

Les éditeurs et le « discount », 1976

Dans cette lettre ouverte envoyée au journal Le Monde, neuf éditeurs s'insurgent contre le « cassage de prix », « mortel pour le livre ». Les rabais proposés par la Fnac ou Leclerc ont des « conséquences désastreuses » sur les librairies, acteurs essentiels de la chaîne pour les « livres novateurs et de vente difficile ».

Après la publication dans *Le Monde des livres* du 25 juin [1976] de notre enquête sur la pratique du discount en librairie, nous avons reçu, signé de neuf éditeurs, MM. Robert Calmann-Lévy, Francis Esmenard (Albin Michel), Paul Flamand (Le Seuil), Henri Flammarion, Claude Gallimard, Robert Laffont, Jérôme Lindon (Éditions de Minuit), Sven Nielsen (Presses de la Cité) et Bernard Privat (Grasset), le texte suivant :

Le livre est un produit particulièrement bon marché. On peut acquérir l'ensemble des volumes d'À la recherche du temps perdu pour le prix d'un bon repas.

C'est ce qu'ont compris quelques grands commerçants avisés et les banquiers qui les financent. Pourquoi, se sont-ils dit, ne pas utiliser cette marchandise prestigieuse pour attirer chez nous des gens avides de culture, à qui nous vendrons ensuite des caméras et des chaînes haute fidélité, infiniment plus rémunératrices ? Il suffira de pratiquer un ostensible rabais de 20 % sur les livres, bradés par conséquent au-dessous de leur coût réel, pour inciter la clientèle à croire qu'elle profite du même traitement de faveur aux autres rayons (ce qui n'est bien entendu pas le cas).

On ne pourrait que se réjouir de la promotion inattendue dont bénéficie ainsi le livre, si elle n'avait en définitive des conséquences désastreuses.

Sur le plan économique, d'abord. Privées, par cette concurrence au niveau des prix, d'une bonne partie de leur clientèle, les librairies de l'environnement réagissent comme elles peuvent : elles annoncent à leur tour des rabais (ruineux, puisque non compensés par des bénéfices sur d'autres marchandises), licencient une partie de leur personnel, restreignent leur assortiment, ne renouvellent plus les ouvrages de vente lente, et voient naturellement ainsi s'accélérer leur déconfiture face à un voisin aux réserves inépuisables. En 1976, Paris aura enregistré la fermeture de nombreuses librairies pures, en particulier l'une des plus actives, La Joie de lire, rive gauche, et l'une des plus cotées, Delatte, rue de la Pompe. Ces disparitions ne sont, hélas, que les premiers signes visibles à l'extérieur d'une dégradation très profonde, et l'annonce d'autres cessations d'activité imminentes et spectaculaires.

Une vitrine de librairie remplacée par celle d'un marchand de vêtements, c'est mille incitations quotidiennes à la lecture qui disparaissent avec elle : depuis deux ans, les grands éditeurs français, principaux fournisseurs de la Fnac de la rue de Rennes, ont vu leur chiffre d'affaires Paris-banlieue, loin d'augmenter, diminuer par rapport à celui de la province.

Cette détérioration globale ne fait, bien sûr, que renforcer la position de ceux des grands magasins qui « cassent » les prix. Éliminant peu à peu tous leurs petits concurrents, ils sentent leur propre pouvoir s'accroître en proportion. Un jour, ils décident de s'en prévaloir pour exiger de la part des éditeurs des surremises exorbitantes. C'est justement ce qui se passe depuis quelques semaines.

Perte de nombreux points de vente, renforcement de quelques « gros » qui dictent les termes du marché, ces deux facteurs se conjuguent pour diminuer la marge déjà étroite de l'éditeur. Obligé de rétablir son équilibre, il n'a plus qu'une ressource : augmenter le prix de vente de ses nouveautés.

Ainsi, au prétexte illusoire d'un rabais réservé à une minorité de privilégiés, la pratique du cassage de prix pour les livres provoque rapidement une hausse bien réelle, elle, à l'échelon national.

Mais ce n'est peut-être pas le plus grave.

Les clients qui fréquentent ces magasins bradeurs ne sont pas là pour humer l'air des rayons ; ce n'est pas tant des conseils qu'ils cherchent que ce fameux rabais de 20 % sur des titres qu'ils connaissent le plus souvent d'avance – en ayant même parfois trouvé les références chez leur ancien libraire. C'est pourquoi, si ces

magasins traitent avec plus ou moins d'efficacité les succès de librairie d'hier et de l'actualité, nous savons bien, nous éditeurs, qu'ils sont à peu près incapables de lancer un livre ou un écrivain inconnu.

Il existe encore en France une masse de quelques centaines de libraires qui en est, elle, capable. Mais ce sont justement ces librairies-là – dont la clientèle est constituée de gros consommateurs de livres – les plus directement lésées par une concurrence qui casse les prix. Si ces quelques centaines de foyers s'éteignent, il ne faut pas compter que des bazars pourront les remplacer. Pour la bonne raison que les livres novateurs et de vente difficile dont nous parlons, personne ne les publiera plus.

