniture. Ce document comprendra toutes justifications et observations de la société et sera obligatoirement joint à l'offre ».

Pour chacun des lots, il est précisé ce que le mémoire doit comporter.

A titre d'exemple, pour le lot 3 (lot obtenu par la librairie étudiée) il est demandé de :

- faire état des effectifs, qualifications et stabilité du personnel (formation/diplôme, ancienneté dans la profession, participation à des salons, des associations, des journées professionnelles...) et tout autre élément permettant de juger des compétences spécialisées du personnel en matière de littérature jeunesse ;
  - préciser le nombre de documents en stock en distinguant la part des nouveautés (éditées depuis moins de trois mois) de la part de fonds ainsi que des secteurs représentés (documents, fiction, bande dessinée jeunesse...) ;
  - démontrer la diversité du catalogue et le nombre de maisons d'édition représentées ;
  - démontrer la capacité à réaliser des recherches thématiques. A cet effet, le candidat fournira une liste bibliographique d'ouvrages disponibles (documentaires et fictions jeunesse) sur un thème imposé (le thème dans le cas présent est un pays) ;
  - démontrer la capacité à participer aux animations de la bibliothèque. A ce titre :  
décrire les types de partenariat envisagés et les moyens mis en œuvre dans le cadre des animations annuelles de la collectivité en développant des actions culturelles entre les différents services de la ville et les partenaires locaux) ;  
décrire plus largement les types de partenariat envisageables (contenus, moyens humains et logistiques...) en donnant des exemples d'actions déjà mises en place par votre structure (liste de références comprenant dates, intitulés, contenus des actions et type de partenariat...).
  - faire état de la possibilité de choix sur place. A ce titre préciser :
    - les créneaux horaires réservés aux bibliothécaires ;
    - les dispositions techniques, matérielles et humaines (effectifs et qualifications) mises en place ;
    - les modalités de prise en charge du déplacement des bibliothécaires sur le lieu de choix (périodicité, frais pris en charge...) ;
    - fonds disponibles sur place (part des nouveautés et du fonds) ;
    - Les dispositions mises en œuvre pour assurer une livraison rapide (sous 10 jours) : moyens logistiques, humains, méthodologie...
  - décrire le suivi des commandes en explicitant la méthodologie employée pour la gestion des non-livrés (comment apparaissent-ils sur les bons de livraison, les factures ? Quels sont les moyens mis en œuvre pour assurer leur livraison – relance aux fournisseurs, recherche d'une collection, une édition ou un titre de remplacement...).
- Le candidat fournira un exemple de facture type et décrira précisément les dispositions techniques et humaines mises en œuvre pour un suivi des commandes de qualité.

**Participation à la promotion du livre et de la lecture**

Une librairie locale (qui n'a pas de marché) apporte conseil et participe aux animations de la bibliothèque (par exemple en tenant un stand de vente à l'occasion d'une animation).

Une personne de l'un des espaces multi-produits culturels (non attributaire du marché analysé), spécialisée et passionnée pour la BD participe au festival BD organisé par la Ville et la bibliothèque.

## Cas particulier de l'office

La bibliothèque ne demande pas la fourniture d'un office car « *il est payant chez le grossiste et la librairie indépendante ne veut pas le proposer* ».

## L'attribution et l'exécution du marché

### Organisation

Le service des achats dépouille les offres. La bibliothèque est chargée d'analyser les offres et de rédiger le rapport de présentation des différentes candidatures.

La bibliothèque est présente en CAO en tant qu'expert (plusieurs représentants invités) mais ne dispose pas de voix délibérative.

La commission s'est déroulée dans la bibliothèque pour l'attribution du dernier marché (2009 – 2012) ce qui a permis à la bibliothécaire d'expliquer aux élus le fonctionnement de la bibliothèque et les spécificités du livre par rapport aux autres supports.

### Candidatures

#### Marché 2006/2008

Quatre fournisseurs ont déposé un dossier. Un seul dispose d'un point de vente dans la région.

Nombre de réponses reçues pour les acquisitions de livres des bibliothèques : six parmi lesquels une réponse émanant d'un fournisseur de la région.

Lot	Nombre de réponses pour le marché 2006/2008	Profil des fournisseurs	Nbre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	1	A : grossiste livres hors région	0	A
2	1	A : grossiste livres hors région	0	A
3	2	A : grossiste livres hors région B : librairie spécialisée jeunesse de la commune	1	B
4	2	C : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région D : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région	0	C
<b>total</b>	<b>6</b>		<b>1</b>	

#### Attributions marché 2006/2008

3 fournisseurs pour les 4 lots (dont 1 de la région) :

1 grossiste livres hors région (lots 1 et 2)

1 librairie spécialisée jeunesse de la commune (lot 3)

1 fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région (lot 4)

#### Marché 2009 – 2012

Six fournisseurs ont déposé un dossier. Un seul dispose d'un point de vente dans la région.

Nombre de réponses reçues pour les acquisitions de livres des bibliothèques : Dix parmi lesquels une réponse émanant d'un fournisseur de la région.

Lot	Nombre de réponses pour le marché 2006/2008	Profil des fournisseurs	Nbre de fournisseurs de la région	Attributaire
1	2	A : grossiste livres hors région E : librairie généraliste hors région	0	A
2	2	A : grossiste livres hors région E : librairie généraliste hors région	0	A
3	3	A : grossiste livres hors région B : librairie spécialisée jeunesse de la commune E : librairie généraliste hors région	1	B
4	3	C : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région D : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région F : fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région	0	C
<b>total</b>	<b>10</b>		<b>1</b>	

**Attributions marché 2009-2012 :**

3 fournisseurs pour les 4 lots (dont 1 de la région) :

- 1 grossiste livres hors région (lots 1 et 2)
- 1 librairie spécialisée jeunesse de la commune (lot 3)
- 1 fournisseur de livres équipés pour le prêt hors région (lot 4)

**Commentaires :** La personne du service marchés précise : « d'une manière générale, dans nos différents marchés, nous avons environ 70 % de fournisseurs locaux mais il faut voir que les budgets importants sont souvent attribués à des fournisseurs hors de la commune ou du département. Tout en restant dans la légalité et en respectant le Code des marchés, nous essayons de faire en sorte que les « locaux » aient une chance de se positionner. Les structures importantes ont des capacités d'investissement que n'ont pas les plus petites ; cela se traduit par du personnel, des outils spécifiques et donc des possibilités de services aux collectivités que n'ont pas les autres. »

**Usage du 1 % hors marché ou de l'article relatif à l'exclusivité de fournisseur**

La bibliothèque achète dans la mesure du possible ces livres à l'un des deux petits libraires indépendants de la ville. « Le volume d'achat étant trop faible, il n'est pas possible de faire un lot à part pour ces livres. »

**Modalités de commandes, livraison, règlement**

Suite à la notification du marché, c'est la bibliothèque qui assure la gestion des commandes et du suivi de la facturation. Le budget annuel est réparti en début d'année par section ; à chaque commande, un bon de commande est établi.

Pour le lot 1 (livres sur commande) environ trois ou quatre commandes par an.

Pour le lot 2 les bibliothécaires responsables des secteurs (trois personnes) se rendent sur place trois fois par an (mars, juin et fin novembre ; les billets de train sont pris en charge par le fournisseur). Elles arrivent avec des listes et complètent leur choix sur place. Les ouvrages sont livrés ensuite dans les deux jours.

Pour le lot 3, les bibliothécaires se rendent régulièrement sur place et font environ quatorze commandes par an.

**Relations bibliothécaires/fournisseurs**

La bibliothécaire apprécie l'accueil du grossiste et son organisation. Elle apprécie la « vraie qualité de conseil » de la librairie locale.

**COMMENTAIRES DE LA BIBLIOTHEQUE****Le Code des marchés publics et à ses effets**

La bibliothécaire remarque que « malgré les attentes, le Code des marchés n'a pas permis de passer plus de marchés avec des libraires de premier niveau. Ces libraires sont localement peu habitués aux procédures de marché (trop lourdes pour eux) et parallèlement, les grossistes ont mis en place des cellules marchés qui répondent « sur le papier » aux nouvelles demandes d'animations notamment (assez peu réellement mais on ne peut pas le démontrer dans l'analyse du marché) ».

Ce Code « a eu le seul effet de faire porter à la ville une charge financière plus lourde pour l'achat des ouvrages », parce que la ville a accepté de « compléter les sommes manquantes d'après les pertes évaluées par la bibliothécaire ». Cette augmentation du budget n'a pas été remise en cause par la ville, sauf pour cette année 2009, compte tenu de la conjoncture économique (baisse de 5 %).

NB : Rabais avant la loi 2003 : de 20 à 25 %.

La bibliothécaire précise également que « la répartition des marchés n'a pas changé (pas de nouveaux fournisseurs). Au contraire, on a noté (est-ce un hasard ?) la raréfaction des postulants au marché. C'est peut-être dû au fait que le marché est plus étoffé et demande une réponse sur des critères qualitatifs plus lourds à démontrer. En fait, seuls les grossistes capables de financer une vraie cellule de réponse aux marchés publics, ont été avantagés. » Mais cette situation est sans doute « liée à l'environnement » (seulement trois libraires indépendants dans la ville).

