

« Redresser les distorsions du marché », rapport Jacques Carat, 1981

Jacques Carat, membre de la Commission des affaires culturelles du Sénat, présente en juillet 1981 un « Rapport sur le projet de loi relatif au prix du livre ». Prenant position en faveur de la loi, il défend le critère de la « qualité » contre la « pure loi du marché ».

INTRODUCTION

MESDAMES, MESSIEURS,

I. — UN PRÉALABLE : LE CRITÈRE DE QUALITÉ

Débatte du projet qui nous est soumis n'a aucun sens, si l'on récuse une notion essentielle dans le domaine de la *culture* : le critère de la *qualité*.

Si aucune distinction n'est faite entre les produits musicaux, il n'y a pas de grand opéra digne d'un soutien public. Si aucune distinction n'est faite entre les bâtiments, il n'est pas de « monument » à restaurer. Si aucune distinction n'est faite, en peinture, entre les chefs-d'œuvre et les « croûtes », pourquoi des musées ?

Si aucune distinction n'est faite entre les produits de l'édition, il est absurde de discuter du présent projet de loi.

En effet, *si l'on efface tout critère de qualité*, on n'a pas à s'inquiéter qu'un type de produit disparaisse. On doit considérer que le marché ajuste automatiquement l'offre à la demande et que le législateur n'a pas à s'en mêler. Telle n'est pourtant pas la position traditionnelle de votre commission des Affaires culturelles.

II. — UNE INTERVENTION RÉGULATRICE

Le projet de loi qui nous est soumis tend à redresser certaines distorsions du marché, préjudiciables à un secteur culturel indispensable à notre identité nationale : *la création littéraire et la diffusion des livres « réputés difficiles »*.

Nous sommes déjà intervenus dans une « branche » de ce secteur : l'édition d'ouvrages scientifiques.

Cette édition a failli mourir de la photocopie, ce qui revient à dire – ô paradoxe ! – qu'une *production* était menacée par le progrès de sa *diffusion*.

Usant de plus en plus commodément des machines à reproduire, lecteurs et chercheurs n'achetaient plus qu'un nombre réduit d'ouvrages et se contentaient de photocopier les pages. La vente en est tombée au-dessous du seuil de rentabilité.

L'institution de la *taxe sur la reprographie*, dont le produit rembourse aux bibliothèques centrales de prêt l'achat d'ouvrages scientifiques, a permis de stabiliser la vente et donc de rentabiliser l'édition scientifique.

Sans bloquer le progrès technique, l'intervention de l'État s'est efforcée de corriger l'effet néfaste des pures lois du marché.

Le ministère de la Culture nous demande une *action régulatrice* comparable en faveur du livre de création.

III. — UNE DISTINCTION CAPITALE DANS UN SECTEUR NON HOMOGENE

Il importe de bien voir que toute conception *globalisante* est inadaptée à la compréhension du problème traité par ce projet de loi. Ne considérer, par exemple, que l'indice *général* du prix des livres, n'invoquer que le volume *total* des ventes *sans distinguer entre les catégories* c'est (comme l'on dit) « évacuer » la question même qui est posée.

Déjà, utiliser l'expression « *le livre* », c'est montrer que l'on méconnaît l'aspect catégoriel capital dans ce projet de loi. Tout discours qui use de l'expression « *le livre* » se trahit ; (ce signe le dénonce). Il nie le problème, car ne fait pas de différence entre les livres.

Or, *le secteur de l'édition n'est pas homogène*. C'est précisément dans l'hétérogénéité de l'édition et du marché que gît la difficulté. Il n'y a pas : « *le livre* », mais *des livres* dont les uns se portent bien et les autres sont en péril : deux genres d'ouvrages, deux sortes d'auteurs, deux modes de lecture, deux styles de vente.

Le critère de la qualité fait la différence.

IV. — LIVRES À SUCCÈS ET LIVRES DIFFICILES

Répudions la vision globale et distinguons entre les livres.

Pour faciliter l'exposé, nous simplifierons en décrivant les deux extrémités significatives d'une *gamme* d'ouvrages dont tout le monde saisit intuitivement l'existence et l'étendue. (Entre ces catégories opposées, la séparation, bien sûr, n'est pas tranchée et tous les degrés intermédiaires s'observent.)

— Les livres à succès ou les « gros tirages ».