À la différence, en effet, de ce qui se passe pour le disque de qualité, par exemple, les éditeurs de livres ne peuvent compter pour écouler leur production que sur un marché strictement limité, celui des libraires de langue française. Que le zèle de ceux-ci s'estompe et l'audace des éditeurs diminue d'autant.

Tous nos voisins du Marché commun, la Grande-Bretagne, l'Allemagne fédérale, la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie, à quoi il faut ajouter la Suisse et l'Espagne, ont du reste compris qu'il existait, même dans une économie libérale, un produit pour lequel le cassage de prix risquait d'être mortel : c'était le livre. Et ils ont tous pris les mesures nécessaires pour empêcher désormais cette pratique.

Quant à nous, il nous faut à présent choisir. Choisir entre, d'un côté, un réseau souvent hétérogène, maladroit, artisanal, de librairies et d'éditeurs qui ont su malgré tout maintenir notre pays aux premiers rangs de la littérature et de la recherche intellectuelle, et, de l'autre, quelques grosses sociétés qui, dans leur quête du profit, se servent provisoirement du livre en prétendant le servir.

Il y a des années que nombre d'entre nous, libraires et éditeurs, ont prévu ce qui est en train d'arriver, et l'ont dit. C'est maintenant une question de mois, sinon de semaines. Avant que la maladie n'ait définitivement contaminé toute la France, nous devons demander au gouvernement de prendre d'urgence les mesures qui s'imposent pour sauvegarder l'avenir du livre.

Gérant à Paris de la librairie La Répétition, rue Saint-André-des-Arts. M. Michel Ronchin se demande d'abord, mais avec scepticisme, si « la Fnac ou toutes opérations identiques ont contribué à faire baisser le prix du livre sur un plan général » et si « ces mêmes opérations ont contribué à découvrir de nouveaux lecteurs ». Il souhaite surtout une recherche de solution plus approfondie pour le livre et l'édition :

« Plutôt que de s'occuper de la Fnac, et, en cela, ses dirigeants ont raison de protester, que la profession fasse une analyse de la situation présente pour essayer de trouver des solutions, d'améliorer ce qui existe, afin d'aider le libraire, compétent ou non, car il faudrait cesser de ricaner sur l'incompétence de trop de libraires et se demander plutôt pourquoi, étant incompétents, ils sont là ? Et puisqu'ils sont là, comment les aider, et pas seulement les incompétents mais aussi les bons libraires, car il faut bien constater qu'on n'arrange pas du tout leur travail. Il faudrait que les éditeurs cessent de changer de distributeurs tous les six mois, il faudrait normaliser les factures, rendre claires les conditions de vente et que tous les documents soient mis à la portée de chaque libraire et non distribués par bribes ou contradictoirement.

Il faudrait normaliser et coordonner la distribution, car si le libraire parisien peut se plaindre à plus d'un titre, imagine-t-on le casse-tête permanent pour le lointain libraire de province ?

Afin de promouvoir tous les livres et permettre même au plus petit libraire d'oser placer dans ses rayons le livre difficile à vendre, il faudrait réévaluer la fonction des représentants des maisons d'éditions et leur donner le réel pouvoir et la qualité de défendre le livre ; il faudrait revoir le problème des offices, des retours, des factures, des avoirs. Il faudrait peut-être arriver à ce que le syndicat des éditeurs et le syndicat des libraires se rencontrent, alors que, depuis toujours, ils font semblant de ne pas se connaître et de n'avoir rien de commun à débattre, à défendre.

Enfin, il y a de quoi faire du bon travail et non de perdre son temps à lutter contre les moulins à vent. »

De son côté, M. Marc Zablocki, médecin à Marseille, nous fait part de son expérience personnelle de lecteur :

« Quand j’habitais Paris, j’allais régulièrement deux, trois fois par mois à la librairie La Hune acheter *des* livres. En arrivant ma femme partait dans *son* coin (littérature étrangère, psychologie), moi dans le mien, et notre enfant (deux ans et demi) dans le sien avec sa petite voiture. Petit à petit, nous parcourions tous les trois à peu près tous les rayons de la librairie pour nous retrouver à la caisse et comparer, discuter de *nos* livres.

Nous avons essayé à la Fnac. Sans parler de la foule, du bruit, de l’énormité, mais encore des mètres de livres du même titre, puis de nouveau la queue pour payer, pour sortir, etc., après deux essais (sans achat !), nous sommes retournés à La Hune pour redécouvrir le plaisir d’acheter un livre. »

Tout cela pour dire qu’il y aura toujours de la place pour les bonnes librairies pour une certaine catégorie de lecteur qui « consomme » beaucoup de livres, mais chez qui le livre a encore une certaine « noblesse » en tant qu’objet que l’on choisit et que l’on découvre.

« *Le point de vue de neuf éditeurs sur le livre et le “discount”* »

Le Monde

2 juillet 1976

© Le Monde, juillet 1976