La personne du service des marchés pense que « le fait d'allotir un marché et l'utilisation de l'article 27 (relatif à l'exclusivité de fournisseur pour l'achat de livres de petites maisons d'éditions, des ouvrages locaux) sont des mesures en faveur des PME. Actuellement deux PME sont titulaires de lots (lots 3 et 4). De plus un fournisseur local bénéficie de l'article 27. »

**La loi sur le droit de prêt et à ses effets**

La bibliothécaire a peu « d'information sur les effets réels du reversement de la contribution au titre du prêt en bibliothèques et du plafonnement des remises pour les librairies de 1<sup>er</sup> niveau, les auteurs et les petits éditeurs. La déclaration à la Sofia est relativement aisée pour nous et plus lourde pour les libraires, mais quels sont les effets ? »



**Préconisation**

La personne du service marchés pense « *qu'il serait utile de mettre avant et de souligner dans le vademecum les différentes possibilités d'acquisition hors marché, ce qui permettrait de travailler de manière plus souple* ».

## LA LIBRAIRIE

### PRESENTATION

Librairie spécialisée (jeunesse) **de type C** (CA livre de 0,3 à 1 M euros)

**Date de création** : 1983

**Personnel** : 3 (3 ETP)

**Surface de vente réservée au livre** : 68 m<sup>2</sup>

**Nbre de titres** : 8 300

**Ventes aux collectivités** : 45 % du CA total

Collectivités hors marchés :

35 % par des CDI/35 % de bibliothèques/30 % de classes maternelles, élémentaires et de crèches

Collectivités en marchés : 100 % par des bibliothèques

**Rabais moyen avant 2003** : des taux différents étaient pratiqués.

**Rabais aujourd'hui** : 9 %

**Commentaires** : « Avant le plafonnement nous proposons 15 % uniquement pour un très gros marché (c'était le seul que nous servions à l'époque) ; pour un marché (de plus petit volume) que nous voulions obtenir nous avons proposé 12 % et pour toutes les autres collectivités nous faisons 9 % ».

« Pour le marché à 15 %, nous avions fait un argumentaire très détaillé pour expliquer pourquoi nous ne proposons pas plus et plus tard les bibliothécaires nous ont fait savoir que le dossier avait été difficile à défendre mais nous avons tout de même obtenu le marché. »

« Aujourd'hui, bien sûr, nous appliquons 9 % pour tous les marchés et 7 % pour les collectivités hors marchés. Nous avons bien évidemment perdu de la marge avec le plafonnement à 9 % et le reversement de 6 %. Nous avons cherché à en réduire l'impact et avons du prendre certaines décisions. Nous constatons que pour tout le monde, le rabais à 9 % est considéré comme un dû et nous avons bien du mal à rappeler qu'il ne s'agit que d'un maximum ».

**La politique de la librairie** : « Nous positionnons la librairie comme une librairie mettant en avant une offre de qualité accompagnée et valorisée par notre professionnalisme, nos conseils et portée auprès des lecteurs et des médiateurs du livre par une politique d'animation et de rencontres.

Nous ne souhaitons pas être perçus comme élitistes et nous faisons d'importants efforts pour travailler et équilibrer notre assortiment ».

« Nous devons maintenir et développer notre clientèle de particuliers et nous essayons différentes stratégies pour intéresser et faire venir les lecteurs en magasin. Ce n'est pas facile mais nous persévérons ».

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Le libraire a acquis une connaissance du Code des marchés publics lors de journées de formation ainsi que par recherches personnelles. Par la suite, le libraire a été lui-même amené à présenter et expliquer cette législation aux bibliothécaires.

Aujourd'hui, la librairie est titulaire de trois lots (deux marchés sous forme d'appel d'offres et un marché à procédure adaptée) ; environ une quinzaine de bibliothèques municipales du département (voire du département limitrophe) dont les budgets d'acquisition annuels sont inférieurs à 20 000 euros sont également clientes. La librairie travaille également avec une douzaine de CDI.

Le libraire estime que les bibliothécaires reconnaissent « la qualité de notre fonds ainsi que notre travail de conseil et d'accompagnement au choix. C'est sur ce terrain que nous pouvons vraiment nous positionner. Cela se sait rapidement, c'est ce qui explique que l'on nous sollicite ».

« Il est nécessaire pour nous de travailler avec les collectivités mais je ne veux pas prendre de risques et maintenir à un pourcentage qui me semble raisonnable la part des collectivités dans mon chiffre d'affaires. Il faut que nous arrivions à augmenter, au pire stabiliser ce dernier, mais en augmentant la part des particuliers et non celle des collectivités. »

« Nous avons déjà refusé de soumissionner à des marchés :

- la première fois, cela nous aurait amené à nous mettre en concurrence avec un confrère indépendant généraliste (ce que nous ne faisons jamais). Nous lui avons proposé d'essayer de travailler ensemble pour répondre au mieux aux demandes des bibliothécaires. Il a refusé. Nous n'avons pas souhaité nous positionner contre lui. Le lot a été attribué à un grossiste national ;

- la seconde fois, la collectivité demandait (avec un budget annuel de 7 000 euros) un office, l'organisation d'animations et la livraison franco de port. Cela n'était pas sérieux. Nous avons essayé d'expliquer qu'elles étaient nos contraintes mais il n'y a pas eu moyen. »

« Pour ce qui est de la rédaction des cahiers des charges, nous avons l'impression que les bibliothécaires font des copier-coller de marchés d'autres collectivités, souvent malheureusement de plus grandes structures que la leur. Et nous nous retrouvons avec des demandes disproportionnées par rapport au budget de la bibliothèque. Sans doute, le font-elles par manque de temps ou par sécurité, tel marché a été mené par telle bibliothèque et a bien fonctionné donc il est repris tel quel. »

## Prospection

« Nous n'avons jamais démarché les collectivités ni effectué de travail de veille. Nous ne consultons pas le JO ni le BOAMP. Ce sont toujours les bibliothécaires qui nous ont sollicité et souhaité travailler avec nous. Bien sûr, nous avons porté une attention particulière au marché de notre commune ».

## La préparation du marché

### Services aux collectivités

Le responsable de la librairie se positionne comme le référent pour les collectivités : « J'ai engagé la réputation de la librairie sur les qualités d'offre et de services et j'entends respecter mon engagement. Je me sens pleinement responsable envers eux. J'assure la réponse aux marchés, mais aussi l'accueil des bibliothécaires, le traitement, le suivi et la livraison des commandes. Cette opération est extrêmement importante car elle me permet de rencontrer les bibliothécaires qui viennent malheureusement de moins en moins en librairie. »

« Dans le cadre d'un marché passé lors de la création d'une bibliothèque, j'ai eu la chance de pouvoir mettre en avant notre connaissance de l'édition jeunesse et notre capacité à choisir et conseiller. Il s'agissait de travailler sur la constitution du fonds de la bibliothèque et j'ai pu agir en toute autonomie grâce à la confiance que nous a témoignée la responsable de la structure. Cela a été une expérience particulièrement riche et une réelle reconnaissance de nos compétences. »

« Ce n'est malheureusement pas toujours le cas. Non seulement nous voyons de moins en moins les bibliothécaires en librairie mais avec certaines nous avons énormément de mal à leur proposer des ouvrages, à mettre en avant nos coups de cœur ou à les accompagner dans leur choix. On regrette de les voir passer à côté de titres qui mériteraient de trouver des lecteurs en leurs murs ou de ne pas nous faire confiance lorsqu'on leur présente un ouvrage à petit tirage, qui sera très vite demandé et en rupture. »

### Critères de sélection

« La demande d'évaluation de notre stock est pertinente lorsque c'est la notion de qualité qui est mise en avant. Sur le nombre de références, quelquefois les réponses des fournisseurs peuvent être très proches et cela ne qualifie pas l'assortiment. La part d'ouvrages de fonds peut également faire la différence. »

Dans le cadre du lot et du marché étudié, la collectivité demande aux fournisseurs de rédiger une liste bibliographique d'ouvrages disponibles sur une thématique particulière. Le libraire précise : « C'est un travail considérable qui nous est demandé. Nous le faisons de manière extrêmement consciencieuse allant même jusqu'à rechercher les ouvrages publiés à l'étranger (la précédente demande portait sur un pays d'Europe). Cela représente près de 3 jours de travail. J'imagine que de plus grosses structures ne pousseront pas le perfectionnisme aussi loin et que c'est une manière de pouvoir mettre en avant les petites librairies en toute objectivité. »

### Le choix sur place et le conseil :

« Pour le marché étudié, la bibliothèque ne demande pas d'office. C'était le cas dans les marchés précédents mais les bibliothécaires n'avaient pas le temps de prendre connaissance des ouvrages.

Aujourd'hui, nous travaillons de la manière suivante : la responsable jeunesse vient environ trois fois par an, durant une journée entière, pour consulter une sélection de nouveautés (albums et documentaires) que nous élaborons en fonction de critères qui ont été fixés au préalable.

Les romans et les « premières lectures » ne font pas partie de cette sélection mais font l'objet de commandes complémentaires ».

### Suivi des commandes et délais de livraison

« Nous rencontrons des difficultés à ce niveau. Une fois les ouvrages sélectionnés, nous établissons un devis mais ce document est ressaisi par la bibliothèque avant envoi en mairie pour engagement. C'est une source d'erreur (quelquefois des ouvrages sont oubliés et le bon d'engagement que nous recevons n'est plus identique à notre devis initial) ainsi qu'une perte de temps. »

« Les acquisitions jeunesse sont faites auprès de deux fournisseurs différents par la bibliothèque et quelquefois les commandes peuvent comporter des doublons. Nous n'acceptons de reprendre que les ouvrages encore au catalogue des éditeurs (certains retours peuvent être faits assez tardivement) et acquis chez nous ! ».

