

Le Monde

Vendredi 27 mars 2009

## Des Livres

## Oliver Gallmeister : « Les livres, on les vend un par un »

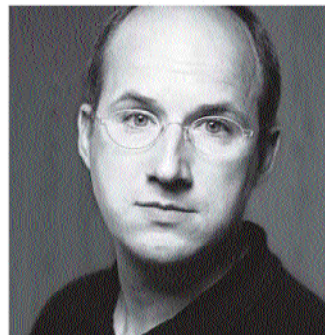
Les mêmes amis qui lui ont reproché de « surfer sur la mode écolo », en créant une maison consacrée au *nature writing* (« littérature de la nature »), l'ont gentiment chambré lors du lancement d'« Americana » : sortie en janvier, cette collection regroupe des textes sur l'Amérique à contre-jour, comme *Das Kapital*, de Viken Berberian. Cette fois-ci, il collait à la mode des romans liés aux soubresauts de la finance internationale. Mais, en édition, pour arriver à point, mieux vaut avoir anticipé de dix-huit mois.

« Il faut accepter que les choses aillent lentement », constate Oliver Gallmeister, 39 ans, fondateur de la maison portant son nom et qui a publié ses premiers livres en janvier 2006 : *Vingt-cinq ans de solitude*, de John Haines, le récit d'un trappeur en Alaska, et *Le*

*Gang de la clef à molette*, d'Edward Abbey, un polar écologiste.

Ancien contrôleur de gestion chez Hachette Distribution, Oliver Gallmeister voulait créer une maison qui traite « de la littérature de l'Ouest [des États-Unis] et des grands espaces. » Amoureux de la nature, pêcheur à la mouche, il lisait avec passion les écrivains publiés par Christian Bourgois, Actes Sud et la collection « Terre d'Amérique », chez Albin Michel. Son ambition était de « faire ce que Michel Le Bris a réussi avec les écrivains voyageurs, il y a vingt ans ».

Pendant dix-huit mois, il ne s'est pas payé. Avec sa famille, il s'est installé à Vannes, mais dispose d'un pied-à-terre à Paris. « Devenir éditeur, c'est possible, le rester est moins évident », souligne-t-il. De fait, l'immobilisation en capital est dix fois moins élevée pour créer une maison d'édition



LAURENT MONLAÛ/RAPHO

(de l'ordre de 30 000 €), que pour une librairie.

Dans son métier, il n'y a pas de journée type. Mais « quand vous lancez, l'aspect commercial compte autant que l'aspect éditorial », observe-t-il. Certains jours, il passe huit heures d'affilée à relire un manuscrit, mettant un soin jaloux à la qualité de la tra-

duction. Cette semaine était plus consacrée à la promotion : mardi 24 mars, il était à Laval, dans une médiathèque pour présenter ses livres et jeudi 26, à la librairie Actes Sud d'Arles, pour un débat.

Trois ans après sa création, il compte vingt-trois titres à son catalogue et son programme de parutions est bouclé pour les deux années à venir. Pour l'instant, son meilleur score de vente concerne un roman policier *Casco Bay*, de William G. Tapply, dont il a écoulé près de 10 00 exemplaires. « Les livres, on les vend un par un. Un vrai libraire ne prend pas vingt exemplaires d'un coup. S'il vend cinq titres, il n'en commande à nouveau que trois. »

Avant de se jeter à l'eau, il avait bien préparé son projet. Il a confié à la graphiste Valérie Renaud le soin de dessiner son emblème, une patte d'ours, entouré d'un ovale blanc. Il a bénéficié d'un accueil bienveillant de la part d'éditeurs comme Anne-Marie Métaillé, ou encore Laurent Beccaria (Les Arènes) qui l'a parrainé auprès de la CDE et de la Sodis, les diffuseur et distributeur de Gallimard. « On ne choisit pas son distributeur, c'est lui qui vous coop- te », souligne-t-il.

L'accueil des représentants et des libraires a aussi été déterminant. Le Square à Grenoble, Camponovo à Besançon, La Griffes noire à Saint-Maur, 1 000 Pages à Vincennes, Le Divan à Paris, font partie, entre autres, des points de vente qui lui ont permis de décoller. La presse a elle aussi aidé.

Il dispose, enfin, d'un site Internet remis à jour chaque mois, mais il estime qu'« il est trop petit pour qu'Internet joue un rôle essentiel pour son développement ». ■

A. B.-M.