Tout le monde les connaît sous le nom de « best-seller ». Cet anglicisme désigne un ouvrage de lecture aisée, destiné au grand public, c'est-à-dire à la demande majoritaire. Il s'agit, par exemple, de ce que les professionnels appellent le « livre de l'été » qu'on lit sur la plage et qu'on oublie en achetant le suivant. Par définition, les « best-sellers » ont une vente abondante et rapide. Leur durée de vie, si l'on peut dire, est courte, six mois à deux ans. Ces gros tirages bénéficient le plus souvent d'un lancement publicitaire, plutôt coûteux, mais souvent rentable.

— Les livres difficiles.

Si tout va bien pour les « best-sellers », il n'en est pas de même du « haut de gamme » que sont les livres d'érudition, de philosophie, de science, de littérature sérieuse, de poésie, etc. Ce sont précisément ces livres-là qui constituent et enrichissent le *patrimoine culturel* de notre pays. Ces ouvrages « réputés difficiles » ont une vente réduite et lente. L'éditeur ne peut en espérer un grand profit et le détaillant, pour assurer un *assortiment* convenable, doit constituer un *stock* relativement important. *L'édition de ces ouvrages est menacée, parce que la distribution en devient de plus en plus difficile.*

La vente des livres sérieux est peu rentable.

Une compensation indispensable.

Mais jusqu'à la dernière décennie, les libraires pouvaient espérer une *compensation*. Les profits qu'ils tiraient de la vente abondante des ouvrages à succès leur permettaient de se contenter d'un bénéfice réduit, sur le volume de vente des ouvrages difficiles. *Encore faut-il que cette compensation puisse avoir lieu.*

Depuis quelques années, un *transfert de clientèle* vers les points de vente telles que la F.N.A.C. et les grandes surfaces rend cette compensation plus aléatoire, sinon impossible.

CHAPITRE PREMIER

ÉVOLUTION DU RÉGIME DES PRIX, DU SECTEUR DE L'ÉDITION ET DE LA VENTE DES LIVRES

I. — ÉVOLUTION DU RÉGIME DES PRIX

1. Le régime antérieur : le prix conseillé.

Jusqu'au 1^{er} juillet 1979, date d'entrée en vigueur de l'arrêté du 24 février 1979, le prix des livres était soumis au régime général, c'est-à-dire aux dispositions de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945. Celle-ci, on le sait, assimile la pratique du *prix imposé*, c'est-à-dire du prix unique de vente au détail fixé par le producteur et imposé par ce dernier à tous les détaillants, à une pratique illicite de vente. En conséquence, depuis 1945, les métiers du livre vivaient sous le régime dit du *prix conseillé* : c'est-à-dire d'un prix déterminé de façon indicative par l'éditeur et en fait très largement appliqué par les points de vente.

Sur ce prix, l'éditeur consentait aux revendeurs des *remises pour les achats en quantités* ou pour les commandes passées à certaines époques de l'année, ou encore pour acceptation de l'office.

Le prix de *facturation*, ou *prix d'achat réel du libraire*, était le *prix conseillé diminué des remises*.

Conseillé ne signifiait pas « imposé », et le revendeur pouvait donc vendre l'ouvrage à un prix différent et notamment inférieur. Tel était le cas des grandes surfaces et de la F.N.A.C. qui, par leurs achats très importants, pouvaient obtenir des éditeurs des conditions plus intéressantes que les libraires traditionnels.

2. Des propositions de réforme.

Au nom de la spécificité du livre, et en fonction des inconvénients du prix conseillé, les éditeurs ont proposé de réformer le système.

C'est ainsi qu'en septembre 1976, le Groupe des éditeurs de littérature du *Syndicat national de l'édition* (S.N.E.) prenait position en faveur d'une proposition de « prix unique », assortie d'une diminution de 10 % du prix public, à la charge des éditeurs et des libraires.

L'assemblée générale du S.N.E. devait se prononcer le 21 décembre 1976 en faveur de la poursuite de la négociation sur la base du *prix imposé*, avec comme solution de repli la *limitation du discount à 10 %*.

Mais, pour surmonter des divergences de position entre les libraires et des éditeurs, une réflexion commune était menée, début 1978, qui devait aboutir à un projet d'accord interprofessionnel, daté du 27 juin 1978, comprenant une réglementation de la *publicité*, les *barèmes d'écart* (c'est-à-dire celui des remises), et les critères de qualification.