### Le cas particulier des lots « petits éditeurs de création »

*« Nous ne pourrions pas nous positionner sur un lot spécifique ; mais intégré dans les lots génériques cela est tout à fait pertinent. C'est une de nos « spécialités » que de défendre et donner à découvrir des auteurs ou des éditeurs de création. D'ailleurs, on note une recrudescence des demandes vers ces publications.*

*Ce qui est dommage, c'est que c'est à nous, libraires indépendants, à qui on demande de fournir ces livres plus difficiles à obtenir, et pour lesquels nos taux de remises sont bas, alors que les commandes de réassort chez les éditeurs importants sont adressées à de plus gros fournisseurs. Il faut arriver à trouver un équilibre entre les deux. »*

### Services complémentaires

- La commande en ligne : *« Nous proposons aux bibliothécaires de nous adresser leur panier Electre en pièce jointe par mél et cela fonctionne bien ».*

- La fourniture de notices bibliographiques : *« Cette demande est orientée vers les structures importantes et cible certains fournisseurs. »*

- La participation ou l'organisation d'animations (rencontres, signatures...) : *« Nous faisons le maximum pour nous impliquer dans les animations proposées par la bibliothèque. A chaque sollicitation nous répondons présents ; mais nous constatons qu'il n'est pas toujours facile de travailler en véritable partenariat et nous recherchons à développer, dynamiser et enrichir ceux-ci. »*

### Relations libraire / bibliothécaires

*« Notre métier nous tient particulièrement à cœur, nous pensons le faire bien ; mais nous souhaiterions le faire encore mieux en instaurant de réels partenariats avec les bibliothécaires. Nous souhaiterions que nos vocation et apport culturels soit véritablement reconnus. »*

*« Nous avons l'impression que trop souvent les bibliothécaires méconnaissent nos contraintes, qu'ils n'apprécient que les leurs. Or, nous sommes tous soumis à des volontés extérieures qui impactent notre travail et nos relations. Il serait peut-être utile de rappeler également tous ces éléments. »*

*« D'une manière générale, pour ce qui concerne nos relations avec les enseignants, nous sommes très souvent sollicités pour des conseils, pour un travail critique des ouvrages susceptibles d'intégrer les bibliothèques des écoles ou des collèges, mais après tout ces échanges sur la qualité, malheureusement, nous devons constater que les achats sont réalisés ailleurs. C'est extrêmement difficile à vivre, car nous nous investissons, c'est notre rôle mais cela s'arrête là. »*

### LES EFFETS DES MARCHE PUBLIC

Au-delà de l'impact sur le chiffre d'affaires (que cela soit en positif ou en négatif lors de la perte d'un marché), le libraire note l'impact sur les modalités et la répartition du travail « libraire » et « administratif » ne sont pas négligeables.

*« En cumulant nos commandes avec celles des collectivités, nous arrivons encore à négocier des sur-remises ou des délais de paiement supplémentaires. La modification des délais de paiement aura un impact important sur nos trésoreries et il est nécessaire de maintenir le livre hors du cadre de la LME. »*

*« Depuis le dernier exercice, nous faisons un suivi très précis de l'évolution et de notre chiffre d'affaires. Nous avons demandé à notre comptable que les ventes aux collectivités soient scindées entre marchés et hors marché. Cette analyse fine nous est indispensable. »*

### COMMENTAIRES DU LIBRAIRE

#### La loi sur le droit de prêt

*« Nous anticipons régulièrement les versements à la Sofia. Nous avons déclaré bon nombre de bibliothèques du département ».*

#### Les critères de sélection

Sur les critères, d'une manière générale, le libraire précise : *« J'ai l'impression d'un écart, d'une sorte de contradiction entre les demandes et la pratique. Par exemple, on nous demande de définir les modalités d'accueil des bibliothécaires en librairie, mais ceux-ci viennent si peu ; il nous faut décrire les animations, rencontres que nous pouvons organiser mais souvent les choses se font à sens unique. Il semble que ces critères sont là pour nous départager mais ne sont pas utilisés, ce qui est fort dommage car tout ceci est une reconnaissance de notre professionnalisme. Nous avons l'impression, peut être à tort, d'être plus des fournisseurs que des partenaires culturels ».*

**Préconisation**

Aujourd'hui, le libraire estime que ces législations mériteraient de faire à nouveau l'objet de journée de formations à destination des bibliothécaires mais aussi des responsables des services d'acquisitions ou juridiques des mairies ou conseils généraux. Le libraire note que certains professionnels méconnaissent encore la loi sur le droit de prêt et le Code des marchés et ne les appliquent pas correctement.

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Ce MAO est passé pour trois ans pour l'acquisition du « Fonds documentaire de la bibliothèque » par la commune. Cette durée a été définie d'emblée car la commune n'a pas les moyens humains de la reconduction et ne souhaite pas risquer des retards et le rejet des factures par la Trésorerie. Le marché est conduit par le services des marchés, en collaboration avec la bibliothèque pour le cahier des charges, la définition des lots, l'analyse des offres. Quatre lots concernent les livres (six lots, d'autres types de documents). Un lot concerne les livres reliés, plastifiés et équipés ; un autre lot les commandes de fonds les deux derniers lots : des livres soit pour adultes, soit pour enfants, à livraisons rapides, avec des prestations, services et conseils.

Le critère prépondérant parmi les quatre ou cinq critères énoncés est celui de la valeur technique. Les candidats doivent fournir un mémoire technique explicitant les dispositions mises en œuvre pour assurer les prestations annexes à la fourniture ; ce mémoire est détaillé par lot. La bibliothèque ne demande pas d'office (*« Il est payant chez le grossiste et les librairies indépendantes ne pourraient pas le proposer »*).

La commune compte trois librairies généralistes et/ou spécialisées, et deux espaces multiproduits culturels. Qu'en est-il des résultats du marché ? Quatre fournisseurs ont candidaté au marché 2006-2008, et six au marché 2009-2012, dont un seul de la région. Les attributions ont été les mêmes, trois fournisseurs pour les quatre lots, dont un de la région. un grossiste hors région a eu le lot des commandes de fonds (adultes et jeunesse) et le lot de livraisons rapides (avec prestations, services et conseils) pour adultes ; un libraire local spécialisé le lot de livraisons rapides (avec prestations, services et conseils) pour la jeunesse ; un fournisseur spécialisé hors région le lot de livres reliés ou plastifiés.

En ce qui concerne le lot à livraisons rapides avec prestations et conseil, le grossiste hors région accueille sur place les bibliothécaires (trois personnes), trois fois par an, en prenant en charge les billets de train ; les livres sont livrés ensuite dans les deux jours. Le libraire spécialisé accueille les bibliothécaires autant qu'elles le souhaitent. La bibliothèque apprécie l'accueil du grossiste et son organisation ainsi que *« la vraie qualité de conseil »* de la librairie locale. Elle constate que les grossistes ont mis en place des cellules marchés qui répondent *« sur le papier »* aux nouvelles demandes de prestations et assez peu réellement... surtout en matière d'animation. Elle note une raréfaction des postulants au marché, et le peu d'intérêt des libraires indépendants, découragés par la procédure et le mémoire technique. Enfin, effet négatif pour la ville de la loi sur le droit de prêt, elle a du compenser la perte de budget de la bibliothèque (rabais de 20 à 25 % avant 2003).

La librairie étudiée est une librairie spécialisée jeunesse implantée depuis plus de vingt cinq ans dans la commune, dont 45 % du chiffre d'affaires est apporté par des collectivités très diverses, la plupart hors marché. Elle est titulaire de trois lots (2 MAO et 1 MAPA) qui sont passés avec des bibliothèques.

Elle met en avant une offre de qualité, des conseils, des services professionnels et une politique d'animation. Elle fait d'importants efforts pour équilibrer l'assortiment, ne pas être perçue comme élitiste et développer la clientèle de particuliers. Parallèlement, elle maintient la part des collectivités sans chercher à l'augmenter. Sollicitée par des collectivités, la librairie a parfois refusé de soumissionner à des marchés (contre un confrère généraliste indépendant ou dans des conditions de trop grandes exigences). Elle ne démarche pas, mais respecte ses engagements avec une qualité d'offre et de service qui a fait sa réputation auprès de ses clients. Il lui est arrivé de faire entièrement le choix des livres pour la création d'une bibliothèque ; à l'inverse elle regrette de voir certaines bibliothèques, malgré ses conseils, passer à côté des livres à petit tirage qui seront vite en rupture.

Dans le cadre du marché et du lot étudiés, la collectivité demande aux fournisseurs d'établir une recherche bibliographique d'ouvrages disponibles sur une thématique particulière, qui demande à la librairie trois jours de travail... Comme elle accorde de l'attention au marché de sa commune, elle le réalise. S'il n'y a pas de demande d'office pour ce lot, la bibliothécaire jeunesse passe trois fois par an, une journée entière, consulter une sélection de nouveautés établies au préalable par la librairie.

Les petits éditeurs de création : la librairie ne pourrait se positionner sur un lot de ce type, mais intégrer cette production à des lots génériques lui paraît pertinent, puisque c'est une des vocations des libraires indépendants que de défendre ou donner à découvrir auteurs et éditeurs de création. *« Ce qui est dommage, c'est que c'est à nous, libraires indépendants, à qui on demande de fournir ces livres plus difficiles à obtenir, et pour lesquels nos taux de remise sont bas, alors que les commandes de réassorts chez les éditeurs importants sont adressées à de plus gros fournisseurs. Il faut arriver à trouver un équilibre entre les deux »*.

À la commande en ligne, la librairie répond par le traitement du panier Electre de la bibliothèque.

Le libraire souhaiterait de réels partenariats avec les bibliothécaires, la reconnaissance de la vocation et de l'apport culturel de la librairie ainsi que la prise en compte de ses contraintes. Quant aux enseignants, ils sollicitent beaucoup le libraire pour des conseils et un travail critique, après quoi les achats se font ailleurs !

