

## **« Revenez avec un titre »...**

*Revenez avec un titre.* Voilà ce que l'adolescente a entendu à la bibliothèque municipale ce matin. Voilà ce que l'on entend fréquemment dans la bouche des libraires lorsqu'on ne sait pas quel livre on cherche... Un titre justement : voilà ce que l'on veut. Que les libraires et les bibliothécaires sortent de leurs cartons, de leurs écrans, de leurs rayons, parfois même de leurs gonds pour nous dire ce qu'ils aiment lire, eux... On veut être séduits - littéralement « conduits sur un autre chemin » que le nôtre. Si j'arrive à la librairie bredouille, c'est pour ne pas le rester. Car si j'ai déjà le titre du livre, je n'ai plus besoin de libraire : il me suffit de clavier et je commande en direct, à n'importe quelle heure ; cela devient *mon affaire*.

Si on a besoin de libraires, encore aujourd'hui, c'est pour qu'ils nous apportent ce que l'on ne sait pas. Et je ne parle pas de la litanie de la rentrée littéraire, les titres qui s'arracheront (*et je n'irai pas lécher vos vitrines*) : je parle *des autres titres*, ceux qui ne sont pas dans toutes les bouches, les vraies découvertes, celles qui participent à la bibliodiversité proposée par la petite édition.

*Vous désirez ?* Si je savais ! Je veux que l'on me donne envie de lire... Avoir l'esprit commercial cela ne veut pas dire uniquement chercher la recette mais donner envie. Voilà la vraie affaire.

Vendre des livres : sans doute un des plus difficiles métiers au monde. Mais le plus passionnant pour ceux et celles qui l'ont choisi et qui ne se contentent pas d'attendre, timidement - et intimidant le client ! - derrière leur comptoir. On demande un libraire, un vrai, qui saura sortir de sa coquille et réclamera qu'on le dérange... Qui nous fera partager ses passions. Ceux-là seuls résisteront.