Toutefois, ces négociations ne pouvaient vraiment déboucher sans que le problème de fond, qui était celui du prix, ne soit abordé.

Une formule de compromis fut mise au point et signée le 15 juin 1978, aux termes de laquelle les nouveautés seraient automatiquement dans le *secteur protégé* pendant une période d'un an, à l'expiration de laquelle l'ouvrage serait maintenu dans ce secteur ou bien tomberait dans le secteur du *prix net*, c'est-à-dire *libre*, au choix de l'éditeur.

3. La lettre du Président de la République (2 août 1976).

La légitimité de cette réforme fut reconnue par le *Président de la République* qui, dans une *lettre du 2 août 1976*, demandait à son *Premier ministre* d'organiser une *concertation* avec les administrations compétentes et les professions intéressées pour réfléchir « à l'évolution de la distribution du livre et aux effets qu'elle peut avoir dans le domaine de la littérature et de la pensée ».

Le Président de la République souhaitait que soient arrêtées « des mesures de nature à mieux assurer l'avenir de la librairie et par la suite de l'édition et de la création littéraire » et il n'excluait pas qu'il puisse y avoir lieu, le cas échéant, d'« *aménager la réglementation des prix* pour traiter de ce problème »... afin d'assurer les conditions propres au développement de la librairie et de l'édition.

La raison essentielle qui avait poussé le Président de la République à émettre l'idée d'une *table ronde* découlait de la nature du livre en tant que bien de consommation : « *le livre n'est pas un produit comme les autres, il est un bien culturel* ».

4. L'arrêté Monory.

La pratique du prix conseillé a été interdite par l'arrêté du ministre de l'Économie, en date du 23 février 1979, entré en vigueur le 1^{er} juillet suivant.

— *Portée de l'interdiction d'établir des prix conseillés.*

Il importe tout d'abord de distinguer suppression des prix conseillés et libération des prix. La *liberté des prix* a été acquise dans le secteur de l'édition dès août 1978. La *suppression des prix conseillés* consiste seulement en l'*interdiction faite aux éditeurs* d'indiquer un *prix* pour la vente des ouvrages au public.

Le livre est maintenant vendu par l'éditeur à un *prix de cession de base*, modifié éventuellement par des *remises*, au détaillant qui *établit* – comme tout commerçant – son *prix de revente* en appliquant un coefficient multiplicateur lui permettant de dégager la *marge* qui lui paraît souhaitable.

En supprimant cette référence au prix conseillé, le Gouvernement a entendu *rendre aux libraires la pleine responsabilité de leurs prix* et les inciter à une politique commerciale dynamique. Conscient cependant du caractère particulier et des sujétions spécifiques du commerce du livre, le *ministre de l'Économie* a accepté que soit *souplement interprétée la réglementation générale existante*, afin que les libraires puissent obtenir de leurs fournisseurs des remises **qualitatives** rémunérant, en particulier, les *compétences professionnelles*, la *tenue d'un stock varié*, l'*acceptation des nouveautés en office*.

Parallèlement et en vue d'alléger le coût de la *gestion des stocks d'ouvrages à rotation lente*, la *possibilité de constituer de fortes provisions comptables sur ceux-ci* a été donnée aux libraires par le ministre du Budget. Les libraires ont désormais la faculté d'inscrire à leur *bilan* une *provision pouvant atteindre 40 % de la valeur d'inventaire des ouvrages neufs* (autres que les livres d'enseignement, encyclopédies et collections de poche), publiés depuis *plus d'un an* et dont le *dernier approvisionnement* remonte à *plus de trois mois*.

— *Problèmes techniques soulevés par la suppression des prix conseillés.*

En obligeant à l'abandon d'un vieil usage, cette décision a amené le réexamen d'un certain nombre de mécanismes concernant essentiellement :

- les relations entre auteurs et éditeurs ;
- les rapports commerciaux entre éditeurs et libraires.

a) Les relations entre *auteurs* et *éditeurs*.

La plupart des *contrats d'édition* prévoyaient la *rémunération des auteurs* par application d'un pourcentage sur le *prix conseillé*. Celui-ci disparaissant, il convenait de trouver une nouvelle assiette de calcul pour les contrats en cours. Le *Conseil permanent des écrivains* et le *Syndicat national de l'édition*, aux termes d'un accord intervenu le 21 juin 1979, ont décidé de préconiser, à titre transitoire, la reconstitution d'un *prix de référence* équivalant à l'ancien *prix conseillé*.

b) Les rapports commerciaux entre *éditeurs* et *libraires*.