En cumulant ses commandes avec celles des collectivités, la librairie arrive à négocier des sur-remises ou des délais de paiement supplémentaires. Elle précise qu'il est nécessaire de maintenir le livre hors du cadre de la LME. Au niveau comptable, les ventes aux collectivités sont scindées entre marchés et hors marchés, pour une meilleure analyse du chiffre d'affaires.

D'une manière générale, le libraire a le sentiment que sur les critères de choix énoncés dans les marchés, il y a un écart entre les demandes et la pratique : *« Par exemple on nous demande de définir les modalités d'accueil en librairie, mais les bibliothécaires viennent si peu ; il nous faut décrire les animations que nous pouvons organiser mais les choses se font à sens unique. Il semble que les critères soient là pour nous départager mais il ne sont pas utilisés, ce qui est fort dommage, car tout ceci est une reconnaissance de notre professionnalisme. Nous avons l'impression, peut-être à tort, d'être plus des fournisseurs que des partenaires culturels. »*

Aujourd'hui, le libraire pense que les nouvelles législations sont mal appliquées et qu'elles mériteraient de faire l'objet de formations à destination de tous les acteurs impliqués.

**ÉTUDE DE CAS N° 40****Ville centre de 50 000 à 100 000 habitants dans une communauté d'agglomération de plus de 100 000 habitants****LES ENJEUX**

Le cas présenté ici est celui d'un MAPA d'achats de livres non scolaires conduit par la bibliothèque municipale avec l'appui de la Direction de la commande publique et des financements.

Par ce choix, nous souhaitons analyser le positionnement d'une petite librairie indépendante qui consacre 67 % de son CA à la vente aux collectivités dans un secteur concurrentiel important.



## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**La commune** : 50 000 > 100 000 hab.

Appartient à une communauté d'agglomération comptant plus de 100 000 habitants.

#### La bibliothèque

Une bibliothèque centrale et une annexe dans un quartier

- effectif : 122 personnes soit 100,5 ETP (dont 17 personnes pour l'entretien soit 13,9 ETP) ;
  - nombre de lecteurs inscrits en 2008 : 15 200 ; 55 % des inscrits sont des habitants de la ville ;
  - collections : 382 200 documents dont 189 600 imprimés ;
  - budget d'acquisition livres (hors livres anciens) en 2008 : 144 058 euros TTC soit 10 314 exemplaires
- La bibliothèque n'a pas demandé à bénéficier du plan d'accompagnement du CNL.

#### Réseau de points de vente de livres

7 librairies indépendantes généralistes et spécialisées dont l'un des point de vente d'une chaîne régionale. Quelques autres plus petits points de vente du livre mais pas de grande surface spécialisée pour le moment en centre-ville.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2008

La bibliothèque a une charte des acquisitions depuis 2003 qui inclut le type de fournisseurs et le type de relations.

La bibliothèque estime que la procédure est bien rodée : réunion avec les bibliothécaires pendant l'été, puis travail de rédaction en septembre pour avoir le temps de passer les marchés avant la fin de l'année et pouvoir commencer les achats au début de l'année.

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Achat de livres non scolaires et documents imprimés (sauf partitions) »

**Type de procédure** : MAPA

**Type de marché** : marché à bons de commande alloti

**Durée** : un an

La bibliothécaire précise que la durée d'un an est un choix délibéré. « Cela permet aux libraires locaux de répondre plus facilement et aussi de modifier régulièrement les lots si besoin ».

### La préparation du marché

#### Organisation

La bibliothèque conduit les marchés avec l'aide technique et la validation de la direction de la commande publique et des financements. Quelques commandes sont faites par d'autres services de la mairie ; elles ne sont pas prises sur le budget de la bibliothèque, mais sont comptées dans les lots.

La personne de la direction de la commande publique précise : « Nos missions sont les suivantes : aide à la définition des besoins ; assistance des services pour le mode de consultation à mener ; élaboration des pièces administratives de la consultation ; mise en œuvre des procédures de marchés publics jusqu'à l'avis d'attribution ; organisation des réunions de la commission d'appel d'offres et assistance sur demande lors de l'exécution des marchés. »

« Pour ce qui est du marché concerné par l'étude, il y a une collaboration entre le service utilisateur (bibliothèque) et la direction de la commande publique. Nous assistons la bibliothèque pour la définition des besoins. A partir des informations fournies nous rédigeons certaines des pièces administratives du dossier de consultation. »

La mairie passe un autre marché de livres pour les BCD ; c'est un marché à part qui est initié et suivi par le secteur vie scolaire et non le secteur culture. La bibliothèque ne sait pas quelles sont les caractéristiques de ce marché, ni quel est le libraire qui le détient.

Au sein de la bibliothèque, la directrice suit le dossier marchés depuis plusieurs années. Elle connaît la réglementation des marchés publics (elle s'occupait déjà de ce dossier dans une autre collectivité avant d'arriver à ce poste). Depuis 2009, le dossier a été repris par son adjointe. Elle évalue le temps de gestion de la passation du marché à deux semaines de travail.

De son côté, la personne de la direction de la commande publique précise : « *Le temps consacré est variable. En 2006, les pièces du marché d'achat de livres pour la bibliothèque ont été retravaillées par notre direction, en collaboration avec la direction administrative de la bibliothèque pour prendre en compte, notamment, des suggestions du vade-mecum à l'usage des bibliothèques territoriales (ministère de la Culture et communication). Notre direction demande au service utilisateur ses souhaits en matière de critères de sélection des offres et des pondérations. Cela fait l'objet d'une discussion.* »

La bibliothèque est chargée de la rédaction du cahier des charges ; celui-ci est ensuite relu par la direction de la commande publique qui « *vérifie également la cohérence entre les pièces de la consultation en plus de la vérification de la régularité au regard de la législation des marchés publics* ».

## Allotissement

Les lots sont définis par la bibliothèque.

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Littérature jeunesse : albums, contes, documentaires : office de nouveautés en double (albums, contes) et commandes	6 000	24 000
2	Littérature jeunesse : romans, théâtre et poésie office de nouveautés et commandes	2 000	8 000
3	Bandes dessinées (pour enfants et adultes) commandes	4 000	14 000
4	Romans pour adultes et adolescents office de romans (dont premiers romans, policiers, science-fiction et langues étrangères). commandes	10 000	40 000
5	Documentaires pour adultes et adolescents : Sciences et techniques ; loisirs, jeux et sports, vie pratique ; sciences humaines et sociales ; beaux livres ; bibliothéconomie ; langue et littérature	16 500	51 000
6	Documentaires pour adultes et adolescents : Beaux-arts, musique, cinéma ; histoire ; livres sur le département ; éducation et parascolaire : offices thématiques sur demandes et commandes	10 000	32 000
7	Documentaires pour adultes et adolescents : Voyages, géographie, tourisme Choix en magasin et commandes	2 000	8 000
	<b>TOTAL</b>	<b>50 500</b>	<b>177 000</b>

Montant maximum par an pour les acquisitions de livres de la bibliothèque : 177 000 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 pour les livres de la bibliothèque : 144 058 euros TTC

## Critères de sélection

Ils sont différents pour les lots avec offices et sans offices.

### Lots 1, 2, 4, 6 (prestation d'offices demandées)

- Importance du fonds et (ou) spécialisation (40 %)
- Intérêt pour la collectivité des propositions concernant les actions de partenariat (20 %)
- Pertinence de l'organisation proposée pour les offices (lots 1, 2, 4) et pour la fourniture systématique des nouveautés concernant le département (lot 6) (20 %)
- Qualité du service après-vente (10 %)
- Pourcentage de rabais accordé + coût des offices (10 %)

### Lot 3, 5, 7 (sans prestation d'offices)

- Importance du fonds et (ou) spécialisation (45 %)
- Intérêt pour la collectivité des propositions concernant les actions de partenariat (35 %)
- Qualité du service après-vente (10 %)
- Pourcentage de rabais accordé + coût des offices (10 %)

Prix des prestations : aucune proposition à moins de 9 % (taux de remise avant la loi de 2003 : 24 à 25 %).

Les bibliothécaires portent une grande attention à l'adaptation du fonds de la librairie, à la contribution aux animations, au suivi des commandes et au délai de livraison. Pour un lot, elles demandent la mise à disposition d'un espace de présentation réservé à la bibliothèque.

La personne de la direction de la commande publique précise : « *comme les autres collectivités, nous recherchons la meilleure qualité de service possible. D'où l'intérêt de la prise en compte de l'organisation commerciale de la librairie notamment pour les modalités de commande, de réception, de facturation, de livraison et aussi des services proposés par la librairie (exemple : l'importance de l'assortiment sur place, l'accès libre des bibliothécaires au fonds de la librairie, éventuellement avec des horaires réservés, désignation d'un interlocuteur...)* ».

### Services complémentaires

- Commandes en ligne : la bibliothèque n'est pas demandeuse de ce type de prestations. « *La commande en ligne n'est pas plus rapide ni plus pertinente. Cela ne pose pas de problème d'envoyer (ou de faxer) les bons de commande* ».

- Fourniture de notices : « *la bibliothèque a un abonnement à Electre qui coûte très cher et donc qu'elle entend rentabiliser. Cela permet d'avoir des notices homogènes et faites de la même façon* ». La bibliothèque n'est donc pas demandeuse de ce type de prestation.

### Cas particulier de l'office

Offices exigés pour plusieurs lots (1, 2, 4 : Littérature Jeunesse et Romans pour adultes et adolescents) et peut-être demandés pour les autres si besoin (lots 5, 6 : Documentaires pour adultes et adolescents).

Le rythme est mensuel, ou tous les quinze jours (pour les romans, lot 4).

Pour le lot 1, les bibliothécaires vont voir les livres dans la librairie une fois par mois. « *Le contact avec le libraire est très important ; c'est le qualitatif qui compte.* »

Pour le lot 2, le libraire livre les ouvrages une fois par mois.

Pour le lot 4, les « bibliothécaires et libraires n'ont pas toujours la même perception ». Il y avait des problèmes de transport avec le service aux collectivités de ce fournisseur. Les bibliothécaires ont demandé et obtenu d'aller dans le magasin de la ville deux fois par mois. Un lieu est réservé pour les bibliothécaires et « un détail très important : une place de parking réservé au magasin ».

## L'attribution et l'exécution du marché

La bibliothèque analyse les offres en s'appuyant sur un tableau comparatif de notes. La base de la note est égale à la valeur du critère ; un point négatif = un point retiré/un point positif = un point ajouté). Elle rédige le rapport de présentation. Elle est présente en commission d'appels d'offres en tant qu'expert, sans voix délibérative.

La responsable de la direction de la commande publique complète : « *Notre direction précise ses attentes en matière de transparence de l'analyse : présentation de la méthode d'analyse des offres, des barèmes ou formules utilisées, critère par critère. Nous demandons que chaque note soit justifiée par des explications. Mais il n'est jamais aisé de départager les offres.* »

### Candidatures et attribution

Huit fournisseurs ont déposé un dossier. Six d'entre eux disposent d'un point de vente en région.

Nombre de réponses reçues : vingt et une candidatures dont dix neuf de la région

Lot	Nombre de réponses	Profil des fournisseurs	Nombre de fournisseurs de la région	Attributaires
1	3	A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la commune B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale	3	A
2	3	A : librairie généraliste et spécialisée jeunesse de la commune B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale	3	B
3	3	D : librairie spécialisée bandes dessinées de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale E : librairie spécialisée bandes dessinées hors région	2	D
4	3	B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale F : très grande librairie de la région	3	F
5	4	B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale G : grossiste livres hors région F : très grande librairie de la région	3	C
6	2	B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale	2	B
7	3	B : librairie généraliste de la commune C : point de vente d'une chaîne régionale H : librairie généraliste et spécialisée voyage de la commune	3	H
<b>Total</b>	<b>21</b>		<b>19</b>	

Attributions : six fournisseurs pour les sept lots (dont six de la région)

- 1 libraire local spécialisé jeunesse (lot 1)
- 1 librairie généraliste de la commune (lots 2 et 6)
- 1 librairie spécialisée bandes dessinées de la commune (lot 3)
- 1 point de vente d'une chaîne régionale (lot 5)
- 1 très grande librairie de la région (lot 4)
- 1 librairie généraliste et spécialisée voyage de la commune (lot 7)

**Commentaire :** La bibliothécaire souligne qu'« *il est plus facile depuis le plafonnement des rabais de faire passer les petites librairies* ».

## 1 % hors marché

La bibliothèque fait usage de la possibilité du 1 % « hors marché » pour acheter directement ce qui ne peut pas être fourni par le marché (ex : pour abonnements VDB - livres gros caractères).

## Modalités de commande, livraison, règlement

Le budget est réparti entre les six pôles de la bibliothèque mais il n'y a pas de répartition par lot à l'intérieur des pôles. Chaque pôle est responsable de ses acquisitions.

La fréquence des commandes est très variable selon les pôles et les lots.

La liste des ouvrages commandés est adressée au service comptabilité de la bibliothèque qui établit le bon de commande et assure le suivi des fiches budgétaires qui permettent une lisibilité des budgets pour les responsables de pôles et les bibliothécaires.

Les livraisons sont effectuées après les commandes et donnent lieu à une facture qui doit normalement correspondre à un bon de commande. Exceptionnellement, lorsqu'un reliquat de commande est accepté, la facture est payée en partie seulement.

Il y a eu des problèmes avec un fournisseur qui livrait plusieurs mois après les ouvrages manquants ; la bibliothèque lui retournait presque systématiquement, considérant les délais dépassés.

## Délais de paiement

La ville s'est engagée à régler les fournisseurs dans un délai de trente jours à partir de la réception de la facture. Ce délai est très court et oblige le service administratif de la bibliothèque « *à être très réactif, car ensuite la facture suit un long parcours* ».

## Relations BM/libraires

Il n'y a pas de réunions régulières avec les fournisseurs.

Les bibliothécaires ont des contacts réguliers avec les libraires et peuvent donc leur faire part des difficultés rencontrées.

S'il y a un problème lié à la comptabilité, c'est le service comptabilité de la bibliothèque qui appelle et règle le problème.

En cas de problème récurrent, la bibliothèque fait un courrier avec accusé de réception et une copie à la direction de la commande publique.

## LA LIBRAIRIE

Librairie généraliste (avec une offre importante en jeunesse) de type C (CA livre entre 0,3 à 1 M euros)

**Date de création :** 1976  
**Surface de vente réservée au livre :** 30 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 7 400  
**Personnel :** 5 (2,7) ETP

**Ventes aux collectivités :** 67 % du CA total

15 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques. Le solde est réalisé auprès des BCD ainsi que des comités d'entreprises (pour une part importante).

**Rabais avant 2003 :** aux environs de 10 %.

**Rabais aujourd'hui :** 9 %

**Politique du libraire :** « *La composition de notre rayon jeunesse, nos choix ainsi que les compétences de notre équipe en la matière ont fait notre réputation. Notre affiliation récente à un réseau professionnel a conforté notre positionnement et apparaît aux yeux des professionnels du livre comme un gage de qualité. Nous mettons en avant accueil et conseils, que ce soit pour nos clients lecteurs ou pour les bibliothécaires avec lesquels nous travaillons.* »

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

« *Nous travaillons avec les bibliothécaires, les associations, les médiateurs, de manière historique.* »

Actuellement, la librairie est en marché avec deux collectivités en procédure MAO et MAPA avec chacun un lot. Elle travaille également avec plusieurs bibliothèques du département dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros sont également clientes.

D'autre part, la librairie sert également le lot des ouvrages non scolaires à destination des BCD de la commune dans laquelle elle se situe (76 classes de maternelles et classes élémentaires) et compte parmi ses clients plusieurs comités d'entreprises.

#### Atouts

Les libraires estiment que la librairie se différencie des autres grâce à la « *qualité de nos services et de notre offre* ». La librairie se positionne principalement sur des marchés proposés sur le département et dans ces conditions « *l'implantation locale joue peut-être* ».

#### Points faibles

La faiblesse du stock a parfois pu jouer en défaveur de la librairie. Lorsque les exigences en matière de délais de livraisons sont très fortes, la librairie n'a pas les moyens de les honorer en raison de l'éloignement géographique.

#### Prospection

La veille se fait principalement à partir des sites Internet des bibliothèques et collectivités. Les bibliothécaires jouent un rôle important également en alertant le libraire des dates de parution des appels à candidatures.

### La préparation du marché

#### Services aux collectivités

Un libraire « référent » a été désigné. Il a en charge le traitement et le suivi des commandes ainsi que l'accueil des bibliothécaires. Ces derniers sont reçus sur l'espace de vente de la librairie et toujours sur rendez-vous.

De la même manière, un libraire s'occupe du marché des livres non scolaires pour les BCD.

#### Critères de sélection

**Importance du fonds :** 40 %

« *Notre spécialisation nous a permis de nous positionner : plus de la moitié du magasin est occupée par le rayon jeunesse. Notre affiliation au réseau professionnel a pu faire la différence également pour le critère qualitatif et la diversité de notre fonds.* »

**Intérêt pour la collectivité des propositions concernant les actions de partenariat :**

20 % « Nous souhaitons être de véritables partenaires culturels et organisons régulièrement des rencontres et des animations. Nous sommes toujours prêts à répondre aux sollicitations des bibliothécaires. Il nous arrive régulièrement après recherches de rédiger des listes bibliographiques autour d'une thématique ou lors d'une exposition par exemple. »

**Organisation de l'office : 20 %**

« Lors des marchés précédents, nous devions livrer l'office. Mais cela était insatisfaisant et pour les bibliothécaires qui ne venaient plus en magasin et pour nous, qui passions beaucoup trop de temps en livraison.

Nous avons donc redéfini les modalités de l'office et sommes très satisfaits d'accueillir les bibliothécaires dans le magasin, une fois par mois ; cela nous permet de remplir véritablement notre rôle de libraire.

Les bibliothécaires viennent tenir leur comité de sélection sur place, parmi les ouvrages que nous leur avons préparés. Ces échanges, ces discussions sont extrêmement importants pour nous et nous apportent énormément, c'est toujours à double sens.

Nous présentons les ouvrages à l'unité mais les bibliothécaires viennent au titre des 2 bibliothèques. Nous commandons si nécessaire dans la foulée et livrons en moins d'une semaine ; mais nous essayons toujours de bien travailler nos commandes en amont avec nos représentants de manière à pouvoir servir les bibliothèques et continuer à répondre à la demande de nos lecteurs. »

**Qualité du service après-vente : 10 %**

« Nous faisons un important effort pour proposer les réponses les plus fiables. Nous ne nous contentons pas des informations données par les sites de référencement ; pour chaque titre nous assurons un suivi particulier et sommes en mesure d'informer très précisément les bibliothécaires ; ils savent qu'ils n'ont plus à se préoccuper de cet ouvrage et que nous le suivons. »

**Le marché des livres non scolaires fournis aux BCD**

Depuis plusieurs années, ce marché comportait un seul lot, relatif à la fourniture des ouvrages scolaires et non scolaires.