Les éditeurs ont dû reconsidérer leurs tarifs et leurs conditions de vente, afin de gommer la référence au *prix conseillé* et d'intégrer les remises « qualitatives » en faveur des revendeurs rendant un certain nombre de services objectivement mesurables.

Si le passage du *prix conseillé* au *prix de cession de base* s'est opéré, au niveau des tarifs, dans les délais impartis, en revanche l'élaboration des nouvelles conditions de vente s'est étalée sur un laps de temps beaucoup plus long, et certaines maisons, parmi les plus importantes, n'ont appliqué leur nouveau barème d'écart qu'à compter de l'été 1980.

[...]

CHAPITRE II PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU PROJET DE LOI

Le livre de qualité se porte mal. Pour le guérir, le Gouvernement nous propose une médication d'urgence.

I. — LE MAL DU LIVRE DE CRÉATION ET DE SON RÉSEAU DE DIFFUSION

Les livres de qualité, lorsqu'ils ne sont pas « prévendus » (à cause, par exemple, de la notoriété de leur auteur) ne peuvent être conseillés et vendus que par des libraires.

Nous avons expliqué que ces détaillants ont besoin de *compenser* les marges trop faibles, qu'ils peuvent s'autoriser sur la vente des livres difficiles à rotation lente, par les profits plus abondants qu'ils tirent des livres à succès. *Cette compensation est capitale*. Or, ces libraires sont privés d'une bonne partie de la vente des livres à succès que le public va chercher dans les grandes surfaces ou que lui procurent les clubs de livres. Dans ces conditions, les libraires ont de plus en plus de mal à entretenir un large assortiment de livres réputés difficiles, mais représentatifs de la richesse culturelle de notre pays. Faute de ces débouchés, la *création littéraire* et les *ouvrages de recherche* sont menacés dans leur existence même, car la disparition ou la transformation des libraires *obligerait les éditeurs à abandonner la publication des ouvrages difficiles*, quelles que soient les conditions de cet abandon pour les auteurs et la vie intellectuelle du pays.

Un transfert de clientèle.

Le réseau des libraires traditionnels a vu progressivement une partie de sa clientèle se déplacer vers les formes nouvelles de distribution que constituent la F.N.A.C. et les grandes surfaces.

— Le « discount » de la F.N.A.C.

En 1974, la Fédération nationale des achats de cadres (F.N.A.C.) annonça une baisse systématique de 20 %, le fameux « discount ». Alors même qu'avec la libération des prix (arrêté Monory de 1979), le discount a perdu sa référence au « *prix conseillé* », le principe d'un prix avantageux s'est identifié à l'image de marque de la F.N.A.C. La F.N.A.C. n'a pas, sur tous les livres, concurrencé le réseau des libraires traditionnels, car, au début du moins, elle n'a pas proposé une gamme complète d'ouvrages comprenant un large assortiment de livres

difficiles. Toutefois, elle attira une clientèle qui, désertant les librairies du réseau spécifique, est venue s'approvisionner à meilleur compte. Les libraires ont donc vendu moins de livres à rotation rapide et l'indispensable compensation dont nous avons parlé est devenue de plus en plus malaisée.

— Les « prix d'appel » des « grandes surfaces ».

L'entrée, dans le circuit de distribution, de ce que l'on appelle les « grandes surfaces » (supermarchés, hypermarchés, magasins à rayons multiples) ne pouvait qu'aggraver la situation. Avant même la F.N.A.C., ces magasins polyvalents ont commencé à s'intéresser aux livres, mais en s'attachant presque exclusivement aux ouvrages « prévendus » d'auteurs célèbres ayant bénéficié de publicités dans les media et de tribunes à la télévision.

Ces distributeurs de masse ont plus ou moins systématiquement provoqué la politique du « *prix d'appel* ». Il s'agit, pour attirer le chaland, de lui proposer un article à prix très réduit – prix sur lequel est fait le maximum de publicité – étant entendu que l'établissement se rattrape sur la vente des autres articles. Certaines grandes surfaces ont même vendu les best-sellers *au prix coûtant*, c'est-à-dire au prix facturé par l'éditeur. Or, le tarif de cession est d'autant plus bas que l'éditeur est incité à consentir une forte remise récompensant les commandes massives.