Or, en 2009, la collectivité a scindé le lot en deux : « ouvrages scolaires » et « ouvrages non scolaires ».

Le libraire pense « que la décision a été prise par quelqu'un d'engagé qui a du comprendre qu'en travaillant ainsi, la possibilité était donnée à d'autres fournisseurs de se positionner. Nous avons postulé, mis en avant nos compétences et avons été satisfaits d'obtenir le lot non scolaire ».

« Nous travaillons actuellement à la rédaction d'un protocole de commande. Chaque établissement travaille de manière différente et nous avons besoin de définir une méthodologie. Certes, c'est un travail important mais extrêmement intéressant et qui par la suite nous permettra de gagner du temps. »

**COMMENTAIRES DU LIBRAIRE****Le Code des marchés**

Le libraire déclare connaître la législation et avoir fait un travail de recherche sur Internet.

**Loi du droit de prêt**

« Le plafonnement des rabais permet une égalité de traitement entre petites et grosses structures. Le choix s'opère donc plutôt sur la qualité de l'offre mais, par ailleurs, le reversement de la contribution au titre du droit de prêt (6 %), associé à une remise plafonnée à 9 % a porté un coup sérieux à notre marge commerciale ».

**Les effets des marchés publics**

Au-delà de l'impact sur le chiffre d'affaires, le libraire note les effets importants sur l'emploi au sein de la librairie : « équivalent d'un tiers-temps », sur les remises obtenues auprès des éditeurs « + 2 % de remise chez les éditeurs jeunesse » ainsi que sur les coûts de transport « en augmentation ».

Le libraire relève également un impact positif sur la notoriété et la fréquentation de la librairie.

D'autre part, le libraire fait un important travail de suivi et d'analyse de sa politique « marchés » sur la marge commerciale et le résultat de la librairie. « Avec les marchés, rien n'est jamais acquis et tout se rejoue à chaque renouvellement. Pour emporter un lot, nous devons être les meilleurs en termes de services. Nous ne pouvons lutter que là-dessus et aucune erreur ne nous est permise. »

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

L'étude des besoins à conduit à définir sept lots, dont quatre avec une demande de prestation d'office. Pour l'ensemble des lots, le critère prépondérant est celui de l'importance des fonds et/ou de la spécialisation.

Pour les lots avec office, la pertinence de l'organisation proposée par le libraire pour les offices comme pour la fourniture systématique de nouveautés est introduit comme l'un des critères déterminant de la sélection des offres. La bibliothèque ne demande pas de services complémentaires comme la commande en ligne.

On perçoit donc d'emblée que dans cette ville où existent sept librairies indépendantes généralistes et spécialisées, dont une grande librairie généraliste, la conception du marché doit permettre à plusieurs librairies locales de trouver leur place.

De fait, huit fournisseurs ont candidaté, dont six implantés dans la région ; ces six libraires ont été retenus.

À noter, un élément important pour les petits libraires indépendants : la ville s'est engagée à régler les fournisseurs dans un délai de trente jours à réception de la facture, ce qui oblige ses services à être très réactifs.

L'une des librairies généralistes retenues, étudiée ici, propose une offre importante en jeunesse ; 67 % de son CA est réalisé avec des collectivités (dont plus de 15 % de bibliothèques). Sa spécialisation jeunesse (offre, partenariat pour l'animation...) est évidemment déterminante dans la conquête de plusieurs marchés et dans l'importance de la part des collectivités dans son chiffre d'affaires. Le libraire se positionne depuis trente ans comme un véritable partenaire culturel au sein de la ville, actif et entreprenant, affilié un réseau professionnel.

Un projet important à souligner est le soin qu'il apporte aux questions d'organisation afin de rendre le meilleur service tant à la bibliothèque municipale (qui a introduit ce critère dans le marché) qu'aux BCD :

- dans le premier cas, il a redéfini les modalités de l'office en préparant soigneusement l'accueil des bibliothécaires en magasin pour la réunion mensuelle, sur place ;
- dans le second cas, la libraire a travaillé à un protocole de commande (inexistant auparavant) pour proposer une méthodologie commune aux différentes BCD.

Du point de vue commercial, le libraire estime que la loi sur le droit de prêt a porté un coup sérieux à sa marge commerciale. Par contre, l'obtention de marchés publics impacte son chiffre d'affaires, l'emploi et les remises éditeurs de façon positive.



**ÉTUDE DE CAS N° 41**  
**Département rural (6 communes de plus de 10 000 habitants)**

**LES ENJEUX**

Il s'agit ici du marché (MAPA) d'achat de livres et documents (hors livres scolaires) d'une ville moyenne, passé pour un an jusqu'en 2009 et dont la durée sera à partir de 2010 d'un an renouvelable deux fois.

Dans le cadre de ce marché, une librairie généraliste de la ville est le fournisseur de la bibliothèque pour six des neuf lots en 2008.

## LA COLLECTIVITE

### PRESENTATION

**Commune** : 20 000 > 50 000 hab.

Appartient à une communauté d'agglomération de près de 70 000 habitants.

#### La bibliothèque

Le réseau de lecture publique comporte trois bibliothèques.

Personnel : 51 (46,2 ETP)

Nombre d'usagers actifs (= emprunt d'au moins un document dans l'année) en 2008 : 8 000

Collections : 175 700 documents dont 125 500 livres.

Budget d'acquisition de livres en 2008 (hors livres anciens) : 92 145 euros TTC  
soit 7 085 exemplaires (lots 1 à 6).

Les lots 7 et 8 concernent deux autres services de la ville et la bibliothèque n'a pas de lisibilité sur les dépenses pour ces lots.

La bibliothèque a bénéficié du plan d'accompagnement du CNL en 2004 (4 200 euros) et 2005 (1 675 euros).

#### Réseau de points de vente du livre

Deux librairies indépendantes et généralistes.

Quelques autres points de vente du livre (maisons de la presse) ainsi qu'une grande surface spécialisée en périphérie.

### LA BIBLIOTHEQUE ET LES MARCHES PUBLICS – LE MARCHE 2009

#### Descriptif

**Intitulé du marché** : « Acquisition de livres non scolaires et de documents imprimés »

**Type de procédure** : marché à procédure adaptée

**Type de marché** : à bons de commandes alloti

**Durée** : un an jusqu'en 2009 compris

A partir de 2010 le marché sera d'un an renouvelable deux fois. C'est la bibliothèque qui a demandé à ce que la durée soit allongée « car cela prenait trop de temps de passer les marchés chaque année » ; de plus la procédure était lancée assez tard, ce qui repoussait les achats fin février.

*Le responsable du service de la commande publique précise : « Tous nos marchés sont des marchés d'un an renouvelable deux fois, il semblait normal que la même durée soit appliquée au livre ; les bibliothécaires nous ont signifié que cela prenait trop de temps, c'était vrai également pour nous ».*

La procédure est maintenant celle d'un appel d'offres ouvert au lieu d'un marché à procédure adaptée. Le responsable du service de la commande publique a l'impression que « les bibliothécaires sont particulièrement inquiètes et craignent de voir arriver des grossistes voire des fournisseurs étrangers. C'est une inquiétude qui nous semble injustifiée mais si cela se produisait et que les offres présentées étaient les meilleures, le Code s'appliquerait ».

#### Formation

La bibliothécaire estime connaître la réglementation des marchés publics. Elle a participé à des journées de formation ENACT en 2006 et 2007.

L'administratrice de la bibliothèque a suivi une formation générale sur les marchés publics, mais qui, selon elle, ne lui a pas apporté beaucoup.

La bibliothèque utilise le *vade-mecum* de la DLL.

## La préparation du marché

### Organisation

La mairie passe des marchés d'achat de livres pour trois services :

- le réseau des bibliothèques ;
- le musée ;
- le service action éducative (pour crèches et écoles ...).

La bibliothèque est chargée de la rédaction du cahier des charges, en collaboration avec le service de la commande publique et les deux autres services ; elle coordonne l'ensemble des lots.

D'autres services municipaux font également des achats (comme les archives municipales) et ont un budget propre pour cela, mais ces achats font partie des lots attribués à la bibliothèque.

Une bibliothécaire suit le dossier marchés avec la responsable du secteur administratif de la bibliothèque.

Le service de la commande publique procure conseils et assistance aux bibliothécaires lors des différentes phases de passation du marché. Le responsable du service précise : « *La définition du besoin est géré par les bibliothécaires ; les critères sont définis et discutés ensemble.* »

« La politique documentaire est bien avancée : il n'y pas de charte des acquisitions rédigée, mais beaucoup de documents de bord (tableaux de suivi, grille...). »

### Publicité

Publicité au BOAMP pour le marché analysé. C'est le service des marchés qui choisit les supports.

Les bibliothécaires sont satisfaits de leurs fournisseurs et ne voient donc pas l'intérêt de faire plus de publicité.

Les bibliothécaires indiquent que les libraires savent que les marchés sont lancés à la fin de l'année et « *qu'il n'est pas réglementaire de les prévenir* ».

### Evaluation du temps de travail

Le temps de travail pour la gestion de la passation du marché est évalué à quinze jours de travail pour un ETP.

## La préparation du marché

### Allotissement

Huit lots (+ un spécifique en 2008, pour la constitution des fonds d'une future médiathèque).

C'est la bibliothèque qui détermine les lots. Il y avait avant un lot « petits éditeurs jeunesse » qui a été supprimé car les libraires fournissent ces livres dans le lot « jeunesse ».

Lot	Intitulé	Montant minimum (euros HT)	Montant maximum (euros HT)
1	Ouvrages pour la jeunesse : fiction et documentaires toutes disciplines en langue française	12 000	30 000
2	Bandes dessinées en langue française pour tous publics	3 800	12 000
3	Documentaires courants et spécialisés de toutes disciplines en langue française pour adultes	15 000	28 700
4	Littératures générales française et étrangère traduite pour adultes	11 500	28 700
5	Documents en langues étrangères	800	2 400
6	Ouvrages pour la documentation locale et régionale : documentation et fiction	1 500	6 000
7	Livres d'art spécialisés en langues française et étrangère	1 000	4 000
8	Livres non scolaires pour les écoles et la petite enfance	4 000	16 000
9	Livres adultes et jeunes pour la constitution des nouveaux fonds spécifiques de la future médiathèque	3 000	9 000
	<b>Total lots bibliothèque (1 à 6 + 9)</b>	<b>45 600</b>	<b>116 800</b>
	<b>Total</b>	<b>52 600</b>	<b>136 800</b>

Montant maximum pour la totalité des acquisitions livres de la ville : 136 800 euros HT

Montant maximum pour les acquisitions de la bibliothèque : 116 800 euros HT

Montant réellement dépensé en 2008 par la bibliothèque : 92 145 euros TTC (pour les lots 1 à 6 et 9).

## Critères de sélection

---

### Pour tous les lots :

Valeur technique : 70 %

Livraison et conditionnement : 20 %

Prix : 10 %

Critères pris en compte pour la **valeur technique** :

- compréhension des besoins de la collectivité, conditions de mise à disposition des documents ;
- professionnalisme des équipes de vente et capacité de conseil ;
- étendue du catalogue et moyens apportés à la collectivité pour connaître le catalogue du candidat ;
- gestion et suivi administratif et commercial, capacité à satisfaire les demandes les plus diverses dans un délai raisonnable ;
- capacité du candidat à l'assistance dans la mise en œuvre de manifestations culturelles pour faire connaître les documents acquis.

Critères pris en compte pour **la livraison et le conditionnement** :

- réactivité de la livraison ;
- conditionnement.

Le service de la commande publique précise que la définition de la valeur technique semble un vrai casse-tête ; « Le choix des critères de sélection est toujours plus difficile et semble toujours plus subjectif. Notre crainte est toujours d'avoir des critères qui orientent le marché ; il n'y a pas que sur le livre que nous avons ce problème mais dans les autres cas, le prix fait souvent la différence et l'impact est moindre. Pour ce qui est du marché évoqué, nous avons du mal par exemple à comprendre pourquoi un bibliothécaire souhaite se déplacer en librairie pour consulter les ouvrages. A partir du moment où leur choix est fait, quel est leur intérêt ? »

## Services complémentaires

---

Les services exigés sont considérés comme des critères techniques (comme le mode d'accès au catalogue de la librairie et sa présentation ; la possibilité de permettre l'envoi de commandes via Electre...).

La ville intègre un critère de développement durable dans ses marchés. Pour la bibliothèque, il concerne le marché de livres seulement et est libellé comme suit « [...] sera également apprécié le conditionnement des colis permettant une réception des documents en bon état tout en s'inscrivant dans un objectif d'utilisation d'emballages recyclés et/ou consignés ».

## Cas particulier de l'office

---

La bibliothèque ne demande pas d'office : « l'office est une perte de temps et le budget de la bibliothèque est trop faible pour cela ».

## L'exécution du marché

### Organisation

---

La bibliothèque s'implique fortement (temps et énergie) dans le travail d'analyse des offres et pour la rédaction du rapport de présentation qui concerne tous les lots.

Les deux autres services analysent les offres reçues pour les lots qui les concernent, puis les envoient à la bibliothèque.

Le service de la commande publique précise que le travail d'analyse des offres est extrêmement important. « Nous demandons aux bibliothécaires toujours beaucoup de rigueur : nous souhaitons des arguments précis pour chaque critère et voulons éviter la subjectivité. Quelquefois le dépouillement donne des offres très proches ; les élus sont très soucieux de ne pas être accusés de favoritisme et il nous faut justifier par la suite des refus. Il faut un maximum d'objectivité. »

## Candidatures

Nombre d'attributaires en 2008 : trois fournisseurs pour les neuf lots (dont trois fournisseurs de la région)  
Il ne nous a pas été possible d'obtenir la liste des fournisseurs ayant déposé un dossier.

### Marché 2008

Lots	Intitulé	Nb. de candidatures	Nb de fournisseurs de la région	Profil de l'attributaire
1	Ouvrages pour la jeunesse : fiction et documentaires toutes disciplines en langue française	1	1	A : librairie généraliste de la commune
2	Bandes dessinées en langue française pour tous publics	1	1	A : librairie généraliste de la commune
3	Documentaires courants et spécialisés de toutes disciplines en langue française pour adultes	2	2	B : très grande librairie de la région
4	Littératures générales française et étrangère traduite pour adultes	2	2	A : librairie généraliste de la commune
5	Documents en langues étrangères	1	1	B : très grande librairie de la région
6	Ouvrages pour la documentation locale et régionale : documentation et fiction	1	1	A : librairie généraliste de la commune
7	Livres d'art spécialisés en langues française et étrangère	2	2	C : librairie spécialisée beaux arts de la région
8	Livres non scolaires pour les écoles et la petite enfance	1	1	A : librairie généraliste de la commune
9	Livres adultes et jeunes pour la constitution des nouveaux fonds spécifiques de la future médiathèque	2	2	A : librairie généraliste de la commune
	TOTAL	13	13	

### Attribution marché 2008

1 librairie généraliste de la commune (lots 1, 2, 4, 6, 8, 9)  
1 très grande librairie de la région (lots 3, 5)  
1 librairie spécialisée beaux arts de la région (lot 7)

La bibliothèque participe à deux consortiums pour les ressources en ligne :  
CAREL pour les encyclopédies (Universalis, Larousse, Tout l'Univers)  
Pressens pour la presse.

Pour le marché 2009, deux nouveaux prestataires ont répondu sur plusieurs lots : un grossistes livres hors région ainsi qu'un libraire généraliste situé hors région, ce qui est totalement nouveau.

## Rabais

Aucun lot n'a été attribué avec un taux de rabais inférieur à 9 %.

## Modalités de commandes, livraison, règlement

Les modalités de commandes sont différentes selon les fournisseurs.

- Chez le libraire local, les référents documentaires font une présélection des livres, passent commande par un panier Electre et vont sur place effectuer le choix.

Les livres sont ensuite livrés ; les délais conviennent aux bibliothécaires.

- Chez le libraire au rayonnement régional : les achats se font par commandes directes ou achat sur place environ quatre fois par an (déplacement nécessaire d'environ 80 km).

Les livres sont ensuite livrés.

Pour répondre au critère de développement durable souhaité par la ville, un libraire a mis en place un système de caisses consignées.

### **Le 1 % hors marché**

La bibliothèque l'utilise pour ce qui ne peut pas être fourni dans le marché : pour les abonnements VDB (livres en gros caractères), pour les livres du fonds départemental (achat direct aux associations).

## **Relations Bibliothécaires / Libraires**

La bibliothèque rencontre les libraires une fois par an, en début d'année, afin de préciser les modalités du marché.

## **COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

### **Le Code des marchés publics**

*« En raison de notre volume d'achat, nous ne sommes pas concernés par les modifications des seuils ».*

### **La loi sur le droit de prêt**

Les bibliothécaires remarquent que « le marché public est un outil de mise en concurrence avec une notion de prix ». Or, depuis le plafonnement des rabais et que le prix n'est plus un critère, ils s'interrogent : « Quel est l'intérêt de cette procédure qui est une perte de temps, d'énergie... alors que nous avons des fournisseurs qui nous conviennent et dont nous apprécions le service au quotidien ? »

*« Les résultats des analyses sont de plus en plus serrés entre les différents prestataires qui répondent. La mise en concurrence des fournisseurs est extrêmement difficile ».*

*« De plus, à chaque renouvellement de marché nous risquons d'avoir un fournisseur situé à l'autre bout de la France ou en Europe. Les marchés de livres peuvent nous empêcher de travailler avec plus de libraires indépendants locaux. »*

Les bibliothécaires trouvent que les élus ne comprennent pas toujours la démarche nécessaire d'analyse ce qui est obligatoire car le prix n'est plus un critère. Par contre, elles apprécient les marchés qui sont utiles pour le matériel d'équipement des livres.

### **Préconisations**

La bibliothèque souhaite que des « améliorations soient apportées au vademecum de la DLL, notamment sur la prise en compte des critères de développement durable sans risques d'être soupçonnés de faire du favoritisme local ».

## LA LIBRAIRIE

Librairie généraliste de type A (CA de livre > 2 M euros)

**Date de création :** 1941  
**Surface de vente réservée aux livres :** 400 m<sup>2</sup>  
**Nb. de titres :** 50 000  
**Personnel :** 17 (14 ETP)

**Ventes aux collectivités :** 15 % du CA total (100 % de ce CA est réalisé auprès de bibliothèques)

**Rabais pratiqué avant 2003 :** différents selon les collectivités

Deux importantes collectivités obtenaient un rabais de 25 % ; les autres disposaient d'un taux de 15 %.

**Rabais aujourd'hui :** 9 % ?

**La politique de la librairie :** D'une manière générale, la librairie se veut la plus généraliste possible. Il faut que le grand public s'y sente bien et ait envie de se faire plaisir. D'importants travaux ont été réalisés avant l'arrivée d'une grande surface spécialisée en périphérie de la commune. Le libraire précise qu'à son avis les évolutions actuelles « tendront à faire des librairies des magasins de loisirs au sens le plus large possible où l'assortiment et l'accueil occuperont une place essentielle ». Une analyse de l'évolution du stock a conduit à la réduction de près des deux tiers du rayon formation, scolaire, parascolaire ; ces choix ont permis de maintenir le chiffre d'affaires réalisé par ce rayon et de redéployer les autres domaines.