Prenons l'exemple du prix Goncourt. Dans les semaines qui précèdent le fameux déjeuner où l'Académie Goncourt décerne son prix, les libraires sérieux commandent un certain nombre d'exemplaires des romans publiés par les candidats en compétition ; par là ces détaillants font connaître une littérature dont on peut dire qu'elle est plus qu'honorable. Ils rendent service aux auteurs comme aux éditeurs. Ils jouent leur vrai rôle de libraire.

La « grande surface » use d'une stratégie commerciale, que les uns qualifieront d'agressive et les autres de dynamique. Quelques heures après la proclamation du Goncourt, la grande surface se fait livrer par camion. Par piles impressionnantes, les rayons proposent à prix coûtant l'ouvrage du lauréat. Ce distributeur, qui lui n'a pris aucun risque, profite au maximum du lancement publicitaire gratuit qu'assure, au roman couronné, la tribune littéraire des grands media.

Résultat : les libraires traditionnels ont perdu la clientèle des livres à succès ; plus de compensation possible, dans leur marge bénéficiaire, entre les best-sellers et les livres à rotation lente.

Même sans aller jusqu'au dépôt du bilan, *la survie de ces libraires est devenue de plus en plus aléatoire* et nombre de détaillants se voient menacés de faillite.

II. — UNE MÉDICAMENT D'URGENCE

Le ministère de la Culture nous propose un remède.

La logique du projet s'articule en trois points :

- 1° La fin : Il s'agit de préserver la *création littéraire*,
- 2° Le moyen : en sauvant les *libraires* qui la défendent (car ils en assurent la promotion),
- 3° Le dispositif : par l'instauration du « *prix unique* ».

[...]

CHAPITRE III RÉFLEXIONS CRITIQUES SUR LE PROJET DE LOI

[...]

II. — OBSERVATIONS FAVORABLES

Nous terminerons ces réflexions par deux observations favorables au projet de loi.

1. Le « prix unique » n'est pas nécessairement inflationniste.

Au cours des auditions auxquelles nous avons procédé, certains de nos interlocuteurs ont varié sur le thème suivant : le système du prix unique aura un effet fâcheux sur le *niveau moyen de prix de vente* des livres. La loi nouvelle serait *inflationniste*.

Nous ferons observer que les experts répondent avec beaucoup de prudence sur ce point ou préfèrent ne pas se prononcer.

Si la logique du nouveau système fonctionne, la clé de répartition (remises quantitatives, remises qualitatives) doit inverser ses effets. Dans les barèmes d'écart, le *qualitatif doit l'emporter*, ce qui permettra aux petits détaillants de reconstituer leur marge ; les éditeurs ne seront donc pas contraints d'élever les prix pour rentabiliser le point de distribution le plus défavorisé.

Contre le caractère éventuellement inflationniste du projet, nous ferons valoir une autre raison. Après tout, l'expérience a montré que les *éditeurs sont capables de modération*. Au temps du « prix conseillé », l'indice du prix de vente des livres a augmenté moins vite que l'indice général du coût de la vie.

Par contre, depuis la *libération des prix*, si l'indice du *prix de cession de base* des éditeurs aux libraires a augmenté moins vite que l'indice du coût de la vie, l'indice général du *prix de vente* des livres a, quant à lui, dépassé celui du coût de la vie. En effet, nombre de détaillants ont dû élever leurs prix pour reconstituer une marge « vivable ».

Bien qu'il soit difficile, et somme toute peu légitime, d'invoquer des comparaisons d'indices portant sur des périodes trop courtes – d'où, au surplus, on ne peut exclure l'influence de facteurs étrangers ou exogènes –, il n'est pas interdit de penser que la libération des prix n'a pas eu, au moins à court terme, les effets déflationnistes ou stabilisateurs escomptés.

Par contre, l'expérience du « prix conseillé » nous autorise à espérer – ce n'est qu'un espoir – dans les vertus modératrices du « prix unique ».

[...]

Jacques Carat
« Rapport relatif au prix du livre » [Extraits]
28 juillet 1981

© Sénat juillet 1981. Tous droits réservés. www.senat.fr