### ACCES AUX MARCHES PUBLICS

Aujourd'hui, la librairie est en marché avec deux collectivités (deux MAPA) et est titulaire d'une dizaine de lots. Plusieurs bibliothèques, dont les budgets d'acquisition sont inférieurs à 20 000 euros, sont également clientes. Ces dernières acquisitions représentent un CA plus important que celui réalisé en marché.

Le libraire estime que « La seule chose à mettre en avant et qui peut encore faire la différence dans le cadre d'un marché, c'est la relation humaine. »

D'une manière générale, le libraire pointe la dualité entre les critères demandés et la pratique. « Certains éléments des cahiers des charges semblent être rédigés pour permettre aux libraires de se positionner mais lors de l'exécution des marchés, les bibliothécaires ne les utilisent pas. »

Le libraire évoque les relations différentes qui peuvent s'instaurer en fonction des modalités de travail des bibliothécaires. « Le travail est souvent plus intéressant avec les bibliothécaires de petites bibliothèques. Elles disposent de budgets réduits et doivent acheter au mieux, c'est dans ce contexte que nous pouvons véritablement remplir notre rôle de libraire : présenter, conseiller, expliquer. Le problème ne se pose pas de la même manière pour des budgets conséquents et les choix ne nécessitent sans doute pas le même accompagnement. »

### Prospection

La veille se fait principalement à partir de journaux d'annonces légales (presse régionale ou locale), des sites Internet des bibliothèques et collectivités. Certains bibliothécaires jouent un rôle important également en alertant le libraire des dates de parution des appels à candidatures.

### La préparation du marché

#### Les services aux collectivités

Du personnel de la librairie est affecté exclusivement aux réponses et aux suivis des marchés avec les collectivités.

Un libraire « référent » est désigné ; facilement joignable, il assure l'accueil des bibliothécaires et propose un véritable suivi des commandes. Ces derniers peuvent être reçus, dans un espace dédié, en dehors des horaires d'ouverture de la librairie au public.

Les bibliothécaires, lors de la prise de rendez-vous, communiquent une liste d'ouvrages qu'ils souhaitent consulter. Ceux-ci sont pris sur le stock ou commandés si nécessaire. Les bibliothécaires viennent ensuite consulter les ouvrages (environ tous les deux mois) et faire une sélection qui leur sera livrée ultérieurement.

### Les critères de sélection

Dans le cadre de la **valeur technique** (70/100) sont surtout évoqués :

- *professionnalisme des équipes de vente* : il est important de bien prendre en compte la notion d'expérience. Le libraire pointe que souvent « Il est surtout fait référence aux diplômes. Or, dans ce cas il sera extrêmement difficile à la collectivité de noter un libraire ayant dix voire vingt ans d'expérience mais n'ayant pas obligatoirement un diplôme Métier du livre ou Lettres. »

- *étendue du catalogue et moyens apportés à la collectivité pour connaître le catalogue du candidat* :

« Le mot « catalogue » n'est pas le plus approprié pour évoquer le stock ou l'assortiment d'une librairie. D'autre part, quand dans ce contexte sont évoqués les moyens d'accès au catalogue et sa présentation, il est évident que certains fournisseurs ne pourront se positionner. »

La librairie disposait d'un site internet dont l'objet premier était la communication et la promotion de la librairie et de ses animations. Après avoir constaté l'apparition de plus en plus régulière de cette demande dans les marchés, le site a évolué et permet aujourd'hui de répondre favorablement à ce critère.

Dans le cadre de la **livraison et du conditionnement** (20/100)

Le sous-critère conditionnement a permis à la librairie de mettre en avant une démarche de développement durable. La livraison se fait grâce à des caisses plastiques fermées, stockées par la bibliothèque puis récupérées et échangées lors de la livraison suivante. Deux arguments importants : « La gestion des déchets inhérente à l'utilisation des cartons est totalement nulle ; les ouvrages sont protégés et transportés dans d'excellentes conditions, donc arrivent toujours en bon état. »

### Les services complémentaires

Dans le cadre d'autres marchés, le libraire indique que lorsque sa candidature n'a pas été retenue, les raisons en étaient avant tout des demandes de prestations autres que la fourniture de livres ne pouvant être remplies.

Pour ce qui est de la fourniture de notices bibliographiques, il précise : « Il s'agit d'un autre métier et elle devrait faire l'objet d'un autre marché. »

## Relations libraire/bibliothécaires

Le libraire note « les difficultés de positionnement des collectivités avec lesquelles les relations se situent de plus en plus sur un terrain administratif et qui ont tendance à réserver au libraire un rôle de fournisseur. Notre apport qualitatif semble passer au second plan ».

Le libraire regrette le manque de curiosité des bibliothécaires qui viennent moins, voire quasiment plus en librairie. Cela lui semble être une pratique de plus en plus généralisée. Le libraire se demande si la formation dispensée en est la cause et pense qu'il serait nécessaire de repositionner le libraire dans la chaîne du livre.

## Les effets des marchés publics

Sur les deux marchés importants, le plafonnement à 9 % (plus reversement de 6 %) a permis à la librairie d'améliorer sa marge commerciale.

Le libraire note bien évidemment une évolution positive du CA suite à l'obtention des marchés ainsi qu'un impact sur l'emploi en librairie. Cependant, les marchés n'ont pas permis de négocier les remises éditeurs.

L'impact sur les modalités et la répartition du travail « libraire » et « administratif » est important.



**COMMENTAIRES SUR L'ACCES AUX MARCHES PUBLICS**

Le libraire a acquis une connaissance du nouveau Code des marchés publics lors de journées de formation (externes à la librairie) et a également effectué un travail de recherche personnel. Par la suite, le libraire a été lui-même amené à présenter, voire expliquer, cette législation à certains de ses collègues.

Aujourd'hui, le libraire estime que le Code des marchés publics est correctement appliqué par tous.

*« La procédure concernant les marchés publics a balayé l'effort consenti lors de la mise en place du plafonnement des rabais. Tout avait été fait pour faire revenir les bibliothèques vers les petites structures de librairie ; la procédure des marchés publics a détourné ces petites structures des possibilités de marchés. »*

D'autre part, *« La raison du Code des marchés est la mise en avant de l'intérêt de la collectivité publique et sa protection lors de l'acte d'achat. Or, le livre est un produit unique ; dès lors que toutes les librairies proposent le même rabais, quel risque prendraient les bibliothécaires à acheter chez les fournisseurs de leur choix ? J'imagine mal les bibliothécaires faire le choix du libraire proposant les plus mauvais services. Sortir le livre du Code des marchés redonnerait de la souplesse dans les achats. »*

## LES ENSEIGNEMENTS DE CE CAS

Deux préoccupations s'expriment au niveau de la collectivité :

Celle du service de la commande publique, qui trouve le choix des critères de sélection et leur application toujours plus difficile, redoute la subjectivité et la suspicion de favoritisme qui pourrait être faite aux élus locaux.

Celle de la bibliothèque, qui craint à chaque renouvellement de marché d'avoir à renoncer à des libraires indépendants dont elle apprécie les services au quotidien, au profit de grossistes lointain. Cette inquiétude est avivée par un prochain changement de procédure puisque le MAPA va être remplacé par un MAO en 2010. La durée du marché passera, à la demande de la bibliothèque, d'un à trois ans maximum (un an reconductible deux fois).

Actuellement la bibliothèque a défini neuf lots avec les mêmes critères pour tous les lots : une valeur technique largement prépondérante, puis viennent la livraison, le conditionnement et enfin le prix. Les attributions des lots font la plus large part au grand libraire local généraliste (librairie historique de la ville), six lots sur neuf ; puis à une grande librairie généraliste de la région (deux lots) et enfin à un libraire spécialisé de la région.

L'un des éléments intéressants de ce marché, qui n'a pas été retrouvé dans les autres cas étudiés, est le critère de développement durable intégré par la ville à ses marchés et ici au marché de livres (conditionnement). Pour répondre à cette demande, le libraire local retenu a mis en place un système de caisses en plastique fermées et consignées, éliminant ainsi les déchets dus à l'utilisation des cartons et permettant aux ouvrages un transport sans risque de détérioration.

Ce libraire pense que les évolutions actuelles tendent à faire des librairies des magasins de « loisirs » où l'agrément des lieux, l'assortiment et l'accueil occupent une place essentielle. Pour lui, ce qui peut encore faire la différence dans le cadre d'un marché, c'est la relation humaine.

Le libraire pointe la dualité entre les critères demandés et les pratiques de la bibliothèque. Par ailleurs, il relève que le travail est souvent plus intéressant en matière de conseils avec les petites bibliothèques qui disposent de moins de moyens ; les grandes ayant des budgets et des possibilités de choix qui ne nécessitent pas le même accompagnement. Il note évidemment une évolution positive du chiffre d'affaires suite à l'obtention de deux marchés importants ainsi qu'un impact sur l'emploi. Le plafonnement à 9 % a permis à la librairie d'améliorer sa marge commerciale.

Dans le cas étudié ici, ni la bibliothèque municipale, ni le libraire titulaire de la majorité des lots ne voient l'utilité de la passation d'un marché, qui leur demande un travail supplémentaire jugé inutile : entre bons professionnels qui travaillent de longue date à proximité, dans un contexte qui n'est pas trop concurrentiel, la relation culturelle et commerciale va de soi, disent-ils.